

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kilas balik ke beberapa tahun sebelumnya, terjadi gelombang pandemi Covid-19 pada tahun 2020 yang melanda dan menyebar hampir ke seluruh penjuru dunia, menciptakan suatu krisis di bidang kesehatan dan ekonomi yang belum pernah terjadi dalam beberapa dekade terakhir. Penyebaran virus yang merebak dengan cepat, mendorong pemerintah di berbagai negara untuk mengambil kebijakan *ekstrem* seperti isolasi wilayah (*lockdown*), pembatasan perjalanan baik domestik maupun internasional, serta penutupan kegiatan ekonomi yang dianggap tidak penting saat itu. Langkah-langkah tersebut dibutuhkan untuk mengurangi tingkat penyebaran penularan dan memberikan dampak signifikan terhadap kondisi ekonomi global, salah satunya adalah munculnya masalah terkait arus kas yang dihadapi oleh banyak perusahaan akibat penurunan penjualan dan tersendatnya kegiatan bisnis. Situasi tersebut mengharuskan banyak perusahaan untuk memberikan perhatian lebih pada pengelolaan kas dan efisiensi operasional demi menjaga keberlangsungan usaha.

Terlepas dari berbagai tantangan yang dihadapi, tingkat penjualan merupakan suatu indikator keberhasilan dalam setiap jenis usaha. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan akan mendorong peningkatan laba secara proporsional. Dalam kondisi persaingan yang semakin ketat setiap tahunnya, perusahaan saling berlomba untuk memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan guna memperoleh pangsa pasar dan mempertahankan pelanggan. Kemudahan syarat tersebut diberikan oleh perusahaan dengan mengubah sistem pembayaran dari langsung (tunai) menjadi pembayaran yang dilakukan secara tertunda (kredit). Hal tersebut termasuk salah satu upaya perusahaan guna mendorong pertumbuhan volume penjualan (Muthi, 2021).

Penjualan dengan sistem kredit tentunya memberikan manfaat bagi perusahaan karena menjadi daya tarik khusus bagi pelanggan. Opsi ini memungkinkan pelanggan yang memiliki keterbatasan finansial untuk tetap melanjutkan transaksi pembelian tanpa harus membayar langsung secara tunai pada saat itu juga. Penjualan barang atau jasa dengan cara kredit inilah yang kemudian akan menghasilkan piutang bagi perusahaan (Jaya *et al.*, 2020). Dan ketika piutang tersebut terjadi, maka kesulitan dalam melakukan penagihan piutang yang telah jatuh tempo merupakan masalah utama yang dihadapi perusahaan. karena dalam praktiknya sering kali tidak dapat terselesaikan sepenuhnya. Jika penerima piutang tidak dapat memenuhi kewajiban piutang yang dimilikinya, maka perusahaan berpotensi mengalami kerugian akibat adanya penjualan secara kredit tersebut.

Sebelum perusahaan mengambil keputusan untuk melakukan penjualan kredit, sebaiknya diperhitungkan terlebih dahulu mengenai total dana yang diinvestasikan dalam piutang, ketentuan-ketentuan serta jangka waktu yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang yang dapat terjadi dan risiko-risiko lain yang mungkin akan muncul di masa mendatang. Setiap penjualan kredit tentunya memiliki risiko akan piutang yang tidak dapat ditagih. Namun, hal ini dapat diminimalkan dengan adanya manajemen piutang yang baik oleh manajemen perusahaan. Sebab, manajemen piutang yang baik berguna untuk memantau piutang agar tidak menumpuk sehingga tingkat pengembaliannya pun lancar.

Manajemen piutang merupakan salah satu aspek yang sangat penting dalam pengelolaan keuangan sebuah perusahaan, mengingat piutang yang tidak tertagih dalam jangka waktu yang lama dapat berdampak langsung pada arus kas perusahaan, menghambat operasional, serta mempengaruhi stabilitas keuangan secara keseluruhan. Dalam praktiknya, berbagai industri menghadapi tantangan yang semakin signifikan dalam pengelolaan piutang, dimana sektor konstruksi merupakan salah satu diantaranya. Karakteristik proyek konstruksi yang memiliki nilai proyek tinggi serta siklus pembayaran yang panjang sering kali membuat perusahaan harus menghadapi kendala

keterlambatan pembayaran dari klien disebabkan oleh implementasi sistem penagihan dan kebijakan kredit yang belum optimal. Dengan menerapkan manajemen piutang yang lebih efektif, perusahaan di berbagai sektor, termasuk konstruksi, dapat mengurangi risiko piutang macet, mempercepat arus kas, meningkatkan kinerja perusahaan, serta meningkatkan daya saing dalam industri. Hal ini sejalan dengan pemahaman bahwa pengelolaan yang efisien dapat dipandang sebagai salah satu strategi dalam upaya mencegah risiko kebangkrutan (Siekelova *et al.*, 2017).

Sejumlah penelitian terkait manajemen piutang telah dilakukan sebelumnya, seperti yang diungkapkan oleh Rizkia *et al.* (2023) membahas pengelolaan piutang terhadap efektivitas arus kas dengan fokusnya di satu perusahaan pelabuhan, yaitu PT. Pelabuhan Tanjung Priok Cabang Panjang. Di samping itu, penelitian lain juga terfokus di satu perusahaan dengan mengangkat topik Efektivitas Manajemen Piutang pada PT. Electronic City Indonesia Tbk yang dilakukan oleh Safitri *et al.* (2024). Sebagian besar penelitian tersebut secara khusus menitikberatkan pada pengelolaan piutang dalam konteks satu perusahaan saja, Namun, terdapat juga penelitian yang mengkaji beberapa perusahaan sekaligus, dengan perbedaan terletak pada sub-sektor perusahaan yang menjadi objek penelitian, dapat dilihat dari penelitian yang dilakukan oleh Maisur dan Ramziah (2020), mengenai analisis pengelolaan piutang pada perusahaan jasa sub sektor kesehatan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018.

Studi yang berfokus pada sub sektor konstruksi bangunan di Indonesia dapat dikatakan masih terbatas, padahal sektor ini dikenal memiliki risiko piutang yang tinggi serta siklus pembayaran yang panjang. Dengan demikian, tujuan dari studi ini adalah untuk memperluas cakupan dengan menganalisis efektivitas manajemen piutang pada perusahaan Sub Sektor Konstruksi Bangunan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan kesesuaian latar belakang yang telah diuraikan, penelitian ini ingin menjawab permasalahan utama yang dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana tingkat efektivitas manajemen piutang dalam mempercepat siklus penagihan pada perusahaan sub sektor konstruksi bangunan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020-2024 ditinjau dari rasio perputaran piutang ?
2. Bagaimana tingkat efektivitas manajemen piutang dalam mempercepat siklus penagihan pada perusahaan sub sektor konstruksi bangunan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020-2024 ditinjau dari rasio periode pengumpulan piutang ?
3. Bagaimana tingkat efektivitas manajemen piutang dalam mempercepat siklus penagihan pada perusahaan sub sektor konstruksi bangunan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020-2024 ditinjau secara keseluruhan dari rasio perputaran piutang dan rasio periode pengumpulan piutang ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat efektivitas manajemen piutang dalam mempercepat siklus penagihan pada perusahaan sub sektor konstruksi bangunan tahun 2020-2024 yang ditinjau dari rasio perputaran piutang.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat efektivitas manajemen piutang dalam mempercepat siklus penagihan pada perusahaan sub sektor konstruksi bangunan tahun 2020-2024 yang ditinjau dari rasio periode pengumpulan piutang.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat efektivitas manajemen piutang dalam mempercepat siklus penagihan pada perusahaan sub sektor konstruksi bangunan tahun 2020-2024 yang ditinjau secara keseluruhan dari rasio perputaran piutang dan rasio periode pengumpulan piutang.

D. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Manfaat Bagi Perusahaan

Studi ini diharapkan dapat memberi rekomendasi praktik pengelolaan piutang berbasis data serta dapat berfungsi sebagai tolak ukur untuk membandingkan kinerja manajemen piutang dalam perusahaan sejenis, sehingga peluang perbaikan dapat teridentifikasi.

2. Manfaat Bagi Penulis

Sebagai nilai edukatif untuk meningkatkan pengetahuan penulis serta mengasah kemampuan analisis dalam mengolah data dan informasi terkait manajemen piutang pada perusahaan sub sektor konstruksi bangunan.

3. Manfaat bagi peneliti selanjutnya

Dapat menjadi referensi tambahan bagi peneliti selanjutnya apabila mengambil topik penelitian yang berkesinambungan dengan studi ini.

E. Sistematika Penulisan

Penulisan skripsi ini disusun secara sistematis dengan tujuan untuk memberikan alur yang jelas dan terstruktur. Adapun sistematika penulisan yang diterapkan adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi penjelasan mengenai latar belakang yang menjelaskan pentingnya penelitian yang dilakukan. Di dalamnya juga diuraikan identifikasi permasalahan, perumusan masalah, serta tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini. Selanjutnya, memuat uraian tentang manfaat penelitian. Pada bagian akhir, disajikan sistematika penulisan yang disusun secara runtut untuk memberikan gambaran umum mengenai isi keseluruhan penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini, akan dipaparkan teori-teori yang menjadi dasar dan memiliki keterkaitan langsung dengan topik penelitian. Teori-teori tersebut dikumpulkan dari berbagai referensi ilmiah yang relevan, termasuk buku teks, jurnal penelitian, serta sumber terpercaya lainnya yang dapat mendukung analisis terhadap permasalahan yang sedang dikaji. Hasil pemaparan teori tersebut selanjutnya dirangkum dan diolah menjadi kerangka pemikiran yang mengilustrasikan hubungan antar komponen dalam penelitian. Penyusunan kerangka pemikiran ini didasarkan pada landasan teori yang telah diteliti sebelumnya dalam tinjauan pustaka.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menyajikan uraian mengenai tempat dan waktu pelaksanaan penelitian, serta metode yang diterapkan dalam proses penelitian. Selain itu, juga menguraikan subjek penelitian yang mencakup penetapan populasi dan penentuan sampel, termasuk teknik pengambilan sampel yang digunakan. Lebih lanjut, dibahas pula teknik pengumpulan data yang diterapkan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan. Pengertian mengenai instrumen penelitian, baik berupa alat maupun bahan juga akan diulas bersama dengan prosedur pelaksanaan penelitian secara sistematis.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini memuat gambaran umum mengenai perusahaan, penyajian data yang dikumpulkan dari perusahaan serta analisis dan interpretasi data terkait permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan tersebut dengan memanfaatkan alat analisis yang digunakan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini memuat ringkasan hasil penelitian yang diperoleh dari penjabaran yang terdapat pada Bab Satu hingga Bab Empat, Selanjutnya, akan disampaikan beberapa saran sebagai bentuk implikasi dari hasil penelitian bagi pihak-pihak terkait.