

**PERANAN MANAJEMEN PIUTANG DALAM
MEMITIGASI RISIKO KREDIT PADA PT TPR**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen

Oleh:

Veronica Wijaya

2016120005

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA MANAJEMEN

Terakreditasi oleh BAN-PT No. 2011/SK/BAN PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2020

**THE ROLE OF RECEIVABLE MANAGEMENT IN
MITIGATING CREDIT RISK AT PT TPR**

NE



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete a part of requirements to
Obtain a Bachelor Degree of Management

By

Veronica Wijaya

2016120005

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

PROGRAM IN MANAGEMENT

Accredited by National Accreditation Agency No.2011/SK/BAN-

PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2020

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN



PERSETUJUAN SKRIPSI

PERANAN MANAJEMEN PIUTANG DALAM MEMITIGASI
RISIKO KREDIT PADA PT TPR

Oleh:

Veronica Wijaya

2016120005

Bandung, Januari 2020

Ketua Program Studi Sarjana Manajemen,



Dr. Istiharini, S.E., MM.

Pembimbing Skripsi,



Inge Barlian, Dra., Akt., Msc.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Veronica Wijaya
Tempat, tanggal lahir : Bogor, 11 Juli 1998
NPM : 2016120005
Program studi : Manajemen
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PERANAN MANAJEMEN PIUTANG DALAM MEMITIGASI RISIKO KREDIT PADA PT TPR

Dengan,

Pembimbing : Inge Barlian, Dra., Akt., Msc.

MENYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri.

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (*Plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal: 7 Januari 2020

Pembuat pernyataan:



(Veronica Wijaya)

ABSTRAK

PT TPR merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di sektor industri alas kaki (*out sole manufacture*). Dalam menjalankan aktivitas penjualannya, mayoritas penjualan PT TPR didominasi oleh penjualan kredit. Semakin banyak penjualan kredit maka akan semakin besar jumlah piutang yang beredar. Besarnya piutang usaha apabila tidak diikuti dengan pengelolaan manajemen piutang yang efektif, hal ini akan menimbulkan risiko kredit bagi perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif. Sedangkan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan studi lapangan melalui metode wawancara, observasi, dokumentasi dan juga studi literatur.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pengelolaan piutang di PT TPR belum optimal. Dimana kebijakan dan prosedur kredit serta penagihan yang diterapkan oleh PT TPR selama ini masih belum efektif dan efisien. Hal ini ditunjukkan dari banyaknya keterlambatan pembayaran piutang PT TPR yang cukup tinggi yaitu sebesar 59% piutang terlambat dibayarkan pada tahun 2018. Angka rata – rata periode tagih pada tahun 2018 mencapai 137 hari, dan jauh melebihi target periode kredit yang ditetapkan yaitu 60 hari. Banyaknya keterlambatan pembayaran piutang menimbulkan *opportunity cost* yang muncul pada tahun 2018 sebesar Rp. 407.587.086 dari pendapatan atas bunga deposito yang seharusnya dapat diterima PT TPR.

Maka dari itu perlu dilakukan beberapa upaya perbaikan pada kebijakan kredit dan penagihan di PT TPR. Sebaiknya PT TPR menerapkan kebijakan diskon tunai 2/10 n/60 untuk menarik pelanggan membayar secara tunai guna menghindari keterlambatan pembayaran piutang. PT TPR perlu lebih selektif dalam memberikan kredit dan perlu melakukan perbaikan pada prosedur pemberian kredit untuk pelanggan baru dan pelanggan lama serta menetapkan *credit limit* untuk pelanggan. PT TPR perlu memiliki bagian penagihan khusus yang berdiri sendiri yang aktif dalam melakukan penagihan. PT TPR juga perlu mengawasi piutang usahanya dengan membuat laporan pengumuman piutang secara periodik. Diusulkan juga untuk dibuatnya sistem baru pada program *database* perusahaan yang dilengkapi dengan *warning system* serta pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas.

Kata Kunci : Manajemen Piutang, Penjualan Kredit, Risiko Kredit

ABSTRACT

PT TPR is a manufacturing company engaged in the footwear industry sector (out sole manufacture). In carrying out its sales activities, the majority of PT TPR's sales are dominated by credit sales. The more credit sales, the greater the amount of outstanding receivables. The amount of trade receivables if not followed by effective management of accounts receivable, this will pose a credit risk for the company.

The research method used in this research is descriptive research method. While the data used in this study are primary data and secondary data. Data collection was carried out using field studies through interviews, observation, documentation and also literature studies.

The evaluation results show that the management of receivables at PT TPR has not been optimal. Where credit and billing policies and procedures applied by PT TPR so far have not been effective and efficient. This is indicated by the number of late payments of PT TPR receivables, which is quite high, namely 59% of late receivables paid in 2018. The average collection period for 2018 reached 137 days, far exceeding the target set for the credit period of 60 days. The large number of delays in payment of receivables creates an opportunity cost that arises in 2018 of Rp. 407,587,086 of income from deposit interest that should have been received by PT TPR.

Therefore, several efforts should be made to improve credit and billing policies at PT TPR. PT TPR should adopt a cash discount policy of 2/10 n / 60 to attract customers to pay in cash to avoid late payment of receivables. PT TPR needs to be more selective in providing credit and needs to make improvements to the procedure for granting credit to new customers and existing customers as well as establishing credit limits for customers. PT TPR needs to have a special independent billing section that is active in billing. PT TPR also needs to oversee its business receivables by making reports on accounts receivable periodically. It is also proposed to create a new system in the company's database program which is equipped with a warning system for customers who have not paid off their debts.

Keywords: Accounts Receivable Management, Credit Sales, Credit Risk

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat, kasih serta karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Peranan Manajemen Piutang dalam Memitigasi Risiko Kredit pada PT TPR” sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Manajemen di Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam menyusun skripsi ini tidak sedikit kesulitan dan hambatan yang penulis alami. Namun, berkat dukungan doa dan semangat dari orang – orang terdekat penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Orang Tua penulis atas semua doa, semangat, motivasi dan pengorbanannya baik moril dan materil untuk penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Dr. Istiharini, S.E., MM. selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
3. Inge Barlian, Dra., Akt., Msc selaku dosen pembimbing penulis yang bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing penulis dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
4. Ivan Prasetya, S.E., M.S.M., M.Eng. selaku dosen mata kuliah Metode Penelitian Manajemen.
5. Agus Hasan P.A., Des., M.Si. selaku dosen wali penulis yang telah memberikan bimbingan serta masukan pada saat perwalian selama penulis menjalani perkuliahan.
6. Pemilik dan seluruh pihak manajemen PT TPR yang telah memberikan izin penelitian dan memberikan bantuan, serta informasi yang berguna bagi penulis untuk melakukan penelitian.
7. Adik dan sepupu dekat penulis yaitu Andry, Hilda, Andrew dan Yosua yang setia menemani dan memberikan dukungan dan semangat untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Teman dekat penulis dari SMA yang senantiasa menemani, memotivasi dan memberikan semangat pada penulis dalam mengerjakan skripsi ini Pia,

Devi, Tesya, Stella, Vina, Khema, Veren, Grandi, Nata, Ken – Ken, Phanie, Jane dan Jejes.

9. Teman seperjuangan skripsi keuangan yang senantiasa menemani dan berjuang bersama dalam mengerjakan skripsi yaitu Olivia dan Michelle.
10. Teman - teman penulis di Manajemen Unpar yaitu Yuli, Lisa, Stacy, Jete, Mia, Kathleen, Ayu, Cathlin, Micheng, There, Cyn, Ichel, Naya, Cindy dan Erika, dan teman – teman lainnya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah mewarnai hari – hari penulis selama menjalani masa perkuliahan di UNPAR.
11. Teman – teman penulis yaitu Angel, Laura dan Via yang senantiasa menyemangati penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Teman – teman seperjuangan dalam seminar dan bimbingan skripsi Ibu Inge yaitu Anne, Prisa, Frans, Valen, Ryan, Hosea dan Martin yang telah menjadi penyemangat penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
13. Seluruh staf pengajar di Fakultas Ekonomi UNPAR atas segala ilmu dan bimbingan yang telah diberikan kepada penulis selama menjalani masa perkuliahan di UNPAR.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam skripsi ini. Oleh karena itu, penulis menerima adanya kritik dan saran yang membangun. Akhir kata, penulis berharap skripsi yang telah disusun ini dapat bermanfaat baik bagi perusahaan, penulis sendiri dan juga para pembaca.

Bandung, 7 Januari 2020

Veronica Wijaya

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Kerangka Pemikiran.....	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Manajemen Keuangan.....	9
2.2 Penjualan	9
2.2.1 Jenis – Jenis Penjualan	9
2.3 Piutang Usaha	10
2.3.1 Pengertian Piutang Usaha.....	10
2.3.2 Klasifikasi Piutang	11
2.3.3 Piutang Berdasarkan Jangka Waktu	11
2.4 Manajemen Piutang.....	12
2.4.1 Kebijakan Kredit	12
2.4.2 Kebijakan Penagihan	16
2.4.3 Pengawasan Piutang	16

2.4.4 Pengumuran Piutang.....	16
2.4.5 Dimensi Pemberian Kredit	17
2.5 Risiko Kredit	17
2.6 Laporan Keuangan	19
2.6.1 Tujuan Laporan Keuangan	19
2.6.2 Jenis Laporan Keuangan.....	20
2.6.3 Analisis Laporan Keuangan	21
2.6.4 Tujuan Analisis Laporan Keuangan	21
2.6.5 Analisis <i>Common size</i>	22
2.6.6 Analisis Rasio	22
BAB 3 METODE DAN JENIS PENELITIAN	27
3.1 Metode dan Jenis Penelitian.....	27
3.2. Sumber Data.....	28
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.4 Objek Penelitian	29
3.4.1 Profil Perusahaan.....	29
3.4.2 Visi & Misi Perusahaan.....	30
3.4.3 Produk PT TPR.....	30
3.4.4 Struktur Organisasi.....	31
3.4.5 Proses Bisnis di PT TPR.....	34
3.4.5 Alur Proses Produksi	34
3.4.6 Data Laporan Keuangan PT TPR Tahun 2017 & 2018.....	37
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	41
4.1 Kinerja Keuangan PT TPR Tahun 2017 & 2018	41
4.1.1 Analisis <i>Common size</i> Laporan Neraca PT TPR Tahun 2017 & 2018	42
4.1.2 Analisis <i>Common size</i> Laporan Laba Rugi PT TPR Tahun 2017 & 2018	43

4.1.3 Analisis Rasio Keuangan PT TPR Tahun 2017 & 2018	46
4.2 Kebijakan Kredit dan Kebijakan Penagihan PT TPR	52
4.2.1 Kebijakan dan Prosedur Kredit di PT TPR	55
4.2.2 Kebijakan dan Prosedur Penagihan Yang Diterapkan PT TPR.....	58
4.2.3 Pengawasan Piutang di PT TPR.....	60
4.3 Evaluasi Kebijakan Kredit dan Kebijakan Penagihan PT TPR	61
4.3.1 Evaluasi Kebijakan dan Prosedur Kredit di PT TPR.....	61
4.3.2 Evaluasi Kebijakan dan Prosedur Penagihan di PT TPR	64
4.3.3 Evaluasi Pengawasan Piutang di PT TPR	65
4.3.4 <i>Opportunity Cost</i> Yang Timbul Atas Keterlambatan Pembayaran Piutang Usaha	69
4.4 Upaya Perbaikan Yang Perlu Dilakukan Pada Kebijakan Kredit dan Kebijakan Penagihan Untuk Memitigasi Risiko Kredit PT TPR	70
4.4.1 Upaya Memberikan Kebijakan Diskon Tunai	71
4.4.2 Upaya Perbaikan Pada Prosedur Pemberian Kredit	72
4.4.3 Upaya Perbaikan Pada Kebijakan dan Prosedur Penagihan PT TPR.....	79
4.4.4 Upaya Pengawasan Piutang.....	80
BAB 5 KESIMPULAN & SARAN	85
5.1 Kesimpulan	85
5.2 Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Pengumuran Piutang PT TPR.....	4
Tabel 3.1	Laporan Neraca PT TPR Tahun 2017.....	37
Tabel 3.2	Laporan Neraca PT TPR Tahun 2018.....	38
Tabel 3.3	Laporan Laba Rugi PT TPR Tahun 2017.....	39
Tabel 3.4	Laporan Laba Rugi PT TPR Tahun 2018.....	40
Tabel 4.1	Analisis <i>Common size</i> Neraca PT TPR Tahun 2017 dan 2018.....	42
Tabel 4.2	Analisis <i>Common size</i> Laba Rugi 2017 dan 2018.....	43
Tabel 4.3	Rasio Likuiditas PT TPR 2017 & 2018.....	46
Tabel 4.4	Rasio Aktivitas PT TPR 2017 & 2018.....	48
Tabel 4.5	Rasio Hutang PT TPR 2017 & 2018.....	50
Tabel 4.6	Rasio Profitabilitas PT TPR 2017 & 2018.....	51
Tabel 4.7	Rasio Rata – Rata Periode Tagih PT TPR.....	65
Tabel 4.8	Rasio Perputaran Piutang PT TPR.....	66
Tabel 4.9	Pengumuran Piutang PT TPR.....	67
Tabel 4.10	<i>Rate</i> Suku Bunga Deposito Berjangka Bank BCA Tahun 2018.....	69
Tabel 4.11	<i>Opportunity Cost</i> PT TPR Tahun 2018.....	69
Tabel 4.11	Batasan Limit Kredit.....	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran.....	8
Gambar 3.1 Produk Sol Alas Kaki.....	30
Gambar 3.2 Sturktur Organisasi PT TPR.....	31
Gambar 3.3 Proses Bisnis PT TPR.....	34
Gambar 3.4 Proses Produksi PT TPR.....	35
Gambar 4.1 Prosedur Penjualan Kredit PT TPR.....	52
Gambar 4.2 Alur Pemberian Kredit Pelanggan Baru.....	55
Gambar 4.3 Alur Pemberian Kredit Pelanggan Lama.....	56
Gambar 4.4 Usulan Alur Pemberian Kredit Pelanggan Baru.....	73
Gambar 4.5 Usulan Form Pengajuan Kredit.....	76
Gambar 4.6 Usulan Alur Pemberian Kredit Bagi Pelanggan Lama.....	77
Gambar 4.7 Usulan Prosedur Pengawasan Piutang.....	81

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1.1 Penjualan Tunai dan Kredit PT TPR Tahun 2017&2018.....	2
Grafik 4.1 Penjualan Tunai dan Kredit PT TPR Tahun 2017&2018.....	45

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara	3
Lampiran 2 Pengumuman Piutang.....	97
Lampiran 3 Dokumen Penjualan.....	101
Lampiran 4 Dokumentasi Aktivitas di PT TPR.....	102
Lampiran 5 Usulan Formulir Pengajuan Kredit.....	103

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan usaha dan ketatnya persaingan bisnis mewarnai berbagai sektor industri di Indonesia. Salah satu industri yang ikut meramaikan persaingan bisnis di Indonesia dan merupakan tumpuan utama pertumbuhan ekonomi di Indonesia adalah industri manufaktur. Industri manufaktur khususnya sub sektor alas kaki merupakan industri dengan peluang dan prospek pasar yang cukup besar. Hal ini ditunjukkan dari kinerja positif yang dihasilkan sektor industri alas kaki seiring dengan meningkatnya jumlah permintaan sepatu dalam negeri.

Sepanjang tahun 2018, industri kulit, barang dari kulit, dan alas kaki mampu memberikan kontribusi dalam struktur produk domestik bruto (PDB) yang cukup besar, terutama pada pertumbuhan produksi kuartal II 2018 yang mampu menyumbang sebesar 27,73 persen. Sedangkan secara makro, dalam periode lima tahun (2012-2016) terjadi peningkatan signifikan terhadap konsumsi per-kapita masyarakat Indonesia terhadap alas kaki dari yang semula hanya dua pasang, kini menjadi lebih dari tiga pasang per tahun. (Kementrian Perindustrian Republik Indonesia, 2019) Dirjen Industri Kecil Menengah dan Aneka (IKMA) Kementerian Perindustrian, Gati Wibawaningsih menyampaikan bahwa Indonesia menempati peringkat ke-4 sebagai produsen alas kaki terbesar di dunia dengan total produksi mencapai 1,41 miliar pasang sepatu pada tahun 2018 atau memberikan kontribusinya sekitar 4,6% di dunia. (*kemenperin.go.id*) Hal ini menunjukkan adanya pertumbuhan pasar yang potensial untuk sektor industri alas kaki yang juga diikuti dengan semakin ketatnya persaingan antar pelaku bisnis.

Tingginya persaingan di sektor industri alas kaki menuntut setiap pelaku bisnis menggunakan strategi terbaiknya untuk bersaing mendapatkan laba semaksimal mungkin. Dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, salah satu upaya perusahaan untuk mencapai tujuannya memaksimalkan laba adalah dengan cara meningkatkan volume penjualannya dengan melakukan penjualan kredit. Penjualan kredit merupakan sistem penjualan yang paling

diminati oleh pelanggan, dimana dengan penjualan kredit pelanggan dapat melakukan penundaan pembayaran hingga jangka waktu tertentu yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

PT TPR adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri manufaktur dengan sub sektor alas kaki (*outsole manufacture*). Ruang lingkup kegiatan utama perusahaan yaitu memproduksi berbagai jenis varian sol alas kaki untuk dibuat menjadi sandal dan sepatu. Selama tahun 2017 dan 2018, aktivitas penjualan di PT TPR didominasi oleh penjualan kredit. Berikut merupakan perbandingan jumlah penjualan tunai dan kredit PT TPR pada tahun 2017 dan 2018 yang dapat dilihat pada grafik 1.1

Grafik 1.1
Penjualan Tunai dan Kredit PT TPR Tahun 2017 & 2018



Sumber : Data perusahaan yang telah diolah

Berdasarkan grafik 1.1 diatas dapat dilihat bahwa persentase total penjualan kredit PT TPR jauh lebih besar jika dibandingkan dengan penjualan tunai. Total persentase penjualan kredit pada tahun 2017 adalah 94% sedangkan persentase penjualan tunai adalah 6%. Sedangkan pada tahun 2018 penjualan PT TPR mengalami kenaikan dan untuk persentase penjualan kredit naik menjadi 95% dan 5% untuk penjualan tunai. Besarnya penjualan kredit di PT TPR menunjukkan bahwa perusahaan sangat bergantung pada seberapa baik sistem pengelolaan piutang dan penagihan di perusahaan. Penjualan kredit pada satu sisi memberikan

peluang bagi perusahaan untuk dapat memperoleh laba secara maksimal. Namun, salah satu akibat dari penjualan kredit adalah timbulnya piutang usaha. Besarnya piutang usaha apabila tidak dikelola dengan manajemen piutang serta prosedur penagihan yang efektif akan menimbulkan risiko kredit bagi perusahaan.

Risiko kredit merupakan salah satu risiko yang tidak bisa dihindari perusahaan akibat terjadinya penjualan kredit. Menurut Munawir S. (2012:238) penjualan kredit menimbulkan risiko bagi perusahaan yaitu potensi adanya kerugian akibat tidak dibayarkan hutang oleh debitur, risiko tidak dibayarnya seluruh atau sebagian piutang, risiko keterlambatan pelunasan piutang oleh pelanggan, dan risiko tertanamnya modal atau investasi yang besar dalam piutang. Menurut Ridwan S. Sundaja, Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja (2013:371) dengan membiarkan uang perusahaan terikat pada piutang usaha, perusahaan akan kehilangan nilai waktu dari uang (*time value of money*) berupa kerugian atas pendapatan bunga.

Hasil *preliminary research* yang telah penulis lakukan menunjukkan bahwa posisi piutang PT TPR pada tahun 2018 mengalami kenaikan. Akun piutang memiliki bobot persentase paling besar diantara pos aktiva lancar lainnya dengan bobot sebesar 29,23 % pada tahun 2017 dan naik menjadi 35,47 % pada tahun 2018. Selain itu jumlah keterlambatan pembayaran yang tinggi ditunjukkan dari rata – rata periode tagih perusahaan yang mencapai 115 hari pada tahun 2017 dan naik menjadi 137 hari pada tahun 2018. Hal ini menunjukkan banyaknya piutang usaha yang mengalami keterlambatan pembayaran dan jauh melebihi target kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan yaitu 60 hari. Ditemukan juga beberapa fakta di perusahaan berdasarkan hasil wawancara, dimana PT TPR tidak memiliki *credit limit* atau batasan maksimal pemberian kredit pada pelanggan. Perusahaan juga tidak melakukan seleksi kredit secara selektif bahkan cenderung longgar dan perusahaan tidak memiliki bagian khusus untuk melakukan penagihan piutang dan selama ini penagihan masih dilakukan oleh *salesman*.

Tabel 1.1
Pengumuran Piutang PT TPR

Pengumuran Piutang		Jumlah (Rp)	%
Belum Jatuh Tempo		5.956.237.096	41%
Terlambat Dibayar	1-30 hari	2.543.821.250	17%
	31-60 hari	1.848.570.000	13%
	61-90 hari	1.498.747.900	10%
	>90 hari	2.689.641.612	19%
Total Piutang Terlambat Dibayar		8.580.780.762	59%
Total Piutang		14.537.017.858	100%

Sumber : Data perusahaan yang telah diolah

Berdasarkan hasil pengumuran piutang pada tabel 1.1 jumlah persentase piutang telat dibayar per 31 Desember 2018 adalah sebesar 59% dan persentase piutang yang belum jatuh tempo adalah 41%. Apabila tidak segera dievaluasi dan dilakukan perbaikan pada kebijakan kredit dan kebijakan penagihan PT TPR, hal tersebut akan menimbulkan dampak yang merugikan bagi perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan tindakan mitigasi risiko sebagai langkah preventif dan korektif yang dapat dilakukan PT TPR untuk mencegah dan meminimalisir dampak yang mungkin terjadi terkait dengan resiko kredit di perusahaan melalui pengelolaan manajemen piutang yang baik lewat perencanaan kebijakan kredit dan kebijakan penagihan, pelaksanaan dan pengawasan piutang yang terkelola dengan baik.

Dalam penelitian ini masalah utama yang dihadapi oleh PT TPR adalah banyaknya piutang usaha yang terlambat dibayarkan dan jauh melebihi target kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan dan dapat berakibat pada meningkatnya risiko kredit PT TPR. Untuk itu, penelitian ini bermaksud untuk memberikan usulan perbaikan pada kebijakan kredit dan kebijakan penagihan PT TPR yang diharapkan dapat menjadi alternatif solusi perbaikan bagi manajemen perusahaan untuk memitigasi risiko kredit di PT TPR. Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan sebuah skripsi berjudul **“Peranan Manajemen Piutang dalam Memitigasi Risiko Kredit pada PT TPR”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil uraian diatas maka penulis merumuskan permasalahan yang ada sebagai berikut:

1. Bagaimana kinerja keuangan PT TPR Tahun 2017 dan 2018 ?
2. Bagaimana kebijakan kredit dan kebijakan penagihan yang diterapkan PT TPR ?
3. Bagaimana evaluasi kebijakan kredit dan kebijakan penagihan pada PT TPR ?
4. Bagaimana upaya perbaikan yang perlu dilakukan pada kebijakan kredit dan kebijakan penagihan untuk memitigasi risiko kredit pada PT TPR ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan hasil uraian diatas maka penulis merumuskan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui kinerja keuangan PT TPR Tahun 2017 dan 2018.
2. Mengetahui kebijakan kredit dan kebijakan penagihan yang diterapkan di PT TPR.
3. Mengetahui hasil evaluasi kebijakan kredit dan kebijakan penagihan pada PT TPR.
4. Mengetahui upaya perbaikan yang perlu dilakukan pada kebijakan kredit dan kebijakan penagihan untuk memitigasi risiko kredit pada PT TPR.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, yaitu:

1. Bagi Perusahaan
Penulis berharap hasil yang diperoleh dari penelitian ini dapat menjadi bahan masukan yang baik bagi perusahaan untuk kedepannya dapat mengelola aktivitas penjualan kredit dengan manajemen piutang yang terkelola lebih baik dan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk mengambil langkah perbaikan.

2. Bagi Penulis

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan informasi bagi diri penulis sendiri mengenai aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang di sebuah perusahaan untuk kedepannya nanti dapat berguna bagi diri penulis sendiri kelak dalam bekerja atau mengelola sebuah usaha.

3. Bagi Pembaca

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan pengetahuan dan wawasan bagi pembaca mengenai pentingnya manajemen piutang. Diharapkan juga hasil penelitian ini dapat menjadi bahan referensi bagi penelitian sejenis.

1.5 Kerangka Pemikiran

Dengan dilakukannya penjualan kredit, maka akan menimbulkan munculnya piutang. Menurut Herry (2014:56) Piutang usaha merupakan jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Menurut Weygant, J., Kimmel, P., & Kieso (2014:299) piutang termasuk dalam instrumen keuangan yang dapat ditagih dalam bentuk uang, barang, atau jasa kepada pelanggan. Piutang juga merupakan salah satu aset penting perusahaan karena operasional perusahaan sangat bergantung pada kelancaran penerimaan aliran kas perusahaan. Oleh karena itu, piutang perlu dikelola dengan baik agar aktivitas operasional perusahaan menjadi tidak terhambat.

Semakin besar jumlah penjualan kredit, semakin besar jumlah piutang yang beredar maka semakin besar juga risiko kredit yang dimiliki perusahaan. Menurut Siamat (2005:92) Risiko kredit adalah risiko akibat kegagalan atau ketidakmampuan nasabah (pelanggan) mengembalikan jumlah pinjaman yang diterima beserta bunganya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan atau dijadwalkan. Menurut Ridwan S. Sundaja, Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja (2013:371) risiko bagi perusahaan yang melakukan penjualan kredit adalah adanya piutang yang tidak tertagih akibat terlambatnya pembayaran dari pelanggan ataupun pelanggan mengalami kebangkrutan. Dengan membiarkan uang perusahaan terikat

pada piutang usaha, perusahaan akan kehilangan nilai waktu dari uang (*time value of money*) berupa kerugian atas pendapatan bunga.

Untuk memitigasi risiko kredit maka setiap perusahaan perlu memiliki sistem pengelolaan manajemen piutang yang baik dengan melakukan perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan kebijakan kredit serta kebijakan penagihan yang efektif.

Menurut Ridwan S. Sundaja , Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja (2013:373) manajemen piutang dimulai dengan membuat keputusan pemberian kredit. Perusahaan perlu melakukan seleksi pemberian kredit terhadap pelanggannya dan menentukan berapa besar kredit yang akan diberikan. Ridwan S. Sundaja, Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja (2013:331) menjelaskan bahwa standar kredit adalah persyaratan minimum dalam memberikan kredit kepada pelanggan. Terdapat lima dimensi utama dalam pemberian kredit yang dikenal dengan analisis 5K yaitu karakter, kemampuan, kapital, kolateral (jaminan), dan kondisi.

Selain itu perusahaan juga perlu menetapkan syarat kredit. Menurut Ridwan S. Sundaja, Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja (2013:385) syarat kredit merupakan syarat pembayaran yang dibutuhkan bagi peminjam. Dan hal terakhir yang perlu diperhatikan adalah kebijakan penagihan piutang. Menurut Ridwan S. Sundaja, Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja (2013:398) kebijakan penagihan dijelaskan sebagai sekumpulan prosedur penagihan suatu piutang usaha pada saat jatuh tempo.

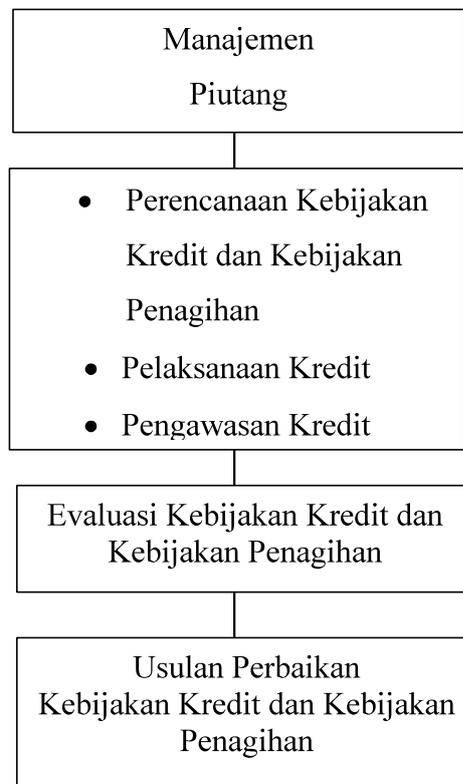
Penting bagi perusahaan untuk melakukan pengawasan piutang. Menurut Ridwan S. Sundaja, Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja (2013:373) pengawasan piutang usaha sangat penting untuk dilaksanakan, sebab tanpa melakukan pengawasan maka piutang akan mencapai tingkat yang berlebihan dan menyebabkan arus kas akan menurun dan adanya piutang ragu – ragu yang akan mengurangi laba yang akan diperoleh.

Menurut Ridwan S. Sundaja , Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja (2013:331) untuk memperoleh standar kredit, perusahaan sebaiknya mengevaluasi berbagai kebijakan kredit yang telah dilakukan dan melihat dampak apa saja yang timbul dari kebijakan tersebut. Pendekatan yang umum digunakan untuk

mengevaluasi kebijakan kredit dan kebijakan penagihan meliputi rasio rata – rata periode tagih, perputaran piutang dan pengumuran piutang. Menurut Ridwan S. Sundaja, Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja (2013:171) Perputaran Piutang berguna mengukur perbandingan penjualan perusahaan dan besarnya piutang yang belum ditagih. Sedangkan Rata – Rata Periode Tagih berguna untuk menunjukkan jumlah rata – rata waktu yang diperlukan untuk menagih piutang. Menurut Ridwan S. Sundaja, Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja (2013:398) pengumuran piutang adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengevaluasi kebijakan kredit atau penagihan yang ditunjukkan oleh proporsi dari piutang usaha yang ada untuk periode waktu tertentu.

Menurut Ridwan S. Sundaja , Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja (2013:373) Tindakan perbaikan sering kali diperlukan dan cara untuk mengetahui keadaan tersebut adalah dengan adanya sistem pengendalian piutang yang baik.

Gambar1.1
Kerangka Pemikiran



Sumber : Hasil Olahan Penulis