

**PERBAIKAN MANAJEMEN PIUTANG USAHA
UNTUK MEMPERCEPAT KONVERSI KAS PT KMP**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Manajemen

**Oleh:
Vania
2016120060**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2019**

**ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT
IMPROVEMENT TO ACCELERATE
CASH CONVERSION OF PT KMP**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete part of the requirements
for Bachelor's Degree in Economics

**By
Vania
2016120060**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN MANAGEMENT
Accredited by National Accreditation Agency
No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2019**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN**



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PERBAIKAN MANAJEMEN PIUTANG USAHA
UNTUK MEMPERCEPAT KONVERSI KAS PT KMP**

Oleh:
Vania
2016120060

Bandung, Desember 2019

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Dr. Istiharini, S.E., M.M.

Pembimbing Skripsi,

Dr. Budiana Gornulia, Dra., M.Si.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Vania
Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 12 Mei 1998
NPM : 2016120060
Program studi : Manajemen
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Perbaikan Manajemen Piutang Usaha untuk Mempercepat Konversi Kas
PT KMP

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan : Dra. Budiana Gomulia, M.Si.

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apa pun 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 : 16 Desember 2019

Pembuat pernyataan : Vania



(...VANIA...)

ABSTRAK

Pertumbuhan dan tantangan pada sektor industri logam dasar di Indonesia meningkat sejalan dengan perkembangan global dan pembangunan yang ada di Indonesia. Salah satu perusahaan yang bergerak dalam sektor industri tersebut adalah PT KMP. PT KMP memberikan opsi penjualan kredit sebagai cara untuk menarik pelanggan. Data tahun 2018, angka penjualan kredit PT KMP mencapai 99,47% dengan piutang yang terlambat ditagih sebesar 81,20%. Dengan tingginya piutang yang dimiliki perusahaan, diperlukan manajemen piutang yang baik.

Metode deskriptif dengan penelitian studi kasus adalah metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini, penulis mengumpulkan dan menganalisa data untuk selanjutnya memberikan kesimpulan. Sumber data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari wawancara dan observasi, dan data sekunder yang berupa laporan keuangan yang dimiliki perusahaan.

Manajemen piutang PT KMP pada tahun 2018 tidak berjalan sesuai dengan kondisi ideal atau kondisi yang diharapkan perusahaan karena ketidaktegasan dan banyaknya kelonggaran dari pihak perusahaan, yang menyebabkan tingginya angka piutang terlambat ditagih. Akibat dari pelaksanaan manajemen piutang yang tidak sesuai dengan kondisi ideal, mempengaruhi konversi kas yang menjadi lebih lambat. Dengan skema implementasi manajemen piutang yang lebih baik (skema realistis dan skema ideal) pada tahun 2018, akan menghasilkan rasio kas yang menjadi lebih besar, perputaran piutang dan rata-rata periode tagih yang lebih cepat, konversi kas yang lebih cepat, dan biaya peluang yang lebih kecil.

Dengan adanya skema implementasi manajemen piutang yang realistis dan ideal, kinerja keuangan PT KMP menjadi lebih baik. Dengan demikian, perlu dilakukan kontrol dan *monitoring* secara berkala pada pelaksanaan manajemen piutang di PT KMP.

Kata kunci: piutang, manajemen piutang, *monitoring*, konversi kas

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan kepada Tuhan yang Maha Esa karena atas rahmat dan kebaikan-Nya, penulis telah berhasil menempuh pendidikan di Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan selama tiga setengah tahun dan menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Perbaikan Manajemen Piutang Usaha untuk Mempercepat Konversi Kas” sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen.

Keberhasilan penulisan skripsi ini tidak lepas dari doa, bimbingan, dukungan serta motivasi dari berbagai pihak. Maka dari itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Jordan dan Ibu Bie Ling, selaku orangtua penulis yang selalu mendukung dan memberikan doa hingga penulis dapat menyelesaikan studi di perguruan tinggi.
2. Kakak Edwin, yang selalu memberikan motivasi dan dorongan untuk penulis.
3. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra, M.Si., selaku dosen seminar dan dosen pembimbing skripsi penulis yang sudah meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan arahan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan baik dan tepat waktu.
4. Pemilik perusahaan serta bagian keuangan PT KMP yang sudah memberikan waktu dan memperbolehkan penulis untuk melakukan penelitian, serta memberikan data-data yang dibutuhkan penulis.
5. Deris Distaka, Michelle Deviana, Ary Handoko, Bileam Tarliman, dan Billy Theja sebagai teman seperjuangan penulis dalam peminatan manajemen keuangan, yang selalu memberikan semangat dan mendukung penulis dalam segala hal.
6. Maria Silvia dan Jessie Desmonda, selaku sahabat terdekat penulis dan teman satu kos yang selalu memberi dukungan dan menemani disaat suka dan duka.
7. Olivia Elisa, sebagai teman seperjuangan penulis selama proses seminar dan penyusunan skripsi.
8. Leonora Tasya, Brigitta Sisilia, Joanita Andriani, dan Verenita Lidrapranoto sebagai teman-teman bermain dan belajar penulis selama masa perkuliahan dan penulisan skripsi.
9. Roy Aldo, Agathon Philander, dan Raymond Nathanael selaku teman-teman penulis yang membantu dalam proses penyusunan skripsi.

10. Daniela Patricia, sebagai teman SMA penulis yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepada penulis.
11. Atasan dan teman-teman penulis di PT Shopee International Indonesia yang selalu memberikan dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi.
12. Teman-teman angkatan 2016 di Manajemen UNPAR yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.
13. Seluruh teman dan keluarga yang sudah memberikan bantuan serta dukungan selama proses perkuliahan hingga penulisan skripsi kepada penulis yang namanya tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, yang disebabkan karena keterbatasan penulis dalam hal pengetahuan dan pengalaman. Penulis juga memohon maaf jika ada pemilihan atau penulisan kata yang kurang berkenan. Oleh sebab itu, kritik dan saran akan diterima dengan baik oleh penulis. Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan informasi serta wawasan tambahan untuk pihak-pihak yang membaca.

Bandung, November 2019

Vania

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Kerangka Pemikiran.....	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Penjualan.....	9
2.1.1 Penjualan Tunai.....	9
2.1.2 Penjualan Kredit.....	9
2.2 Piutang.....	10
2.3 Manajemen Piutang.....	11
2.3.1 Kebijakan Kredit	12
2.3.2 Kebijakan Penagihan.....	13
2.4 Dampak Perubahan Standar Kredit, Persyaratan dan Jangka Waktu ...	14
2.5 Konsep Kontrol & Monitoring.....	17
2.6 Laporan Keuangan	19
2.6.1 Tujuan Laporan Keuangan.....	19
2.6.2 Dasar Laporan Keuangan.....	20
2.7 Analisa Laporan Keuangan	25

2.8	Kinerja Keuangan Perusahaan	25
2.8.1	Analisa Rasio	26
2.8.2	Kategori Dasar Rasio Keuangan	27
2.9	Siklus Operasi dan Siklus Konversi Kas.....	33
2.10	Biaya Peluang / Opportunity Cost.....	35
BAB 3 METODE PENELITIAN		36
3.1	Metode Penelitian.....	36
3.1.1	Jenis dan Sumber Data	36
3.1.2	Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.1.3	Langkah-langkah Penelitian.....	38
3.2	Objek Penelitian	38
3.2.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	38
3.2.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	40
3.2.3	Produk yang Dijual Perusahaan	40
3.2.4	Struktur Organisasi Perusahaan	41
3.2.5	Laporan Keuangan Perusahaan	43
3.2.6	Proses Order Barang	46
3.2.7	Proses Penagihan.....	47
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....		49
4.1	Analisa Kinerja Keuangan PT KMP	49
4.1.1	Analisa Rasio Likuiditas	49
4.1.2	Analisa Rasio Aktivitas.....	53
4.1.3	Analisa Rasio Utang.....	59
4.1.4	Analisa Rasio Profitabilitas.....	60
4.2	Manajemen Piutang PT KMP	65
4.2.1	Kebijakan Kredit PT KMP Dengan Kondisi Ideal.....	65
4.2.2	Kebijakan Penagihan Kredit PT KMP Dengan Kondisi Ideal	67
4.3	Keadaan Piutang PT KMP Tahun 2018.....	68
4.3.1	Pengumuran Piutang PT KMP Tahun 2018.....	72
4.3.2	Kebijakan Kredit PT KMP Tahun 2018.....	73

4.3.3	Kebijakan Penagihan Kredit PT KMP Tahun 2018.....	74
4.3.4	Pelaksanaan Manajemen Piutang PT KMP Tahun 2018	74
4.4	Siklus Konversi Kas PT KMP.....	76
4.4.1	Kondisi Siklus Konversi Kas PT KMP yang Sesungguhnya Tahun 2018.....	76
4.5	Proyeksi Kinerja Keuangan dan Siklus Konversi Kas PT KMP Dengan Skema Implementasi Manajemen Piutang yang Realistis dan Ideal.....	78
4.5.1	Analisa Rasio Likuiditas Dengan Skema Implementasi Manajemen Piutang yang Realistis dan Ideal	79
4.5.2	Analisa Rasio Aktivitas Dengan Skema Implementasi Manajemen Piutang yang Realistis dan Ideal	80
4.5.3	Siklus Konversi Kas PT KMP Dengan Skema Implementasi Manajemen Piutang yang Realistis dan Ideal	82
4.6	Perhitungan Biaya Peluang (Opportunity Cost).....	85
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN		87
5.1	Kesimpulan	87
5.2	Saran.....	88
DAFTAR PUSTAKA		90
LAMPIRAN.....		92
RIWAYAT HIDUP.....		99

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penjualan Tunai dan Kredit PT KMP Tahun 2018.....	3
Tabel 1.2 Pengumuran Piutang PT KMP 2018	4
Tabel 2.1 Pelonggaran Standar Kredit, Perubahan Persyaratan dan Jangka Waktu Kredit.....	15
Tabel 4.1 Rasio Likuiditas PT KMP Tahun 2016 - 2018	49
Tabel 4.2 Rasio Aktivitas PT KMP Tahun 2016 - 2018	54
Tabel 4.3 Rasio Utang PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	59
Tabel 4.4 Rasio Profitabilitas PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	61
Tabel 4.5 Penjualan dan Piutang PT KMP Tahun 2016 – 2018	68
Tabel 4.6 Penjualan Tunai dan Kredit PT KMP Tahun 2018	69
Tabel 4.7 Pembeli yang Melakukan Pembelian Kredit.....	71
Tabel 4.8 Pengumuran Piutang PT KMP 2018	72
Tabel 4.9 Perhitungan RUP, RPT, dan RPB PT KMP.....	77
Tabel 4.10 Perbandingan Piutang Pada Skema Realistis dan Ideal PT KMP Tahun 2018.....	78
Tabel 4.11 Perbandingan Rasio Kas PT KMP 2018 Dengan Berbagai Skema	80
Tabel 4.12 Perbandingan Rasio Aktivitas PT KMP 2018 Dengan Berbagai Skema	81
Tabel 4.13 RUP, RPT, dan RPB PT KMP Tahun 2018 Dengan Berbagai Skema	82
Tabel 4.14 Siklus Operasi PT KMP Tahun 2018 Dengan Berbagai Skema.....	83
Tabel 4.15 Siklus Konversi Kas PT KMP Tahun 2018 Dengan Berbagai Skema	84
Tabel 4.16 Perhitungan <i>Opportunity Cost</i> / Biaya Peluang PT KMP Tahun 2018	85

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Bagan Kerangka Pemikiran.....	8
Gambar 2.1 Neraca Bentuk Staffel	21
Gambar 2.2 Neraca Bentuk Skontro	22
Gambar 2.3 <i>Single Step Income Statement</i>	23
Gambar 2.4 <i>Multiple Step Income Statement</i>	24
Gambar 3.1 Kantor dan Bangunan Produksi PT KMP	39
Gambar 3.2 Kawat Tembaga Ukuran Sedang dan Besar yang Dijual PT KMP... 40	
Gambar 3.3 Kawat Tembaga Ukuran Kecil yang Dijual PT KMP.....	41
Gambar 3.4 Struktur Organisasi PT KMP	43
Gambar 3.5 Bentuk Laporan Laba/Rugi PT KMP.....	44
Gambar 3.6 Bentuk Neraca PT KMP.....	45
Gambar 3.7 Proses Order Barang PT KMP	46
Gambar 3.8 Proses Penagihan PT KMP	47
Gambar 4.1 Modal Kerja Bersih PT KMP Tahun 2016 - 2018	50
Gambar 4.2 Rasio Lancar PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	50
Gambar 4.3 Rasio Cepat PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	51
Gambar 4.4 Rasio Kas PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	52
Gambar 4.5 Perputaran Persediaan PT KMP Tahun 2016 - 2018	54
Gambar 4.6 Rata-rata Umur Persediaan PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	55
Gambar 4.7 Perputaran Piutang PT KMP Tahun 2016 - 2018	55
Gambar 4.8 Rata-rata Periode Tagih PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	56
Gambar 4.9 Rata-rata Periode Bayar PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	57
Gambar 4.10 Perputaran Aktiva Tetap PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	57
Gambar 4.11 Perputaran Total Aktiva PT KMP Tahun 2016 - 2018	58
Gambar 4.12 Rasio Utang PT KMP Tahun 2016 - 2018	59
Gambar 4.13 Rasio Utang Terhadap Ekuitas PT KMP Tahun 2016 - 2018	60
Gambar 4.14 Marjin Laba Kotor PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	61
Gambar 4.15 Marjin Laba Operasi PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	62
Gambar 4.16 Marjin Laba Bersih PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	62
Gambar 4.17 Hasil Atas Aset PT KMP Tahun 2016 - 2018.....	63

Gambar 4.18 Hasil Atas Ekuitas PT KMP Tahun 2016 - 2018	64
Gambar 4.19 Kebijakan Penagihan PT KMP	67

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dengan tingginya kebutuhan manusia akan peralatan listrik yang bahan bakunya termasuk dalam industri logam, berdasarkan data Kementerian Perindustrian pada akhir 2017, industri logam dasar mengalami pertumbuhan sebesar 10.6% dan diprediksi akan terus bertumbuh hingga periode berikutnya (Sumber: www.kemenperin.go.id). Pertumbuhan industri logam dasar ini merupakan tertinggi dibandingkan dengan sektor manufaktur lainnya. Hal ini disebabkan karena produk logam dasar merupakan bahan baku utama untuk seluruh kegiatan di berbagai industri lain, seperti industri elektronik, otomotif, mesin, dan peralatan pabrik.

Tingginya pertumbuhan sektor industri logam nasional menyebabkan persaingan yang tinggi antar perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam sektor industri logam. Dengan tingginya persaingan antar perusahaan dalam industri yang sama, menyebabkan sebuah perusahaan harus terus melakukan evaluasi untuk mengembangkan pasarnya sehingga mampu bersaing. Salah satu strategi dalam menghadapi persaingan dan memperluas pasar adalah dengan meningkatkan penjualan dan menjaga loyalitas pelanggan agar tidak berpindah ke perusahaan lain. Penjualan merupakan hal yang paling penting dalam sebuah perusahaan, karena dengan terjadinya penjualan, perusahaan mendapatkan laba dari barang yang dihasilkan, dan dapat digunakan untuk menutupi biaya-biaya yang timbul.

Penjualan terbagi menjadi dua macam, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan dengan penerimaan kas secara langsung pada saat terjadinya penjualan. Sedangkan penjualan kredit merupakan penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah barang dan jasa disampaikan kepada pelanggannya, dengan jangka waktu pembayaran sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Penjualan kredit biasanya dilakukan untuk menjaga loyalitas pelanggan. Menurut Sundjaja (2013:371), pada umumnya perusahaan lebih suka melakukan penjualan secara tunai daripada kredit. Tetapi dengan adanya

persaingan, menyebabkan perusahaan membuat kebijakan dengan menawarkan penjualan kredit kepada pelanggan. Hal tersebut akan menimbulkan piutang usaha.

Dengan timbulnya piutang usaha, perusahaan memerlukan pendanaan yang besar. Karena dengan adanya piutang, perusahaan memiliki banyak risiko, seperti piutang yang terlambat pembayarannya (melebihi waktu syarat kredit yang diberikan perusahaan), piutang tidak tertagih karena pelanggan yang bangkrut ataupun tidak mampu membayar. Sehingga piutang usaha disebut sebagai investasi dalam perusahaan.

PT KMP merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam sektor industri logam, khususnya tembaga. PT KMP mengolah sendiri mulai dari bahan baku hingga barang jadi. Dimulai dari membeli barang rongsok dari pihak lain, melebur/mengolah barang rongsok, dan kemudian dijadikan tembaga dan kawat dinamo yang menjadi bahan baku untuk industri kabel listrik, industri otomotif, dan berbagai industri lain yang berkaitan dengan peralatan elektronik. Pelanggan PT KMP sebagian besar adalah perusahaan-perusahaan besar.

Dalam penjualannya, PT KMP menawarkan penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai biasanya dilakukan kepada pelanggan yang baru membeli, ataupun pelanggan yang membeli dalam jumlah yang tidak terlalu besar. Sedangkan penjualan kredit biasanya dilakukan kepada pelanggan lama, dan pelanggan yang membeli dalam jumlah yang besar. Karena sebagian besar pelanggan dari PT KMP adalah perusahaan-perusahaan besar, maka jumlah pembelian yang dilakukan juga berjumlah besar. Hal ini menyebabkan tingginya angka penjualan kredit pada PT KMP. Berikut perbandingan antara penjualan tunai dan penjualan kredit yang dilakukan PT KMP pada tahun 2018:

Tabel 1.1

Penjualan Tunai dan Kredit PT KMP Tahun 2018 (per 31 Desember 2018)

No	Bulan	Tunai	Persentase Tunai	Kredit	Persentase Kredit	Total
1	Januari	185.605.694	1,83%	9.950.590.655	98,17%	10.136.196.349
2	Februari	9.446.250	0,09%	10.092.748.673	99,91%	10.102.194.923
3	Maret	112.701.710	1,06%	10.556.110.810	98,94%	10.668.812.520
4	April	14.086.000	0,13%	10.731.116.216	99,87%	10.745.202.216
5	Mei	64.875.668	0,78%	8.256.830.182	99,22%	8.321.705.850
6	Juni	8.499.650	0,06%	13.189.121.862	99,94%	13.197.621.512
7	Juli	1.766.000	0,01%	15.785.891.512	99,99%	15.787.657.512
8	Agustus	22.400.000	0,17%	13.075.514.238	99,83%	13.097.914.238
9	September	1.766.000	0,02%	11.473.682.324	99,98%	11.475.448.324
10	Oktober	13.701.000	0,09%	15.727.648.004	99,91%	15.741.349.004
11	November	128.237.224	1,26%	10.078.401.665	98,74%	10.206.638.889
12	Desember	131.892.387	0,82%	15.983.819.643	99,18%	16.115.712.030
	Total	694.977.583		144.901.475.784		145.596.453.367
	Rata-rata		0,53%		99,47%	

Sumber: data PT KMP yang diolah penulis

Dapat dilihat bahwa omset penjualan PT KMP pada tahun 2018 adalah sebesar Rp. 160.618.853.367 dengan persentase penjualan kredit yang sangat dominan sebesar 99,52% dibandingkan dengan persentase penjualan tunai yang hanyalah 0,48%. Hal ini disebabkan karena PT KMP sebagian besar melakukan penjualan B2B (*business-to-business*). Dengan tingginya angka penjualan kredit, diperlukan manajemen piutang yang baik yang meliputi kebijakan kredit dan kebijakan penagihan kredit karena hal ini akan mempengaruhi jumlah piutang perusahaan. Berikut disajikan tabel pengumuman piutang untuk mengetahui tingginya jumlah piutang yang terlambat ditagih PT KMP tahun 2018:

Tabel 1.2
Pengumuran Piutang PT KMP 2018 (per 31 Desember 2018)

	Rupiah	Persentase
Total Piutang Belum Jatuh Tempo	3.181.691.962	
Total Piutang Terlambat Ditagih	13.743.016.180	100%
Keterlambatan 1-30 Hari	6.393.964.870	46,5%
Keterlambatan 31-60 Hari	3.910.615.903	28,5%
Keterlambatan >60 Hari	3.438.435.407	25,0%

Sumber: data PT KMP yang diolah penulis

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa banyak pelanggan yang terlambat dalam melakukan pembayaran piutang. Hal ini menyebabkan terjadinya penumpukan jumlah piutang PT KMP pada tahun 2018. PT KMP memiliki jumlah piutang yang belum tertagih tahun 2018 sebesar Rp. 13.743.016.180, dengan jumlah tertinggi keterlambatan 1-30 hari sebesar Rp. 6.393.964.870. Hal ini menunjukkan bahwa manajemen piutang yang meliputi kebijakan kredit dan kebijakan penagihan piutang PT KMP tidak berjalan dengan baik.

Berdasarkan wawancara dengan bagian keuangan PT KMP, tingginya angka keterlambatan pembayaran piutang disebabkan karena kurangnya *monitoring* dari persyaratan kredit dan kebijakan penagihan kredit yang sudah ditentukan perusahaan sejak awal pada proses perencanaan, yang membuat pelaksanaan manajemen piutang tidak jelas dan tegas. Hal ini membuat pelanggan menjadi tidak terdorong untuk melunasi utangnya. Selain itu, tingginya keterlambatan pelunasan piutang dari pelanggan mempengaruhi likuiditas perusahaan, yaitu kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya serta kemampuan perusahaan untuk menghasilkan kas (konversi kas). Padahal, jika pelaksanaan manajemen piutang berjalan dengan baik, likuiditas perusahaan akan menjadi lebih baik dan perusahaan memiliki kesempatan untuk menyimpan uang di bank, untuk kemudian mendapatkan keuntungan yang lebih. Hal ini dapat diukur melalui rasio, serta siklus konversi kas.

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai pentingnya manajemen piutang usaha di PT KMP dengan adanya *monitoring* yang baik untuk menurunkan tingkat keterlambatan pembayaran utang dari pelanggan, yang dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya serta mempercepat konversi kas perusahaan. Sehingga dengan adanya penelitian ini, dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan kinerjanya melalui manajemen piutang yang lebih baik yang sesuai dengan kondisi ideal yang sudah ditentukan perusahaan.

1.2 Identifikasi Masalah

1. Bagaimana kinerja keuangan PT KMP pada tahun 2016 - 2018?
2. Bagaimana manajemen piutang yang diterapkan PT KMP pada tahun 2016 - 2018?
3. Bagaimana siklus konversi kas PT KMP pada tahun 2018?
4. Bagaimana proyeksi kinerja keuangan dan siklus konversi kas PT KMP dengan skema implementasi manajemen piutang yang realistis dan ideal untuk mempercepat konversi kas pada tahun 2018?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian dan identifikasi masalah, tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui kinerja keuangan PT KMP pada tahun 2016 - 2018.
2. Mengetahui manajemen piutang yang meliputi kebijakan kredit dan kebijakan penagihan PT KMP pada tahun 2016 - 2018.
3. Mengetahui siklus konversi kas PT KMP pada tahun 2018.
4. Mengetahui proyeksi kinerja keuangan dan siklus konversi kas PT KMP dengan menggunakan skema kebijakan piutang yang realistis dan ideal berdasarkan data tahun 2018.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi berbagai pihak.

Manfaat yang diperoleh adalah:

- Bagi penulis

Dapat menambah dan menerapkan pengetahuan yang telah didapat melalui penelitian ini dengan menggunakan analisa kinerja keuangan dan siklus konversi kas.

- Bagi perusahaan

Penelitian ini memberikan saran mengenai manajemen piutang yang seharusnya dilakukan agar kinerja keuangan perusahaan lebih baik.

- Bagi pembaca

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan mengenai manajemen piutang dalam suatu perusahaan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Dalam menghadapi tingginya persaingan antar perusahaan, perusahaan berusaha mencapai penjualan setinggi-tingginya. Salah satu upaya yang dilakukan perusahaan untuk bersaing adalah menyediakan penjualan kredit. Penjualan kredit menurut Kasmir (2009:246) adalah penjualan barang di mana pembayarannya dilakukan secara angsuran (cicilan) sesuai kesepakatan yang dibuat antara penjual dan pembeli untuk jangka waktu tertentu dengan masing-masing hak dan kewajibannya. Dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah barang dan jasa disampaikan kepada pelanggannya, dengan jangka waktu pembayaran sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Penjualan kredit bermanfaat dalam menarik calon pelanggan, namun jika tidak diimbangi dengan manajemen piutang yang baik, akan merugikan perusahaan dengan banyaknya jumlah piutang yang beredar dan berdampak pada kinerja keuangan perusahaan.

Untuk mengetahui kinerja keuangan perusahaan, dapat diukur melalui analisa laporan keuangan perusahaan. Dasar-dasar laporan keuangan adalah neraca dan laporan laba/rugi. Analisa laporan keuangan perusahaan dapat dilakukan dengan analisa rasio untuk mengetahui kondisi kinerja suatu perusahaan.

Rasio keuangan pada dasarnya terbagi menjadi 5 kategori dasar, antara lain rasio likuiditas, rasio aktivitas, rasio utang, rasio profitabilitas, dan rasio pasar. Namun, perubahan dalam manajemen piutang akan mempengaruhi rasio likuiditas dan rasio aktivitas, karena berhubungan dengan likuiditas perusahaan yang dapat dilihat dari perubahan jumlah kas yang akan mempengaruhi rasio kas perusahaan dan jumlah piutang yang dimiliki perusahaan yang mempengaruhi rasio aktivitas perusahaan, serta efisiensi dan efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki.

Untuk mengetahui seberapa cepat konversi kas dalam sebuah perusahaan, dapat menggunakan siklus konversi kas. Dengan kata lain, siklus konversi kas menurut Sundjaja (2013:333), diartikan sebagai sejumlah waktu dimana uang kas perusahaan terikat antara pembayaran untuk input produksi dan penerimaan atas pembayaran dari penjualan barang jadi. Siklus konversi kas dikalkulasikan sebagai jumlah hari dalam siklus operasi perusahaan dikurangi dengan rata-rata periode bayar untuk input produksi.

Menurut Sundjaja (2013:371), jumlah piutang yang beredar ditentukan oleh dua faktor, yaitu jumlah penjualan kredit dan lamanya waktu antara penjualan dan penagihan. Saat perusahaan memberikan piutang kepada pelanggannya, menurut Sundjaja (2013:371), ada beberapa hal yang harus dipahami, seperti seleksi pemberian kredit, pengambilan keputusan atas standar kredit yang akan ditetapkan, perubahan persyaratan kredit dan kebijakan penagihan piutang. Penentuan kebijakan kredit merupakan proses awal dalam manajemen (*planning*), perusahaan biasanya sudah menyusun kebijakan kredit yang baik untuk usahanya. Namun, pada keadaan sesungguhnya, kebijakan kredit dan kebijakan penagihan kredit yang sudah disusun sejak awal tidak dilaksanakan dengan baik karena kurangnya *monitoring*. Hal ini yang menyebabkan adanya penumpukan piutang yang terlambat ditagih pada perusahaan, dan menyebabkan angka piutang yang tinggi pada neraca.

Kebijakan kredit dan kebijakan penagihan dengan pelaksanaan dan *monitoring* yang baik akan meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Keberhasilan pengelolaan manajemen piutang usaha suatu perusahaan dapat dilihat melalui perubahan rasio likuiditas dan rasio aktivitas yang menjadi lebih besar, dan

siklus konversi kas yang lebih cepat. Dengan memiliki konversi kas yang lebih cepat, perusahaan dapat meningkatkan kemampuan pembayaran utang lancarnya, dan menyimpan uang di bank untuk mendapat keuntungan yang lebih, dan menyebabkan penurunan pada *opportunity cost* atau biaya peluang perusahaan pada tahun tertentu.

Gambar 1.1
Bagan Kerangka Pemikiran

