

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi telah mendorong terjadinya persaingan di antara pelaku bisnis semakin meningkat secara intensif. Persaingan tersebut tidak hanya melibatkan pelaku bisnis dalam negeri tetapi juga pelaku bisnis dari luar negeri atau yang disebut juga dengan persaingan global. Dengan terjadinya persaingan global, pelaku bisnis dituntut agar lebih sensitif dan responsif dalam menganalisa dan memperhitungkan peluang yang ada serta merubah paradigma manajemennya untuk menciptakan keunggulan kompetitif sehingga mampu bersaing di pasar global.

Keunggulan kompetitif akan dapat dicapai apabila perusahaan mampu mencari strategi yang tepat. Salah satu upaya yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperbesar volume penjualannya adalah dengan menjual produknya dengan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan akhirnya pada jatuh tempo pembayaran terjadi aliran kas masuk (cash inflow) yang berasal dari pengumpulan piutang. Pos piutang didalam neraca biasanya merupakan bagian yang cukup besar dari aktiva lancar, oleh karena itu perlu adanya suatu pengelolaan piutang yang baik.

Perusahaan dalam mengelola piutang pasti ada resiko yang harus dihadapi. Resiko tersebut adalah tidak terbayarnya piutang pada jatuh tempo, terjadi penumpukan piutang dan resiko tidak terbayarnya piutang, itu semua akan berakibat pada tidak efektifnya tingkat perputaran piutang serta umur rata-rata piutang. Jika tingkat perputaran piutang kurang dari target yang ditetapkan yaitu 12x dan 30 hari untuk umur rata-rata piutang, maka dapat disimpulkan pengelolaan piutang kurang efektif. Resiko-resiko tersebut harus diatasi oleh perusahaan dengan cara mengelola piutang perusahaan dengan baik. Adanya suatu standar kredit dari perusahaan yang didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang calon debitur sebelum dapat diberikan kredit harus diperhatikan, karena akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan kredit. Selain standar kredit, perusahaan juga harus memperhatikan kebijakan persyaratan kreditnya, apakah perusahaan dalam

menjalankan penjualan kreditnya menggunakan diskon sebagai upaya merangsang pelanggan agar membayar lebih cepat dari waktu jatuh tempo yang ditetapkan. Pengumpulan piutang yang baik juga akan berpengaruh dalam pengelolaan piutang perusahaan.

Pengelolaan piutang yang baik akan memberikan upaya dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan, karena tingkat profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Untuk mengetahui tingkat efektivitas pengelolaan piutang, perlulah dibandingkan antara realisasi dengan kebijakan yang telah diterapkan perusahaan sebelumnya.

Disamping melakukan penjualan secara tunai, PT. Petrokimia Gresik juga melakukan penjualan secara kredit. Dalam melakukan penjualan secara kredit, PT. Petrokimia Gresik mengalami beberapa kendala seperti keterlambatan pelanggan dalam melakukan pembayaran piutang dan terjadi penumpukan piutang. Penumpukan piutang ini disebabkan oleh banyaknya pelanggan tidak membayar pada jatuh tempo, yang mengakibatkan keterlambatan dalam pengumpulan piutang, sehingga dana yang tertanam dalam piutang semakin besar, yang berarti semakin besar pula resiko atas investasi dalam piutang. Kondisi ini akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang dan umur rata-rata piutang yang pada akhirnya akan mempengaruhi juga terhadap tingkat profitabilitas perusahaan.

Dari trend penjualan kredit pada tahun 2006 PT. Petrokimia Gresik mengalami peningkatan sebesar 109% dari tahun 2005, diikuti kenaikan piutang sebesar 104% dari tahun 2005 yang digunakan sebagai tahun dasar. Trend penjualan kredit tahun 2007 juga mengalami peningkatan sebesar 145% diikuti kenaikan piutang sebesar 413% pada tahun 2007 dari tahun 2006. Tingkat perputaran piutang dari tahun 2005-2007 tidak pernah mencapai target, pada tahun 2005 sebesar 4,33x, pada tahun 2006 sebesar 4,54x, dan pada tahun 2007 sebesar 3,61x.

Kenaikan penjualan kredit yang diikuti dengan kenaikan piutang serta tingkat perputaran piutang yang tidak pernah mencapai target menunjukkan pengelolaan piutang PT. Petrokimia Gresik kurang baik. Hal ini dikarenakan perusahaan kurang memfokuskan pada penagihan piutangnya dan terlalu memberikan kelonggaran kebijakan piutang kepada pelanggannya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti mengambil judul penelitian yaitu: **“Pengelolaan Piutang Yang Efektif Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dari penelitian skripsi ini adalah “Bagaimana pengelolaan piutang yang efektif sebagai upaya untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan ?”.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan pengelolaan piutang yang efektif agar mampu meningkatkan profitabilitas perusahaan.

D. Kontribusi Penelitian

Dari hasil penelitian ini maka yang diharapkan yang dapat diberikan adalah:

1. Bagi Penulis

Sebagai media pengembangan dan aplikasi ilmu pengetahuan mengenai pengelolaan piutang yang efektif pada perusahaan yang didapat di bangku kuliah sekaligus memberikan tambahan pengetahuan dan pengalaman pada bidang tersebut.

2. Bagi Perusahaan

- a. Sebagai sumber informasi mengenai pelaksanaan pengelolaan piutang yang efektif pada perusahaannya.
- b. Sebagai bahan masukan untuk memecahkan masalah dalam pengelolaan dan pelaksanaan piutang.

3. Bagi Pihak Lain

Sebagai bahan yang bermanfaat untuk menambah pengetahuan tentang pengelolaan piutang perusahaan dan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan bagi yang tertarik sehingga dapat dikembangkan lebih lanjut.

B. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan dalam skripsi ini secara garis besar sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka berisi tentang teori-teori yang berkaitan dengan permasalahan yang diangkat dalam penelitian meliputi konsep dasar, laporan keuangan, dan analisis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan diuraikan metode penelitian yang berguna dalam penulisan skripsi yang meliputi jenis penelitian, fokus penelitian, lokasi dan situs penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, dan analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Di dalam penyajian data pada bagian pertama penulis menekankan pada gambaran umum perusahaan serta pengelolaan piutang yang ada di dalamnya, kemudian menganalisa dan menginterpretasikan data mengenai pengelolaan piutang yang efektif dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan.

BAB V : PENUTUP

Bab terakhir ini berisi tentang kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian dan saran-saran yang diberikan penulis yang diharapkan dapat berguna bagi perusahaan berkaitan dengan pengelolaan piutang.