

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di dalam situasi perekonomian yang penuh persaingan ketat, terlebih sejak datangnya krisis moneter yang menghantam perekonomian kita, dimana banyak perusahaan-perusahaan yang menderita kerugian bahkan kebangkrutan, membuat perusahaan memerlukan cara khusus untuk dapat mempertahankan kesinambungan dan mengembangkan usahanya agar tujuan dari perusahaan dapat tercapai. Pada umumnya tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan, menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh.

Perusahaan memiliki banyak alternatif untuk melakukan kegiatan usahanya agar dapat berjalan dan salah satunya adalah melakukan penjualan kredit produk atau jasa dalam rangka menghasilkan laba atau keuntungan semaksimal mungkin. Penjualan kredit ini diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan. Dengan adanya kenaikan volume penjualan secara kredit ini, konsumen tidak langsung membayar produk atau jasa yang diberikan oleh perusahaan tetapi pembayarannya dilakukan beberapa waktu setelah penerimaan produknya atau jasanya. Penjualan secara kredit ini tidak akan menghasilkan kas pada saat terjadi

penjualan, tetapi menimbulkan perkiraan dalam bentuk piutang. Piutang adalah transaksi yang timbul dari penjualan barang-barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan secara kredit (Baridwan, 2008: 124).

Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang. Piutang akan berubah menjadi kas pada saat piutang itu telah dilunasi yaitu pada saat piutang tersebut jatuh tempo. Pembayaran piutang yang diterima dikemudian hari akan menimbulkan risiko bagi perusahaan, baik risiko dibayarnya piutang yang terlambat sampai risiko tidak dibayarnya piutang. Jika risiko tersebut terlambat atau tidak dibayar maka angka perputaran piutang akan rendah yang menyebabkan aktivitas perusahaan terganggu dan akhirnya di dalam pencapaian tujuan perusahaan juga akan terganggu.

Perputaran piutang mempengaruhi rentabilitas perusahaan karena dengan adanya peningkatan perputaran piutang maka volume penjualan juga akan meningkat sehingga laba yang diterima perusahaan akan berubah. Perputaran piutang yang dihasilkan, diawali dengan pengelolaan penjualan kredit sebaik mungkin agar tidak menimbulkan kerugian baik bagi perusahaan maupun konsumen. Masalah piutang ini menjadi begitu

penting dalam kaitannya dengan perusahaan manakala harus menentukan kebijakan piutang yang efektif. Disamping itu piutang juga harus dikelola dengan efisien yang menyangkut tentang laba yang diperoleh dengan perubahan penjualan kredit (Sartono, 2010: 431). Oleh karena itu perusahaan harus mengadakan tinjauan ulang dan evaluasi dalam menetapkan kebijakan penjualan kredit yang dapat mempengaruhi tingkat perputaran piutang. Hal ini dimaksudkan agar tujuan kebijakan penjualan kredit tercapai tanpa harus mengurangi rentabilitas perusahaan.

Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut (Riyanto, 2001: 35). Perusahaan tentu ingin memperoleh laba yang besar, hal ini cukup penting karena dengan mengetahui tingkat rentabilitas maka perusahaan dapat mengambil tindakan yang tepat sedangkan dari pihak eksternal dapat mengetahui keefesienan pemanfaatan modal kerja perusahaan dalam memperoleh laba berhubungan dengan penanaman modal perusahaan. Pemberian kredit untuk meningkatkan usaha pertimbangannya dapat juga diketahui dari rentabilitas sehingga modal yang diinvestasikan dapat terjamin. Perusahaan dapat meningkatkan investasi pada piutang sepanjang tambahan keuntungan yang timbul akibat adanya piutang tersebut masih lebih besar daripada tambahan biaya dari investasi piutang tersebut (Sartono, 2010: 431).

Industri properti nasional merupakan salah satu motor penggerak perekonomian Indonesia. Industri properti memiliki mata rantai bisnis mulai dari bidang pembangunan, perdagangan dan jasa, termasuk usaha jasa manajemen dan penyertaan pada entitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha *real estate* dan properti, serta dalam bidang infrastruktur. Disamping itu industri ini juga mengembangkan industri pembangunan, penjualan, penyewaan dan pengelolaan bangunan apartemen, perkantoran dan pusat perbelanjaan serta bangunan parkir dan kegiatan usaha lain yang berhubungan. Dengan demikian mata rantai industri properti ini juga menciptakan peluang kerja yang sangat besar bagi masyarakat. Pesatnya perkembangan industri properti nasional akan menarik minat investor asing untuk ikut mengembangkan usahanya di Indonesia.

Menurut data sebuah perusahaan konsultan yaitu PT CDMI, pertumbuhan sektor properti dalam negeri mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Tahun 2011 lalu industri properti di Indonesia mengalami pertumbuhan yang spektakuler, dengan transaksi yang mencapai Rp 301,27 triliun atau naik 24,6% dibanding tahun 2010 sebesar Rp 249,7 triliun, pertumbuhan ini didorong oleh meningkatnya kredit real estate, konstruksi, Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dan Kredit Kepemilikan Apartemen (KPA). Menurut data yang diperoleh dari Bank Indonesia, pangsa pasar untuk Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dan Kredit Kepemilikan Apartemen (KPA) adalah penyumbang terbesar yaitu

sebesar 60,62%, disusul kredit konstruksi sebesar 24,86% dan kredit real estate sebesar 14,52%. Menurut hasil investigasi yang dilakukan CDMI, dalam lima tahun terakhir, kinerja grup perusahaan properti di Indonesia tumbuh pesat, banyak mega proyek yang dikerjakan mendapat respon positif dari pasar sehingga proyek yang masih dalam tahap perencanaan sudah laku terjual karena lokasi yang ditawarkan sangat strategis dengan jaminan nilai investasi yang tinggi, disamping itu hampir semua perbankan dalam negeri sangat mendukung industri ini (www.cdmione.com).

Dipilihnya perusahaan properti sebagai objek penelitian dikarenakan perusahaan tersebut sangat rentan terhadap perkembangan ekonomi dan memiliki persaingan bisnis yang kuat. Selain itu perusahaan properti adalah merupakan kebutuhan pokok masyarakat yang semakin berkembang seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi. Sehingga kondisi pasar menggambarkan telah terjadi perbaikan daya beli masyarakat secara signifikan, karena kalangan produsen properti semakin agresif memasarkan produk melalui pemberian diskon harga dan penjualan secara kredit.

Berbeda dengan penelitian sebelumnya, dalam penelitian ini variabel independen yang diambil adalah perputaran piutang dan variabel dependen yang digunakan adalah rentabilitas. Sedangkan yang menjadi objek penelitian adalah perusahaan properti yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2009-2011. Berdasarkan data yang telah dikemukakan di atas, jelas bahwa volume penjualan kredit pada

perusahaan properti lebih dominan daripada perusahaan manufaktur, perusahaan *food and beverage*, perusahaan semen, dan Usaha Kecil Menengah (UKM). Maka transaksi piutang perusahaan properti lebih sering terjadi daripada perusahaan-perusahaan lain pada penelitian sebelumnya.

Berdasarkan gambaran umum diatas, penulis tertarik untuk meneliti kembali tingkat perputaran piutang dengan tingkat rentabilitas, namun pada perusahaan dan tahun yang berbeda dari penelitian sebelumnya. Oleh karena itu penulis mengambil judul “Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Rentabilitas pada Perusahaan Properti yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

- 1) Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat.
- 2) Penjualan secara kredit tidak akan menghasilkan kas pada saat terjadi penjualan, tetapi menimbulkan perkiraan dalam bentuk piutang. Pembayaran piutang yang diterima dikemudian hari akan menimbulkan risiko keterlambatan pembayaran sampai risiko tidak dibayarnya piutang. Jika risiko tersebut terjadi, maka angka perputaran piutang akan rendah.

- 3) Perusahaan harus mengadakan tinjauan ulang dan evaluasi dalam menetapkan kebijakan penjualan kredit yang dapat mempengaruhi tingkat perputaran piutang, agar tujuan kebijakan penjualan kredit dapat tercapai tanpa harus mengurangi rentabilitas perusahaan.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah perputaran piutang berpengaruh terhadap rentabilitas pada perusahaan properti yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia ?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh perputaran piutang terhadap rentabilitas pada perusahaan properti yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) **Manfaat Teoritis**

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu akuntansi, khususnya yang berkaitan dengan perputaran piutang dan rasio rentabilitas.

2) Manfaat Praktis

Dari segi praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau bahan pertimbangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam perusahaan dalam proses pengambilan keputusan. Serta dapat menjadi bahan informasi bagi pihak manajemen perusahaan dalam mengelola pengendalian piutang guna meningkatkan rentabilitas perusahaan pada masa yang akan datang.