

BAB I

PENDAHULUAN

A. 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 ada disebabkan 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 kecilnya 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, PT. Adira Finance Ponorogo dituntut mempertahankan atau bahkan harus dapat mengelola serta mengadakan pengawasan yang efektif terhadap modal kerjanya terutama yang menyangkut kredit PT. Adira Finance Ponorogo, 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 tingkat rentabilitas PT. Adira Finance Ponorogo.

Mengingat pentingnya masalah piutang ini ditambah belum pernah ada penelitian yang dilakukan di PT. Adira Finance Ponorogo, maka penulis merasa tertarik untuk mengkaji masalah piutang tersebut sebagai bahan tulisan skripsi, khususnya yang berkaitan dengan *Account Receivable Turn-Over Ratio* (Arto) dan *Average Collection Period* (Acp) dalam penanganan utang nasabah.

Adapun Judul Skripsinya Adalah Analisis Piutang Nasabah Dengan Menggunakan *Account Receivable Turn-Over Ratio* (Arto) Dan *Average Collection Period* (Acp) Pada PT. Adira Finance Ponorogo Tahun 2008-2012.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana piutang nasabah ditinjau dari *Account Receivable Turn-Over Ratio* (ARTO) pada PT. Adira Finance Ponorogo Tahun 2008-2012?
2. Bagaimana piutang nasabah ditinjau dari *Average Collection Period* (ACP) pada PT. Adira Finance Ponorogo Tahun 2008-2012?

C. 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 PT. Adira Finance Ponorogo sehingga analisis hanya berfokus pada hutang nasabah pada PT. Adira Finance Ponorogo. Dengan demikian analisis piutang yang dilakukan hanyalah analisis piutang nasabah ditinjau dari (ARTO) dan (ACP) periode 2008-2012.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui piutang nasabah ditinjau dari *Account Receivable Turn-Over Ratio* (ARTO) pada PT. Adira Finance Ponorogo Tahun 2008-2012.
2. Untuk mengetahui piutang nasabah ditinjau dari *Average Collection Period* (ACP) pada PT. Adira Finance Ponorogo 2008-2012.

E. Kegunaan Penelitian

Setelah tujuannya diketahui, penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi:

1. Bagi Peneliti

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

2. Bagi Lembaga

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

3. Bagi PT. Adira Finance Ponorogo

Sebagai bahan evaluasi dan masukan bagi peningkatan manajemen piutang.

4. Bagi Peneliti selanjutnya

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