

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Melihat perkembangan dunia usaha pada era globalisasi ini banyak bermunculan dan tumbuh dengan cepat, hal ditandai dengan semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau pimpinan perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan dan meningkatkan profit perusahaan serta mampu untuk mengelola faktor-faktor produksi yang ada secara efektif dan efisien agar tujuan suatu perusahaan tercapai.

Tujuan utama dalam perusahaan adalah mendapatkan keuntungan atau profit yang optimal. Dalam hal ini perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik, sehingga perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Banyak cara bagi perusahaan untuk mencapai tujuan tersebut, salah satu caranya adalah perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan dengan menerapkan sistem penjualan kredit dalam aktifitas penjualannya.

Penjualan kredit menimbulkan akun piutang pada perusahaan karena tidak segera menghasilkan penerimaan kas. Menurut Riyanto (2010:85) "Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa penjualan yang ditimbulkan secara kredit menimbulkan lahirnya piutang".

Masalah piutang menjadi sangat penting bagi perusahaan untuk mempertimbangkan dan menentukan berapa besarnya jumlah piutang, disamping itu piutang juga harus dikelola secara efisien mengingat akun piutang terkait dengan laba dan tambahan laba yang diperoleh dengan perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang. Kebijakan kredit yang dibuat oleh perusahaan digunakan untuk mengatur dan menetapkan sistem pemberian kredit dan diharapkan agar para konsumen atau pelanggan membayar utang tepat pada waktu yang telah ditentukan. Kebijakan kredit ini dapat meningkatkan volume penjualan, sehingga beban

yang timbul karena adanya piutang dapat diimbangi dengan meningkatnya volume penjualan.

Manajemen piutang yang efektif akan dapat membantu perusahaan untuk menyeimbangkan antara beban yang timbul diakibatkan oleh kebijakan penjualan kredit dan manfaat yang diperoleh dari pengambilan kebijakan tersebut. Selain dipengaruhi oleh kebijakan penjualan kredit yang ditentukan oleh perusahaan, kondisi ekonomi juga mempengaruhi dalam besar kecilnya piutang. Perusahaan dapat melakukan perbandingan antara risiko dan keuntungan yang didapat dari pengambilan kebijakan kredit tersebut. Apabila dana perusahaan terlalu banyak mengalir pada akun piutang, maka akan menghambat atau mengganggu kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan utamanya mendapatkan profit atau laba yang optimal.

Perusahaan juga dituntut untuk dapat menangani masalah piutang tak tertagih ini dengan baik, karena dalam sistem penjualan kredit ini tidak jarang menimbulkan kasus piutang tidak tertagih. Piutang tidak tertagih adalah piutang yang sebagian atau seluruhnya belum dibayar oleh pelanggan dan telah melewati masa jatuh temponya. Piutang tak tertagih ini berpengaruh besar terhadap pendapatan perusahaan yang menjadi indikator keberhasilan dalam mengoptimalkan laba perusahaan. Pengendalian piutang tak tertagih dapat dilakukan dengan menetapkan kebijakan melalui sistem informasi akuntansi piutang, hal ini dimaksudkan untuk menganalisis kebijakan perusahaan mengenai piutang tidak tertagih. Untuk itu perusahaan perlu melakukan analisa tingkat perputaran piutang perusahaan yaitu menghitung periode dari terikatnya piutang sampai piutang tersebut dapat ditagih dalam bentuk uang kas dan akhirnya dapat dibelikan persediaan kembali untuk kemudian dijual kembali secara kredit menjadi piutang.

Tingkat perputaran piutang mempengaruhi profitabilitas perusahaan, tingkat profitabilitas dinilai sangat penting, karena untuk melangsungkan hidupnya suatu perusahaan haruslah berada dalam keadaan yang menguntungkan atau *profitable*.

Menurut Sartono (2001:122) "Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri".

Untuk mengetahui keadaan perusahaan diperlukan pengukuran, alat ukur yang digunakan untuk mengukur tingkat profitabilitas perusahaan ini adalah analisis rasio. Analisis rasio ini ada bermacam-macam namun dalam kaitannya dengan profitabilitas perusahaan adalah rasio profitabilitas, komponen dari rasio ini diantaranya adalah laba bersih, modal, total aset, dan juga penjualan. Dengan menggunakan rasio ini diharapkan dapat mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktifitas penjualan dimasa yang akan datang.

CV. Ultra Formindo Mandiri merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang supplier produk kertas di Surabaya dan Sidoarjo. Dalam sistem penjualannya, perusahaan sering menggunakan sistem penjualan kredit dari pada sistem penjualan tunai. Sistem penjualan kredit ini digunakan untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan dan mempermudah transaksi penjualan kepada pelanggan.

Namun dalam realita yang sering terjadi pelanggan tidak melakukan pembayaran tepat pada waktu atau jatuh tempo yang telah ditentukan dan bahkan ada yang tidak membayarnya sama sekali. Namun perusahaan masih memberikan kebijakan kepada pelanggan dengan memperpanjang jatuh temponya. Hal ini menyebabkan perputaran piutang dalam perusahaan semakin panjang masanya untuk masuk menjadi kas. Berdasarkan masalah ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Perusahaan pada CV. Ultra Formindo Mandiri".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka permasalahan yang dirumuskan pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana tingkat perputaran piutang yang ada pada CV.Ultra Formindo Mandiri lima tahun dari tahun 2014 s.d. tahun 2018?

2. Bagaimana tingkat profitabilitas perusahaan pada CV. Ultra Formindo Mandirilima tahun dari tahun 2014 s.d. tahun 2018?
3. Bagaimana pengaruh perputaran piutang pada CV. Ultra Formindo Mandiri terhadap profitabilitas perusahaan dari tahun 2014 s.d. tahun 2018?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah dirumuskan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang pada CV. Ultra Formindo Mandirilima tahun dari tahun 2014 s.d. tahun 2018.
2. Untuk mengetahui tingkat profitabilitas pada CV. Ultra Formindo Mandiri lima tahun dari tahun 2014 s.d. tahun 2018.
3. Untuk mengetahui pengaruh perputaran piutang pada CV. Ultra Formindo Mandiri terhadap profitabilitas perusahaan dari tahun 2014 s.d. 2018.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Aspek Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat dan dapat menjadi masukan bagi perusahaan dalam pengolahan piutang sehingga dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi dan menghimpun data guna mengetahui pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas perusahaan.

3. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan dan pemahaman dengan membandingkan antara teori yang didapat dalam perkuliahan dan praktek yang terjadi di lapangan, khususnya pada CV. Ultra Formindo Mandiri