

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Era globalisasi menjanjikan peluang dan harapan bagi kesejahteraan warga dunia. Semua negara ingin mengambil keuntungan semaksimal mungkin dari sistem ekonomi dan pasar terbuka. Dalam hal ini, negara maju lebih diuntungkan karena memiliki modal lebih besar, teknologi lebih maju, dan sumber daya manusia yang lebih profesional. Sedangkan negara berkembang seperti Indonesia umumnya hanya mengandalkan sumber daya alam dan tenaga kerja murah.

Dengan adanya pasar terbuka persaingan dalam dunia usaha semakin ketat. Perusahaan harus dapat bersaing dengan perusahaan – perusahaan lain baik yang ada di dalam negeri maupun yang ada di luar negeri. Selain itu, kondisi perekonomian Indonesia yang tidak stabil akibat dari krisis ekonomi berpengaruh ke seluruh lapisan masyarakat, terutama lapisan menengah ke bawah. Keadaan ini mengakibatkan menurunnya daya beli masyarakat karena harga barang – barang di hampir semua sektor mengalami kenaikan akibat dari tingginya tingkat inflasi negara Indonesia, sementara pendapatan masyarakat tidak mengalami peningkatan. Selain itu juga banyak perusahaan yang terancam gulung tikar karena tingginya harga bahan baku akibat kenaikan tarif listrik, BBM, dan anjloknya nilai tukar rupiah terhadap dolar AS.

Keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan tergantung pada jumlah permintaan produknya. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat mempertahankan

dan meningkatkan volume penjualannya. Banyak perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit untuk meningkatkan penjualan dan untuk menarik pelanggan atau konsumen baru. Penjualan secara kredit yaitu penjualan yang dilakukan dengan memberikan kelonggaran pada konsumen untuk membayar produk yang telah dibeli di kemudian hari sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Penjualan secara kredit tidak menghasilkan penerimaan kas dengan cepat, tetapi menimbulkan piutang dagang perusahaan. Tingkat piutang secara umum dipengaruhi oleh kondisi perekonomian, harga produk, kualitas produk, dan kebijakan kredit perusahaan. Apabila jumlah investasi perusahaan dalam bentuk piutang semakin meningkat, maka perusahaan harus menganalisa apakah peningkatan tersebut disebabkan oleh meningkatnya volume penjualan atau terjadinya keterlambatan pembayaran untuk piutang yang jatuh tempo. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan manajemen piutang yang baik. Jika pengelolaan manajemen piutang kurang baik akan mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban – kewajibannya sehingga berkaitan dengan likuiditas perusahaan serta kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba yang berkaitan dengan profitabilitas perusahaan.

Industri garment di Indonesia merupakan salah satu industri yang cukup besar. PT. Panca Brothers Central Garmenindo adalah perusahaan yang bergerak di industri garment. Perusahaan ini memiliki tujuan untuk memberikan pelayanan yang sebaik – baiknya kepada semua pelanggan atau konsumen sehingga mereka mendapatkan kepuasan pelayanan dari perusahaan. Dengan semakin ketatnya

persaingan dalam dunia usaha ini, maka akan menimbulkan persaingan yang cukup ketat antara perusahaan – perusahaan dalam memasarkan produknya. Dalam usaha mempertahankan dan memperbesar omset penjualan akibat persaingan ini, maka PT. Panca Brothers Central Garmenindo melakukan penjualan secara kredit untuk menarik perhatian pelanggan. Oleh karena itu PT. Panca Brothers Central Garmenindo memerlukan manajemen piutang yang baik, karena hal ini akan berpengaruh terhadap likuiditas dan profitabilitas perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengambil masalah manajemen piutang sebagai topik dalam penyusunan skripsi dengan judul **“Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Likuiditas Dan Profitabilitas PT. Panca Brothers Central Garmenindo.”**

1.2. Identifikasi dan Perumusan Masalah

Perusahaan yang melakukan penjualan produknya secara kredit harus dapat mengelola piutang dengan baik. Penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang dagang sehingga mengakibatkan investasi piutang pada perusahaan menjadi meningkat. Apabila perusahaan kurang baik dalam mengelola piutang dagang maka akan mempengaruhi aliran kas perusahaan dan mempengaruhi perusahaan untuk membayar kewajiban – kewajiban jangka pendeknya serta mempengaruhi perusahaan untuk menghasilkan laba.

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka dapat dibuat suatu rumusan masalah yang ingin diteliti oleh penulis, antara lain :

1. Bagaimana kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Panca Brothers Central Garmenindo.
2. Berapa lama rata – rata pembayaran piutang para pelanggan.
3. Bagaimana pengaruh penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Panca Brothers Central Garmenindo terhadap likuiditas perusahaan.
4. Bagaimana pengaruh penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Panca Brothers Central Garmenindo terhadap profitabilitas perusahaan.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan kebijakan kredit yang dilakukan oleh PT. Panca Brothers Central Garmenindo.
2. Untuk mengetahui jangka waktu pembayaran yang dilakukan oleh para pelanggan.
3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit terhadap likuiditas perusahaan.
4. Untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan yang menjadi objek penelitian, bagi pihak – pihak yang berkepentingan, dan bagi penulis sendiri.

1. Bagi perusahaan, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran, memberikan masukan yang akan bermanfaat bagi perusahaan dalam menetapkan kebijakan penjualan kredit secara efektif dan efisien.
2. Bagi penulis, sebagai salah satu syarat untuk menempuh ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Fakultas Ekonomi khususnya Jurusan Manajemen di Universitas Kristen Maranatha, selain itu juga dapat menambah pengetahuan dalam bidang manajemen keuangan khususnya manajemen piutang, untuk memperdalam pemahaman serta memperoleh gambaran tentang kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Panca Brothers Central Garmenindo.
3. Bagi pihak – pihak lain yang berkepentingan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan yang berguna mengenai manajemen piutang, serta menjadi sumber informasi bagi perkembangan ilmu ekonomi khususnya manajemen keuangan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Kondisi perekonomian yang tidak stabil dan persaingan dunia usaha yang semakin ketat memaksa perusahaan untuk lebih efektif dan efisien dalam mengelola kegiatan usahanya sehingga perusahaan dapat mempertahankan kontinuitasnya dan memperoleh laba yang signifikan. Hal tersebut menyebabkan perusahaan berlomba untuk memberikan kemudahan dalam persyaratan dan pelayanan penjualan, salah satunya adalah dengan penjualan secara kredit.

Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dagang. Piutang dagang akan menjadi penerimaan kas apabila terjadi pembayaran piutang yang telah jatuh tempo. Jadi penjualan kredit yang menimbulkan piutang merupakan salah satu sumber aliran kas masuk yang diperoleh dari pengumpulan piutang. Piutang dagang sebagai bagian dari modal kerja, maka keadaannya akan selalu berputar dalam arti piutang itu akan tertagih pada saat tertentu dan akan timbul lagi akibat penjualan kredit. Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) dapat diketahui dengan membagi jumlah *credit sales* selama periode tertentu dengan jumlah rata – rata piutang (*average receivable*). Sedangkan periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata – rata pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan turnovernya.

Kas dalam perusahaan dipergunakan untuk membelanjai seluruh kegiatan operasi perusahaan sehari – hari, mengadakan investasi baru dalam aktiva tetap, dan untuk membayar dividen pajak, bunga, dan pembayaran lain – lain. Proses aliran kas yang terjadi di perusahaan terdiri dari aliran kas masuk (*cash inflow*) dan aliran kas keluar (*cash outflow*). Aliran kas masuk terdiri dari hasil penjualan produk atau jasa perusahaan secara tunai, penagihan piutang, penjualan aktiva tetap yang ada, pinjaman hutang dari pihak lain, dan pendapatan lain – lain. Aliran kas keluar terdiri dari pengeluaran biaya operasional perusahaan, pengeluaran biaya administrasi, pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap, pembayaran hutang perusahaan, dan pengeluaran lain – lainnya.

Politik penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan dapat memberikan keuntungan, antara lain adalah menaikkan hasil penjualan, kenaikan laba, dan memenangkan persaingan disamping itu juga akan menanggung resiko adanya piutang yang tak dapat ditagih dan biaya – biaya yang timbul akibat dari adanya piutang.

Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit. Masalah – masalah yang terdapat dalam manajemen piutang antara lain adalah standar kredit, persyaratan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan, serta kebijakan pengumpulan piutang.

Standar kredit suatu perusahaan mencerminkan suatu kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh calon pelanggan agar perusahaan dapat memberikan kredit kepadanya.

Persyaratan kredit adalah batasan pembayaran yang disyaratkan kepada pelanggan yang membeli secara kredit. Syarat penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas.

Kebijakan pengumpulan piutang yang dijalankan oleh perusahaan dapat bersifat aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif.

Resiko kredit adalah resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para langganan. Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit perlu diadakan evaluasi resiko kredit. Perusahaan dalam mengadakan penilaian resiko kredit adalah dengan memperhatikan lima “C”. Lima “C” tersebut (**Bambang Riyanto, 1995:87**) adalah *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Conditions*.

Pengelolaan manajemen piutang yang dilakukan oleh suatu perusahaan dapat digunakan untuk mengukur likuiditas dan profitabilitas perusahaan itu. Masalah likuiditas adalah berhubungan dengan masalah kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang jatuh tempo. Sedangkan masalah profitabilitas adalah berhubungan dengan masalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba.

1.6. Metode Penelitian

Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Penelitian deskriptif digunakan untuk menyajikan gambaran secara sistematis, akurat, dan aktual mengenai suatu variabel dengan cara mengumpulkan data – data perusahaan yang berhubungan dengan fenomena yang diselidiki. Data tersebut kemudian diolah dan selanjutnya dianalisis untuk mengambil suatu kesimpulan.

1.6.1. Jenis Data

Adapun data yang dikumpulkan dalam penelitian ini oleh penulis adalah sebagai berikut :

❖ Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan oleh penulis langsung dari sumber informasi. Dalam hal ini data yang diperoleh antara lain :

1. Sejarah perkembangan dan struktur organisasi perusahaan.
2. Data penjualan perusahaan.
3. Data – data lain yang mendukung penelitian.

❖ Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh penulis dari buku – buku yang ada dipustaka, surat kabar, maupun dari penelitian – penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya.

1.6.2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan oleh penulis dalam mengumpulkan data adalah sebagai berikut :

❖ Penelitian Lapangan

Penelitian lapangan yaitu suatu teknik penelitian yang mengumpulkan data – data keuangan dan informasi lain yang berkaitan dengan topik penelitian dengan mendatangi perusahaan secara langsung. Penelitian ini dilakukan melalui :

1. Observasi
-

Data dikumpulkan dengan melakukan penelitian dan pengamatan secara langsung terhadap kegiatan perusahaan dan catatan akuntansi perusahaan.

2. Wawancara

Data dikumpulkan dengan melakukan tanya jawab langsung dengan bagian keuangan untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan penjualan kredit yang dilakukan perusahaan.

❖ Penelitian Kepustakaan

Penelitian kepustakaan yaitu suatu teknik penelitian yang dilakukan dengan membaca dan mencari literatur dan bahan perkuliahan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dengan tujuan untuk memperoleh data teoritis.

1.6.3. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Setelah data yang ada dikumpulkan dan disesuaikan dengan kebutuhan penelitian, langkah selanjutnya adalah menentukan cara untuk menghitung atau menganalisis hasil perhitungan tersebut. Data yang diperoleh kemudian diolah dan dianalisis sehingga dapat ditarik kesimpulan. Analisis data akan dilakukan secara kuantitatif sehingga diperlukan data – data laporan keuangan perusahaan. Adapun alat analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis rasio keuangan, khususnya analisis rasio likuiditas dan analisis rasio profitabilitas.

Teknik – teknik pengolahan data yang digunakan :

- Untuk menghitung jangka waktu pembayaran piutang dapat menggunakan teknik pengolahan data Tingkat Perputaran Piutang (*Receivables Turnover*) dan Hari Rata – rata Pengumpulan Piutang. Dengan mengetahui hari
-

pengumpulan piutang dan tingkat perputaran piutang kita dapat mengetahui tingkat investasi perusahaan yang terikat dalam bentuk piutang serta menilai kebiasaan membayar para pelanggan.

- Untuk mengukur tingkat likuiditas dan profitabilitas perusahaan, teknik pengolahan data yang digunakan adalah rasio keuangan, yaitu :

Analisis Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Rasio likuiditas terdiri dari :

- a.
$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Cash}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$
- b.
$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$
- c.
$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Current Assets} - \text{Inventory}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

Analisis Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Rasio ini terdiri dari :

- a.
$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Sales} - \text{Cost of goods sold}}{\text{Sales}}$$
 - b.
$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Net Profit After Tax}}{\text{Net Sales}}$$
 - c.
$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Net Sales}}$$
 - d.
$$\text{Earning Power} = \frac{\text{Earning After Tax}}{\text{Total Assets}}$$
-

$$e. \text{ Rate of return on net worth} = \frac{\text{Earning After Tax}}{\text{Net Worth}}$$

Net Worth merupakan modal sendiri = Total Assets – Total Liabilities

- Sedangkan untuk melihat pengaruh penjualan kredit terhadap likuiditas dan profitabilitas perusahaan menggunakan teknik statistik, yaitu Koefisien Korelasi Pearson dan Koefisien Determinasi. Rumus yang digunakan adalah :

$$r = \frac{n \cdot \Sigma XY - \Sigma X \cdot \Sigma Y}{\sqrt{\{n \cdot \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2\} \{n \cdot \Sigma Y^2 - (\Sigma Y)^2\}}}$$

$$d = r^2 \times 100\%$$

1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian

Perusahaan yang diteliti oleh penulis adalah perusahaan yang bergerak di bidang garment yaitu PT Panca Brothers Central Garmenindo yang berlokasi di Jalan Raya Rancaekek Kawasan Jarum Super Dwipapuri Abadi No. M1 – M5 Sumedang – Jawa Barat. Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan, yaitu dari bulan September sampai dengan bulan Desember 2005.