

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Setelah pada awalnya transaksi barang dan jasa dilakukan secara barter dan dalam cara sederhana yaitu pertemuan langsung antara pihak yang mengalami surplus barang atau jasa tertentu dengan pihak yang mengalami kekurangan barang atau jasa tertentu, seiring perjalanan zaman, jumlah pelaku ekonomi yaitu masyarakat, serta jumlah dan variasi kebutuhan barang dan jasa terus berkembang dan meningkat, akhirnya dibutuhkan adanya perantara yaitu pelaku pasar dan bangunan fisik pasar.

Setelah diperkenalkannya uang sebagai alat tukar yang mempunyai nilai tukar standar, maka kegiatan ekonomi bukanlah berbicara tentang antara pihak yang mengalami surplus barang atau jasa dengan pihak yang mengalami kekurangan barang atau jasa lagi, melainkan antara pihak yang mengalami surplus uang dengan pihak yang memerlukan tambahan uang.

Sama seperti fenomena di atas, seiring perkembangan zaman perantara dibutuhkan dalam transaksi barter, begitu juga lalulintas uang membutuhkan suatu perantara. Perantara ini adalah lembaga keuangan. Lembaga keuangan menjawab tantangan tersedianya kebutuhan barang dan jasa bagi masyarakat dalam tempo instant akibat perkembangan jumlah pelaku ekonomi, jumlah kebutuhan barang dan jasa serta perkembangan jenis atau variasi kebutuhan barang dan jasa dalam

rangka untuk memenuhi kebutuhan hidup yang dibutuhkan dalam waktu pendek dan mendadak. Dewasa ini, perkembangan lembaga keuangan mengalami kepesatan yang cukup tinggi. Contoh bentuk dari lembaga keuangan adalah badan perbankan, asuransi, leasing, pembiayaan konsumen, pegadaian, dan anjak piutang, modal ventura, dana pensiun dan lain-lain.

Lembaga keuangan pada dasarnya berfungsi sebagai penghubung antara pihak yang memerlukan dana dengan pihak yang mengalami surplus dana. Semua bermotif pada kebutuhan tercukupinya barang dan jasa dari kedua belah pihak. Sehingga pihak yang mengalami surplus dana, menyimpan uangnya pada lembaga keuangan dalam rangka memenuhi kebutuhan barang dan jasanya kelak, begitu pula pihak pemerlu dana membutuhkan uang untuk diputar sehingga berproduksi menghasilkan barang dan jasa.

Sebagai suatu perantara, disamping tetap menjaga kepercayaan masyarakat dengan menjamin tingkat likuiditas, lembaga keuangan juga beroperasi secara efektif dan efisien untuk mencapai tingkat rentabilitas yang memadai.

Untuk memperbesar volume pendapatan, perusahaan harus mempunyai strategi pemasaran yang jitu karena pemasaran merupakan ujung tombak dari suatu perusahaan. Sebuah lembaga keuangan menjual kepercayaan karena pendapatan mereka berasal dari mitra langganannya mereka. Strategi pemasaran yang tepat akan dapat memenangkan persaingan usaha sehingga volume pendapatan yang ditargetkan dapat tercapai. Selain itu, strategi bersaing ini akan menunjukkan kematangan manajemen dalam menjalankan perusahaan.

Pendapatan terbesar dari suatu lembaga keuangan selalu berputar dalam bentuk piutang. Ini karena lembaga keuangan bertugas menyalurkan dana kepada masyarakat. Sebagian besar aset keuangan lembaga keuangan diklasifikasikan sebagai pinjaman yang diberikan dan piutang. Risiko piutang tidak tertagih tidak dapat dihindari karena tidak semua nasabah dapat melunasi seluruh hutang-hutangnya.

Apabila pelunasan piutang tidak lancar maka akan mempengaruhi posisi keuangan karena modal kerja banyak tertanam dalam piutang. Oleh karena itu, lembaga keuangan perlu menyisihkan hutang para nasabah yang tidak tertagih. Penyisihan ini dianggap sebagai taksiran jumlah piutang yang tidak tertagih dan merupakan penggambaran risiko.

Disinilah letak permasalahannya, dimana lembaga keuangan sebagian besar aset keuangannya diklasifikasikan dalam bentuk piutang dan pinjaman yang diberikan kepada nasabah, tetapi disisi lain harus pula menanggung risiko atau kemungkinan tidak tertagihnya piutang, yang pada akhirnya akan mengurangi total aktiva.

Penggunaan *assets*/harta dalam operasi usaha sebuah perusahaan sangat penting. Di samping itu, pembengkakan biaya akan mempengaruhi keefektifan harta. Dalam hal ini, perusahaan harus memperhatikan efisiensi dan efektivitasnya sehingga dapat meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba (rentabilitas).

Itikad baik, integritas dan kejujuran dari semua pihak sangat menentukan besar rentabilitas lembaga keuangan yang dihasilkan. Dalam kegiatan operasional sehari-hari semua kerjasama dari semua pihak supaya berjalan sesuai visi dan target yang akan dicapai sangat diperlukan sehingga kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang dimiliki dapat tercapai sesuai visi. Karena nasabah tidak berkepentingan untuk menjaga tingkat rentabilitas, maka sistem pengendalian lembaga keuanganlah yang harus meminimalisir dan meniadakan risiko kecurangan dari pihak nasabah. Sedangkan pihak intern lembaga keuangan baik karyawan dan pejabat juga berpotensi berlaku tidak curang sehingga hal tersebut juga merupakan faktor yang mempengaruhi tingkat rentabilitas yang dicapai.

Semakin berkembang dan besarnya suatu perusahaan maka semakin dibutuhkan manajer yang profesional. Apabila manajer perusahaan telah profesional maka akan dapat mengoptimalkan sumber daya perusahaan yang ada. Hal ini akan berimbas pada kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba (rentabilitas) yang optimal.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat diidentifikasi masalah-masalah yang mempengaruhi rentabilitas suatu lembaga keuangan sebagai berikut:

1. Jumlah laba yang kecil.
2. Manajemen perusahaan tidak mampu menekan pembengkakan biaya.

3. Persaingan yang tinggi dalam melakukan strategi pemasaran yang jitu.
4. Penggunaan harta/assets yang kurang efisien.
5. Piutang tidak dapat ditagih.
6. Ketidakjujuran, penipuan atau moral dan perilaku yang kurang baik dari pejabat, karyawan dan nasabah.

### **C. Pembatasan Masalah**

Dari permasalahan yang diidentifikasi di atas, supaya dapat dikaji secara terfokus dan jelas, maka permasalahan dibatasi pada “Hubungan antara penyisihan piutang tak tertagih dengan rentabilitas ekonomi.”

### **D. Perumusan Masalah**

Bertolak dari identifikasi masalah dan pembatasan masalah maka secara lebih spesifik masalah yang ada dapat dirumuskan sebagai berikut:

“Apakah terdapat hubungan antara penyisihan piutang tak tertagih dengan rentabilitas ekonomi?”

### **E. Kegunaan Penelitian**

1. Bagi peneliti agar dapat mengembangkan wawasannya dan dapat dijadikan acuan dalam melakukan penelitian selanjutnya.
2. Bagi perusahaan sebagai bahan masukan dalam penetapan besarnya penyisihan piutang tak tertagih.

3. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dan referensi bagi mahasiswa yang mengambil mata kuliah pendidikan akuntansi.
4. Menambah kekayaan ilmu pengetahuan untuk dapat ditelaah lebih lanjut.
5. Hasil penelitian ini dapat melengkapi perpustakaan UNJ.