

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kegiatan ekonomi dan bisnis sudah muncul dari ratusan tahun yang lalu. Kegiatan ini bermula karena adanya kebutuhan manusia yang berbeda-beda, sehingga terjadi kegiatan bisnis yang dimulai dengan kegiatan tukar menukar antar barang. Pada saat itu, manusia akan saling menukar barang yang mereka punya dengan barang yang mereka butuhkan. Kegiatan ini terus berjalan sampai dengan munculnya era globalisasi dan terus menerus berevolusi seiring berjalannya waktu dan perkembangan zaman, dimana ditemukannya alat untuk bertransaksi, yaitu uang. Saat sebelumnya emas menjadi alat untuk tukar menukar, namun emas dinilai kurang efisien dalam penggunaannya sehingga para peneliti menciptakan uang dalam bentuk kertas dan koin yang terbuat dari logam. Uang kertas dan uang koin dijadikan alat tukar yang sah dalam kegiatan bisnis karena dianggap lebih praktis dalam penggunaannya.

Kegiatan bisnis masih berjalan hingga saat ini dengan perkembangan zaman yang ada, dan kebutuhan manusia pun semakin berkembang. Banyaknya kebutuhan baru yang muncul menjadi faktor utama berkembangnya sektor bisnis secara pesat dan manusia berlomba-lomba untuk menciptakan bisnis masing-masing. Meningkatnya pendapatan atas sektor pariwisata dan kegemaran masyarakat dalam berwisata, membuat bisnis perhotelan pun berkembang pesat khususnya di kota-kota besar Indonesia. Bisnis perhotelan memiliki daya tarik sendiri dalam menghasilkan pendapatan, yaitu manusia cenderung akan selalu berpergian dan mencari suasana baru yang menjadikan bisnis perhotelan ini sebagai salah satu bisnis yang menjanjikan.

Di tahun 2020, dunia digemparkan dengan terjadinya pandemi virus Covid-19 yang seketika melumpuhkan segala kegiatan manusia. Virus ini mengakibatkan kematian pada ratusan ribu jiwa dan menyebar antar manusia dari udara, mengakibatkan penyebarannya sangat cepat dan luas. Angka kematian yang tinggi dan banyaknya manusia yang terjangkit virus ini dalam waktu yang sangat singkat

membuat banyaknya negara yang melakukan karantina negara atau *lockdown* sebagai upaya dalam menghentikan penyebaran virus ini. Kebijakan ini mengakibatkan lumpuhnya kegiatan pada sektor pariwisata. Semenjak sebagian besar negara menerapkan kebijakan agar warganya untuk tetap diam dirumah, semenjak itu pula tidak ada kegiatan yang terjadi pada sektor pariwisata seperti normalnya, khususnya pada bisnis hotel. Hotel merupakan bisnis yang menyediakan jasa berupa penyediaan kamar untuk beristirahat, ruangan untuk keperluan rapat, restaurant, kafe, dan sejumlah fasilitas lainnya yang menjadi pendukung kenyamanan penghuni. Jumlah pengunjung hotel pun menurun drastis diiringi dengan menurunnya jumlah wisatawan yang berpergian untuk berlibur maupun melakukan perjalanan bisnis, hal ini berlaku untuk hotel yang berada dikawasan bisnis maupun hotel yang berada di kawasan wisata. Dikutip dari laman www.idxchannel.com , semenjak pandemi okupansi hotel rata-rata hanya 20% yang menyebabkan kondisi cashflow perhotelan berada titik rendah. Padahal, pada keadaan normal, bisnis hotel okupansinya bisa mencapai 80-100%. Sedangkan untuk hotel yang berusaha untuk bertahan dikondisi ini, manajemen membuat kebijakan agar okupansinya naik lagi walaupun belum dapat kembali seperti semula. Kebijakan itu contohnya seperti memberikan penawaran kepada para wisatawan berupa diskon harga dan jaminan bahwa hotel tetap menerapkan protokol kesehatan dengan ketat sehingga pengunjung tidak perlu terlalu khawatir. Berikut contoh yang penulis ambil dari kejadian ril di lapangan, namun data ini merupakan data laporan keuangan triwulan 3 PT Sahid Jaya International Tbk. yang merupakan perusahaan induk dari Hotel Sahid Jaya, berhubungan penelitian ini mulai dilakukan pada bulan April, maka data yang dapat dijadikan contoh bukan berupa data akhir tahun dikarenakan pihak hotel belum mempublikasikan laporan keuangan yang berakhir pada 31 Desember 2020. Walaupun data yang digunakan sebagai contoh merupakan data triwulan 3, tetap dapat menjadi contoh gambaran akibat dari pandemi ke bisnis perhotelan di Indonesia.

Tabel 1.1**Pendapatan Usaha dan Piutang Usaha PT Sahid Jaya Internasional Tbk**

	30-Sep-20	30-Sep-19	Difference	%
Pendapatan Usaha	Rp 39.304.042.406	Rp 98.689.015.523	-Rp 59.384.973.117	-60%
Piutang Usaha	Rp 25.363.347.081	Rp 33.948.576.568	-Rp 8.585.229.487	-25%

Sumber: www.idx.co.id (Laporan Keuangan Triwulan 3 tahun 2020 PT Sahid Jaya International Tbk)

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa pendapatan yang dihasilkan Hotel Sahid mengalami penurunan sebesar 60%, sedangkan total piutang yang dibayarkan pada tahun 2020 hanya sebesar 25% dari 100% total piutang. Data ini menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dalam menghasilkan profit pun menurun. Dari kejadian itu maka para pelaku bisnis perhotelan berupaya untuk mempertahankan bisnisnya dengan melakukan berbagai cara untuk menstabilkan pendapatan.

Saat ini, sudah banyak cara untuk menaikkan profit suatu bisnis, misalnya dengan menawarkan produknya menggunakan iklan agar jangkauan pasarnya semakin luas, atau juga dengan menyediakan sistem penjualan yang memudahkan para pembeli untuk mendapatkan produk tersebut. Salah satu yang dapat dilakukan oleh perusahaan ialah menyediakan penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit ini dipercaya para pelaku bisnis sebagai salah satu cara untuk meningkatkan penjualan mereka. Penjualan kredit adalah dimana produsen memberikan jasa atau barang kepada pembeli, namun pembayarannya dilakukan dengan cara diangsur maupun dibayar pada saat waktu jatuh tempo setelah barang atau jasa tersebut diberikan. Disisi lain, penjualan secara kredit ini tentunya dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan karena tidak mendapatkan pembayaran atas barang atau jasa yang telah diberikan secara langsung. Hasil dari pemberian kredit akan dianggap sebagai piutang oleh debitur.

Piutang termasuk kedalam kelompok aktiva lancar, karena dianggap sebagai salah satu asset yang memiliki tingkat kecairan nomor dua setelah kas dan setara kas. Perusahaan mempunyai hak penagihan piutang pada tanggal jatuh tempo yang sudah disetujui oleh kedua belah pihak (kreditur dan debitur). Namun, risiko adanya piutang yang tidak dapat ditagih masih dapat terjadi, ini dikarenakan oleh kondisi debitur yang tidak mampu membayar pada saat tanggal jatuh tempo yang sudah ditentukan, maupun disebabkan oleh kebijakan kredit yang diberikan perusahaan tidak sesuai dengan kondisi riil. Kebijakan kredit ini meliputi jangka waktu kredit, kebijakan mengenai pengumpulan piutang, standar kredit, kebijakan penagihan piutang, kebijakan atas potongan kredit, dan tingkat pengawasan kredit yang dapat memengaruhi piutang tak tertagih, kondisi ini memerlukan pengendalian khusus agar tidak berdampak buruk bagi perusahaan. Biasanya, perusahaan memiliki sistem pengendalian internal khusus untuk menangani utang piutang atas penjualan kredit. Kebijakan pengendalian piutang ini meliputi umur piutang, kebijakan penagihan piutang, kebijakan atas potongan, dan tingkat pengawasan kredit.

Salah satu upaya pengendaliannya ialah dengan membuat estimasi cadangan kerugian piutang tak tertagih. Ada banyak metode yang dapat dilakukan untuk menentukan estimasi cadangan kerugian piutang tak tertagih, penggunaan metode ini harus diperhatikan dengan benar agar tidak terjadi kesalahan dalam pengelolaannya yang akan menyebabkan kerugian materil bagi perusahaan. Selain itu, untuk menekan tingkat kerugian perusahaan yang disebabkan oleh piutang tak tertagih, dalam pemberian kredit pun harus diperhatikan, debitur yang memiliki histori pembayaran piutang tidak lancar sebaiknya pada transaksi selanjutnya kebijakan atas pemberian kredit lebih dipertimbangkan lagi besaran batasnya. Karena piutang yang tidak dapat tertagih dalam jangka waktu lebih dari satu bulan dari waktu jatuh tempo, akan memengaruhi alur perputaran piutang yang selanjutnya berdampak pada hasil kinerja perusahaan.

Beberapa penelitian menemukan bahwa peningkatan pendapatan usaha akan bebanding lurus dengan peningkatan piutang, begitu juga dengan meningkatnya tingkat piutang maka akan memengaruhi pada peningkatan piutang yang tidak dapat tertagih pada tahun berjalan. Keberhasilan suatu perusahaan dalam

mengelola piutangnya dapat dinilai menggunakan nilai profitabilitas dari perusahaan tersebut. Nilai profitabilitas merupakan nilai yang menunjukkan bagaimana kemampuan usaha dalam menghasilkan laba atau keuntungan dari hasil penjualan atas barang atau jasa perusahaan. Dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan melalui piutang, bisnis perhotelan perlu mengontrol pengendalian internal piutangnya agar profitabilitas dapat terus naik dan menekan tingkat kerugian atas piutang yang tidak dapat tertagih.

Dari uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan usaha, nilai profitabilitas perusahaan, dan tingkat piutang memiliki hubungan yang lurus dengan kualitas kinerja suatu perusahaan. Rasio profitabilitas ini dihitung berdasarkan beberapa aspek, salah satu aspeknya adalah rasio aktivitas. Rasio aktivitas memiliki macam-macam cara perhitungan yang dapat digunakan, salah satunya adalah Receivable Turn Over (RTO). RTO sendiri merupakan rasio yang berhubungan dengan pengendalian internal perusahaan atas piutang.

Pengendalian internal atas piutang ini juga bermanfaat bagi laporan arus kas yang disajikan perusahaan dikemudian hari, salah satunya adalah laporan arus kas operasi. Piutang menjadi salah satu indikator dalam penyusunan laporan arus kas, karena dapat mempengaruhi pendapatan suatu bisnis. Laporan arus kas operasi merupakan arus kas yang mengandung informasi mengenai aliran kas yang berhubungan langsung dengan aktivitas operasi perusahaan, seperti pendapatan perusahaan dari penjualan atas barang atau jasa. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan pengendalian yang baik atas piutangnya dengan tujuan untuk menekan risiko piutang tak tertagih dan menciptakan perputaran piutang yang baik yang selanjutnya dapat membantu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dan mengelola aktivitas operasionalnya.

Laporan arus kas operasi merupakan salah satu indikator dalam laporan keuangan yang memuat informasi berupa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas dan setara kas serta kepastian perolehannya dalam rangka proses pengambilan keputusan ekonomi. Laporan arus kas operasi merupakan laporan arus kas yang menggambarkan keadaan aktivitas operasi perusahaan dalam mengelola keuangannya, seperti membayar kewajiban perusahaan, menghasilkan kas dan

setara kas untuk kepentingan aktivitas operasional perusahaan. Namun, pada kenyataannya masih banyak bisnis perhotelan yang tidak menaruh perhatian lebih pada manajemen risiko piutangnya dilihat dari banyaknya perusahaan yang tidak mencadangkan kemungkinan tidak tertagihnya piutangnya sebagai salah satu caraantisipasi jika terjadi piutang tak tertagih lebih dari umur kreditnya, karena dirasa bahwa pihak-pihak yang bersangkutan sudah dipastikan akan membayar piutangnya. Nyatanya, jika piutang tidak dapat dikelola dengan baik maka hal ini akan berdampak buruk untuk kondisi perusahaan.

Hal ini menarik minat penulis untuk menggali dan meneliti lebih jauh seberapa besar peran piutang atau penyediaan jasa penjualan kredit ini melalui piutang tak tertagih pada akhir periode dan perputaran piutang dapat mempengaruhi kinerja suatu bisnis perhotelan dalam menghasilkan keuntungan dan kemampuan perusahaan dalam menciptakan arus kas untuk mengelola aktivitas operasional dengan baik dengan kondisi piutang yang dimiliki perusahaan, dilihat dari nilai profitabilitas dan sajian laporan arus kas operasi perusahaan diakhir periode pembukuan.

Dari uraian latar belakang di atas, maka penulis memutuskan untuk melakukan penelitian dengan judul *“Pengaruh Piutang Tak Tertagih dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas dan Laporan Arus Kas Operasi Keuangan di Bisnis Perhotelan Berbintang (Studi Pada Perhotelan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)”*.

1.2. Rumusan Masalah

Penelitian ini merupakan studi peristiwa untuk menguji bagaimana pengaruh antara indikator kinerja piutang dengan profitabilitas dan arus kas operasi, sehingga rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan fakta dan permasalahan yang sudah dijabarkan sebelumnya, maka rumusan yang terdapat dalam penelitian ini adalah:
2. Apakah besarnya piutang tak tertagih memiliki pengaruh positif terhadap profitabilitas dibisnis pehotelan?

3. Apakah besarnya piutang tak tertagih memiliki pengaruh positif terhadap laporan arus kas dibisnis perhotelan?
4. Apakah tingkat perputaran piutang memiliki pengaruh positif terhadap profitabilitas dibisnis perhotelan?
5. Apakah tingkat perputaran piutang memiliki pengaruh positif terhadap laporan arus kas dibisnis perhotelan?
6. Apakah besaran piutang tak tertagih dan tingkat perputaran piutang berpengaruh secara simultan dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan pada bisnis perhotelan?
7. Apakah besaran piutang tak tertagih dan tingkat perputaran piutang berpengaruh secara simultan dan signifikan terhadap arus kas operasi perusahaan pada bisnis perhotelan?

1.3. Tujuan Penelitian

Dari uraian rumusan masalah di atas, tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Pengaruh positif piutang tak tertagih terhadap profitabilitas pada bisnis perhotelan.
2. Pengaruh positif piutang tak tertagih terhadap laporan arus kas operasi pada bisnis perhotelan.
3. Pengaruh positif tingkat perputaran piutang terhadap nilai profitabilitas pada bisnis perhotelan.
4. Pengaruh positif tingkat perputaran piutang terhadap laporan arus kas operasi pada bisnis perhotelan.
5. Pengaruh simultan piutang tak tertagih dan perputaran piutang terhadap profitabilitas.
6. Pengaruh simultan piutang tak tertagih dan perputaran piutang terhadap laporan arus kas operasi suatu perusahaan perhotelan.
7. Menghasilkan pendapat bagaimana perusahaan seharusnya mengelola piutangnya agar dapat memberikan dampak sesuai yang diharapkan oleh perusahaan.

1.4. Manfaat Penelitian

Peneliti berharap penelitian ini dapat berkontribusi dalam memberi manfaat bagi pihak-pihak terkait maupun pihak yang membutuhkan, diantaranya:

1.4.1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai landasan teori bagi peneliti lain yang akan meneliti lebih lanjut mengenai perlakuan akuntansi piutang dalam bisnis perhotelan. Juga dapat dimanfaatkan sebagai bahan pembelajaran di perpustakaan.

1.4.2. Manfaat Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat peneliti manfaatkan sebagai bahan ajar dalam perluasan pengetahuan peneliti dalam materi akuntansi piutang usaha dalam bisnis perhotelan maupun lini bisnis lainnya.

1.4.3. Manfaat Praktis

Bagi perusahaan yang bersangkutan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan dalam evaluasi kinerja manajemen perusahaan dalam mengelola kebijakan perlakuan piutang usahanya, dan menjadi bahan perhitungan untuk mengantisipasi adanya risiko yang bisa saja terjadi di masa yang akan datang.