

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada perkembangan ekonomi saat ini, persaingan di dunia usaha sangatlah tinggi. Hal ini menyebabkan banyak perusahaan yang berusaha untuk lebih mengutamakan efektivitas dalam operasional perusahaannya, serta keikutsertaan di berbagai komponen masyarakat dalam bidang ekonomi sangat diperlukan. Perusahaan harus meningkatkan kualitas dan efisiensinya untuk meningkatkan laba yang diharapkan. Demi meningkatkan laba, tak sedikit perusahaan yang menjual produk-produknya secara kredit kepada pelanggan. Penjualan kredit semacam ini sering dilakukan perusahaan dalam rangka meningkatkan jumlah penjualan hasil produk atau jasanya di pangsa pasar, mengingat keadaan persaingan yang semakin besar. Transaksi penjualan secara kredit seperti ini umumnya disebut piutang. Menurut Warren (2008) istilah piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya termasuk individu, perusahaan dan organisasi lainnya.

Menurut James (1997) piutang adalah jumlah uang dipinjam dari perusahaan oleh pelanggan yang telah membeli barang atau jasa secara kredit. Piutang tercipta sebagai akibat dari penjualan secara kredit. Oleh sebab itu perkiraan piutang sangat penting karena rata-rata perusahaan memiliki

perkiraan piutang. Piutang diharapkan akan tertagih dalam kurun waktu kurang dari satu tahun. Oleh sebab itu, perkiraan ini diklasifikasikan ke dalam aktiva lancar.

Yuliani (2012) menyatakan masalah piutang menjadi begitu penting dalam kaitannya dengan perusahaan manakala harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal. Di samping itu piutang juga harus dikelola dengan efisien yang menyangkut tentang laba atau tambahan laba yang diperoleh dengan perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang. Oleh karena itu setiap perusahaan mengambil kebijaksanaan untuk memberikan kredit yang sudah ditetapkan dan diharapkan untuk para konsumen atau pelanggan agar mereka membayar hutang tepat pada waktu yang telah ditentukan. Mengingat bahwa piutang merupakan suatu bentuk investasi yang cukup besar bagi perusahaan dan memberikan banyak manfaat bagi perusahaan, maka diperlukan adanya manajemen piutang yang lebih baik sehingga keuntungan-keuntungan yang didapat akan meningkat. Selain itu piutang juga dapat menjadi tolak ukur perusahaan dalam kemampuannya atas keseluruhan dana atau modal yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk operasi perusahaan dan menghasilkan keuntungan atau laba yang besar bagi perusahaan.

Piutang usaha dan piutang lain-lain disajikan dalam jumlah bersih setelah dikurangi dengan penyisihan piutang ragu-ragu yang ditentukan berdasarkan penelaahan terhadap tingkat ketertagihan saldo piutang. Piutang

ragu-ragu dihapuskan dalam periode ketika piutang tersebut dipastikan tak dapat tertagih. Penyisihan piutang ragu-ragu mencerminkan estimasi terbaik perusahaan dan anak perusahaan atas jumlah kemungkinan kerugian dari tak tertagihnya piutang. Beban penyisihan tersebut dicatat sebagai bagian dari beban umum dan administrasi pada laporan keuangan konsolidasi.

Perusahaan telekomunikasi adalah perusahaan yang paling dinamis. Seiring dengan perkembangan teknologi, perusahaan telekomunikasi semakin meningkatkan produk jasanya dan banyak perusahaan semakin bersaing ketang untuk kinerja yang optimal. Perusahaan telekomunikasi di Indonesia memiliki perkembangan yang sangat cepat seiring dengan perkembangan teknologi informasi. Teknologi memudahkan aktivitas semua orang dalam bertukar informasi dan berkomunikasi. Teknologi informasi yang berkembang cepat ini pula semakin memudahkan dan juga menghemat biaya pemakaian bagi para konsumen. Hal itu yang membuat perusahaan-perusahaan telekomunikasi harus mampu bersaing dengan tetap memperhitungkan resiko dari setiap keputusan yang diambil.

Jumlah operator telekomunikasi di Indonesia termasuk yang terbanyak di dunia yaitu mencapai 10 perusahaan telekomunikasi. Namun di antara jumlah tersebut terdapat enam operator terbesar yaitu Telkom, Telkomsel, Indosat, XL Axiata, Smartfren dan Bakrie Telkom. Menurut data Kominfo di website resminya, Indonesia berada di peringkat ke-6 terbesar di dunia dalam jumlah pengguna internet dan akan terus meningkat setiap tahunnya. Hal ini

tentunya akan sangat berpengaruh juga terhadap perusahaan-perusahaan telekomunikasi. Dimana mereka harus menciptakan strategi yang tepat untuk menjaga kualitas dan kuantitas perusahaan. Oleh karena itu manajemen piutang yang tepat sangatlah penting untuk menjaga stabilitas keuntungan perusahaan.

Penelitian ini mencoba menjelaskan inti permasalahan yang dihadapi sebuah perusahaan dalam hal manajemen piutang, untuk melihat sejauh mana efektifitas sebuah piutang dalam peranannya terhadap profitabilitas sebuah perusahaan.

Maka masalah kemudian muncul ketika debitur tidak melakukan pembayaran pada waktu yang telah ditentukan. Semakin besar penjualan secara kredit maka semakin tinggi pula saldo piutang yang akan dimiliki oleh perusahaan. Dan itu semua pasti akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mencapai profit yang telah ditetapkan. Oleh karenanya perlu penanganan yang serius untuk menetapkan kebijakan manajemen piutang sebagai upaya menjaga kuantitas perolehan laba perusahaan.

Berdasarkan data dan pernyataan-pernyataan yang telah diuraikan di atas maka penelitian ini mengambil judul: “Analisis Pengaruh Manajemen Piutang terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Telekomunikasi yang Terdaftar di BEI Periode 2010-2015”.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan, maka penelitian ini memiliki batasan masalah antara lain :

1. Laporan keuangan perusahaan berupa neraca dan laporan laba rugi selama 6 periode yaitu tahun 2010-2015 dengan metode *time series analysis*.
2. Pengukuran efektifitas manajemen piutang yang terdiri dari *Receiveble Turn Over* (RTO) dan *Average Collection Period* (ACP) dalam menilai tingkat profitabilitas perusahaan pada Perusahaan Telekomunikasi yang terdaftar di BEI periode 2010-2015.
3. Rasio profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Net Profit Margin* (NPM) yang menunjukkan seberapa besar presentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat dirumuskan pokok permasalahan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah *Receiveble Turn Over* (RTO) dan *Average Collection Period* (ACP) baik secara parsial maupun simultan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada Perusahaan Telekomunikasi yang terdaftar di BEI periode 2010-2015.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pengaruh *Receivable Turn Over* (RTO) dan *Average Collection Period* (ACP) baik secara parsial maupun simultan terhadap profitabilitas pada Perusahaan Telekomunikasi yang terdaftar di BEI periode 2010-2015.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Dengan melakukan penelitian ini serta menyusunnya dalam bentuk penulisan, dapat menambah pengetahuan serta pengalaman yang berharga dalam mengaplikasikan ilmu yang selama ini penulis dapat dari mengikuti perkuliahan.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang kondisi manajemen piutang di pasar modal Indonesia. Dan diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat untuk membantu proses pengambilan keputusan perusahaan untuk proses pengambilan keputusan dalam melakukan transaksi yang pembayarannya dilakukan beberapa saat setelah pemakaian barang/jasa. Sehingga pihak manajemen dapat mengelola profitabilitas perusahaan secara efektif.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi perluasan peneliti selanjutnya.