

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Kondisi ekonomi yang berkembang semakin pesat merupakan harapan bagi semua bangsa di dunia. Indonesia merupakan salah satu negara berkembang, juga mengharapkan hal yang sama di bidang ekonomi yaitu pertumbuhan ekonomi yang baik dan tingkat kesejahteraan masyarakat yang semakin tinggi. Saat ini, Indonesia masih berada dalam tahap perbaikan ekonomi setelah sekian lama dilanda krisis ekonomi. Krisis ini mengakibatkan penurunan pada pendapatan masyarakat sehingga berdampak pula pada kemampuan daya beli masyarakat.

Krisis global yang terjadi di akhir tahun 2008, dan semakin terasa dampaknya pada tahun 2009 ini menyebabkan semakin menurunnya kemampuan ekonomi masyarakat. Hal ini juga sangat terasa dampaknya pada perusahaan-perusahaan baik besar maupun kecil tak terkecuali PT Timah, Tbk yang bergerak dalam bidang pertambangan.

Persaingan yang semakin tinggi baik dari dalam maupun luar menyebabkan PT Timah harus selalu melakukan perbaikan-perbaikan baik dari segi produksi, kualitas, maupun penjualannya agar dapat terus bertahan dan bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya. Kualitas produksi dan strategi penjualan yang baik dapat mendorong peningkatan penjualan yang penting untuk menguasai pangsa pasar dan meraih keuntungan yang optimal. Keuntungan yang

optimal merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan. Selain itu, perlu adanya pengelolaan yang efektif dan efisien terhadap seluruh bagian penting dalam perusahaan. Juga perlu adanya pengendalian untuk mencegah adanya penyimpangan – penyimpangan yang dapat mengganggu kelancaran kegiatan perusahaan, termasuk diantaranya mengenai masalah efektivitas pengelolaan piutang dagang.

Setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya akan berusaha untuk menghasilkan laba atau *profit* yang optimal. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan di dalam menghasilkan laba yang biasanya digunakan di dalam aktiva lancar dan aktiva tetap. Dalam hal ini, profitabilitas sangat ditekankan karena untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, suatu perusahaan haruslah berada dalam keadaan yang menguntungkan atau *profitable*. Tanpa adanya keuntungan akan sulit bagi perusahaan untuk menarik modal dari luar. Pemilik perusahaan, para direktur, dan terutama pihak manajemen perusahaan akan berusaha meningkatkan keuntungan, karena disadari betul betapa pentingnya arti keuntungan ini bagi masa depan perusahaan. Pengelolaan piutang dagang secara efektif dan efisien sangatlah penting bagi perusahaan agar dapat mempertahankan dan meningkatkan profitabilitasnya. Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan tingkat efisiensi perusahaan. *Profit* yang diperoleh tidak hanya digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan saja, tetapi juga dapat digunakan untuk *ekspansi* perusahaan melalui berbagai kegiatan pada masa yang akan datang. Kemudian yang lebih penting lagi, apabila suatu

perusahaan terus menerus memperoleh keuntungan maka ini berarti kelangsungan hidup perusahaan tersebut akan terjamin. Sebagai suatu sistem yang berorientasi pada *profit*, hal ini menjadi faktor pendorong bagi suatu perusahaan untuk mendapatkan *revenue* yang diperoleh dari selisih antara harga pokok produksi dengan nilai jual produknya. *Revenue* yang diperoleh atas penjualan dapat berupa kas dan piutang. Kas terjadi karena penjualan secara tunai, sedangkan piutang terjadi karena penjualan dilakukan secara kredit.

Penjualan dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit. Untuk memperbesar nilai penjualannya, banyak perusahaan yang memilih untuk menjual produknya secara kredit. Dengan melakukan penjualan secara kredit, maka diharapkan tingkat penjualannya akan meningkat, sehingga laba yang diinginkan akan tercapai. Penjualan secara kredit tidak segera dapat menghasilkan penerimaan tunai atau kas melainkan menimbulkan piutang. Penjualan kredit yang dilakukan akan berpengaruh pada aliran kas masuk perusahaan yang berasal dari pengumpulan piutang. Aliran kas masuk baru akan terjadi apabila terjadi pembayaran piutang dagang, oleh karena itu perusahaan yang berpiutang hendaknya menerapkan kebijakan yang baik agar kas yang diterima dari penagihan piutang tersebut dapat berjalan dengan lancar dan dapat digunakan kembali untuk membiayai kegiatan perusahaan. Penjualan secara kredit akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan jika terjadi piutang tak tertagih.

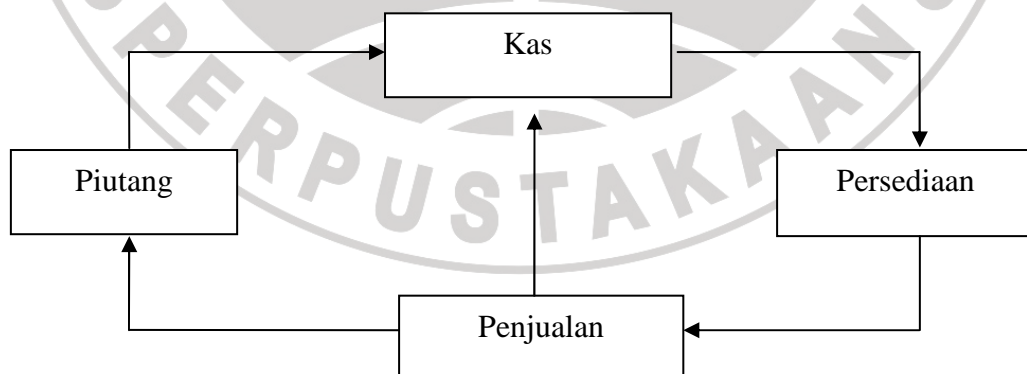
Piutang merupakan elemen modal kerja, di sisi aktiva, yang selalu berputar terus menerus dalam rantai modal kerja yaitu kas – persediaan – piutang – kas. Pengelolaan piutang dilakukan dalam manajemen piutang, karena menyangkut

masalah pengendalian jumlah piutang, pemberian piutang, pengumpulan piutang, dan evaluasi kebijakan piutang. Pengelolaan piutang bagi sebuah perusahaan adalah suatu hal yang penting untuk dilakukan agar piutang atau kreditnya berjalan dengan baik dan meminimalkan hal-hal yang mungkin terjadi di luar perhitungan. Melakukan pengelolaan kredit berarti melaksanakan fungsi-fungsi manajemen di mana dalam mengelola atau mengatur kreditnya perlu dilakukan perencanaan yang matang. Kemudian setelah direncanakan maka diorganisasikan agar perencanaan tersebut lebih terarah. Selain itu, perlu juga dikendalikan dan dilakukan pengawasan agar pelaksanaan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Kebijakan pengumpulan piutang akan berhubungan dengan tingkat perputaran piutang. Tingkat perputaran piutang merupakan perbandingan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang. Untuk mengetahui kemampuan dan jangka waktu yang diperlukan piutang menjadi kas dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang yaitu dengan membagi total penjualan kredit dengan piutang rata-rata. Tingkat perputaran ini menggambarkan berapa kali modal yang tertanam dalam piutang berputar dalam satu tahun. Semakin tinggi perputaran piutang berarti pengelolaan piutang berjalan efektif, dan semakin baik bagi perusahaan, karena dana yang terkumpul dapat segera digunakan kembali, sebaliknya apabila perputaran piutangnya rendah akan mengganggu stabilitas perusahaan, karena dana tidak dapat terkumpul dan kemungkinan akan menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih (*bad debt expense*).

Melalui perhitungan tingkat perputaran piutang, seorang manajer dapat menilai ulang kebijakan-kebijakan dalam memberikan syarat pembayaran dalam transaksi penjualan sehingga keberhasilan dan kegagalan dari aktivitas pengumpulan piutang dapat diketahui.

Pengelolaan piutang dagang sangat berperan dalam kinerja perusahaan, sehingga dibutuhkan pemikiran yang matang dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan aktiva tersebut. Dengan adanya efektivitas dalam pengelolaan piutang dagang, diharapkan akan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap tingkat profitabilitas perusahaan. Dengan demikian, piutang dagang sangat berhubungan dengan profitabilitas perusahaan karena profitabilitas menunjukkan suatu perbandingan antara laba dan penjualan.

Piutang dalam hubungannya dengan modal kerja dapat dijelaskan melalui gambar berikut :



Keterangan : Perputaran modal kerja dapat digambarkan seperti gambar di atas yang dimulai dari kas ke persediaan, persediaan ke pos penjualan, penjualan tunai langsung kembali menjadi kas, penjualan kredit akan menimbulkan piutang dan pelunasan piutang akan kembali menjadi kas.

PT Timah, sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang pertambangan, dalam kegiatan usaha perdagangannya juga menerapkan sistem penjualan kredit. Dalam menetapkan setiap kebijakan kreditnya, diarahkan seefisien dan seefektif mungkin guna meningkatkan tingkat profitabilitas perusahaan.

Adapun komposisi piutang yang merupakan elemen aktiva lancar pada modal kerja yang terdapat pada laporan keuangan PT. Timah dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 1.1**  
**Komposisi Modal Kerja**  
**PT. Timah, Tbk**  
**Tahun 2003-2007 (dalam %)**

Tahun	Aktiva Lancar (Total = 100 %)		
	Kas	Piutang	Persediaan
2003	16,48	21,70	61,82
2004	14,90	18,99	66,11
2005	21,41	12,81	65,79
2006	7,98	10,41	81,61
2007	45,56	8,98	45,46
Rata-rata	21,27	14,58	64,15

Sumber : Laporan Keuangan PT. Timah, Tbk (diolah kembali)

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa komposisi piutang pada aktiva lancar cukup signifikan, mencapai rata-rata 14,58 % dari total aktiva lancar dan semakin menurun di tahun-tahun berikutnya. Penurunan piutang ini merupakan salah satu

indikasi dari pengelolaan piutang yang efektif. Berdasarkan data di atas, menjadi hal yang sangat menarik bagi penulis untuk melakukan penelitian terhadap efektivitas pengelolaan piutang pada PT. Timah, Tbk dan pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas perusahaan.

Dari data laporan keuangan PT. Timah, Tbk yang didapatkan, tingkat profitabilitas dapat dijelaskan dalam tabel berikut :

**Tabel 1.2**  
**Tingkat Profitabilitas (ROA) PT. Timah, Tbk (dalam %)**

Tahun	2003	2004	2005	2006	2007	Kenaikan (+) / penurunan (-)			
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	2004	2005	2006	2007
<b>ROA</b>	1.8	7.4	3.9	6	35.5	311.11	-47.30	53.85	491.67

Sumber : Laporan Keuangan PT. Timah, Tbk yang diolah kembali

Berdasarkan tabel 1.2 di atas, tingkat profitabilitas (ROA) menunjukkan terjadi penurunan pada tahun 2005 sebesar 47.30 % dan pada tahun 2006-2007 mengalami kenaikan. Resiko penurunan yang terjadi pada tahun 2005 dapat terjadi karena adanya ketidakefektifan pihak manajemen dalam hal pengelolaan piutang dagang perusahaan atau aktiva-aktiva lainnya.

Terdapat sejumlah pengukuran yang dapat digunakan dalam menilai kinerja perusahaan yang memperhitungkan unsur tingkat pengembalian dengan mengefektifkan pengelolaan piutang dagang. Dalam pengelolaan piutang dagang, suatu perusahaan akan berharap mendapatkan *return* yang lebih besar dari tahun sebelumnya.

Tingkat profitabilitas perusahaan yang dilihat dari ROA, berhubungan erat dengan pengelolaan piutang dagang. Perkembangan piutang dagang PT. Timah, Tbk dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 1.3**  
**Perkembangan Piutang Dagang PT. Timah, Tbk (in million rupiah)**

Tahun	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Piutang Dagang</b>	197.785	232.722	193.951	232.423	341.655

Sumber : Laporan Keuangan PT. Timah, Tbk (diolah kembali)

Dilihat dari tabel di atas, perkembangan piutang dagang PT Timah juga *fluktuatif*. Mengalami kenaikan pada tahun 2004, namun turun pada tahun berikutnya, dan kembali naik pada tahun 2006 – 2007.

Kebijakan yang diterapkan perusahaan dalam mengelola piutang dagang akan sangat berpengaruh terhadap periode pengumpulan piutang dagangnya. Periode pengumpulan piutang dagang ini akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang dagang suatu perusahaan dalam jangka waktu satu tahun. Menurut Ridwan S. Sundjaja dan Inge barlian (2002) mengemukakan bahwa laba perusahaan akan meningkat dilihat dari hubungan antara pendapatan dan biaya yang dihasilkan dari penggunaan aktiva perusahaan baik aktiva tetap maupun aktiva lancar (piutang dagang) dalam kegiatan yang produktif. Pengelolaan piutang dagang yang baik dan efektif diharapkan dapat mendukung kelancaran aktivitas perusahaan sehingga perusahaan dapat beroperasi secara efisien dan mencapai tingkat profitabilitas yang diharapkan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap masalah di atas dengan mengambil judul : “Pengaruh Efektivitas Pengelolaan Piutang Dagang Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada PT. Timah, Tbk.”



## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimanakah efektivitas pengelolaan piutang dagang dan perkembangan tingkat profitabilitas pada PT. Timah, Tbk periode 2003 – 2007
2. Bagaimanakah pengaruh efektivitas pengelolaan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas perusahaan pada PT. Timah, Tbk periode 2003 – 2007

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi yang merupakan gambaran nyata mengenai pengaruh efektivitas pengelolaan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas pada PT. Timah, Tbk

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan penelitian yang telah diuraikan di atas, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimanakah efektivitas pengelolaan piutang dagang dan perkembangan tingkat profitabilitas pada PT. Timah, Tbk.
2. Untuk mengetahui bagaimanakah pengaruh efektivitas pengelolaan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas pada PT. Timah, Tbk.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam memberikan pandangan dan wawasan yang akan mendukung keberadaan dan pengembangan ilmu

pengetahuan, khususnya dalam hal efektivitas pengelolaan piutang dagang serta pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas.

## 2. Kegunaan Praktis

### a. Bagi peneliti

Penelitian ini memberikan pandangan dan wawasan secara mendalam tentang efektivitas pengelolaan piutang dagang perusahaan dan pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas.

### b. Bagi perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam penentuan kebijakan mengenai pengelolaan piutang dagang dan masalah-masalah yang berhubungan dengan profitabilitas.

### c. Bagi Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Khususnya dalam bidang akuntansi, penelitian ini dapat menambah pengetahuan mengenai kajian pengaruh efektivitas pengelolaan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas dalam melaksanakan penelitian sejenis.