**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar Belakang Penelitian**

Persaingan di era digital saat ini semakin hari semakin meningkat, perusahaan perusahaan baru yang jauh lebih berkembang, hal ini menyebabkan timbulnya persaingan antar perusahaan satu dengan perusahaan lainnya. Hal ini menyebabkan pula banyak perusahaan yang sudah berdiri terlebih dahulu mencoba untuk mengikuti perubahan zaman, tapi pada akhirnya masih kalah saing dengan peusahaan baru. Perusahaan baru banyak menggunakan strategi strategi tertentu dalam meningkatkan aktivitas usaha terutama pada masalah penjualan.

 Penjualan merupakan bagian dari suatu bisnis, baik itu penjualan barang ataupun jasa. Proses penjualan menjadi salah satu tolak ukur apakah bisnis kita berjalan sukses atau tidak. Jika angka penjualan kita tinggi artinya pelanggan banyak yang membutuhkan dan juga mencari barang atau jasa yang kita jual. Jika yang terjadi adalah sebaliknya maka ada kesalahan terhadap barang atau jasa yang kita miliki atau produk kita tidak masukke pasar target yang benar dan ini akan menjadi evaluasi bisnis. Penjualan barang dan jasa juga merupakan sumber pendapatan perusahaan, perusahaan membutuhkan penjualan untuk memenuhi kebutuhan kas mereka untuk membiayain biaya over head pabrik atau biaya operasional pabrik sehari-hari, seperti upah pegawai, membayar utang, dan membayar kewajiban perusahaan yang lainnya. Aktivitas pembayaran seperti ini disebut aliran kas keluar atau *cash flow*, sedangkan penerimaan kas disebut dengan *cash inflow* atau aliran kas masuk. Maka dalam hal ini perusahaan harus mempunyai manajemen keuangan yang benar agar tidak ada kesalahan dalam aliran kas.

 Akuntansi merupakan kegiatan jasa yang bertujuan memberikan informasi kuntitatif, terutama memiliki karakteristik pengambilan keputusan ekonomi dalam pengambilan pilihan yang wajar dalam pengembilan bagian keputusan. Dalam kegiatan akuntansi dan kegiatan bisnis, ada juga yang disebut rencana keuangan, yang angan penting dalam keuangan perusahaan. Perencanaan keuangan (*financial planning)* adalah hal yang popular di Indonesia sejak tahun 2010-an. Hal ini disebabkan karena banyak kelas menengah yang memiliki banyak mimpi mimpi keuangan. Menurut *financial planning standards Board Indonsesia* adalah proses untuk mencapai tujuan hidup seseorang melalui pengelolaan keuangan secara ter-integrasi dan terencana, yang termasuk dalam tujuan hidup seseorang antara lain : menyiapkan dana pendidikan bagi anak, menyiapkan dana hari tua dan pasangan hidupnya, menyiapkan dana untuk memiliki rumah, menyiapkan warisan bagi keluarga tercinta, menyiapkan dana untuk beribadah dan lain lainnya, dan adapula hal penting lainnya dalam keuangan yaitu laporan keuangan.

 Laporan keuangan merupakan berkas yang berisi pencatatan keluar masuknya uang di dalam perusahaan , seperti pencatatan pembelian ataupun penjualan produk jasa atau barang yang kita jual melalui penjualan tunai ataupun kredit. Biasanya laporan keuangan dibuat per-periode yang ditentukan oleh perusahaan.

 Dalam aktivitas bisnis kita tidak akan terlepas dari yang adanya utang dan piutang. menurut Martono dan Harjito (2011:95), berpendapat bahwa” piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan/pembeli atau pihak lain yang membeli produk”. Salah satu tujuan diadakannya sistem penjualan kredit ini adalah untuk meningkatkan aktivitas penjualan agar sesuai dengan target perusahaan, karena kebijakan seperti ini lebih diminati oleh pelanggan karena memudahkan pelanggan , dengan menunda pembayaran maka debitur tidak harus membayar secara langsung tetapi bisa diangsur sesuai kesepakatan sebelumnya, dan juga pelanggan bisa mendahulukan kepentingan yang harus diutamakan. Piutang juga bisa diartikan merupakan harta perusahaan yang terbentuk karena adanya tranksi penjualan secara kredit atas barang ataupun jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.

 Salah satu perusahaan yang menyediakan penjualan secara kredit adalah PD. Tidaya utama PD. Tridaya utama sudah berdiri sejak tahun 2002, perusahaan ini bergerak dibidang textile dan beralamatkan di kp. Pagaden Rt 01 Rw 01 Ds. Sukamulya , Kecamatan Rancaekek Kabupaten Bandung , perusahaan ini memasarkan kain ke berbagai daerah dan lebih khusus di Jawa Barat sepeti Bandung, Jakarta, Tanggerang dan Yogyakarta. Jenis produk kain yang dijual oleh perusahaan ini adalah kain polos putih, kain polos warna, baby terry, dan kain salur. Perusahan ini memilih jenis kain tersebut dikarenakan kain tersebut tidak musiman di pasaran dan akan terus banyak peminatnya.

 Perusahaan PD. Tridaya utama ini awalnya membeli kain kepada pabrik dan menjual lagi tetapi sejak 2017 PD. Tridaya Utama ini membuat kainnya sendiri dikarenakan persaingan di pabrik semakin hari semakin ketat. untuk penjualannya PD. Tridaya Utama menyediakan pembelian secara kredit dan juga cash, tapi banyak pelanggan yang memilih pembayaran secara kredit atau penjualan secara non tunai yang berarti para pelanggan mengambil barang terlebih dahulu dan kemudian membayar atau melunasi kewajibannya sesuai dengan jatuh tempo yang disepakati diawal. hal ini bertujuan selain meningkatkan penjualan tapi untuk memudahkan pelanggan untuk membeli produk dari perusahaan ini.

 Namun, tidak semua penjualan dengan system kredit ini berjalan dengan lancar atau sesuai rencana atau dilakukan dengan tepat waktu. Ada juga pelanggan yang membayar tidak tepat waktu dan tidak bisa ditagih. Pada penjajakan awal peneliti menemukan permasalahan permasalahan sebagai berikut ,yaitu:

1. Faktor internal

Keteledoran dari pihak kreditur dalam memenuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan diawal, kurangnya control dalam memberikan kredit kepada pelanggan, padahal debitur masih memiliki kewajiban yang belum dipenuhi selanjutnya, sehingga piutang yang lama tak tertagih dan menjadi macet. Serta pihak kreditur yang tidak tegas dalam menagih dan malah mengulur ngulur waktu untuk menagih kepada pelanggan padahal sudah jatuh tempo. Hal tersebutlah yang menyebabkan piutang tak tertagih.

1. Faktor eksternal

Keadaan debitur yang tak terduga dan juga watak buru debitur. Keadaan yang dimaksud adalah bangkrut, sakit parah ataupun meninggal dan tidak ada jaminan atau tidak ada pihak yang mau bertanggung jawab atas piutang yang sudah ada . juuga ada watak buruk debitur seperti tidak mau membayar padahal sudah jatuh tempo dan juga sudah ditagih berkali kali oleh kreditur.

 Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di lapangan, maka diketahui masih banyak piutang tak tertagiih oleh pihak kreditur karena masalah yang dialami diatas, hal ini dibuktikan dengan table di bawah ini :

**Tabel 1.1**

**Tabel Pembayaran Piutang**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Nama Debitur | Nomial transaksi | Sisa nominal jatuhtempo | Keterangan |
| 1 | A | Rp. 71.077.500 | Rp.12.370.170 | Lancar |
| 2 | B | Rp. 48.099.300 | Rp. 17.514.000 | Lancar |
| 3 | C | Rp. 49.904.700 | 0 | Lancar |
| 4 | D | Rp. 9.828.000 | Rp. 1.828.000 | Macet |
| 5 | E | Rp. 48.236.900 | Rp. 48.236.900 | Macet |
| 6 | F | Rp. 35.800.000 | Rp. 20.800.000 | Lancar |
| 7 | G | Rp. 6.094.000 | Rp. 5.094.000 | Macet |
| 8 | H | Rp. 49.344.700 | Rp. 19.344.700 | Macet |

 *Sumber : Laporan Keuangan PD. Tridaya Utama*

 Berdasarkan tabel diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PD. Tridaya Utama dikarenakan adanya permasalah terkait piutang, terdapat dua jenis piutang yang dikategorikan oleh perusahaan PD. Tridaya utama , yaitu : piutang lancar (piutang yang berasal dari pelangga yang membayar secara tepat waktu pada tanggal jatuh tempo yang ditentukan), dan piutang macet ( piutang yang terjadi akibat pelanggan tidak membayar sesuai jatuh tempo yang ditentukan ). Malakukan aktivitas penagihan piutang adalah yang membutuhkan penanganan yang memakai waktu dan tenaga. Berdasarkan uraian latar belakang, penelitu tertarik unyuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan Judul: **“Analisis Faktor-faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada Perusahaan PD.Tridaya Utama “**

* 1. **Identifikasi dan Perumusan Masalah**
		1. **Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian yang sudah diuraikan di atas maka peneliti mengindentifikasi masalah mengenai faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih di perusahaan PD. Tridaya Utama, yaitu:

1. Bagaimana gambaran umum tentang PD. Tridaya Utama?
2. Bagaimana Analisis yang menyebabkan piutang tak tertagih di PD. Tridaya Utama?
3. Apa saja faktor faktor yg mempengaruhi penyebab piutag tak tertagih?
	* 1. **Perumusan Masalah**

 Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut **“Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih di PD. Tridaya Utama.”**

* 1. **Tujuan dan Kegunaan Penelitian**
		1. **Tujuan penelitian**

 Berdasarkan latar belakang masalah dan perumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan penelitian ii adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan adanya piutang tak tertagih pada PD. Tridaya Utama, diantaranya untuk:

1. Mengetahui profil dan sejarah singkat PD. Tridaya Utama.
2. Mengetahui kondisi piutang tak tertagih di PD. Tridaya Utama.
3. Mengetahui analisis dan factor-foktor apa saja yang menyebabkan piutang tak tertagih di PD. Tridaya Utama.
4. Mengetahui upaya yang dilakukan dalam menangani piutang tak tertagih di PD.Tridaya Utama.
	* 1. **Kegunaan Penelitian**

 Peneliti berharap hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

 Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai factor-faktor penyebab timbulnya piutang tak tertagih pada perusahaan dan dapat menerapkan ilmu yang diperoleh di Universitas Pasundan dengan kondisi yang ada dalam dunia usaha.

1. Kegunaan praktis

 Manfaat dari penelitian ini dapat dipaparkan sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

 Penelitian ini dapat manambah pengetahuan dan wawasan penulis tentang faktor-faktor penyebab dan yang mempengaruhi piutang tak tertagih pada perusahaan dagang.

1. Bagi pihak PD. Tridaya Utama

Penelitan ini dapat dijadikan sebagai kontribusi dan bahan pertimbangan dalam menilai kinerja perusahaan guna melakukan persiapan dan perbaikan sehuungan dengan adanya pengaruh faktor-faktorpenyebab piutang tak tertagih tersebut.

1. Bagi Civitas Akademisi

 Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan dapat memberikan sumbangan pemikiran khususnya mengenai faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih pada PD. Tridaya Utama.

* 1. **Lokasi dan Lamanya Penelitian**
		1. **Lokasi Penelitian**

 Penelitian dilakukan di PD. Tridaya Utama yang beralamatkan di Kp. Pagaden Rt.01 Rw.01 Ds. Sukamulya Kecamatan Rancakek Kabupaten Bandung, Jawa Barat, 40394.

* + 1. **Lamanya Penelitian**

 Adapun penelitian yang dilakukan yaitu dimulai pada bulan November 2020 sampai dengan februari 2021.

* 1. **Jadwal Kegiatan**

**Tabel 1.2**

**Jadwal Kegiatan Penelitian**

