

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Seiring dengan semakin pesatnya perkembangan dunia usaha di Indonesia dalam era globalisasi sekarang ini menuntut perusahaan untuk terus meningkatkan kinerjanya. Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk memperoleh laba, dan untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan mempunyai strategi yang berbeda-beda dengan perusahaan lainnya, yang akhirnya hal tersebut menimbulkan persaingan antar perusahaan (Ul Maknunah & Lestari, 2018).

Persaingan antar perusahaan dalam memperoleh keuntungan saat ini hampir tidak ada celahnya. Semakin meningkat persaingan antar perusahaan membuat perusahaan harus memberikan pelayanan yang maksimal kepada para konsumennya (Sutrisno, 2017:51). Sehingga bersaing untuk lebih unggul dari perusahaan lain adalah salah satu hal yang wajar dilakukan perusahaan dalam dunia bisnis, begitu juga agar perusahaan mencapai tujuannya untuk memperluas dan mengembangkan bisnisnya. Maka dari itu, perusahaan guna dapat bersaing dengan perusahaan lainnya harus mampu meningkatkan nilai perusahaan dan mengelola perusahaannya dengan baik.

Perusahaan dalam melakukan pengambilan keputusan akan menggunakan laporan keuangan sebagai acuannya. Laporan keuangan akan memberikan gambaran kondisi keuangan perusahaan sekaligus dapat menjadi alat untuk menentukan arah dan tujuan perusahaan.

Laporan keuangan merupakan informasi seputar data yang tercatat dalam bentuk laporan yang memiliki tujuan untuk memberikan informasi mengenai kondisi keuangan dalam sebuah perusahaan. Laporan keuangan dapat memberikan informasi untuk pihak internal maupun pihak eksternal dari perusahaan mengenai kondisi dan posisi keuangan saat ini. Laporan keuangan dibuat berdasarkan periode, seperti per tiga bulan, per enam bulan dan biasanya bahkan per satu tahun.

Perusahaan dalam mengembangkan usahanya dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya yaitu penjualan. Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan antara penjual dengan pembeli dengan diikuti adanya pertukaran barang atau jasa dengan alat pembayaran seperti uang. Penjualan merupakan salah satu aktivitas yang menjadi tujuan perusahaan setelah memproduksi barang-barang. Penjualan dibagi menjadi dua, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi pembayarannya langsung menyerahkan sejumlah uang kepada kasir (Anggraeni, 2020). Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan barang dengan melakukan pengiriman terlebih dahulu sesuai dengan pesanan yang nantinya akan menimbulkan sebuah tagihan yang harus dibayarkan sesuai dengan waktu yang telah disepakati (Sitorus & Kurniawan, 2021)

Penjualan yang dilakukan secara kredit akan menimbulkan piutang. Piutang harus dikelola dengan baik oleh perusahaan agar perusahaan dapat menghindari piutang tak tertagih dan juga agar dapat menjaga kestabilan laba perusahaan. Semakin banyak perusahaan melakukan penjualan secara kredit, maka semakin tinggi proporsi aktiva yang terikat dengan piutang (Sulindawati et al., 2017). Tingkat penjualan yang dilakukan perusahaan akan menjadi penentu seberapa besar perusahaan melakukan inventasi dalam piutangnya.

Piutang merupakan harta perusahaan yang timbul akibat terjadinya penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Perusahaan menerapkan penjualan secara kredit di samping untuk mendapatkan laba juga bisa menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Salah satu keuntungan dari perusahaan melakukan penjualan secara kredit yaitu perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan yang berarti dapat menaikkan laba perusahaan. Di lain pihak dapat merugikan perusahaan, apabila debitur tidak mampu untuk melaksanakan kewajibannya. Kerugian ini dalam akuntansi sering disebut sebagai piutang tak tertagih.

Perusahaan dalam mengelola piutangnya, dapat menetapkan tingkat piutang tertentu dalam menghitung perputaran piutang di dalam perusahaan tersebut (Lestiowati, 2018). Perputaran Piutang merupakan rasio yang digunakan untuk menunjukkan lamanya piutang berubah menjadi kas. Perputaran piutang berfungsi untuk mengetahui berapa lama waktu yang dibutuhkan agar piutang dapat tertagih juga berapa jumlah piutang yang tertagih sehingga nantinya perusahaan akan menetapkan kebijakan kredit yang tepat pada periode selanjutnya. Semakin cepat perputaran piutang, maka semakin tinggi tingkat piutang tertagihnya (Lestiowati, 2018).

PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung merupakan perusahaan yang bergerak di bidang alas kaki, meliputi produksi dan pemasaran sepatu jenis *sports/casual* ke pasar lokal dan internasional. Pada awal pendirian, perusahaan memproduksi seluruhnya sepatu olahraga ke pasar internasional.

Seiring terhentinya penjualan ke pasar internasional pada tahun 2002, perusahaan mulai merintis penjualan sepatu ke pasar domestik dengan merk tersendiri yaitu “Tomkins”, yang sampai saat ini penjualannya sudah tersebar ke seluruh Indonesia. Selain memproduksi dan juga memasarkan sepatu dengan merk tersebut, perusahaan juga menerima pesanan produksi sepatu merk lain untuk keperluan ekspor seperti *Lonsdale*, *Dunlop*, *Firetrap*, dan lain-lain.

Perusahaan dalam melaksanakan penjualan kredit yang tinggi harus tanpa disertai dengan pertumbuhan piutang yang tinggi, sehingga perusahaan dapat dikatakan mampu mengendalikan piutangnya agar penjualan meningkatkan dan juga memperoleh pendapatan. Semakin piutang meningkat maka risiko yang terjadi pada perusahaan juga meningkat, bahkan banyak perusahaan yang juga mengalami kebangkrutan sebagai akibat dari besarnya piutang yang tak tertagih. Perusahaan melakukan penjualan secara kredit yang menimbulkan piutang, berarti perusahaan juga harus mampu menghadapi resiko berupa tidak terbayarnya piutang. Piutang tak tertagih tidak ada jaminan undang-undangnya, sehingga sulit untuk diselesaikan di pengadilan (Sutrisno, 2017:52). Oleh karena itu, perusahaan harus mampu mengantisipasi resiko piutang tak tertagih dengan melakukan evaluasi terhadap piutang perusahaan.

Namun, resiko piutang yang tak tertagih tidak dapat dihindari sepenuhnya oleh perusahaan. Pada peninjauan awal, peneliti menemukan permasalahan-permasalahan sebagai berikut, yaitu:

1. Syarat Pembayaran Piutang yang lama

Syarat pembayaran piutang usaha yang mencapai 120 hari atau 4 bulan pada piutang domestik dan 1 tahun lebih pada piutang internasional tentu saja memiliki dampak yang signifikan bagi perusahaan. Semakin lama syarat pembayaran piutang yang diberikan kepada debitur tentu saja akan semakin besar resiko kredit yang akan perusahaan hadapi. Resiko yang dihadapi perusahaan yaitu pelanggan mengalami kesulitan keuangan dan tidak mampu membayar piutang dalam waktu yang diharapkan. Tentu saja hal ini akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan karena piutangnya tidak tertagih.

2. Plafon kredit atau batasan maksimal kredit yang diberikan perusahaan terlalu besar

Perusahaan memberikan plafon kredit yang besar kepada debitur tentu saja dapat meningkatkan resiko piutang tak tertagih. Ketika perusahaan memberikan plafon kredit yang besar, maka semakin besar kemungkinan bahwa debitur akan mengambil jumlah piutang yang lebih besar yang pada akhirnya debitur mengalami kesulitan dalam membayar piutang tersebut.

3. Kebiasaan pelanggan membayar piutang yang lama

Terdapat debitur yang memiliki kebiasaan membayar piutang yang lama tentu saja dapat berkontribusi pada terjadinya piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih terjadi ketika perusahaan tidak dapat menagih pembayaran piutang dari pelanggan dalam waktu yang diharapkan, yang pada akhirnya pelanggan tersebut tidak membayar piutangnya.

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti di lapangan, maka diketahui bahwa telah terjadinya penurunan dan kenaikan piutang. Berikut data piutang tahun 2019 - 2021 PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung:

**Tabel 1. 1**

**Data Piutang pada PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung**

Keterangan	2019	2020	2021	Perubahan			
				2019-2020	%	2020-2021	%
Belum Jatuh Tempo	8.321.122.810	2.327.929.867	3.618.475.765	(5.993.192.943)	(72%)	1.290.545.898	55%
Sudah Jatuh Tempo	2.047.173.956	1.615.450.109	1.546.208.120	(431.723.847)	(21%)	(69.241.989)	(4%)
Cadangan penurunan nilai piutang	(528.009.092)	(791.133.759)	(1.057.574.461)	(263.124.667)	50%	(266.440.702)	34%
<b>Jumlah Piutang Usaha</b>	<b>9.840.287.674</b>	<b>3.152.246.217</b>	<b>4.107.109.424</b>	<b>(6.688.041.457)</b>	<b>(68%)</b>	<b>954.863.207</b>	<b>30%</b>

Sumber : Data diolah Peneliti Tahun 2023

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa pada tahun 2019-2020 piutang yang belum jatuh tempo mengalami penurunan sebesar 72% dan piutang yang sudah jatuh tempo mengalami penurunan sebesar 21% artinya piutang tersebut telah berhasil tertagih oleh perusahaan sedangkan cadangan penurunan nilai piutang mengalami kenaikan sebesar 50%. Cadangan penurunan nilai piutang adalah perkiraan atau estimasi nilai kerugian piutang yang berpotensi tidak dapat tertagih dimasa yang akan datang (Yunita & Indahwati, 2022). Kenaikan cadangan penurunan piutang menunjukkan bahwa perusahaan telah menambahkan lebih banyak dana untuk menutupi kemungkinan ketidakmampuan pelanggan untuk membayar piutang mereka.

Sedangkan pada tahun 2020-2021 piutang yang belum jatuh tempo mengalami kenaikan sebesar 55% artinya, perusahaan memiliki piutang yang belum tertagih, maka hal tersebut menunjukkan adanya permasalahan dalam pengelolaan piutang. Terjadi penurunan sebesar 4% pada piutang yang sudah jatuh tempo dan kenaikan kembali pada cadangan penurunan nilai piutang sebesar 34% yang berarti perusahaan mengalami peningkatan resiko kegagalan dalam pembayaran piutang oleh debitur, yang mengakibatkan penurunan nilai piutang dan peningkatan cadangan yang dibutuhkan untuk menutupi risiko tersebut.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul : **“Analisis Perputaran Piutang pada PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung Periode 2019-2021”**

## **1.2 Rumusan masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana gambaran umum tentang PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung?
2. Bagaimana analisis perputaran piutang pada PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung?
3. Apa saja hambatan-hambatan yang dihadapi dalam pengelolaan perputaran piutang dan upaya-upaya apa yang dapat dilakukan untuk mengatasi hambatan tersebut?

## **1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1.3.1 Tujuan**

Bersumber dari rumusan masalah diatas maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui gambaran umum PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung.
2. Untuk mengetahui bagaimana analisis perputaran piutang pada PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung.
3. Untuk mengetahui hambatan serta upaya apa saja yang dilakukan PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung dalam menghadapi masalah perputaran piutang.

### **1.3.2 Kegunaan Penelitian**

Peneliti berharap semua informasi pada penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran mengenai analisis perputaran piutang dan hambatan serta upaya dalam mengelola perputaran piutang.

2. Kegunaan Praktis

1. Bagi Penulis

Menambah dan memperluas wawasan berpikir peneliti mengenai konsep dan teori manajemen keuangan khususnya terkait dengan perputaran piutang.



## 2. Bagi perusahaan

Memberikan masukan terkait dengan pengendalian perputaran piutang sebagai salah satu pertimbangan bagi perusahaan dalam mengelola perputaran piutang agar pihak manajemen lebih cermat dan teliti dalam meningkatkan efisiensi perputaran piutang perusahaan dimasa yang akan datang.

## 3. Bagi Akademik

Penelitian ini juga diharapkan mampu menjadi pijakan dan referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan perputaran piutang serta menjadi bahan kajian lebih lanjut.

### **1.4 Lokasi dan Lamanya Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada PT Primarindo Asia Infrastructure Tbk Bandung yang beralamat di JL. Raya Rancabolang kelurahan No.98, Cisaranten Kidul, Kec. Gedebage, Kota Bandung, Jawa Barat 40295. Adapun waktu pelaksanaan penelitian ini selama 5 bulan dimulai pada bulan Januari sampai dengan bulan Mei 2023

**Tabel 1. 2**  
**Jadwal Penelitian**

No	Keterangan	Januari				Februari				Maret				April				Mei				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
<b>TAHAP PENELITIAN</b>																						
1	Penjajakan																					
2	Studi Kepustakaan																					
3	Pengajuan Judul																					
4	Pengajuan Usulan Penelitian																					
5	Seminar Usulan Penelitian																					
<b>TAHAP PENELITIAN</b>																						
1	Pengumpulan Data																					
	a. Observasi																					
	b. Wawancara																					
	c. Angket																					
	d. Dokumentasi																					
	e. Studi Kepustakaan																					
2	Pengolahan Data																					
3	Analisis Data																					
<b>TAHAP PENYUSUNAN</b>																						
1	Pembuatan Laporan Skripsi																					
2	Sidang Skripsi																					
3	Perbaikan Laporan Skripsi																					