

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ditinjau dari sudut pandang ekonomi, tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan sehingga mampu mengembangkan usahanya dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Tingginya persaingan bisnis karena adanya faktor perkembangan perekonomian yang semakin pesat setiap perusahaan harus mampu mengembangkan inovasi, memperbaiki kinerja serta membuat strategi khusus agar dapat bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya.

Pada era kini yaitu tepatnya zaman modern sistem penjualan tidak hanya mengharapkan penjualan secara tunai tetapi juga secara kredit, salah satu contohnya adalah penggunaan kartu kredit yang mempermudah dalam melakukan transaksi pembelian tanpa menggunakan uang tunai, adanya penjualan secara kredit dilakukan perusahaan untuk dapat bersaing meningkatkan laba perusahaan.

Secara umum timbulnya piutang karena terjadi transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Banyak perusahaan melakukan penjualan secara kredit agar dapat menjual barang atau jasa lebih banyak. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat meningkatkan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang.

Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum di dalam neraca. Untuk itu dalam mengelola piutang memerlukan perencanaan atau sistem dan prosedur yang matang karena investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa mengakibatkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Akibatnya kesempatan perusahaan untuk menghasilkan laba atau keuntungan juga semakin kecil.

Peningkatan piutang yang diiringi dengan meningkatnya jumlah piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan secara kredit, maka terlebih dahulu memperhitungkan jumlah

dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan piutang tak tertagih dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang. Sistem pengelolaan piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam melakukan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam mengendalikan piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang. Untuk itu perlu diperhatikan bagaimana sistem dan prosedur piutang diterapkan oleh sebuah perusahaan dalam mengelola piutang.

Dalam penelitian Surono et al. (2015) tentang pengelolaan piutang yang efektif sebagai upaya meningkatkan profitabilitas pada CV Walet Sumber Barokah Malang didapatkan hasil penelitian bahwa pengelolaan piutang perusahaan dari tiga periode (2012-2014) mengalami penurunan karena kurang efektifnya pengelolaan piutang perusahaan sehingga berpengaruh pada penurunan profitabilitas perusahaan. Hal yang dapat dilakukan untuk mengatasi terjadinya penurunan perputaran piutang tersebut perusahaan perlu memperbaiki pengelolaan piutang dengan cara penilaian kepada pelanggan melalui *five C's of credit*, memberikan diskon kepada pelanggan dengan syarat pembayaran kurang dari 10 hari, dan menambahkan pengumpulan piutang kepada pelanggan dengan cara kunjungan personal dari perusahaan.

Kemudian dalam penelitian Munandar (2018) tentang analisis piutang tak tertagih pada PT Astra International Tbk didapatkan hasil penelitian bahwa piutang tak tertagih rata-rata selama 5 tahun terakhir sebesar 3,36% yang termasuk dalam kategori besar. Dari hasil pengujian hipotesis diperoleh piutang tak tertagih lebih dari 3% dari yang diharapkan.

Penjualan secara kredit terdapat di industri produk dan industri jasa. Industri produk terdiri dari bidang pertanian, otomotif, makanan dan minuman, bahan baku dan masih banyak lagi. Salah satu contohnya adalah CV Centrum yang merupakan perusahaan besar di Pontianak yang menyediakan bahan baku pembuatan kue. Perusahaan CV Centrum yang didirikan sejak tahun 1972 merupakan sebuah perusahaan dagang yang kegiatannya adalah membeli produk jadi kemudian

menjualnya kepada konsumen. Kegiatan utama CV Centrum adalah melakukan penjualan bahan baku pembuatan kue seperti tepung kue, mentega, bubuk coklat, bahan pembuatan puding, bahan minuman, pernak-pernik kue dan bahan pembuatan kue yang lainnya.

Melalui observasi yang dilakukan penulis, CV Centrum menerapkan penjualan secara kredit dengan sasaran penjualan kredit terbanyak, dimana penjualan secara kredit menimbulkan adanya piutang. Sasaran penjualan secara kreditnya adalah hotel-hotel yang ada di Pontianak, toko kue, dan supermarket.

Berdasarkan observasi yang dilakukan penulis, dengan 5 Perusahaan penyedia bahan baku kue di Pontianak. Diperoleh data jumlah sasaran penjualan kredit di setiap perusahaan sebagai berikut:

Tabel 1.1. Daftar Toko Penjualan Bahan Dasar Kue

| No | Nama Perusahaan | Alamat | Jumlah Sasaran Penjualan Kredit |
|----|-----------------|--|---------------------------------|
| 1 | CV Centrum | Jln.Hos Cokroaminoto No.7-9, Darat Sekip, Kec. Pontianak Kota, Kota Pontianak, Kalimantan Barat. | 35 Tempat |
| 2 | Mitra Kue | Jl. H. Rais A. Rachman No.1-2B, Sungai Jawi Dalam, Kec. Pontianak Barat, Kota Pontianak, Kalimantan Barat. | 27 Tempat |
| 3 | Adil Makmur | Jl. Hos Cokroaminoto No.274, Darat Sekip, Kec. Pontianak Kota, Kota Pontianak, Kalimantan Barat. | 19 Tempat |
| 4 | CMC | Jl. H. Rais A. Rachman No.4, Sungai Jawi, Kec. Pontianak Barat, Kota Pontianak, Kalimantan Barat. | 15 Tempat |

| | | | |
|---|-----------|--|-----------|
| 5 | Dapur Kue | Jl. Prof. M. Yamin, Sungai Bangkong, Kec. Pontianak Selatan, Kota Pontianak, Kalimantan Barat. | 12 Tempat |
|---|-----------|--|-----------|

Sumber Data: Data Diolah, 2022

Penjualan kredit di CV Centrum diawali dengan pelanggan melakukan order melalui sales ataupun order langsung di toko dan kemudian diberikan kepada bagian penjualan untuk mencetak *delivery order* sebagai syarat untuk menyiapkan dan mengirim barang kepada pelanggan. Bagian penjualan membuat *sales invoice* berdasarkan *delivery order* yang telah ditandatangani. *Sales invoice* tersebut nantinya digunakan untuk melakukan penagihan piutang kepada pelanggan beserta *delivery order* yang dilampirkan.

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis tertarik melakukan penelitian dengan objek penelitiannya yaitu CV Centrum. Selain ketertarikan pada usahanya, penulis memilih CV Centrum karena belum ada penelitian sebelumnya. Penulis juga mengidentifikasi bahwa ada permasalahan dalam mengelola piutang, khususnya pada penagihan piutang yang dapat menentukan tingkat perputaran piutang. Dimana perputaran piutang ini merupakan cara untuk mengukur seberapa sering piutang usaha menjadi kas dan bisa menilai kurun waktu penagihan piutang selama satu periode.

Mengingat pentingnya penjualan secara kredit sebagai suatu strategi perusahaan dalam bersaing di dunia bisnis maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Pengelolaan Piutang Pada CV Centrum Pontianak**”, sehingga dapat diketahui gambaran keadaan piutang perusahaan yang sebenarnya agar perusahaan mampu mengetahui efektivitas dari pengelolaan piutangnya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, rumusan masalah yang diperoleh oleh penulis adalah bagaimana tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang pada CV Centrum Pontianak?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis adalah untuk menganalisis tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang pada CV Centrum Pontianak periode 2019-2021.

1.4 Kontribusi Penelitian

1.4.1 Kontribusi Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah serta memperluas wawasan dan pengetahuan kepada peneliti dan para akademis terkait dengan tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang yang kemudian dapat digunakan dalam memecahkan masalah yang tepat untuk penelitian sejenis kedepannya.

1.4.2 Kontribusi Praktis

1. Bagi CV Centrum Pontianak

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan serta kebijakan dalam mengelola piutang perusahaan.

2. Bagi Penulis

Manfaat penelitian ini bagi penulis adalah mendapatkan informasi yang lebih detail dan belum banyak orang ketahui serta mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari selama mengikuti perkuliahan.