

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya tujuan perusahaan melakukan kegiatan operasional untuk memperoleh laba yang maksimum disamping itu juga untuk mencapai tujuan-tujuan perusahaan yang lainnya. Setiap perusahaan berusaha agar mencapai laba atau memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin. Dengan adanya laba yang cukup tinggi dan didukung oleh nilai perusahaan yang semakin baik maka kredibilitas dan kontinuitas perusahaan dapat tumbuh terus dan melakukan ekspansi dalam bisnisnya.

Salah satu strategi yang paling penting untuk mencapai laba dapat dilakukan dengan meningkatkan penjualan secara optimal, yang mana manajer keuangan dengan manajer pemasaran, produksi dan sumber daya manusia dan seluruh karyawan berusaha keras guna meningkatkan penjualannya. Dengan kata lain, pencapaian merupakan hasil kerja sama bersama sehingga dengan demikian mereka memiliki rasa tanggung jawab bersama.

Dalam praktiknya memang banyak kendala yang dihadapi dalam rangka peningkatan penjualan tersebut, misalnya daya beli masyarakat yang makin menurun, pola konsumsi yang berubah-ubah, harga yang cenderung naik, pesaing yang makin kompetitif, kemajuan teknologi, dan

faktor-faktor lainnya. Oleh karena itu, terkadang untuk memperoleh hasil penjualan secara tunai dalam kondisi tertentu amat sulit akibat faktor-faktor tersebut.

Salah satu cara untuk meningkatkan penjualan selain dengan meningkatkan mutu, penurunan harga, memberikan diskon khusus atau harga khusus adalah dengan cara menjual barang atau jasanya yang pembayarannya dicicil (diangsur). Artinya, konsumen membeli barang dengan pembayaran dikemudian hari setelah jangka waktu tertentu. Dengan demikian, bagi konsumen yang tadinya tidak memiliki kemampuan atau kurang memiliki dana untuk membeli secara tunai, maka dengan pembayaran secara cicilan akan menjadi mampu untuk membeli. Hanya saja perlu diperhatikan dalam penjualan secara kredit adalah kualitas nasabah yang akan membeli barang tersebut benar-benar dapat diuji kelayakannya, sehingga tidak menimbulkan masalah di kemudian hari. Dengan meningkatnya penjualan secara kredit tentu saja perusahaan mampu meningkatkan penjualannya, sekalipun sebagian perolehan dananya di kemudian hari.

Seperti diketahui bahwa penjualan secara cicilan bagi perusahaan akan menghasilkan tagihan (piutang). Piutang terjadi karena adanya penjualan secara kredit, banyak perusahaan yang menjual barang dagang atau jasa mereka secara kredit karena penjualan secara kredit tersebut merupakan upaya untuk meningkatkan penjualan (atau untuk mencegah penurunan). Dengan penjualan secara kredit meningkat maka piutang pun

meningkat dan diharapkan laba juga meningkat. Asal nasabah mampu membayar secara tepat waktu bagi perusahaan aman-aman saja, namun jika nasabah mengalami kesulitan pembayaran dengan berbagai sebab tentu akan mengganggu keuangan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan manajemen piutang yang baik, sehingga hal-hal yang mungkin dapat mengganggu kelancaran pembayaran oleh nasabah, perlu memperoleh perhatian dan tindakan lebih lanjut, sehingga tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

Penjualan barang secara angsuran atau secara kredit yang menghasilkan piutang biasanya terjadi di perusahaan non keuangan, seperti perdagangan, jasa, atau industri. Bagi perusahaan keuangan seperti bank, yang kegiatan utamanya memberikan simpanan dan pinjaman kepada nasabah akan menghasilkan pinjaman (kredit) yang juga pengembaliannya di masa yang akan datang. Artinya, pemberian pinjaman oleh bank kepada nasabahnya juga memiliki jangka waktu tertentu untuk dikembalikan. Sama seperti halnya dalam piutang, pinjaman atau kredit yang diberikan oleh bank juga berpotensi bermasalah (macet), artinya bisa saja nasabah tidak mampu untuk mengembalikan pinjamannya.

Disamping mampu meningkatkan penjualan, bagi perusahaan yang menjual barangnya secara cicilan juga akan memperoleh keuntungan berupa harga yang ditawarkan biasanya lebih tinggi jika dibayar secara tunai. Dalam menjual barangnya secara cicilan maupun memberikan pinjaman uang seorang manajer harus mampu me-manage-nya secara baik,

mulai dari penentuan kelayakan calon nasabah hingga proses kredit berjalan sampai dengan pelunasannya, sehingga tidak merugikan perusahaan. Kesalahan dalam penilaian mengakibatkan terjadinya kemacetan pembayaran dan akan merugikan perusahaan, oleh karena itu sekali lagi perlu dilakukan dengan sebaik-baiknya mulai dari penilaian kemampuan, pelaksanaan penyaluran, sampai pada masa pembayaran oleh nasabah.

Tabel 1
Data Piutang dan Laba

Tahun	Piutang	Laba
2011	Rp 71.975.233.074	Rp 48. 931.129
2012	Rp 65.348.991.537	Rp 66.125.511
2013	Rp 61.902.783.651	Rp 59.958.050
2014	Rp 55.653.324.046	Rp 75.615.850
2015	Rp 44.839.375.311	Rp 136.554.254

Sumber: Laporan Auditor Independen KSP-SB

Demikian halnya dengan Koperasi Simpan Pinjam Sejahtera Bersama dalam kegiatan usahanya yang melakukan pinjaman secara kredit kepada nasabahnya yang akan menimbulkan piutang usaha. Disamping untuk meningkatkan pendapatan perusahaan tersebut, memberi pinjaman secara kredit juga dapat membantu pengusaha lemah yang ingin bergabung dalam pembayaran yang lebih ringan dengan jangka waktu yang lebih lama. Tidak ada satu pun dari perusahaan yang mengharapkan bahwa sekian banyak debitur terdapat sebagian yang tidak bisa membayar

kewajibannya walaupun dalam pemberian kredit telah diteliti sebaik-baiknya.

Berdasarkan uraian diatas mengingat pentingnya masalah piutang tak tertagih terhadap laba pada Koperasi Simpan Pinjam Sejahtera Bersama maka, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba pada Koperasi Simpan Pinjam Sejahtera Bersama”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah yang penulis ajukan dalam penelitian ini yaitu apakah ada pengaruh piutang tak tertagih terhadap laba pada Koperasi Simpan Pinjam Sejahtera Bersama?

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui pengaruh piutang tak tertagih terhadap laba pada Koperasi Simpan Pinjam Sejahtera Bersama.

D. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemikiran, pengetahuan, dan gambaran yang lebih luas mengenai piutang tak tertagih dan laba.

2. Bagi penelitian selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan sebagai referensi penelitian lebih lanjut dan dapat digunakan untuk memecahkan masalah yang sama.

E. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Pendahuluan berisi gambaran mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan studi pustaka, kajian penelitian terdahulu, hipotesis penelitian dan kerangka pemikiran.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Merupakan uraian mengenai metode penelitian yang akan dilakukan penulis, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis menguraikan hasil penelitian antara lain gambaran umum pada Koperasi Simpan Pinjam Sejahtera Bersama dan hasil penelitian.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran.