

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada dasarnya tujuan dari setiap perusahaan, baik itu perusahaan jasa, dagang maupun industri adalah mencapai laba yang optimal. Memelihara produktivitas dan kontinuitas perusahaan, kesejahteraan masyarakat, kesejahteraan anggota perusahaan dan sebagainya. Peranan manajemen merupakan salah satu faktor yang melatar belakangi keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan tersebut.

Dalam melaksanakan strategi dan kebijaksanaan manajemen perusahaan menghadapi berbagai masalah yang seringkali menghambat proses pencapaian tujuan perusahaan. Masalah-masalah tersebut baik berasal dari luar perusahaan (ekstern) maupun dari dalam perusahaan (intern).

Salah satu masalah yang berasal dari luar (ekstern) adalah stabilitas perekonomian yang berkembang dewasa ini. Kenaikan BBM yang sangat tinggi telah menyebabkan indikator ekonomi makro memburuk, tingkat inflasi tinggi, suku bunga naik, kemiskinan bertambah, tingkat pengangguran meningkat dan pertumbuhan ekonomi merosot. Akibatnya kredit macet meningkat dan rasio kecukupan modal turun sehingga pengusaha pada umumnya kesulitan likuiditas. Kenaikan suku bunga menambah beban bunga utang pemerintah sehingga mengancam kesinambungan fiskal dan menjadi kurang efektif mengatasi masalah

ekonomi. Situasi yang demikian menyebabkan ekonomi Indonesia terlalu bergantung pada efektifitas kebijakan moneter.

Kenaikan harga bagi penduduk lapisan bawah dan menengah merupakan fenomena ekonomi yang memukul daya beli yang tentu saja akan mempengaruhi tingkat penjualan perusahaan-perusahaan dan berkurangnya pangsa pasar (market share). Penurunan penjualan merupakan permasalahan besar yang sangat mendasar. Selain itu, tingkat harga bahan baku dan biaya operasional lain yang melonjak tinggi akan mengakibatkan peningkatan biaya produksi perusahaan, sehingga akan mempengaruhi kesinambungan perusahaan.

Sedangkan masalah yang berasal dari dalam (intern) diantaranya menyangkut masalah produksi, masalah penjualan, masalah pemasaran, masalah keuangan, dan lain-lain yang satu sama lain saling berkaitan. Salah satu masalah keuangan yang dihadapi perusahaan adalah bagaimana cara mempertahankan tingkat likuiditas sehingga dapat membayar kewajiban tepat waktunya.

Tingkat likuiditas sangat berpengaruh pada reputasi perusahaan. Karena menunjukkan kinerja perusahaan. Makin tinggi tingkat likuiditas maka kinerja perusahaan akan dianggap baik. Akan tetapi jika sebaliknya tingkat likuiditas rendah, maka kinerja perusahaan akan dianggap tidak baik.

Likuiditas perusahaan merupakan dasar bagi manajemen atau pemakai informasi keuangan lainnya untuk menilai apakah posisi keuangan perusahaan sehat atau tidak sehat, diantaranya kreditur jangka pendek seperti bankir dan pemasok, kreditur jangka panjang dan pemegang saham untuk mengetahui

prospek dari pembayaran bunga di masa yang akan datang dan deviden atas investasi yang telah ditanamkan.

Tersedianya aktiva lancar sebagai alat pembayaran hutang akan menentukan tingkat likuiditas perusahaan. Adapun kas dan setara kas merupakan salah satu unsur aktiva yang paling lancar atau likuid, karena merupakan alat pembayaran yang sangat cepat. Makin besar jumlah kas dan setara kas yang dimiliki suatu perusahaan maka makin tinggi tingkat likuiditasnya.

Untuk meningkatkan usahanya perusahaan biasanya menggunakan modal asing berupa hutang, baik hutang jangka panjang maupun jangka pendek kepada bank maupun pihak lain. Penerimaan hutang dapat menambah jumlah aktiva lancar sedangkan pembayaran hutang akan mengurangi jumlah aktiva lancar. Perubahan jumlah aktiva lancar ini akan mempengaruhi tingkat likuiditas perusahaan. Proporsi hutang harus diperhatikan agar tidak melebihi modal sendiri sehingga perusahaan tidak mengalami masalah likuiditas dikemudian hari. Selain itu penggunaan hutang pun harus digunakan secara efektif dan efisien.

Hutang jangka panjang dapat berubah menjadi hutang jangka pendek pada saat jatuh tempo sehingga perusahaan akan menghadapi jumlah hutang jangka pendek yang lebih besar dari biasanya karena perubahan tersebut. Hal tersebut menimbulkan masalah bila jumlah aktiva lancar tetap sedangkan jumlah hutang lancar lebih besar dan belum diantisipasi sebelumnya.

Penjualan merupakan puncak dari kegiatan operasional perusahaan, karena seluruh kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan baik perusahaan industri maupun perusahaan dagang, pada akhirnya akan mengarah pada proses penjualan.

Melalui penjualan suatu perusahaan akan mengembalikan aktiva berupa barang dagang atau produk jadi menjadi uang atau kas sebagai pengganti biaya pembelian atau harga pokok produksi. Penjualan menentukan keberhasilan bahkan kegagalan suatu perusahaan. Hal ini disebabkan penjualan sebagai sumber pokok pemasukan perusahaan sehingga mampu membiayai operasional sehari-harinya dan dapat memenuhi kewajiban-kewajiban yang jatuh tempo.

Mengingat sangat pentingnya peranan penjualan, perusahaan selalu berupaya meningkatkan penjualan. Ada beberapa strategi dan kebijaksanaan yang biasa dilakukan oleh perusahaan diantaranya dengan melakukan kegiatan promosi, memberikan potongan kepada pembeli, penjualan secara kredit, atau dengan memberikan semacam hadiah kepada pembeli yang telah membeli dalam jumlah tertentu.

Banyak manager berorientasi pada penjualan. Mereka berpikir semakin besar penjualan akan semakin baik perusahaan dan pertumbuhan penjualan dianggap sebagai tolak ukur keberhasilan. Tetapi meskipun penghasilan dari penjualan sebagai sumber utama pemasukan dan kas perusahaan, fakta menunjukkan pertumbuhan penjualan yang cepat juga dapat mengakibatkan masalah arus kas. Salah satu penyebabnya adalah piutang yang macet. Oleh karena itu peningkatan penjualan harus disertai dengan pengendalian piutang yang baik.

Penjualan yang besar biasanya akan menghasilkan laba yang sangat besar. Laba tersebut akan menambah jumlah aktiva lancar sehingga jaminan atas hutang jangka pendek perusahaan lebih besar sehingga kondisi ini dapat meningkatkan

likuiditas perusahaan. Namun sebaliknya penjualan yang kecil akan menghambat operasional perusahaan akibat kurangnya modal kerja, dan menghambat pembayaran kewajiban perusahaan kepada kreditur. Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat likuiditas perusahaan kecil.

Dari uraian yang telah diungkapkan diatas, maka peneliti merasa tertarik untuk meneliti hubungan antara penjualan bersih dengan likuiditas.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat di identifikasikan beberapa masalah yang dapat mempengaruhi besarnya tingkat likuiditas perusahaan antara lain:

1. Jumlah hutang lancar
2. Perputaran aktiva lancar
3. Jumlah aktiva lancar
4. Hutang jangka panjang yang telah jatuh tempo
5. Laba yang dicapai

C. Pembatasan Masalah

Dari berbagai masalah yang di identifikasikan di atas penelitian ini dibatasi pada masalah “Hubungan antara penjualan bersih dengan likuiditas pada perusahaan industri dasar dan kimia go publik di Bursa Efek Indonesia” karena mengingat keterbatasan waktu, tenaga, dan biaya.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah di atas maka perumusan masalah penelitian ini adalah “Apakah terdapat hubungan antara penjualan bersih dengan likuiditas pada perusahaan industri dasar dan kimia go publik di Bursa Efek Indonesia?”

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti: penelitian ini merupakan penambahan wawasan dan pengalaman tentang aplikasi yang peneliti dapatkan selama kuliah
2. Bagi perusahaan: sebagai masukan untuk dapat dimanfaatkan dalam menentukan kebijakan manajemen.
3. Bagi perpustakaan UNJ: merupakan masukan dalam mengembangkan materi perkuliahan dan sebagai tambahan informasi bagi perpustakaan.
4. Bagi peneliti: untuk menambah khasanah keilmuan serta menjadi salah satu acuan bagi penelitian selanjutnya.