

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan yang semakin ketat menuntut koperasi / perusahaan untuk meningkatkan usahanya terutama menarik konsumen dengan memberikan pelayanan dan pengelolaan secara efektif dan efisien. Salah satu usaha menghadapi permasalahan tersebut dengan adanya kerja sama antara pihak satu dengan pihak lainnya, koperasi satu dengan koperasi lainnya atau masyarakat.

Koperasi merupakan salah satu pelaku ekonomi yang ikut mewarnai wajah perekonomian di Indonesia. Definisi koperasi menurut UU RI Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian pada Bab I Pasal I bagian kesatu adalah “Badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan huku koperasi dengan elandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus gerakan ekonoi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan

Persaingan yang semakin ketat dan tanpa batas menuntut perusahaan atau koperasi meningkatkan usahanya menarik konsumen dengan berbagai macam cara. Bahkan perekonomian di Indonesia sudah biasa dengan hutang piutang untuk peningkatan usaha agar memperoleh apa yang diinginkan.

Perekonomian berlandaskan pada Demokrasi Ekonomi maka masyarakat harus berperan aktif dan berpartisipasi dalam setiap aktifitas pembangunan. Hal ini untuk mendorong perkembangan koperasi, agar

mampu menjadi lembaga ekonomi rakyat yang mandiri dan timbul dengan kuat dalam masyarakat.

Berhasil tidaknya koperasi sangatlah berpengaruh terhadap anggotanya, sehingga koperasi dituntut untuk seoptimal mungkin dalam pengelolaan yang sebaik-baiknya dan dilakukan secara profesional, khususnya dalam segi keuangannya. Untuk mengetahui kondisi keuangan maka koperasi perlu menyusun laporan keuangannya. Laporan keuangan koperasi pada umumnya terdiri dari neraca, laporan rugi laba tercermin pada perhitungan hasil usaha dan laporan perubahan modal.

Kondisi keuangan koperasi merupakan faktor utama yang menentukan layak tidaknya suatu koperasi untuk tetap beroperasi. Hal ini menjadi kunci utama karena apabila suatu koperasi mempunyai kondisi finansial yang cukup sehat maka masyarakat akan semakin menanam kepercayaan pada koperasi tersebut.

Dalam menghadapi kondisi persaingan yang semakin kuat koperasi atau perusahaan memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan. Hal ini dapat dilakukan dengan merubah syarat pembayarannya. Koperasi atau perusahaan dapat menjual barang-barangnya yang semula dengan cara tunai kemudian bisa dilakukan secara kredit. Dengan demikian maka akan timbul piutang.

Piutang merupakan penjualan kredit yang sudah biasa dilakukan perusahaan atau koperasi saat sekarang pada zaman modern ini untuk menarik dan merangsang minat konsumen. Semakin longgar persyaratan yang

diberikan tentunya dengan asumsi langganan tidak merubah kebiasaan membayarnya maka akan semakin besar jumlah piutang.

Penjualan secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian hari saat jatuh temponya piutang akan terjadi aliran kas masuk (*cash inflow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus. Menurut Indriyo dan Basri (1995:83) piutang dapat diartikan pula "sebagai aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat penjualan secara kredit".

Dari uraian di atas maka koperasi berharap supaya periode pengumpulan piutang sesuai dengan jangka waktu kredit, bahkan dapat dipercepat. Untuk melakukan hal ini, maka diperlukan suatu strategi yang harus dilakukan agar tidak terjadi penyimpangan atas penjualan kredit, sehingga dapat mencapai pengumpulan piutang yang efisien dan efektif.

Menurut Suad Husnan (1995:38) bahwa faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam kebijaksanaan penjualan kredit adalah :

1. Standar kredit atau kualitas langganan yang akan diperkenankan memperoleh kredit.
2. Jangka waktu kredit, yaitu berapa lama seorang langganan yang membeli secara kredit harus sudah membayar utangnya.
3. Potongan (*discount*) yang diberikan kepada para langganan.

Ketiga faktor tersebut akan menentukan berapa jumlah piutang yang akan dimiliki, berapa lama piutang tersebut diharapkan akan terkumpul dan berapa besar piutang yang akan tidak terbayar.

Piutang dimaksudkan untuk memperbesar volume penjualan dengan sistem penjualan kredit. Akan tetapi dengan penjualan secara kredit mempunyai risiko yang berat, yaitu tidak tertagihnya piutang sebagian atau bahkan seluruh dari piutang yang terjadi, karena tidak semua piutang dibayar sesuai dengan waktu yang ditetapkan. Oleh karena itu diperlukan adanya manajemen piutang menyangkut masalah kebijaksanaan kredit, penetapan jangka waktu kredit, kebijaksanaan pengumpulan piutang. Hal ini sangat penting untuk mengetahui rentabilitas perusahaan atau koperasi ditinjau dari rasio rentabilitas dan profitabilitas.

Pengumpulan piutang memerlukan kebijaksanaan penjualan kredit yang kemungkinan dapat digunakan untuk menanggulangi masalah risiko kredit. Dengan kebijaksanaan itu dapat menentukan efisiensi dan efektivitas pengumpulan piutang. Pengumpulan piutang diharapkan dapat berpengaruh terhadap rentabilitas perusahaan atau koperasi.

Berdasarkan latar belakang di atas mendorong penulis untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH PENGUMPULAN PIUTANG TERHADAP RENTABILITAS (Studi Kasus Pada Koperasi Waris Surakarta)”**.

A. Pembatasan Masalah

Agar tidak terjadi penyimpangan pada persoalan pokok dan untuk mendukung hasil yang baik, maka penulis akan membatasi masalah pada:

- a. Total penjualan kredit.
- b. Perhitungan rata-rata piutang.

- c. Perhitungan perputaran piutang dan periode pengumpulan piutang.
- d. Laporan keuangan berupa neraca dan laporan rugi laba yang tercermin pada perhitungan Sisa Hasil Usaha (SHU) atau pendapatan bersih yang ditinjau dari rasio rentabilitas atau profitabilitas.
- e. Tahun penelitian adalah selama 5 tahun yaitu dari tahun 2000-2004 pada Pusat Koperasi Waris Surakarta.

B. Perumusan Masalah

Perumusan masalah merupakan bagian pokok yang sangat penting dari suatu penelitian. Dalam langkah ini peneliti mengajukan pertanyaan tentang masalah-masalah yang harus dicari jawabannya melalui kegiatan penelitian.

Menurut Winarno Surachmad (1980:34), menyatakan bahwa “Di dalam suatu penelitian ditetapkan dan dirumuskan terlebih dahulu tentang masalah yang diteliti, sebagai gambaran yang diperoleh jelas tidak menyimpang dari masalahnya”.

Berdasarkan dari uraian yang telah dikemukakan dalam latar belakang masalah, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

“Bagaimana pengaruh pengumpulan piutang terhadap rentabilitas studi kasus pada Koperasi Waris Surakarta”.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian berisi rumusan spesifik yang ingin dicapai oleh peneliti yang hendak dilaksanakan, sehingga tujuan penelitian berupa jawaban terhadap permasalahan yang telah dirumuskan dalam perumusan masalah. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk mengetahui pengaruh pengumpulan piutang terhadap rentabilitas studi kasus pada Koperasi Waris Surakarta ditinjau dari rasio rentabilitas dan profitabilitas dari tahun 2000-2004.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

f. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta dapat digunakan untuk membandingkan antara teori yang diperoleh dengan kondisi di lapangan.

g. Bagi Koperasi

Sebagai bahan penilaian dan pertimbangan bagi pengurus dalam menentukan kebijaksanaan penjualan secara kredit sehubungan dengan efisiensi dan efektivitas pengumpulan piutang dapat berpengaruh terhadap rentabilitas perusahaan atau koperasi ditinjau dari rasio rentabilitas atau profitabilitas.

h. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan acuan terutama bagi mereka yang akan mengadakan penelitian lebih lanjut mengenai masalah yang sama di masa yang akan datang.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Dalam penyusunan skripsi ini terdiri dari tiga bagian antara lain:

1. Bagian awal meliputi : Halaman Judul, Halaman Persetujuan,, Pengesahan, Halaman Pernyataan, Motto, halaman Persembahan, Kata Pengantar, Daftar Isi,, Daftar Gambar, Daftar Tabel, Daftar lampiran dan Abstraksi.
2. Bagian utama terdiri dari :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penulisan skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang pengertian koperasi, tujuan dan prinsip-prinsip koperasi, pengertian piutang, faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang, pengertian kebijakan kredit, pengertian pengumpulan piutang, risiko kredit dan penyaringan para langganan, pengertian rentabilitas dan rentabilitas ekonomi, pengaruh

pengumpulan piutang terhadap rentabilitas, kerangka pemikiran dan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang pengertian metode penelitian, objek penelitian, subjek penelitian, populasi, sampel, sampling, variabel penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum koperasi, penyajian data dan pembahasannya.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dari analisis serta saran.

3. Bagian akhir terdiri dari :

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN