

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Semua perusahaan selalu berusaha meningkatkan penjualan perusahaannya, karena dengan meningkatnya penjualan akan meningkatkan pendapatan perusahaan, penjualan dapat dilaksanakan secara tunai maupun kredit. Setiap orang memiliki kebijakan penjualan tunai atau penjualan kredit dalam menjalankan proses jual beli terutama untuk perusahaan yang bergerak secara bisnis. Perusahaan memberikan fasilitas penjualan secara kredit bertujuan untuk meningkatkan *volume* penjualan. Perusahaan berharap dengan pemberian kredit dapat meningkatkan jumlah pelanggan yang secara tidak langsung berpengaruh terhadap peningkatan dan perolehan laba karena untuk proses bisnis *business to business* pembelian secara kredit sudah sangat umum dan memang dalam *business to business* cenderung selalu dilakukan secara kredit sehingga pemberian piutang selalu diperlukan dan tidak mungkin dihilangkan keberadaannya karena jika perusahaan tidak memberikan fasilitas kredit, maka perusahaan akan kalah bersaing dengan pesaing.

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan,

meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya.

Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba atau pendapatan yang akan diperoleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjukkan perlu dengan diterapkannya kebijakan kredit, maka akan timbul piutang, sehingga perusahaan harus menunggu saatnya piutang dilunasi, karena ada tenggang waktu antara saat penyerahan barang sampai dengan diterimanya uang. Apabila pelunasan piutang tidak lancar, maka akan mengganggu posisi keuangan, (terutama perusahaan yang arus kasnya kurang baik) karena modal kerja banyak tertahan dalam bentuk piutang tersebut. Pengelolaan piutang adalah unsur penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, karena piutang adalah sumber keuangan atau kas perusahaan salah satu manfaatnya adalah untuk pembiayaan operasional perusahaan.

Demikian halnya dengan perputaran piutang, karena hal ini sangat krusial dalam mempengaruhi laba perusahaan. Dengan adanya siklus piutang yang baik dan memenuhi standar, maka hal-hal yang tidak diinginkan perusahaan seperti adanya bad debt ataupun piutang tak tertagih dapat dihindari, karena dengan adanya standar yang ditetapkan, manajemen perusahaan akan lebih terarah dalam menjalankan kebijakan

perusahaan, terutama hal yang mengenai penjualan kredit. Karena jika tidak demikian, hal ini akan mengganggu perputaran piutang yang dampaknya akan berimbas pada penurunan laba perusahaan. Perputaran piutang yang tidak stabil akan berdampak pada proses cepat atau lambatnya piutang menjadi kas.

Manajemen piutang sangat penting bagi perusahaan produknya secara kredit, hal ini menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian dan pengumpulan piutang, serta evaluasi kebijakan kredit yang diterapkan perusahaan, sehingga terhindar dari risiko terjadinya piutang tak tertagih. Pada kondisi normal, perputaran piutang biasanya lebih cepat perputarannya daripada persediaan, sehingga tingkat likuiditasnya lebih tinggi. Piutang dapat diukur likuiditasnya melalui perhitungan perputaran piutang. Hal ini akan menunjukkan jangka waktu antara penjualan kredit dan penarikan kas.

Secara garis besar, penjualan kredit adalah transaksi penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara non-tunai. Siklus operasi normal dalam sebuah perusahaan biasanya melibatkan : pembelian, persediaan (secara kas maupun kredit) yang kemudian dijual secara kredit. Sedangkan perputaran piutang dapat dijelaskan sebagai perbandingan antara jumlah penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang. Lalu, laba bersih pun dapat dijelaskan sebagai laba yang didapat oleh perusahaan setelah dikurangi oleh biaya-biaya dan pajak. Laba adalah peningkatan manfaat ekonomis bagi perusahaan yang merupakan tujuan utama dari

perusahaan itu sendiri, laba dibagikan kepada pemilik modal sebagai balas jasa atas investasi yang ditanamkan pada perusahaan.

Berdasarkan teori yang telah ada, bahwa dalam keadaan normal bila penjualan kredit tinggi maka laba yang nantinya diperoleh akan tinggi pula serta perputaran piutang yang tinggi maka kesempatan untuk mendapatkan laba yang besar pun akan tinggi. Dengan demikian, maka perputaran piutang dan penjualan kredit sudah sepatutnya memberikan kontribusi positif terhadap laba bersih perusahaan sehingga kelangsungan hidup dan kemajuan perusahaan dapat diprediksikan.

Dalam sistem penjualan pada perusahaan dagang yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia mempunyai berbagai kendala khususnya pada sistem penjualan kredit. Dalam penjualan kredit pihak perusahaan mengalami sebuah hambatan antara lain adanya keterlambatan dalam pembayaran yang dilakukan oleh konsumen. Adanya keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen dalam hal penjualan secara kredit, Laba yang diperoleh perusahaan kurang maksimal sehingga berdampak pada aktivitas perusahaan, menimbulkan piutang tak tertagih yang akan berdampak pada penghapusan piutang.

Seperti pada penelitian terdahulu dengan judul pengaruh perputaran piutang terhadap laba bersih pada perusahaan industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, bahwa dari penelitian ini adalah replikasi dari penelitian sebelumnya disimpulkan bahwa derajat hubungan perputaran piutang terhadap laba bersih adalah positif kuat dengan

persentase : 84.3 % dan kontribusi pengaruh sebesar : 50,6 % yang artinya adalah positif dan signifikan. Di sisi lain, penulis tertarik untuk menambahkan satu variabel lagi akan saling terkait satu sama lain, yakni penjualan kredit. Seperti yang telah dijabarkan di atas, bagaimana hubungannya.

1. Rata-rata pertumbuhan laba dari perusahaan sektor perdagangan yang diamati dan tercatat di Bursa Efek Indonesia selama periode 2009-2012 adalah sebesar 7,7301% per tahun.
2. Pertumbuhan jumlah penjualan kredit selama tahun 2009-2012 berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba perusahaan sektor perdagangan yang diamati. Setiap kenaikan jumlah penjualan kredit sebesar 1% akan mampu meningkatkan laba perusahaan sebesar 0,4913%.
3. Tingkat perputaran piutang berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba perusahaan sektor perdagangan yang diamati. Setiap kenaikan tingkat perputaran piutang sebesar 1% maka akan meningkatkan laba perusahaan sebesar 0,4731%.

Berdasarkan teori yang telah ada, bahwa dalam keadaan normal bila penjualan kredit tinggi maka laba yang nantinya diperoleh akan tinggi pula serta perputaran piutang yang tinggi maka kesempatan untuk mendapatkan laba yang besar pun akan tinggi. Dengan demikian, maka perputaran piutang dan penjualan kredit sudah sepatutnya memberikan

kontribusi positif terhadap laba bersih perusahaan sehingga kelangsungan hidup dan kemajuan perusahaan dapat diprediksikan.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk mengkaji ulang tentang penjualan kredit dan perputaran piutang perusahaan dengan judul.

“ Pengaruh Penjualan Kredit dan Perputaran Piutang Terhadap Peningkatan Laba (Studi Kasus Pada Perusahaan Dagang yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia)”

1.2 Identifikasi Masalah

Sehubungan dengan uraian latar belakang di atas dapat diidentifikasi masalah dalam penelitian ini yakni:

1. Adanya keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen dalam hal penjualan secara kredit.
2. laba yang diperoleh perusahaan kurang maksimal sehingga berdampak pada aktivitas perusahaan.
3. menimbulkan piutang tak tertagih yang akan berdampak pada penghapusan piutang.

1.3 Rumusan masalah

Berdasarkan identifikasi di atas maka penulis dapat merumuskan masalah yakni:

1. Bagaimana pengaruh penjualan kredit secara parsial terhadap peningkatan laba usaha?
2. Bagaimana pengaruh perputaran piutang secara parsial terhadap peningkatan laba usaha?
3. Bagaimana pengaruh penjualan kredit dan perputaran piutang secara simultan terhadap peningkatan laba usaha?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit secara parsial terhadap peningkatan laba usaha.
2. Untuk mengetahui pengaruh perputaran piutang secara parsial terhadap peningkatan laba usaha.
3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit dan perputaran piutang secara simultan terhadap Laba usaha.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan pemikiran terhadap pengembangan ilmu akuntansi lebih khusus pada bidang akuntansi publik. Disamping itu hasil penelitian ini juga diharapkan sebagai dasar pertimbangan untuk peneliti sejenis dimasa akan datang.

1.5.2Manfaat Praktis

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan pemikiran bagi perusahaan-perusahaan dagang yang terdaftar di bursa efek indonesia.