

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Ditinjau dari sisi manajemen keuangan tujuan perusahaan adalah untuk memaksimalkan nilai perusahaan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Untuk menjalankan bisnisnya, perusahaan menetapkan tiga keputusan utama terkait dengan fungsi keuangan yaitu, keputusan investasi (*investment decision*), keputusan pendanaan (*financing decision*), dan keputusan pemberian deviden (*dividend decision*). Dalam membiayai kegiatan operasionalnya, perusahaan menetapkan kebijakan keuangan jangka pendek dan jangka panjang. Salah satu komponen dalam kebijakan keuangan jangka pendek adalah piutang usaha yang salah satunya adalah dalam bentuk piutang kredit.

Dalam dunia bisnis modern dimana tiap-tiap perusahaan saling berlomba dan bersaing untuk mendapatkan keuntungan penjualan yang maksimal. Hal tersebut mengharuskan perusahaan untuk mengambil strategi keuangan yang bisa mendukung performa penjualan yang diimplementasikan kedalam kemudahan mekanisme pembayaran. Secara umum, perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang industri menerapkan 2 macam kebijakan terkait dengan syarat pembayaran, yaitu pembayaran secara tunai (*Cash On Delivery*) dan pembayaran secara non tunai (kredit).

Sejalan dengan itu, PT. XYZ yang merupakan sebuah perusahaan industri yang bergerak dibidang manufaktur beton siap pakai (*readymix*

concrete), dalam melakukan transaksi perdagangan menerapkan dua macam syarat pembayaran, yaitu: pembayaran secara tunai dan non tunai.

Pembayaran secara tunai adalah pembayaran yang dilakukan sebelum atau pada saat barang dikirim, sementara pembayaran secara kredit adalah pembayaran yang dilakukan setelah barang dikirim dimana batas waktu pembayaran kredit (*due date*) ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

Pembayaran secara kredit dinilai sangat penting dilihat dari beberapa hal, yakni untuk meningkatkan omzet penjualan dan keuntungan perusahaan, mempererat hubungan dengan konsumen serta menjaga kestabilan keuangan perusahaan (Hedges, 2003:11).

Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diminta oleh konsumen dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada konsumen tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada konsumen selalu dilalui dengan analisis kredit kepada konsumen.(Mulyadi, 2008:210)

Perlu disadari bahwa pemberian fasilitas kredit memiliki resiko yang besar, yaitu kemungkinan terjadinya gagal bayar. Banyak perusahaan yang masuk kategori baik dalam hal pembayaran tiba-tiba bisa memberikan resiko yang besar di kemudian hari karena banyak faktor yang mempengaruhinya. Thacker dalam *website*-nya mengatakan bahwa banyak perusahaan yang

beroperasi tahun demi tahun hanya mampu menyelesaikan kredit macet kurang dari 3% (allbusiness.com). Oleh karena itu, untuk menghindari tingginya resiko kredit macet maka diperlukan analisis yang baik sebelum menyetujui permohonan kredit dan melakukan pengendalian yang ketat terhadap kredit berjalan.

Sebelum perusahaan menyetujui permohonan kredit, perusahaan harus memastikan bahwa lembar aplikasi kredit dan persetujuan kredit telah terisi dengan lengkap dan benar kemudian melakukan proses analisis kredit dengan menggunakan prinsip analisis 5C (*The Five C's of Credit Analysis*) yaitu; *character* (Watak), *capacity* (Kemampuan), *capital* (Modal), *collateral* (Jaminan), dan *condition* (Kondisi) untuk menilai kelayakan pemberian kredit. Setelah kredit diberikan, pengendalian kredit harus dilakukan sebaik mungkin guna meminimalkan kemungkinan terjadinya kredit macet. Pengendalian kredit dilakukan dengan menerapkan 4 fungsi manajemen yaitu, Perencanaan (*Planning*), Pengorganisasian (*Organizing*), Pengarahan (*Leading*) dan Pengawasan (*Controlling*).

Berdasarkan model analisis kelayakan kredit yang diterapkan perusahaan, dalam prosesnya perusahaan tidak menerapkan prinsip *collateral* (jaminan), selain itu perusahaan juga tidak mensyaratkan konsumen menyerahkan neraca perusahaannya sehingga hal ini dapat berpotensi terhadap terjadinya resiko ketidaklancaran kredit dan kredit macet yang cukup besar. Kebijakan pemberian kredit yang diterapkan oleh perusahaan lebih didasari

pada prinsip kepercayaan (*trust*). Hal tersebut bisa terlihat pada besarnya rasio resiko kredit *Credit Risk Ratio* (CRR) perusahaan. Rasio resiko kredit dihitung dengan membandingkan jumlah kredit tidak lancar dengan jumlah total kredit yang diberikan. Jika CRR dibawah 5%, maka pengendalian kredit masih berjalan efektif dan efisien.

Berdasarkan data perusahaan, nilai rata-rata CRR perusahaan pada triwulan I tahun 2010 adalah sebesar 3,461%, kemudian menurun menjadi 2,763% pada triwulan II tahun 2010 dan tetap stabil pada triwulan III yaitu sebesar 2,788% kemudian naik menjadi 4,585% pada triwulan IV. Dari data tersebut terlihat bahwa CRR perusahaan masih dalam kategori aman, meskipun demikian sistem pengendalian kredit masih harus dijaga dan ditingkatkan lagi dengan tujuan untuk lebih menekan rasio kegagalan bayar mengingat 74,097% pendapatan perusahaan berasal dari pos penjualan kredit dan 25,903% pendapatan berasal dari pos penjualan secara Tunai.

Berdasarkan data, meskipun masih tergolong aman, dimana nilai CRR perusahaan pada tahun 2010 sebesar 3,7% menunjukkan bahwa masih terdapat konsumen kredit yang mengalami ketidaklancaran pembayaran. Meskipun tidak semuanya masuk kedalam kategori kredit macet. Banyak faktor yang bisa menyebabkan suatu konsumen kredit mengalami ketidaklancaran pembayaran maupun kegagalan pembayaran. Faktor tersebut bisa berasal dari kondisi internal perusahaan (kreditur), kondisi internal konsumen kredit (debitur), maupun kondisi lingkungan perusahaan.

Bagi perusahaan yang sebagian besar pendapatannya berasal dari sektor kredit maupun penjualan kredit ketiga faktor tersebut sangat berpengaruh terhadap terjadinya ketidاكلancaran pembayaran. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chandra Dewi (2009) yang menyatakan bahwa faktor internal, faktor eksternal, dan lingkungan perusahaan berpengaruh terhadap resiko kredit. Sementara menurut Saunders (2002) dan Rosch (2005) resiko kredit dipengaruhi oleh beberapa faktor berikut: reputasi *debtor* (terdiri dari kemauan untuk membayar dan sejarah pembayarannya, kemampuan untuk membayar yang bisa dilihat dari pendapatan debtor), modal *debtor* dan rasio hutang, dan nilai jaminan.

Pada saat proses penilaian kredit, banyak faktor yang bisa dijadikan bahan pertimbangan untuk menilai kelayakan suatu kredit dan menjadi syarat mutlak yang harus dipenuhi perusahaan yang akan menjadi konsumen kredit. Syarat-syarat tersebut diantaranya adalah laporan keuangan perusahaan, kondisi manajemen dan organisasi perusahaan, pemasaran perusahaan dan kondisi perekonomian (Jusuf, 2010)

Berdasarkan uraian diatas, penulis ingin meneliti lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang memiliki pengaruh terhadap resiko penjualan kredit pada. Pada penelitian ini penulis hanya membatasi penelitian pada faktor internal perusahaan yang menjadi konsumen kredit. Konsumen kredit adalah perusahaan atau badan usaha yang membeli barang secara kredit (termin) dengan jangka waktu pembayaran yang ditentukan sesuai kesepakatan antara

kedua belah pihak pada awal pengajuan aplikasi kredit. Oleh karena itu, penulis memberikan judul pada skripsi ini, “**Analisis Faktor Internal yang Berpengaruh Terhadap Kelancaran Pembayaran Kredit pada Perusahaan Konsumen PT. XYZ**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka dapat dirumuskan pokok-pokok permasalahannya sebagai berikut:

1. Apakah faktor profitabilitas perusahaan, *firm size*, *credit size*, *credit term* dan umur perusahaan konsumen secara parsial dan simultan berpengaruh terhadap kelancaran pembayaran kredit?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh profitabilitas perusahaan, *firm size*, *credit size*, *credit term* dan umur perusahaan konsumen terhadap kelancaran pembayaran kredit secara parsial dan simultan.

1.4 Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini, penulis berharap agar hasil yang diperoleh dapat memberikan manfaat antara lain:

1. Manfaat akademis, penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan dan menambah wawasan pendidikan khususnya di bidang manajemen keuangan.
2. Manfaat praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan bahan evaluasi bagi internal perusahaan tentang faktor-faktor yang berpengaruh terhadap resiko kredit.
3. Manfaat bagi perusahaan pemberi kredit, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan evaluasi bagi perusahaan pemberi kredit untuk lebih memperketat proses persetujuan kredit dan proses pengendalian kredit agar nilai resiko kredit yang dihadapi perusahaan semakin kecil.