

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Negara Indonesia adalah negara yang pertumbuhan ekonominya masih kurang. Koperasi sebagai salah satu perekonomian di Indonesia berusaha sekeras mungkin agar mampu berperan dalam perekonomian nasional. Koperasi merupakan pelaku ekonomi yang harus dibina dan dikembangkan secara terus menerus, baik dari sudut pengembangan usaha anggota maupun unit-unit usaha koperasi. Agar keberadaan koperasi dapat dirasakan dan diterima oleh anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, maka secara tidak langsung tujuan koperasi adalah meningkatkan kesejahteraan anggota.

Koperasi merupakan pelaku ekonomi yang harus dibina dan dikembangkan secara terus menerus, baik dari sudut pengembangan usaha anggota maupun unit-unit usaha koperasi agar keberadaan koperasi dapat dirasakan dan diterima oleh anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, maka secara tidak langsung tujuan koperasi adalah meningkatkan kesejahteraan anggota.

Pembinaan koperasi sebaiknya diarahkan pada pematapan dan peningkatan usaha koperasi, dengan demikian koperasi harus mampu mengembangkan usahanya sesuai dengan kebutuhan anggota dan masyarakat

sekitarnya. Pada gilirannya koperasi akan menjadi kuat dan mampu memberikan pelayanan maksimal kepada anggota dan masyarakat.

Pengertian koperasi itu sendiri telah dijelaskan dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian pasal 1 ayat (1) yang menyatakan bahwa:

“Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas azas kekeluargaan”.

Dari uraian diatas dapat dijelaskan bahwa koperasi sebagai suatu kegiatan usaha yang harus dilaksanakan atas dasar kepentingan bersama. Oleh karena itu, koperasi harus terus dibina agar mampu mengembangkan usahanya sesuai dengan kepentingan anggotanya, dan pada akhirnya koperasi merupakan wahana ekonomi yang memberikan pelayanan kebutuhan anggota dan masyarakat.

Prinsip-prinsip koperasi yang terdapat pada Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 tahun 1992 tentang perkoperasian pasal 6 menjelaskan bahwa koperasi melaksanakan prinsip-prinsip koperasi yang meliputi:

1. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka;
2. Pengelolaan dilakukan secara demokratis;
3. Pembagian usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota;
4. Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal;
5. Kemandirian;
6. Pendidikan perkoperasian;

7. Kerjasama antar koperasi.

Koperasi dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Koperasi Karyawan Industri PT. Insansandang Internusa mengutamakan kepentingan anggota guna tercapainya kesejahteraan anggota. Dalam mencapai tujuannya, keberhasilan koperasi dalam mensejahterakan anggota bisa diukur melalui manfaat ekonomi yang diberikan.

Koperasi Karyawan Industri PT. Insansandang Internusa yang beralamat di Jl. Rancaekek KM 22,5 Cinta Mulya, Jatinangor, Sumedang, Jawa Barat. Badan hukum nomor: 11026/BH/PAD/KWK/10/V/1996, ditandatangani oleh kepala kanwil Departemen Koperasi dan pembinaan kecil provinsi Jawa Barat, Drs. Soelistyo Darsono, dengan NIP : 160003934. Pada akhir 2019 Koperasi karyawan industri PT. Insansandang Internusa memiliki anggota sebanyak 729 anggota.

Pada saat ini banyak sekali koperasi yang melakukan penjualan kredit, salah satunya adalah kopkarin insan. Penjualan kredit tersebut nantinya akan menjadi piutang. Menurut Indriyo dan Basri (1995:83) piutang merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya politik penjualan kredit. Menurut Agus Hartijo dan Martono (2014:98) piutang dagang (*account receivable*) merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan / pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan. Piutang usaha ini muncul karena adanya penjualan kredit.

Berdasarkan pendapat kedua ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa piutang adalah politik penjualan kredit untuk merangsang minat pelanggan yang dilakukan untuk memperluas pasar dan meningkatkan hasil penjualan

Penjualan kredit yang kemudian menjadi piutang dagang dapat mempengaruhi besar kecilnya volume penjualan. Kopkarin Insan menginginkan volume penjualannya meningkat setiap tahun. Akan tetapi pada kenyataannya volume penjualan setiap tahun malah menurun. Faktor yang mempengaruhi menurunnya volume penjualan pada Kopkarin Insan yaitu daya beli anggota berkurang akan kebutuhan konsumsi. Selama lima tahun kebelakang setiap tahunnya piutang di Kopkarin Insan meningkat tetapi tidak membuat penjualan kredit meningkat.

penjualan kredit dapat juga memiliki resiko yang cukup tinggi apabila anggota tidak dapat membayar piutangnya pada jangka waktu yang telah ditetapkan oleh koperasi. Dengan menggunakan rasio tingkat perputaran piutang, maka penulis bisa mengetahui efisiensi terhadap pengelolaan piutang

Rasio perputaran atau rasio aktivitas yaitu rasio yang mengukur bagaimana koperasi menggunakan asetnya. Rasio aktivitas (*activity ratio*) juga disebut sebagai *ratio efisiensi* dan *perputaran* (Horne dan Wachowicz, 2012:172). Maka dengan analisis rasio aktivitas peneliti dapat mengetahui efisiensi pengelolaan aktiva khususnya piutang dagang dalam koperasi yang akan diteliti. Perputaran piutang (*receivable turnover*) sendiri menunjukkan berapa kali suatu persediaan menagih piutangnya dari suatu periode. Angka ini menunjukkan efisiensi koperasi dalam

mengelola piutangnya (Soemarso 2005:393). Seluruh koperasi tidak hanya menginginkan efisiensi dalam pengelolaan piutangnya, melainkan juga efektif dalam penggunaan dana. Hal ini menyebabkan peneliti juga akan menganalisis rasio yang mendukung dan berkaitan dengan piutang, yaitu likuiditas dan rasio profitabilitas.

Manajemen piutang ternyata mempunyai pengaruh terhadap naik turunnya volume penjualan. Dengan manajemen piutang, maka perusahaan dapat mengevaluasi anggota baru yang bertransaksi kredit, serta dapat memantau piutang-piutang mereka dari anggota lama yang mempunyai piutang, dan dapat dengan mudah melakukan tindakan-tindakan pencegahan bila terjadi piutang yang tidak dapat tertagih. Sehingga pada akhirnya koperasi dapat menjaga kestabilan terutama mengenai volume penjualan. Namun, koperasi tidak perlu terlalu ketat dalam mengevaluasi anggota baru yang bertransaksi kredit, karena hal itu akan menyebabkan manajemen piutang menjadi tidak efektif, sehingga akan berdampak pada penurunan tingkat penjualan.

Pengelolaan piutang pada Kopkarin Insan belum menjadi suatu hal yang penting dan sangat berpengaruh pada koperasi. Syarat pembayaran dalam penjualan kredit yaitu net/60 sehingga RT (*Receivable Turnover*) yang dianggap efektif oleh koperasi yaitu $360/60=6$ kali perputaran dalam satu tahun. Dari ketentuan tersebut maka peneliti dapat menghitung RT pada tahun 2015-2019, perhitungannya sebagai berikut:

Tabel 1.1 Perputaran Piutang

Tahun	Perputaran piutang
2015	3,57 kali
2016	2,88 kali
2017	2,31 kali
2018	1,99 kali
2019	1,54 kali

Sumber: Data penjualan piutang yang telah diolah

Berdasarkan perhitungan diatas bahwa RT dari tahun 2015-2019 masih belum efektif, karena RT selama lima tahun tersebut lebih kecil dari RT yang dianggap efektif oleh koperasi ($0,77 \text{ kali} < 6 \text{ kali}$) dan RT pun cenderung menurun. RT yang belum efektif dapat menyebabkan perputaran piutang yang semakin lambat, akan menambah jumlah akun piutang serta modal kerja dalam piutang yang semakin menumpuk. Modal kerja yang menumpuk pada akun piutang dapat dibidang kurang baik karena dapat menghambat jalannya operasional koperasi. Koperasi yang operasionalnya minim kemungkinan output yang dihasilkan juga semakin berkurang sehingga berpengaruh juga pada volume penjualan, maka usulan penelitian ini mengangkat judul **“Analisis Manajemen Piutang dalam Meningkatkan Volume Penjualan” (Studi pada Koperasi Karyawan Industri PT. Insansandang Internusa, Sumedang)**

IKOPIN

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, ada hubungannya manajemen piutang membuat volume penjualan meningkat. Maka dari itu, perumusannya sebagai berikut:

1. Bagaimana efisiensi pengelolaan piutang dalam meningkatkan volume penjualan pada Kopkarin Insan?
2. Bagaimana efektivitas penggunaan dana piutang dagang pada Kopkarin Insan?
3. Faktor-Faktor apa yang menyebabkan piutang meningkat?
4. Faktor-faktor penyebab rendahnya perputaran piutang?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk mendeskripsikan analisis manajemen piutang dalam meningkatkan volume penjualan.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin diperoleh dari penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Efisiensi pengelolaan piutang dalam meningkatkan volume penjualan pada Kopkarin Insan.
2. Efektivitas penggunaan dana piutang dagang
3. Faktor Penyebab piutang meningkat
4. Faktor-faktor penyebab rendahnya perputaran piutang

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

- a) Bagi peneliti, diharapkan peneliti dapat meningkatkan wawasan dan pengetahuan secara teoretis mengenai teori-teori yang dipergunakan dalam manajemen keuangan yang diperoleh selama duduk di bangku perkuliahan dan mengetahui ilmu manajemen piutang dalam meningkatkan volume penjualan.
- b) Bagi peneliti lain, diharapkan dapat menjadi bahan acuan atau evaluasi untuk diadakan penelitian lebih lanjut.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Koperasi, sebagai masukan serta bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dan kebijakan bagi Koperasi Karyawan Industri PT. Insansandang Internusa dalam hal pengelolaan manajemen piutangnya untuk meningkatkan volume penjualan.

IKOPIN