

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat ini dengan semakin cepatnya perkembangan dunia usaha yang didukung oleh kemajuan teknologi dalam berbagai bidang mengakibatkan sebuah persaingan. Perusahaan dituntut harus bekerja lebih efektif dan efisien agar dapat bertahan serta mampu menghadapi persaingan yang semakin tajam.

Umumnya tujuan suatu perusahaan dapat dilihat dari sudut pandang ekonomi yakni untuk memperoleh keuntungan, menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan berkesinambungan operasi perusahaan. Sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya.

Setiap perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mewajibkan mereka harus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karenanya, tidak sedikit strategi yang dilakukan perusahaan dalam menjual barang atau jasa yang dimiliki secara tunai maupun kredit. Dengan penjualan barang maupun jasa secara tunai, perusahaan akan langsung mendapatkan uang tunai yang dapat digunakan untuk aktivitas operasional perusahaan. Sedangkan dengan penjualan secara kredit perusahaan tidak langsung mendapatkan uang tunai akan tetapi dapat meningkatkan volume penjualan.

Sebagian perusahaan yang masih dapat bertahan harus dapat melakukan terobosan-terobosan yang dapat meningkatkan penjualan untuk memperoleh pendapatan sehingga perusahaan aman dan terjamin. Terobosan disini dimaksud untuk menarik minat konsumen agar mau membeli barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

Salah satu terobosan yang dimaksud adalah dengan memberikan bantuan fasilitas kredit kepada konsumen agar memudahkan dalam memperoleh barang atau jasa yang diinginkan. Artinya perusahaan harus bisa menjual barang atau jasa dengan

cara kredit. Dengan demikian lahan target perusahaan bertambah luas karena memungkinkan perusahaan dapat menjaring pelanggan yang kurang mampu, dengan artian orang tersebut belum mampu membeli barang atau jasa dengan cara tunai.

Disisi lain perusahaan juga perlu mengantisipasi dampak dari penjualan kredit yakni memungkinkan adanya kerugian yang akan dialami perusahaan dari konsumen yang menunggak karena kurang mampu atau sengaja tidak melakukan pembayaran. Timbulnya cara penjualan seperti ini membawa pengaruh terhadap kegiatan perusahaan dan cara ini menimbulkan piutang dan biaya tambahan karena tidak tertagihnya piutang bagi perusahaan yang penanganannya harus dilakukan dengan serius dan butuh waktu yang lama.

Piutang merupakan bagian penting dalam laporan keuangan perusahaan karena merupakan aktiva lancar yang likuid dan selalu berputar. Artinya piutang akan menjadi kas ketika terjadi pembayaran dari pihak konsumen. Oleh karena itu, sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian sebaliknya, sistem yang kurang matang dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena kurangnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Pengendalian piutang dimaksudkan agar semua prosedur dan kebijakan yang sudah ditetapkan bisa dilaksanakan dengan yang diharapkan dan untuk dapat mengelola piutang sehingga perusahaan akan terus memantau perkembangan piutang perusahaan dan terus mengupayakan strategi-strategi untuk mengendalikan piutang yang tak tertagih agar bisa semakin berkurang.

Menteri Keuangan (MenKeu) Sri Mulyani Indrawati mengatakan bahwa bencana alam dapat menjadi salah satu faktor penyebab terjadinya gangguan dalam perekonomian.¹ Sebagai contoh yang familiar di saat sekarang ini mengenai Virus

¹Kementerian Keuangan Republik Indonesia, "*Bencana Alam Dan Pengaruhnya Terhadap Perekonomian*", <http://www.kemenkeu.go.id>, Diunduh pada tanggal 07 Februari 2018.

Corona 2019, dimana dampak dari virus ini sangat dirasakan bagi setiap perusahaan bahkan individu itu sendiri.

Menurut Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2B Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Bambang W. Budiawan mengatakan bahwa industri pembiayaan sedang menghadapi tantangan besar dalam menjaga arus kas di masa pandemi ini. Industri pembiayaan dinilai mengalami kendala dalam menggerakkan penjualan piutang dalam jumlah minimum sebagai dampak dari pandemi covid-19.²

Krisis Ekonomi yang terjadi karena dampak dari adanya pandemi virus corona dipenghujung tahun 2019 sampai hari ini mengakibatkan banyak perusahaan kalah dalam persaingan dan harus mengurangi tenaga kerjanya untuk bisa mempertahankan perusahaannya, bahkan tidak sedikit perusahaan bangkrut karena kurangnya aset yang dimiliki perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya.

Ekonomi masyarakat yang terganggu ditambah himbuan untuk membatasi mobilitas di luar rumah membuat banyak pelaku usaha baik skala besar maupun kecil, susah payah untuk bertahan hidup. Bahkan hingga tahun kedua berlangsungnya pandemi, sejumlah perusahaan ritel besar di Indonesia telah mengumumkan alami kerugian hingga sampaikan tak lagi dapat bertahan.³

PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk adalah perusahaan pembiayaan konsumen bidang otomotif yang didirikan pada tahun 1990 dan memulai operasi komersialnya pada tahun 1991. Saat ini Adira Dinamika Multi Finance merupakan perusahaan pembiayaan konsumen yang terbesar ketiga di Indonesia dengan mengantongi jumlah piutang di atas Rp 30.000.000.000.000 dan telah meraih title yakni *Good-Performing Multifinance*.⁴

²Wibi Pangestu Pratama, "*Dampak Pandemi, Industri Pembiayaan Kesulitan Menggerakkan Penjualan Piutang*", <http://www.finansial.bisnis.com>, Diunduh pada tanggal 03 Agustus 2020.

³Luthfia Ayu Azanella, "*3 Perusahaan Ritel Besar Yang Tutup Gerai Di Tengah Pandemi Covid-19, Mana Saja?*", <http://www.kompas.com>. Diunduh pada tanggal 26 Mei 2021.

⁴Jenti Jay, "*Daftar Perusahaan Multifinance Terbaik 2021*", <http://www.mediaini.com>, Diunduh pada tanggal 19 Oktober 2021.

Pada perusahaan ini piutang merupakan komponen asset lancar yang penting dalam upaya mencapai tujuan perusahaan karena kegiatan utama perusahaan adalah menjadi perusahaan pembiayaan terbaik dan terkemuka di Indonesia. PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk akan selalu hadir dengan menyediakan produk dan layanan yang beragam, meliputi pembiayaan berbagai merek motor dan mobil baik baru maupun bekas, sesuai dengan siklus kehidupan konsumen dan memberikan pengalaman yang menguntungkan untuk sahabatnya. produk durables, serta kebutuhan yang mudah, tenor yang panjang.

Selain itu Adira Finance juga menawarkan dua jenis pembiayaan yang dapat dipilih oleh pelanggan yakni konvensional dan syariah.⁵ PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk berkomitmen untuk menjalankan misi yang berujung pada peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

Salah satu sumber pendanaan perusahaan berasal dari skema pembiayaan bersama dengan PT Bank Danamon Indonesia Tbk, dengan tingkat pendapatan tetap dan jangka waktu yang sama dengan piutang pembiayaan konsumen, piutang pembiayaan murabahah dan piutang lain-lain.

Dengan kata lain konsumen bisa memakai kendaraannya terlebih dahulu dan membayarnya sesuai dengan ketentuan jangka waktu yang telah ditetapkan. Apabila ada pelanggan yang terlambat membayar tagihan sesuai dengan jangka waktu yang telah diberikan, maka konsumen akan dikenakan denda sesuai dengan peraturan yang sudah ditetapkan dari perusahaan.

Aset keuangan harus dialokasikan ke salah satu dari tiga tahap penurunan nilai (stage 1, stage 2, stage 3) dengan menentukan apakah terjadi peningkatan risiko kredit yang signifikan atas aset keuangan sejak pengakuan awal atau apakah fasilitas tersebut gagal bayar pada tanggal pelaporan.

Stage 1 mencakup asset keuangan yang tidak memiliki peningkatan signifikan atas risiko kredit sejak pengakuan awal atau memiliki risiko kredit rendah pada

⁵Adira Finance, "*Laporan Keuangan Tahun Berakhir 31 Desember 2020*", <http://www.adira.co.id>. Diunduh pada tanggal 08 Februari 2021. H. 60

tanggal pelaporan. Aset keuangan yang dikategorikan sebagai stage 1 adalah aset keuangan dengan hari tunggakan kurang atau sama dengan 30 hari.

Stage 2 mencakup aset keuangan yang mengalami peningkatan signifikan atas risiko kredit, namun tidak memiliki bukti penurunan nilai yang obyektif. Stage ini dikategorikan dengan hari tunggakan dari 31-90 hari. Aset keuangan yang telah mengajukan program restrukturisasi, juga dianggap telah mengalami peningkatan risiko kredit yang signifikan sehingga akan dikategorikan sebagai stage 2.

Stage 3 mencakup aset keuangan yang dimiliki bukti obyektif penurunan nilai pada tanggal pelaporan. Tahap ini berisi debitor yang telah impaired (gagal bayar). Aset keuangan stage ini terhitung lebih dari 90 hari.⁶

Kendati demikian upaya yang dilakukan oleh Adira Finance untuk meningkatkan pelayanan dan penagihan Tunggakan pembiayaan kendaraan terus berlanjut. Namun tunggakan konsumen masih tinggi. Keadaan ini akan membuat menurunnya pendapatan perusahaan dari pembayaran baik pembiayaan konsumen maupun pembiayaan murabahah, yang dapat berimbas pada operasional perusahaan..

Tagihan Tunggakan pembiayaan pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk disetiap kelompok piutang seperti piutang pembiayaan konsumen, piutang pembiayaan murabahah, piutang sewa pembiayaan dan piutang lain-lain dapat dilihat pada daftar yang telah peneliti dapatkan selama 5 tahun terakhir pada table di bawah ini:

Tabel 1. Piutang PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk tahun 2016-2020
(Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Jumlah Piutang	Piutang Tertunggak	Piutang Tertagih
2016	Rp 25.523.737	Rp 11.740.696	Rp 13.783.041
2017	Rp 26.154.337	Rp 13.422.833	Rp 12.731.504
2018	Rp 28.068.196	Rp 13.361.864	Rp 14.706.332
2019	Rp 30.381.962	Rp 14.555.947	Rp 15.826.015

⁶Ibid., h. 41

2020	Rp 23.251.744	Rp 16.088.632	Rp 7.163.112
------	---------------	---------------	--------------

Sumber: Laporan Tahunan PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk tahun 2016-2020

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah piutang tertunggak setiap tahunnya tidak tetap dimana piutang tertunggak relative meningkat setiap tahunnya kecuali ditahun 2018 sedikit menurun kemudian kembali naik kembali pada tahun 2019 dan puncaknya di tahun 2020 yang paling signifikan.

Dari penjelasan diatas diketahui bahwa PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk masih belum cukup efektif dalam mengelola pengendalian piutangnya. Dalam hal ini juga diketahui bahwa pelanggan yang menggunakan jasa pembiayaan dari PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk masih memiliki kecenderungan menunggak pembayaran.

Perusahaan membutuhkan aliran kas yang cukup untuk diputar dalam membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari serta memenuhi kewajiban perusahaan. Namun bertambahnya jumlah pelanggan memicu kenaikan volume pembiayaan dan piutang sehingga perusahaan harus meningkatkan pengendalian terhadap piutang, salah satunya dengan memaksimalkan penagihan kepada konsumen dengan tujuan untuk dapat meningkatkan pendapatan. Dengan kata lain mengurangi banyaknya tunggakan piutang yang meningkat setiap tahun.

Melihat begitu besarnya peran piutang dalam mendukung kelancaran aktivitas perusahaan, maka peneliti tertarik membuat penelitian tentang “Analisis Efektivitas Penagihan Piutang terhadap Peningkatan Pengendalian Piutang pada PT. Adira Dinamika Multi Finance TBK.”

B. Identifikasi Masalah

Adapun peneliti telah mengidentifikasi masalah pada penelitian ini dan menemukan hal-hal sebagai berikut:

1. Tingginya Tunggakan piutang pembiayaan setiap tahunnya.

2. Terjadinya kenaikan konsumen tunggakan pembiayaan yang kurang baik bagi perusahaan menimbulkan dampak terhadap laporan piutang tertunggak bagi perusahaan.
3. Piutang tertunggak selalu menghadapi kenaikan kecuali tahun 2018 sedikit mengalami penurunan.

C. Batasan Masalah

Adapun peneliti telah memberikan batasan masalah terkait penelitian ini agar lebih fokus terhadap topik yang diteliti sebagai berikut:

1. Penelitian ini memfokuskan terhadap bagaimana pengelolaan piutang usaha terkait pengendalian dan efektivitas penagihan piutang yang dilakukan selama ini pada PT Adira Finance Dinamika Multi Finance Tbk.
2. Penelitian ini memfokuskan terkait dengan masalah tunggakan piutang yang ada pada PT. Adira Finance Dinamika Multi Finance Tbk guna untuk meningkatkan penagihan piutang.

D. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, peneliti menyimpulkan rumusan masalah yang dapat diangkat untuk penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana efektivitas penagihan piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk?
2. Bagaimana pengendalian piutang perusahaan dilihat dari rasio perputaran piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk?
3. Bagaimana pengendalian piutang perusahaan dilihat dari rasio jangka waktu penagihan piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk?
4. Bagaimana pengendalian piutang perusahaan dilihat dari rasio tunggakan pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk?

5. Bagaimana pengendalian piutang perusahaan dilihat dari rasio penagihan piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui efektivitas penagihan piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk.
2. Untuk mengetahui pengendalian piutang perusahaan dilihat dari rasio perputaran piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk.
3. Untuk mengetahui pengendalian piutang perusahaan dilihat dari rasio jangka waktu penagihan piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk.
4. Untuk mengetahui pengendalian piutang perusahaan dilihat dari rasio tunggakan pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk.
5. Untuk mengetahui pengendalian piutang perusahaan dilihat dari rasio penagihan piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk.

F. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang mungkin bisa didapat dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman ilmu dan wawasan tentang pengaruh pengendalian dan penagihan piutang usaha pada perusahaan. Serta harapannya bisa membantu peneliti untuk menyelesaikan salah satu tugas akhir di kampus UIN SU.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan bisa membantu dalam memberikan informasi dan bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam meningkatkan solusi

terkait masalah tunggakan pembiayaan konsumen dan murabahah serta mampu meningkatkan piutang tertagih untuk perusahaan kedepannya.

3. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian di masa yang akan datang serta bisa dijadikan penambah ilmu dan wawasan bagi yang membacanya.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN