

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era perdagangan bebas saat ini dengan semakin pesatnya perkembangan dunia usaha yang didukung oleh kemajuan teknologi di berbagai bidang mengakibatkan persaingan. Perusahaan dituntut untuk bekerja lebih efektif dan efisien agar dapat bertahan hidup serta dapat menghadapi persaingan yang semakin tajam. Persaingan di antara perusahaan tersebut, membuat perusahaan berpacu untuk menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas guna meraih laba dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

Umumnya tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan (*profit oriented*), menjaga kelangsungan hidup dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya.

Pengelolaan manajemen keuangan perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Hal ini pun berlaku dalam manajemen piutang, baik yang berkaitan dengan prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya.

Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa kredit. Transaksi penjualan barang secara kredit timbul dikarenakan persaingan bisnis yang ketat di antara perusahaan, di mana perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan pun melakukan strategi penjualan secara kredit agar jumlah penjualan meningkat. Sementara piutang pada perusahaan jasa kredit karena merupakan lahan kerja dari perusahaan tersebut. Konsekuensi dari kebijakan penjualan atau jasa kredit tersebut adalah dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang.

Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menyebabkan lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin lambat pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan (atau pemberian jasa kredit baru). Akibatnya semakin kecil kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit atau memutuskan bergerak di

bidang jasa kredit keuangan, terlebih dahulu harus diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang.

Oleh karena itu, pengendalian terhadap piutang merupakan sesuatu yang mutlak dilakukan oleh perusahaan. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit atau yang bergerak di bidang jasa kredit keuangan. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Masalah yang umum dihadapi perusahaan ialah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan seluruhnya. Jika keadaan itu terus berlangsung dalam jangka waktu yang lama maka modal perusahaan akan semakin kecil. Dengan begitu, penagihan piutang perlu mendapat perhatian dan penanganan serius agar resiko yang mungkin timbul dapat dihindari sekecil mungkin sehingga tidak sampai menghambat operasi atau kegiatan perusahaan.

Sebagai lembaga yang salah satunya juga bergerak bergerak di bidang jasa kredit keuangan, Usaha Simpan Pinjam (USP) Kelompok Tani Barokah Dusun Mlancar Gegeran Sukorejo Ponorogo dituntut mempertahankan atau bahkan harus dapat mengelola serta mengadakan pengawasan yang efektif terhadap modal kerjanya terutama yang menyangkut kredit Usaha, dengan

memperhatikan resiko yang mungkin timbul sebagai akibat adanya kebijaksanaan kredit. Hal ini perlu diperhatikan agar dapat meningkatkan efisiensi penggunaan modal kerja yang ada dan pada akhirnya dapat meningkatkan laba perusahaan dan tidak menimbulkan masalah dalam pengelolaan piutangnya, seperti banyaknya dana yang tertanam dalam pos piutang yang mengakibatkan kredit macet yang berpengaruh terhadap profitabilitas Usaha Simpan Pinjam (USP) Kelompok Tani Barokah Dusun Mlancar Gegeran Sukorejo Ponorogo.

Mengingat pentingnya masalah piutang ini terhadap profitabilitas Usaha Simpan Pinjam (USP) Kelompok Tani Barokah Dusun Mlancar Gegeran Sukorejo, ditambah belum pernah ada penelitian yang dilakukan sebelumnya, maka penulis merasa tertarik untuk mengkaji masalah piutang tersebut sebagai bahan tulisan skripsi, khususnya yang berkaitan dengan *Account Receivable Turn-Over Ratio* (ARTO) dan pengaruhnya terhadap rasio profitabilitas berupa *Net Earning Power Ratio* dan *Rentabilitas Modal Sendiri*.

Adapun Judul Skripsinya Adalah **Analisis Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Usaha Simpan Pinjam (USP) Kelompok Tani Barokah II di Dusun Mlancar Gegeran Sukorejo Ponorogo Tahun 2011-2013.**

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Usaha Simpan Pinjam (USP) Kelompok Tani Barokah II di Dusun Mlancar Gegeran Sukorejo Ponorogo Tahun 2011-2013?

1.3 Batasan Masalah

Untuk membatasi luasnya penjabaran dan pembahasan dalam penulisan ilmiah ini, maka penulis hanya memfokuskan pada Penelitian yang dilakukan berhubungan dengan piutang nasabah pada Usaha Simpan Pinjam (USP) Kelompok Tani Barokah Dusun Mlancar Gegeran Sukorejo Ponorogo sehingga analisis hanya berfokus pada hutang nasabah pada Usaha Simpan Pinjam (USP) Kelompok Tani Barokah Dusun Mlancar Gegeran Sukorejo Ponorogo dan pengaruhnya terhadap rasio profitabilitas. Dengan demikian analisis piutang yang dilakukan hanyalah analisis piutang nasabah ditinjau dari (ARTO) periode 2011-2013.

1.4 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan permasalahan yang disebutkan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah: untuk mengetahui Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Usaha Simpan Pinjam (USP) Kelompok Tani Barokah II di Dusun Mlancar Gegeran Sukorejo Ponorogo Tahun 2011-2013.

1.5 Kegunaan Penelitian

Setelah tujuannya diketahui, penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi:

1.5.1 Bagi Peneliti

Sebagai pembelajaran dalam penulisan dan penelitian karya ilmiah, khususnya yang berkaitan dengan Manajemen Piutang.

1.5.2 Bagi Lembaga

Sebagai bahan evaluasi dan masukan bagi pengembangan penulisan dan penelitian karya ilmiah, khususnya yang berkaitan dengan Manajemen Piutang.

1.5.3 Bagi Usaha Simpan Pinjam (USP) Kelompok Tani Barokah Dusun Mlancar Gegeran Sukorejo Ponorogo Ponorogo

Sebagai bahan evaluasi dan masukan bagi peningkatan manajemen piutang.

1.5.4 Bagi Peneliti Selanjutnya

Dapat dijadikan bahan acuan dalam pengembangan penulisan dan penelitian selanjutnya, khususnya yang berkaitan dengan Manajemen Piutang.