

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dengan adanya pembangunan industri tekstil maka persaingan di kalangan dunia usaha sudah merupakan hal yang lazim dan umumnya akan semakin meningkat. Adanya persaingan tersebut tentu menuntut setiap perusahaan untuk dapat terus bersaing, mempertahankan kualitas produk dan kelangsungan aktivitas operasi perusahaan. Sehingga tujuan didirikannya suatu perusahaan dapat tercapai yaitu memperoleh laba yang maksimal, sehingga kelangsungan hidup atau kontinuitas suatu perusahaan terjamin dan perkembangan perusahaan diharapkan akan terus meningkat.

Suatu perusahaan akan selalu berusaha untuk meningkatkan volume penjualan barang hasil produksinya. Salah satu cara yang banyak dilakukan oleh perusahaan adalah dengan cara mengadakan penjualan kredit. Penjualan kredit akan banyak bermanfaat bagi dunia perdagangan, sebab para pelanggan dapat melakukan pembelian dengan cara lain disamping secara tunai. Sehingga dengan adanya penjualan secara kredit memberikan kemudahan pembayaran kepada pelanggan.

Penjualan kredit dilakukan dalam upaya meningkatkan penjualan. Dengan penjualan yang semakin meningkat diharapkan laba perusahaan meningkat. Karena pengertian profitabilitas itu sendiri adalah kemampuan suatu perusahaan

dalam menghasilkan laba. Volume penjualan merupakan sasaran program yang penting dan dasar yang banyak digunakan untuk menilai prestasi manajemen penjualan. Di dalam Kamus Akuntansi menyatakan bahwa : “volume penjualan adalah jumlah penjualan yang berhasil dicapai atau yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu”. (Sujana Ismaya,2006:98)

Sehingga dapat dikatakan bila volume penjualan yang tinggi atau terus meningkat dapat berdampak pada peningkatan laba. Tetapi pada kenyataannya berdasarkan hasil pengamatan penulis di Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex), adanya peningkatan penjualan tetapi tidak disertai dengan peningkatan laba. Dalam kasus ini penulis menggunakan *gross profit margin* atau margin laba kotor hasil pengamatan dapat terlihat dibawah ini :

Tabel 1.1
Profitabilitas Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex)

Tahun	Sales	COGS	Sales – COGS	GPM
1998	53.863.351	28.467.845	25.395.506	47,15%
1999	58.668.231	29.562.837	29.105.394	49,61%
2000	46.757.227	32.254.554	14.502.673	31,02%
2001	59.836.976	42.268.797	17.568.179	29,36%
2002	94.068.138	61.169.858	32.898.280	34,97%
2003	7.079.511.600	6.518.662.625	560.848.975	7,92%
2004	10.231.526.169	9.359.134.417	872.391.752	8,53%
2005	8.858.551.372	8.049.700.241	808.851.131	9,13%
2006	7.539.478.650	6.752.705.271	786.773.379	10,44%
2007	10.115.177.883	8.745.084.947	1.370.092.936	13,54%

Sumber : Data Perusahaan Diolah

Bila laba perusahaan dikaitkan dengan *stakeholder*, yaitu kelompok atau individu yang dapat mempengaruhi dan atau dipengaruhi oleh suatu pencapaian tujuan tertentu, maka saling berkaitan satu sama lainnya karena profitabilitas perusahaan mempengaruhi semua pihak. Secara umum ada tujuh kelompok *stakeholders* yang dimaksud yaitu pengguna, pemerintah, manufaktur, pelanggan, karyawan, pesaing, dan pemasok.

Laba atau profit digunakan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan untuk perkembangan perusahaan. Suatu perusahaan tidak akan mampu bertahan dalam jangka panjang dan mencapai tujuan lain sebagaimana telah direncanakan apabila perusahaan tidak mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu profitabilitas suatu perusahaan sangat penting.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena yang telah diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Tingkat Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas maka dalam penelitian ini perumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana tingkat penjualan kredit pada Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex)?
2. Bagaimana profitabilitas perusahaan pada Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex)?

3. Seberapa besar pengaruh tingkat penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan pada Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex)?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud penelitian yang dilakukan adalah dengan mengumpulkan data yang berkaitan dengan penjualan kredit dan profitabilitas perusahaan, kemudian disusun, dihitung dan dianalisis untuk mendapatkan kesimpulan dari penelitian tersebut.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui tingkat penjualan kredit pada Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex).
- b. Untuk mengetahui profitabilitas perusahaan pada Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex).
- c. Untuk mengetahui pengaruh tingkat penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan pada Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex).

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Aspek Teoritis

Bagi aspek teoritis, dengan penelitian ini diharapkan mampu memberikan tambahan pengetahuan dalam Manajemen Keuangan khususnya mengenai penjualan kredit dan rasio profitabilitas perusahaan.

2. Aspek Praktis

a. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi yang berkenaan dengan kebijaksanaan penjualan secara kredit sebagai masukan atau bahan pertimbangan bagi perkembangan perusahaan di masa yang akan datang.

b. Bagi Penyusun

Penelitian ini sangat berguna bagi penulis karena dapat menambah pengetahuan sehubungan dengan masalah penjualan kredit dan profitabilitas perusahaan. Selain itu penulis dapat menentukan pokok permasalahan yang ada dan menentukan alternatif cara penyelesaiannya.

1.5 Kerangka Teoritis, Asumsi dan Hipotesis

1.5.1 Kerangka Teoritis

Perusahaan dalam rangka menjual barang atau produknya dapat menjualnya secara tunai sebelum atau pada saat barang dikirimkan kepada pelanggan ataupun dapat pula menjualnya secara kredit untuk dapat meningkatkan volume penjualannya. Pada penjualan kredit berarti pembayaran dilakukan beberapa lama setelah barang diterima oleh pelanggan. Hal ini berdampak makin besarnya dana yang tertanam dalam bentuk piutang dagang karena pembayarannya tertunda. Ada risiko yang timbul akibat penjualan kredit, karena timbul kemungkinan pelanggan tidak membayarnya ataupun membayar tetapi lebih lambat dari jangka waktu kredit yang diberikan.

Penjualan secara kredit merupakan salah satu sumber kehidupan usaha bagi perusahaan, setiap peningkatan penjualan akan mengakibatkan peningkatan pada *asset*. Karena setiap aktiva harus dibiayai, maka peningkatan pada *asset* akan mengakibatkan peningkatan kebutuhan dana (*source of funding*) baik dalam bentuk modal sendiri atau pinjaman. Jika perusahaan sanggup mempercepat perputaran piutang maka modal yang terikat pada piutang usaha dapat lebih efisien dan efektif serta waktu terkaitnya modal pada piutang lebih pendek.

Dengan penjualan kredit diharapkan volume penjualan dapat meningkat, karena setiap perusahaan selalu berusaha meningkatkan laba usaha dengan jalan meningkatkan omset penjualan. Meningkatkan omset penjualan akan mengalami kesulitan bila hanya mengandalkan kebijaksanaan penjualan secara tunai. Oleh karena itu selain kebijaksanaan penjualan secara tunai, perusahaan ini pun menjalankan kebijaksanaan penjualan secara kredit.

Untuk menghindari resiko kerugian dari penjualan kredit ini, maka sebelum melakukan penjualan kredit manajemen atau perusahaan harus memperoleh informasi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan kredit dan melakukan analisis terhadap calon debitur. Unsur-unsur yang perlu dianalisis menurut pendapat Dermawan Sjahrial, 2006:169 meliputi 5 C yaitu :

- *Character* yaitu kesadaran pelanggan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban kreditnya.
- *Capital* yaitu cadangan keuangan pelanggan.
- *Capacity* yaitu kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban kreditnya diluar pelaksanaan arus kas, seperti kemampuan pimpinan perusahaan mengelola usahanya.
- *Collateral* yaitu suatu aktiva yang disediakan sebagai jaminan apabila pelanggan gagal untuk dapat membayar kewajibannya.
- *Conditions* yaitu keadaan ekonomi secara umum yang akan mempengaruhi kegiatan usaha perusahaan pelanggan.

Selain itu ada aspek-aspek yang harus diperhatikan apabila perusahaan memutuskan memberikan kredit kepada pelanggannya, diantaranya ;

1. Persyaratan Penjualan

Dalam penjualan produknya perusahaan akan memutuskan apakah akan menjualnya secara tunai atau kredit. Apabila perusahaan memutuskan untuk menjual produknya secara kredit maka persyaratan penjualan akan diarahkan kepada periode kredit yang diberikan, potongan tunai yang diberikan dan bentuk instrumen kredit yang digunakan

2. Analisis Kredit

Dalam memberikan kredit, suatu perusahaan harus dapat menentukan seberapa besar usahanya untuk dapat memisahkan antara pelanggan yang akan membayar dan pelanggan yang tidak membayar.

3. Kebijakan Penagihan

Setelah kredit diberikan, perusahaan akan menghadapi persolan bagaimana penagihan dilakukan, ini yang dinamakan kebijakan penagihan.

Dengan diterapkannya penjualan secara kredit serta penagihan piutang dengan benar maka hal ini mengakibatkan profitabilitas yang tinggi. Seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto bahwa: "Profitabilitas perusahaan adalah menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut, dengan kata lain profitabilitas adalah kemampuan

suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.(Bambang Riyanto, 2001:35).

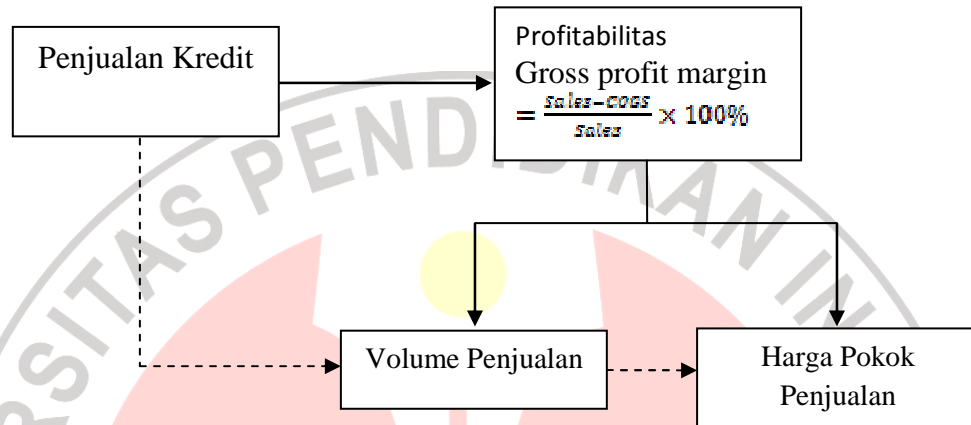
Sedangkan menurut Agus Sartono mengatakan bahwa: “ Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan di dalam memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri”. (Agus Sartono, 2006 :130)

Kemudian menurut PSAK No.45 dalam kerangka dasar penyusunan dan penyajian laporan keuangan disebutkan bahwa :

Informasi kinerja perusahaan terutama dalam hal kemampuan memperoleh laba (profitabilitas), diperlukan untuk menilai perubahan potensial sumber daya yang akan datang. Informasi kinerja bermanfaat untuk memprediksi kapasitas perusahaan dalam menghasilkan arus kas dan sumber daya yang ada. Disamping itu, informasi tersebut juga berguna dalam perumusan pertimbangan tentang efektifitas perusahaan dalam memanfaatkan tambahan sumber daya. (IAI, 2007:5)

Dengan demikian bila perusahaan telah mampu meningkatkan penjualan secara kredit dan perputaran piutang semakin cepat berarti perusahaan mampu melakukan penagihan piutang secara tepat waktu, maka profitabilitas perusahaan meningkat. Dan begitu juga sebaliknya, bila penjualan secara kredit menurun, perputaran piutang lambat, maka profitabilitas perusahaan akan turun. Untuk mengetahui seberapa besar rasio profitabilitas maka dalam penelitian ini digunakan rasio keuangan yaitu *gross profit margin*. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas, maka paradigma penelitian dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 1.1
Paradigma Penelitian



1.5.2 Asumsi

Suatu penelitian memerlukan asumsi yang akan menjadi titik tolak dalam menemukan jawaban atas permasalahan yang diteliti. Dalam hal ini dijelaskan oleh Suharsimi Arikunto, pengertian asumsi sebagai berikut : “Asumsi adalah sesuatu yang dianggap tidak mempengaruhi atau konstan. Asumsi menetapkan faktor-faktor yang diawasi. Asumsi dapat berhubungan dengan syarat-syarat, kondisi-kondisi dan tujuan-tujuan. Asumsi memberi hakekat, bentuk dan arah argumentasi”.(Suharsimi Arikunto, 2006 :65)

Sehubungan dengan hal diatas maka penulis menggambarkan asumsi sebagai berikut :

1. Perusahaan konsisten melaksanakan penjualan kredit yang telah ditetapkan
2. Kerugian piutang di luar penjualan kredit dianggap tidak mempengaruhi

3. Biaya produksi perusahaan tidak mengalami kenaikan atau penurunan
4. Modal kerja perusahaan tidak mengalami perubahan

1.5.3 Hipotesis

Pengertian hipotesis menurut Suharsimi Arikunto, (2006:71) adalah sebagai berikut :

...hipotesis dapat diartikan sebagai suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul.

Berdasarkan pengertian tersebut penulis mengajukan hipotesis, yaitu :
“terdapat pengaruh antara penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan”.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Di dalam penelitian ini penulis mengadakan penelitian pada Perusahaan Hendra Julianto (Daiwatex) Bandung yang bertempat di Jl. Jenderal Sudirman No.747 Blk Bandung. Penelitian ini akan dimulai sejak Juli 2008 sampai dengan Oktober 2008.