

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi sekarang ini, terdapat banyak sekali perusahaan baru dan pabrik-pabrik baru yang bermunculan untuk meraih *market share* terbesar di Indonesia. Perusahaan baru yang bermunculan tidak hanya didukung oleh tenaga kerja lokal, tetapi juga tenaga kerja kompeten yang didatangkan dari luar negeri. Banyaknya jumlah perusahaan akan membuat tingkat persaingan semakin ketat dan semakin sulit.

Untuk meningkatkan penjualan, perusahaan harus melakukan cara-cara khusus untuk mendapatkan kepercayaan pembeli dan mempertahankan kerjasama dengan pembeli. Pada awalnya, sistem penjualan yang terjadi adalah secara tunai atau pembayaran langsung. Seiring dengan perubahan zaman, sistem penjualan menjadi semakin fleksibel sehingga pembayaran dapat dilakukan dengan transfer ke rekening, cek, maupun giro. “Tujuan perusahaan melakukan penjualan kredit adalah untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan laba, dan mampu menghadapi pesaing” (Margaretha, 2005:129). “Penjualan kredit menyebabkan timbulnya piutang maupun tagihan” (Arifin, 2009:54). “Piutang dagang atau *account receivable* merupakan tagihan perusahaan pada pihak lain yang timbul akibat adanya transaksi bisnis” (Musa, 2009:19).

Pembeli lama yang sudah menjadi pelanggan, pada umumnya diberi tenggang waktu atas pembelian mereka dan mereka biasanya lebih menyukai sistem pembelian barang secara kredit. Waktu tenggang yang diberikan biasanya 30 (tiga puluh) hari setelah barang diterima. Meskipun dalam kenyataannya, dalam waktu tersebut masih ada saja pembeli yang belum dapat membayar utangnya.

Semakin banyak piutang yang melewati jadwal jatuh tempo yang telah dibuat, akan mengakibatkan keterlambatan pengumpulan piutang sehingga daftar piutang yang tak tertagih semakin banyak. Hal ini akan berdampak langsung pada kondisi keuangan perusahaan baik sekarang maupun untuk waktu yang akan datang. Atau dengan kata lain, piutang akan mempengaruhi likuiditas perusahaan. “Likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban-kewajiban finansial dan membayar kebutuhan kas yang tak terduga dalam jangka pendek” (Weygand, Kieso, dan Kimmel, 2008:775).

Piutang yang diberikan akan memberikan dampak langsung pada keuangan perusahaan, maka tingkat perputaran piutang harus dihitung untuk melihat kemampuan keuangan perusahaan. Tingkat perputaran piutang atau *account receivable turnover* dapat diartikan sebagai “*the speed with which a company can obtain payment from customer for outstanding receivable balances is crucial for the reduction of cash*” (Bragg, 2007:73). Semakin tinggi perputaran piutang, berarti makin cepat perputarannya, yang berarti makin pendek waktu terikatnya dana dalam piutang sehingga untuk mempertahankan *net credit sales* tertentu, dengan naiknya *turnover*,

dibutuhkan jumlah dana lebih kecil untuk diinvestasikan dalam piutang (Halim, 2007:137).

UD. Sumber Agung merupakan perusahaan distributor yang menawarkan kertas jadi yang terletak di kota Semarang, Jawa Tengah. Manajemen perusahaan ini sudah ditangani oleh penulis sejak tahun 2007. Jenis kertas jadi yang dijual adalah jenis kertas HVS, NPP (kertas buram), Duplex untuk kardus kue, MG (kertas dorslah) dan BC (kertas manila). Bentuk kertas jadi yang dijual adalah gulungan besar atau roll dan lembaran (rim). Kertas berbentuk roll memiliki diameter dan panjang kertas sesuai dengan permintaan pembeli. Harga yang ditawarkan kepada pembeli juga berfluktuasi sesuai dengan harga yang diberikan pabrik kertas, seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1.1 (Lampiran 1 halaman 88). Pembeli dari kertas jadi ini adalah perusahaan-perusahaan percetakan buku tulis, percetakan buku umum, dan percetakan buku pelajaran. Penjualan kertas jadi kepada pembeli adalah secara kredit atau persentase penjualan kredit adalah sebesar 100% dari total penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa pemasukan perusahaan hanyalah bergantung pada pembayaran piutang yang diberikan ke pelanggan.

Jangka waktu pembayaran piutang yang diberikan oleh UD. Sumber Agung kepada pelanggan adalah 30 (tiga puluh) hari. Jika terdapat piutang yang tak tertagih, maka pembayaran ke pabrik dan pembayaran biaya-biaya operasional juga akan terhambat. Sejak tahun 2007, terdapat banyak pelanggan yang terlambat membayarkan piutangnya, seperti yang ditunjukkan pada tabel analisis umur piutang (Lampiran 2 halaman 89). Padahal

pelanggan-pelanggan tersebut adalah pembeli lama yang sudah menjalin relasi lebih dari sepuluh tahun. Semakin lama waktu keterlambatan pembayaran piutang maka akan semakin besar persentase piutang tersebut tidak terbayar. Jika hal ini terjadi maka akan mengakibatkan jumlah piutang per tahun meningkat dan akhirnya akan berpengaruh pada pengurangan kas perusahaan.

Fenomena yang ingin diangkat penulis dalam penelitian ini adalah dengan semakin banyaknya piutang dagang di UD. Sumber Agung, akan menghambat pembayaran ke pabrik. Semakin banyak piutang tak tertagih maka akan berpengaruh pada tingkat likuiditas perusahaan dan keberadaan perusahaan pada jangka pendek apalagi jika piutang tersebut tidak terbayarkan.

## 1.2 Rumusan Masalah

Adapun permasalahan yang dihadapi oleh UD Sumber Agung Semarang adalah banyaknya keterlambatan pembayaran piutang yang menghambat proses pembayaran barang ke *supplier*. Dalam masalah ini, perusahaan harus merencanakan kebijakan yang lebih baik supaya piutang yang diberikan dapat dibayar tepat pada waktunya.

Masalah yang akan diteliti dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a) Apakah perputaran piutang mempunyai pengaruh signifikan terhadap likuiditas perusahaan pada UD. Sumber Agung Semarang?
- b) Apakah pengumpulan piutang mempunyai pengaruh signifikan terhadap likuiditas perusahaan pada UD. Sumber Agung Semarang?

- c) Apakah perputaran piutang dan pengumpulan piutang secara simultan mempunyai pengaruh signifikan terhadap likuiditas perusahaan pada UD. Sumber Agung Semarang?

### 1.3 Batasan Penelitian

Agar tidak terjadi penafsiran ganda terhadap penelitian ini, maka peneliti membuat batasan penelitian sebagai berikut :

- a) Permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini meliputi masalah piutang dagang, pengumpulan piutang, perputaran piutang, dan likuiditas.
- b) Perusahaan yang menjadi objek penelitian adalah UD. Sumber Agung Semarang.
- c) Piutang yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah piutang dagang atau piutang dalam jangka pendek.

### 1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

- a) Untuk mengetahui apakah perputaran piutang mempunyai pengaruh signifikan terhadap likuiditas perusahaan pada UD. Sumber Agung Semarang.
- b) Untuk mengetahui apakah pengumpulan piutang mempunyai pengaruh signifikan terhadap likuiditas perusahaan pada UD. Sumber Agung Semarang.

- c) Untuk mengetahui apakah perputaran piutang dan pengumpulan piutang secara simultan mempunyai pengaruh signifikan terhadap likuiditas perusahaan pada UD. Sumber Agung Semarang.

### 1.5 Manfaat Penelitian

Adapun yang menjadi manfaat dari penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

- a) Bagi penulis, untuk menerapkan ilmu dan teori tentang manajemen piutang pada kasus yang sebenarnya sehingga memperoleh gambaran yang jelas bagaimana memanfaatkan teori pada bisnis nyata, menambah wawasan dan pengetahuan dalam bidang ekonomi khususnya mengenai pengaruh perputaran piutang dan pengumpulan piutang terhadap likuiditas.
- b) Bagi perusahaan, hasil dari penelitian ini dapat dijadikan informasi untuk mengelola piutang dengan lebih baik dan bagi manajemen perusahaan diharapkan dapat menjadi masukan bagi perusahaan-perusahaan sejenis dalam pengambilan keputusan untuk menentukan besarnya piutang usaha.
- c) Bagi akademisi, untuk menambah pengetahuan dan referensi untuk melakukan penelitian ataupun menyelesaikan permasalahan yang berhubungan dengan penelitian tentang hubungan piutang dagang terhadap likuiditas.