

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dengan semakin berkembangnya dunia usaha saat ini, maka persaingan perusahaan, khususnya antar perusahaan yang sejenis akan semakin ketat. Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut, maka diperlukan suatu penanganan dan pengelolaan sumber daya yang dilakukan oleh pihak manajemen dengan baik. Bagi pihak manajemen, selain dituntut untuk dapat mengkoordinasikan penggunaan seluruh sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan secara efisien dan efektif, juga dituntut untuk dapat menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan di masa yang akan datang. Dalam hal ini, perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja perusahaan yang baik, sehingga perusahaan akan dapat menjamin kelangsungan hidupnya.

Perkembangan ekonomi mendorong peningkatan dan pertumbuhan dunia usaha, hal ini berarti semakin banyak peluang yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan yang lebih banyak, untuk mencapai hal tersebut salah satunya menentukan kebijakan penjualan yang menguntungkan bagi perusahaan. Melihat fakta yang terjadi di pasar bahwa di tengah kondisi ekonomi yang masih dalam tahap pertumbuhan, sebagian besar perusahaan memiliki kemampuan untuk memberikan fasilitas kredit bagi pelanggannya. Berawal dari aktivitas vital perusahaan, yakni penjualan (penjualan kredit yang tujuan utamanya adalah menjaga kelangsungan perusahaan dalam kondisi sulit) maka piutang timbul. Piutang sebagai asset yang materil bagi perusahaan, karena sebagian besar penjualan umumnya dilakukan secara kredit. Dengan diterapkannya kebijakan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan dalam menjual produknya dan juga mempermudah perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak serta dapat memperluas pangsa pasarnya dalam melakukan perluasan usaha. Penjualan

kredit akan memberikan keuntungan yang lebih besar, hal ini disebabkan penjualan kredit menghendaki adanya laba yang lebih tinggi dibanding laba yang dikehendaki dalam penjualan tunai. Penjualan kredit akan mempengaruhi permintaan terhadap suatu produk yang ditawarkan, terutama disaat kondisi perekonomian yang belum sepenuhnya pulih seperti sekarang ini, ditambah lagi persaingan yang semakin ketat. Saat ini pembeli lebih memilih untuk membeli produk secara kredit, karena sebagian besar dari mereka tidak mempunyai kondisi keuangan yang kuat.

Dengan diterapkannya kebijakan kredit, maka akan timbul piutang, sehingga perusahaan harus menunggu saatnya piutang dilunasi, karena ada tenggang waktu antara saat penyerahan barang sampai dengan diterimanya uang. Apabila pelunasan piutang tidak lancar, maka akan mengganggu posisi keuangan, (terutama perusahaan yang arus kasnya kurang baik) karena modal kerja banyak tertahan dalam bentuk piutang tersebut. Pengelolaan piutang adalah unsur penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, karena piutang adalah sumber keuangan atau kas perusahaan salah satu manfaatnya adalah untuk pembiayaan operasional perusahaan. Pada dasarnya, setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya bertujuan memperoleh laba, dan juga perusahaan akan selalu berusaha agar laba selalu meningkat. Perolehan laba yang besar akan mengundang investor untuk bergabung dalam menanamkan modalnya di perusahaan. Piutang adalah tagihan kepada kreditur langganan sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit. Apabila kita mampu mempercepat perputaran piutang, maka risiko tidak tertagih piutang dapat diperkecil dan diperoleh laba di masa yang akan datang dapat ditingkatkan. Sehingga dengan kecilnya piutang yang tidak tertagih dapat menambah modal perusahaan untuk mendapatkan laba. Sehubungan dengan tujuan untuk memperoleh laba, maka perusahaan selalu membutuhkan dana untuk membiayai operasi perusahaan, misalnya untuk memberikan persekot pembelian, membiayai gaji pegawai, supplies kantor, dan lain-lain. Perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan dari masing-masing perusahaan dapat mempengaruhi perubahan besarnya profitabilitas ekonomi

perusahaan tersebut.

Laporan keuangan selain sebagai sumber informasi juga sebagai pertanggungjawaban dan juga menggambarkan indikator kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Salah satu jenis laporan keuangan adalah laporan laba-rugi dimana pengertiannya adalah ringkasan dari pendapatan dan biaya perusahaan selama periode tertentu, dan diakhiri dengan laba atau rugi bersih untuk periode tersebut. Laba tidak dapat menjadi satu-satunya tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang maksimum, perusahaan harus menghasilkan produk dengan cara dan dalam bentuk *volume* penjualan sehingga akhirnya akan didapat pendapatan penjualan. *Volume* penjualan diartikan sebagai seluruh jenis barang yang disediakan/diserahkan kepada konsumen atau pelanggan tanpa memandang jumlah rupiah relatif tiap jenis produk tersebut ataupun sering tidaknya produk tersebut dihasilkan, sedangkan pendapatan penjualan adalah kenaikan modal pemilik karena adanya penjualan produk kepada konsumen. Laba bersih akan terjadi kalau pendapatan yang dihasilkan melebihi pengorbanan untuk mendapatkan pendapatan tersebut, sedangkan kalau rugi dapat dibebankan terhadap operasi tahun berjalan (walaupun tidak sebagai pengurang pendapatan kotor), rugi tersebut dapat diperlukan sebagai pengurang laba bersih.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis memilih melakukan penelitian melalui website www.idx.co.id dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap laba bersih pada perusahaan pertambangan sektor pertambangan batubara yang terdaftar di bursa efek indonesia periode 2013-2016.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang penulis jelaskan diatas, maka penulis bermaksud membuat penelitian dengan perumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan pertambangan sektor pertambangan batubara yang terdaftar di BEI periode 2013-2016 ?

2. Apakah perputaran piutang berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan pertambangan sektor pertambangan batubara yang terdaftar di BEI periode 2013-2016 ?
3. Apakah penjualan dan perputaran piutang berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan pertambangan sektor pertambangan batubara yang terdaftar di BEI periode 2013-2016 ?

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian yang dilakukan tidak terlalu luas maka penulis telah mempersempit ruang lingkup pembahasan yang berkaitan dengan perusahaan pertambangan sektor pertambangan batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2013-2016 .

Penelitian ini membatasi hanya untuk mengetahui pengaruh penjualan dan perputaran piutang dan terhadap laba bersih perusahaan.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dijelaskan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba bersih perusahaan pertambangan sektor pertambangan batubara yang terdaftar di BEI periode 2013-2016.
2. Untuk mengetahui pengaruh perputaran piutang terhadap laba bersih perusahaan pertambangan sektor pertambangan batubara yang terdaftar di BEI periode 2013-2016.
3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap laba bersih perusahaan pertambangan sektor pertambangan batubara yang terdaftar di BEI periode 2013-2016.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Bagi Peneliti,
Untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan pemikiran yang berkaitan dengan pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap laba

bersih terutama pada perusahaan pertambangan sektor pertambangan batubara di BEI

2. Bagi Perusahaan,

Sebagai bahan informasi bagi pihak manajemen untuk menetapkan perencanaan dan pengambilan keputusan di masa yang akan datang sehingga tujuan utama perusahaan untuk mencapai laba tercapai, dapat bersaing dan bertahan dalam perkembangan dunia bisnis dapat tercapai sesuai harapan perusahaan, serta tetap terjaganya kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri (*going concern*).

3. Bagi Stiamak Barunawati,

Khususnya di lingkungan perguruan tinggi, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai acuan bagi peneliti lain yang tertarik untuk mengembangkan dan menganalisis lebih jauh studi tentang hal-hal yang berkaitan.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi mengenai latar belakang masalah yang menjadi acuan penelitian dan landasan penelitian. Terdapat rumusan masalah yang menjadi fokus orientasi penelitian. Terdapat Batasan masalah agar penelitian yang dilakukan tidak menyimpang dari rumusan masalah. Adapun tujuan dan manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian ini serta metode yang dilakukan dalam penulisan tugas akhir ini, dan yang terakhir dalam bab ini adalah sistematika penulisan yang berisi uraian singkat proses penulisan tugas akhir ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi mengenai teori-teori yang berhubungan dengan pembahasan penelitian yang menjadi landasan berpikir. Teori-teori tersebut diperoleh dari buku-buku referensi serta sumber informasi lain yang terkait dengan pembahasan penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjabarkan langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam melakukan penelitian dan penulisan laporan penelitian. Agar hasil yang dicapai tepat, maka diperlukan langkah-langkah penelitian yang terstruktur dan terarah, sehingga hasil yang diperoleh tidak menyimpang dari tujuan awal penelitian.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi analisis dari hasil pengamatan, pengumpulan, serta pengolahan data hingga hasil yang dicapai selama penelitian dan pembuatan laporan penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari pokok-pokok bahasan yang disertai dengan saran-saran bagi pihak terkait sebagai objek penelitian untuk memperbaiki kekurangan yang ada dan untuk perkembangan dimasa yang akan datang.