

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berkembangnya perekonomian yang makin pesat merupakan salah satu penyebab tingginya persaingan dalam dunia bisnis. Untuk dapat bersaing dengan perusahaan sejenis tentu setiap perusahaan harus mampu memperbaiki kinerja, dan membuat strategi baru untuk dapat menarik minat masyarakat agar perusahaan memperoleh pangsa pasar yang luas. Salah satu strategi yang dapat dilakukan perusahaan dagang untuk dapat bersaing dengan perusahaan sejenis yakni dengan melakukan penjualan secara kredit. Selain itu, penjualan kredit juga sebagai kebijakan dari perusahaan untuk mempermudah konsumen dalam melakukan pembayaran atas pembelian suatu barang hal ini juga sejalan dengan teori yang dikemukakan (Manullang, 2005) bahwa penjualan kredit memberikan kemudahan bagi konsumen dalam memperoleh barang dan jasa. Penjualan secara kredit merupakan salah satu upaya untuk bisa mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis lainnya karena penjualan kredit dapat menambah usaha.

Demikian juga dalam melakukan penjualan kredit tentu akan muncul yang namanya piutang usaha. Piutang usaha merupakan hak perusahaan yang timbul dari aktivitas penjualan barang dan jasa secara kredit atau pembayarannya dilakukan secara bertahap oleh pelanggan kepada perusahaan. Tidak jauh berbeda dengan (Hermawan, 2013) yang

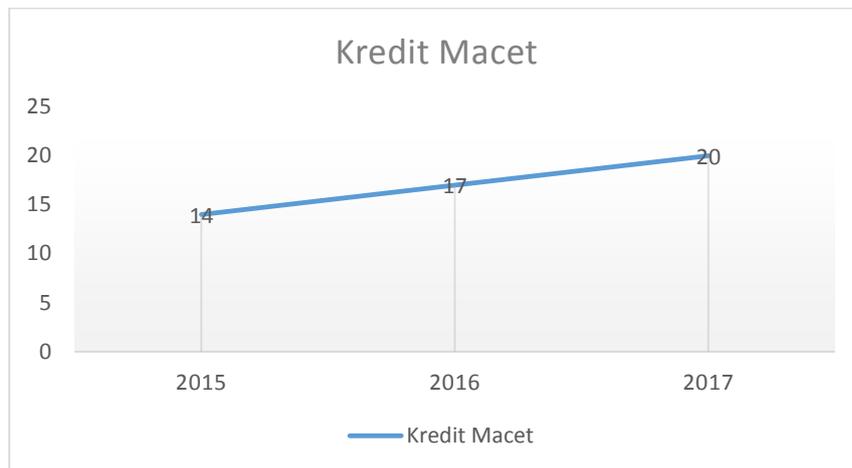
menyatakan piutang merupakan hak menagih dari pemberi uang jasa kepada penerima jasa yang membentuk hubungan dimana yang pihak satu berutang dengan pihak pemberi piutang. Perusahaan yang melakukan penjualan kredit pasti sudah mengetahui resiko yang mungkin akan ditemui perusahaan selama beroperasi. Perusahaanpun tentu sudah mempersiapkan kebijakan-kebijakan dalam mengelola piutang usaha. Pengelolaan piutang yang efektif penting agar perusahaan dapat memantau perputaran piutang sehingga tidak terjadi penumpukan dengan begitu maka pengembalian yang akan diterima perusahaan akan meningkat. Selain itu, pengelolaan piutang yang efektif akan menunjukkan perputaran piutang yang meningkat, pengumpulan piutang sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan perusahaan, dan laba perusahaan meningkat. Hal ini juga searah dengan pendapat (Debby, Rustam, Dwi Atmanto, 2018) yang menyatakan Pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif karena setiap perubahan yang terjadi pada kebijakan pengelolaan piutang akan dapat berpengaruh terhadap jumlah investasi dalam piutang, volume penjualan serta jumlah piutang yang tak tertagih. Selain itu pengelolaan piutang yang baik juga digunakan untuk memantau piutang agar tidak menumpuk sehingga tingkat pengembalian yang diperoleh lancar. (Sutrisno, 2007) juga menyatakan pengelolaan piutang yang efektif menunjukkan perputaran piutang setiap tahun mengalami peningkatan dan pengumpulan piutang selalu tepat dengan target diharapkan perusahaan.

Untuk mencapai hal tersebut peran manajemen perusahaan sangat dibutuhkan dalam mengelola perusahaan terkait penetapan perencanaan,

kebijakan yang akan diberlakukan, dan prosedur serta hal-hal lain yang dapat menunjang kemajuan perusahaan. Dengan begitu, tujuan perusahaan dapat berjalan sesuai apa yang diharapkan. Namun hal ini justru berbalik arah dengan yang terjadi di toko Surya Laju. toko Surya Laju merupakan perusahaan dagang yang berlokasi di desa Margomulyo Kecamatan Tolangohula. Toko Surya Laju menjual barang-barang elektronik, furniture, dan peralatan dapur. Dalam beroperasi, selain menjual barang secara tunai perusahaan juga mengambil kebijakan dengan menjual barang secara kredit dengan alasan menurut pemilik usaha (Widayati, 2019) kebijakan tersebut merupakan strategi untuk dapat bersaing dengan usaha yang sama. Di sisi lain pemilik usaha mempertimbangkan keadaan ekonomi masyarakat di tempat tersebut yang masih menengah ke bawah sehingga masyarakat akan tertarik dengan adanya penjualan barang secara kredit yang memudahkan mereka dalam melakukan pembayaran. Selain itu, perusahaan juga mengharapkan keuntungan lebih besar dengan adanya penjualan kredit. Kebijakan yang dilakukan perusahaan dalam beroperasi justru bertolak belakang dengan apa yang diharapkan. Perusahaan yang mengharapkan keuntungan dari penjualan kredit justru rugi disebabkan banyaknya konsumen yang menunggak pembayaran sehingga menimbulkan kredit macet. Pemilik usaha juga mengatakan dalam mengelola piutangnya, perusahaan hanya mengandalkan penagihan melalui telpon pada konsumen yang berhutang. Piutang tak tertagihpun berlarut-larut tidak terselesaikan.

Berdasarkan kondisi yang disampaikan oleh Widayati juga sejalan dengan data lapangan, hal tersebut dapat dilihat dalam diagram 1.

Diagram 1. Tingkat kredit macet toko Surya Laju



Sumber: toko Surya Laju

Berdasarkan diagram 1 bahwa kredit macet pada toko Surya Laju tiga tahun terakhir mengalami peningkatan. Kondisi ini akan berdampak pada kas perusahaan. Dari data yang didapat dari tempat kejadian, diketahui banyak pelanggan yang tidak membayar sesuai waktu pembayaran yang telah ditetapkan oleh toko Surya laju sehingga mengakibatkan banyaknya kredit bermasalah. Hal ini bertolak belakang dengan apa yang diharapkan perusahaan. Keadaan seperti ini jika dibiarkan secara terus-menerus maka perusahaan akan mengalami kerugian yang cukup besar.

Berkaitan dengan kredit bermasalah dan pengelolaan piutang, juga telah diteliti oleh beberapa peneliti sebelumnya. (Debby, Rustam, Dwi Atmanto, 2018) telah melakukan penelitian dengan judul efektifitas

pengelolaan piutang untuk meningkatkan laba perusahaan (studi kasus pada PT. Nusantara Surya Sakti Malang). Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan kredit perusahaan mengalami kenaikan dalam tiga tahun terakhir secara signifikan, dan pengumpulan piutang bertambah cepat sehingga dari hasil pengumpulan dapat diputar oleh perusahaan sesuai dengan kebutuhan. Adanya pengelolaan piutang yang efektif dan efisien mampu membuat perusahaan memperoleh laba lebih banyak dari tahun ke tahun. Penelitian yang sama juga dilakukan oleh (Bagus, Sri Mangesti, Zohroh, 2015) dengan judul penelitian pengelolaan piutang yang efektif sebagai upaya meningkatkan profitabilitas (studi kasus pada perusahaan CV Walet Sumber Barokah Malang periode 2012-2014). Hasil penelitian menggambarkan pengelolaan piutang perusahaan dari tiga periode (2012-2014) mengalami penurunan, hal ini disebabkan karena kurang efektifnya pengelolaan piutang perusahaan sehingga berpengaruh pada profitabilitas perusahaan. Alternatif untuk mengatasi terjadinya penurunan perputaran piutang tersebut perusahaan perlu memperbaiki pengelolaan dengan cara penilaian kepada pelanggan melalui *five C's of credit*, memberikan diskon kepada pelanggan dengan syarat membayar kurang dari 10 hari, dan menambahkan pengumpulan piutang kepada pelanggan dengan cara kunjungan personal dari perusahaan. Pada akhirnya pengelolaan piutang perusahaan kedepan menjadi pengelolaan piutang yang efektif.

Penelitian mengenai pengelolaan piutang juga telah dilakukan oleh (Rizky, Muhammad, Zohroh, 2016) dengan judul analisis pengelolaan piutang sebagai upaya untuk menjaga likuiditas dan meningkatkan

rentabilitas (studi kasus pada koperasi karyawan “ECCINDO” PT. ECCO INDONESIA Sidoarjo periode 2012-2014). Penelitian menunjukkan hasil pengelolaan piutang kurang efektif ditandai dengan kurangnya kebijakan koperasi dalam menentukan standar kredit, persyaratan kredit, dan kebijakan pengumpulan piutang atau penagihan sehingga mempengaruhi likuiditas dan rentabilitas koperasi. Dari hasil perhitungan selama periode 2012-2014 likuiditas mengalami penurunan, sedangkan untuk tingkat RE, RMS dan ROI mengalami fluktuasi. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, maka Kopkar “ECCINDO” Sidoarjo seharusnya mengevaluasi kembali kebijaksanaan kredit yang telah ditetapkan sebelum melakukan kredit dengan melakukan penambahan *reward* kepada anggota dan memanfaatkan jaminan untuk meningkatkan pendapatan piutang pada aktiva lancar koperasi. Tidak jauh berbeda dengan penelitian (Nanda Amelianny, 2018) dengan judul analisis pengelolaan piutang yang efektif sebagai upaya meningkatkan profitabilitas CV Sumber Rezeki Kota Kruenggukueh. Hasil perolehan dari pengelolaan piutang usaha yang diterapkan perusahaan periode 2012- 2014 mengalami penumpukan, hal ini menunjukkan pengelolaan piutang belum menggambarkan yang efektif. Piutang usaha yang mengalami penumpukan, sehingga profitabilitas perusahaan juga belum bisa memberi gambaran untuk mendapatkan hasil perolehan secara optimal. Maka dari itu pihak CV Sumber Rezeki harus melakukan pengelolaan piutang secara tepat agar tidak terjadinya penumpukan agar tidak mengalami kerugian yang sangat signifikan. Berdasarkan data lapangan dan penelitian terdahulu maka peneliti tertarik

untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **“Efektivitas Pengelolaan Piutang Di Toko Surya Laju Tolangohula”**

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana efektivitas pengelolaan piutang di toko Surya Laju Tolangohula?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui efektifitas pengelolaan piutang di toko Surya laju Tolangohula.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian maka diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu untuk menambah wawasan serta mengembangkan pengetahuan tentang pengelolaan piutang dan sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya.

1.4.2 Manfaat praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak toko Surya Laju di dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan pengelolaan dan sebagai masukan dalam mengembangkan pengelolaan resiko kredit serta pemecahan masalah kredit macet.