

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah suatu wadah yang terdiri dari sekumpulan manusia yang bekerja secara bersama-sama untuk menjalankan fungsi manajemen, yaitu manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen produksi operasi, dan manajemen pemasaran. Salah satu tujuan utama didirikannya perusahaan yakni untuk memperoleh keuntungan namun ada pula perusahaan yang didirikan untuk meningkatkan kesejahteraan (tidak mengejar keuntungan). Perusahaan akan memperoleh keuntungan dari kegiatan bisnis yang dilakukan baik dalam bentuk barang maupun jasa, (Wicaksana, 2011: 1).

Menurut Ambarita (2009: 2) Perusahaan yang kegiatan bisnisnya dalam bentuk barang biasa disebut perusahaan dagang. Perusahaan dagang melakukan kegiatan menjual barang-barang dagang tanpa harus terlibat dalam kegiatan produksi dan perusahaan manufaktur memproduksi barang-barang secara langsung yang kemudian dijual pada konsumen.

Perusahaan dagang, manajemen keuangan memiliki peran yang cukup penting dalam sebuah fungsi manajemen perusahaan. Pada saat perusahaan melakukan sistem penjualannya secara kredit maka kemudian akan timbul piutang. Hal ini akan berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan terutama berdampak pada arus kas. Adapun suatu masalah yang sering terjadi yaitu saat konsumen lalai dalam melakukan pembayaran. Hal ini akan berdampak bagi perusahaan, yaitu keterlambatan dalam pelunasan piutang dan arus kas perusahaan

pun akan menurun sehingga berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasional perusahaan.

Cash conversion cycle merupakan suatu analisis yang menggunakan pendekatan bahwa tujuan perusahaan meminimalkan modal kerja dengan syarat modal kerja itu harus cukup untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan. Proses meminimalkan modal kerja dilakukan dengan mempercepat penagihan kas dari penjualan, meningkatkan perputaran persediaan, dan mengurangi pembelanjaan dengan kas (Keown, 2010: 15).

Menurut Warren (2005: 13), berkaitan dengan proses pengendalian piutang, perusahaan berupaya membatasi nilai piutang tak tertagih dengan menerapkan beragam perangkat pengendalian. Pengendalian yang paling penting berhubungan dengan fungsi pengesahan kredit. Pengendalian ini melibatkan penyelidikan atas kredibilitas pelanggan.

Columbia Gorontalo merupakan salah satu perusahaan dagang yang menjual barang furnitur dan elektronik dan sebagian besar aktivitas bisnis atau penjualannya dilakukan secara tunai maupun kredit, namun aktivitas penjualannya didominasi oleh penjualan kredit. Perusahaan melakukan kegiatan penjualan berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan yakni kebijakan kredit. Kebijakan kredit yang diterapkan diharapkan mampu memberikan keuntungan yang optimal dan mampu meningkatkan kepuasan pelanggan. Hal tersebut disebabkan oleh tingginya tingkat risiko penjualan secara kredit yang mengharuskan perusahaan untuk menjalankan segala prosedur penjualan berdasarkan kebijakan kredit yang dimiliki. Hal ini didasarkan data piutang yang

dimiliki oleh PT. Columbia cabang Gorontalo dalam kurun waktu 5 tahun terakhir, sebagai berikut:

Tabel 1. Daftar Piutang PT. Columbia cabang Gorontalo Tahun 2007 - 2011

No.	Tahun	Jumlah Piutang	Kerugian Piutang
1.	2007	Rp. 62.515.000,-	Rp. 2.750.000,-
2.	2008	Rp. 87.950.000,-	Rp. 3.985.000,-
3	2009	Rp. 98.250.000,-	Rp. 5.250.000,-
4.	2010	Rp. 102.750.000,-	Rp. 7.500.000,-
5.	2011	Rp. 153.875.000,-	Rp. 9.000.000,-
Jumlah		Rp. 505.340.000,-	Rp. 28.485.000,-

Sumber Data: Columbia Gorontalo, 2012

Berdasarkan penjelasan pada tabel 1 di atas, dapat kita lihat bahwa perkembangan jumlah piutang pada PT Columbia Gorontalo periode 2007 sampai dengan 2011 mengalami tren peningkatan dimana piutang pada tahun 2007 sebesar Rp.62.515.000,-, pada tahun 2008 piutang meningkat menjadi Rp. 87.950.000,-, tahun 2009 piutang PT. Columbia cabang Gorontalo mencapai Rp.98.250.000,-, peningkatan tersebut terus berlanjut pada tahun 2010 dan 2011 dimana pada tahun 2010 piutang mencapai Rp.102.750.000,- dan tahun 2011 mencapai Rp. 153.875.000,-. Namun jika kita melihat kerugian piutang PT. Columbia cabang Gorontalo tiap tahunnya pun selalu mengalami peningkatan hingga tahun 2011 kerugian piutang piutang PT. Columbia cabang Gorontalo yang tidak dapat ditagih mencapai Rp 28.485.000,-. Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian HRD PT Columbia Cabang Gorontalo yang menyebabkan jumlah kerugian piutang tiap tahun, diperoleh dari akumulasi penyitaan barang pelanggan yang tidak dapat melunasi hutangnya. Hal ini akan mempengaruhi pendapatan PT. Columbia cabang Gorontalo, jika dibiarkan perusahaan tersebut akan bangkrut.

Terjadinya peningkatan kerugian piutang pada PT. Columbia cabang Gorontalo ini disebabkan adanya kredit macet, sehingga hal tersebut dapat mengakibatkan timbulnya piutang tidak tertagih, oleh karena itu pengelolaan kredit/pengelolaan piutang lebih ditingkatkan lagi dengan berfokus pada pencegahan terhadap timbulnya piutang tidak tertagih. Dengan meningkatnya jumlah piutang pada setiap tahunnya, akan berdampak pada arus kas yang akan diterima oleh pihak perusahaan. Dengan demikian, maka PT. Columbia cabang Gorontalo harus menjalankan prosedur penjualan berdasarkan kebijakan kredit yang dimiliki karena berkaitan dengan karakteristik produk yang dijual, yakni terkait dengan kualitas produk yang memberikan garansi sesuai batas waktu yang ditentukan, sehingga biasanya konsumen akan mendapatkan retur pembelian saat produk yang digunakan tidak sesuai dengan kinerja yang diharapkan. Adapun retur pembelian yang dilakukan oleh konsumen akan memberikan dampak pada penerimaan piutang yang akan dibayar oleh konsumen pada perusahaan. Oleh sebab itu, dalam sebuah perusahaan perlu adanya pengelolaan piutang yang baik agar dapat mengelola keuangannya dan terus beroperasi untuk memenuhi permintaan pasar serta menjaga loyalitas dan kepercayaan pelanggan, (Khasanah, 2008).

Pengelolaan piutang yang baik, akan memberikan kontribusi terhadap laporan keuangan perusahaan terutama keefektifan arus kas masuk. Hal ini sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Stice (2004: 18) bahwa manajemen kas yang efektif mensyaratkan suatu pengendalian untuk melindungi kas dari kerugian karena pencurian atau karena penipuan. Oleh karena kas adalah aktiva yang paling

likuid, kas sangat mudah menjadi objek penyalahgunaan kecuali jika dijaga dengan memadai. Berdasarkan data perkembangan Piutang yang telah dijelaskan sebelumnya tiap tahunnya piutang PT Colombia cabang Gorontalo mengalami tren peningkatan, hal ini juga diikuti oleh peningkatan kas pada PT Colombia cabang Gorontalo meskipun pada tahun 2010 kas mengalami penurunan, berdasarkan laporan arus kas PT Colombia cabang Gorontalo kas akhir periode tahun 2007 sebesar Rp.102.545.000, kemudian meningkat pada tahun 2008 meningkat menjadi Rp.326.214.000, tahun 2009 meningkat menjadi Rp.401.784.000, sedangkan pada tahun 2010 menurun menjadi Rp.359.576.054 penurunan ini diakibatkan meningkatnya harga pokok penjualan pada tahun tersebut, tetapi pada tahun 2011 kas pada akhir periode mengalami peningkatan mencapai Rp.424.403.934.

Kontribusi dari pengaruh pengelolaan piutang terhadap efektivitas arus kas diduga terdapat pengaruh yang signifikan, hal ini didasarkan pada hasil penelitian yang dilakukan oleh Wicaksana (2011), menunjukkan bahwa berdasarkan analisis terhadap sistem manajemen piutang yang dilakukan, PT. Mandiri Jaya telah melakukan proses manajemen, pengelolaan, dan pengendalian piutang berdasarkan SOP (*Standard Operation Procedure*) yang telah ditetapkan oleh perusahaan, namun dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa hal yang tidak sesuai dengan SOP. Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya jumlah piutang adalah persentase penjualan kredit, ketentuan penjualan, tipe pelanggan, dan usaha penagihan, dan PT. Mandiri Jaya memiliki jumlah piutang yang cukup besar pada laporan neraca terutama dipengaruhi secara signifikan oleh besarnya

persentase penjualan kredit dan usaha penagihan yang dilakukan. penelitian Asmet (2007) dengan judul penelitian “Pengaruh Pengelolaan Piutang Terhadap Arus Kas Pada PT. Inti (Persero) Bandung. Berdasarkan penelitian penulis menunjukkan bahwa ada pengaruh antara Pengelolaan Piutang Lancar Terhadap Arus Kas.

Berdasarkan permasalahan di atas, peneliti menduga bahwa dengan pengelolaan piutang yang baik, maka akan memberikan dampak pada perputaran arus kas perusahaan. Sehingga peneliti berusaha mengkajinya dalam bentuk karya ilmiah dengan formulasi judul **“Pengaruh Pengelolaan Piutang terhadap Efektivitas Arus Kas pada PT. Columbia cabang Gorontalo”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka masalah dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Terjadinya kredit macet pada PT Colombia cabang Gorontalo mengakibatkan timbulnya kerugian piutang pada PT Colombia cabang Gorontalo yang tiap tahunnya mengalami peningkatan.
2. Menurunnya kas PT Colombia cabang Gorontalo pada tahun 2010 diakibatkan oleh meningkatnya harga pokok penjualan pada tahun tersebut.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas maka masalah dalam penelitian ini adalah apakah pengelolaan piutang berpengaruh terhadap efektivitas arus kas pada PT. Columbia cabang Gorontalo?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan utama yang hendak dicapai dalam penelitian adalah untuk menguji pengaruh pengelolaan piutang terhadap terhadap efektivitas arus kas pada PT. Columbia cabang Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan mengembangkan ilmu pengetahuan penulis terutama yang berkaitan dengan pengelolaan piutang dan efektivitas arus kas.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat memberikan nilai dan manfaat kepada berbagai pihak yang membutuhkan terutama bagi pihak perusahaan seperti pertimbangan dalam menerapkan pengelolaan piutang dan dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan kebijakan piutang.