

**ANALISIS SKENARIO PENJUALAN KREDIT UNTUK MEMPERBAIKI
ALIRAN KAS USAHA DAGANG X**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Irving Adrian Santosa

2012120089

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN – PT
No. 227/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XI/2013)
BANDUNG
2017**

**SCENARIO ANALYSIS OF CREDIT SALES TO IMPROVE THE CASH
FLOW OF TRADE BUSINESS X**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete a part of the requirements for obtaining
a Bachelor Degree in Economics

By

Irving Adrian Santosa

2012120089

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
MANAGEMENT DEPARTMENT
(Accredited based on the decree of BAN – PT
No. 227/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XI/2013)
BANDUNG
2017



UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN



**Analisis Skenario Penjualan Kredit untuk Memperbaiki Aliran Kas Usaha
Dagang X**

Oleh:

Irving Adrian Santosa

2012120089

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Januari 2017

Ketua Program Studi Sarjana Manajemen,

Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si.

Pembimbing,

Catharina Tan Lian Soei, Dra., M.M.



PERNYATAAN :

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Irving Adrian Santosa
Tempat, tanggal lahir : Pekalongan, 4 Agustus 1994
NPM : 2012120089
Program studi : Manajemen
Jenis naskah : Skripsi / ~~laporan kerja / makalah / artikel / laporan magang~~.....

JUDUL

Analisis Skenario Penjualan Kredit untuk Memperbaiki Aliran Kas Usaha Dagang X

Dengan,

Pembimbing : Catharina Tan Lian Soei, Dra., M.M.

SAYA 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 seleyaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungap 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 paksa oleh pihak manapun.

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 penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banvak Rp. 200

Bandung,

Dinyatakan tanggal : Januari 2017

Pembuat Pernyataan : Irving Adrian Santosa



(...Irving Adrian Santosa...)

ABSTRAK

Usaha Dagang X adalah sebuah perusahaan yang berdiri sejak 1997 yang bergerak pada industri retail alat dan bahan garment. Sebagian besar aktivitas penjualan di Usaha Dagang X dilakukan secara kredit. Penjualan kredit disatu sisi memang meningkatkan volume penjualan perusahaan, namun penjualan kredit yang tidak terkendali akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Melihat kerumitan dari penjualan kredit maka diperlukan adanya manajemen piutang dagang di dalam perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi deskriptif (*descriptive study*) dimana penelitian ini bertujuan untuk mengetahui atau menjadi mampu untuk menjelaskan karakteristik variable yang diteliti dalam suatu situasi.

Pada tahun 2014 dan 2015, 62.51% dan 63.17% dari total nilai transaksi penjualan dilakukan secara kredit. Namun jika dilihat dari kinerja penagihan dan kinerja manajemen piutang Usaha Dagang X dapat dibilang masih kurang baik dimana dari total keseluruhan penjualan kredit Usaha Dagang X 67.8% (2014) dan 63.5% (2015) mengalami keterlambatan pembayaran. Keterlambatan ini menjadi penyebab kesulitan yang dialami oleh Usaha Dagang X untuk memenuhi kewajibannya, terutama kewajiban terhadap supplier yang mengakibatkan aliran kas keluar menjadi lebih besar dari aliran kas masuk. Hal ini menyebabkan perusahaan mengalami defisit. Defisit yang dialami perusahaan paling sering terjadi pada bulan-bulan menjelang hari raya, terutama hari raya lebaran. Hal ini dikarenakan melonjaknya pembelian yang dilakukan Usaha Dagang X untuk memenuhi naiknya demand menjelang hari raya. Tetapi naiknya penjualan ini tidak diikuti oleh pembayaran piutang dagang yang tepat waktu sehingga perusahaan harus melakukan pinjaman kepada bank atau menggunakan surplus kas untuk menutupi defisit. Selain menyebabkan timbulnya biaya bunga jika perusahaan melakukan pinjaman ke bank, penggunaan surplus kas untuk menutupi defisit juga menimbulkan *opportunity cost* yang seharusnya bisa Usaha Dagang X dapatkan jika ditabungkan dalam bentuk deposito. Untuk membantu masalah keterlambatan ini penulis membuat beberapa skenario untuk mensimulasikan efek penerapan kebijakan manajemen piutang dagang dan kas. Penulis memberikan 3 skenario yaitu skenario finansial dimana perusahaan menabungkan surplus kas yang dimiliki dalam bentuk deposito, skenario operasional dimana perusahaan menerapkan sistem diskon tunai 2% dalam 10 hari dengan harapan terjadi peningkatan penjualan tunai dan memperketat sistem penagihan piutang dagang perusahaan yang diharapkan dapat mengurangi volume piutang dagang bermasalah, dan skenario campuran dimana perusahaan mengaplikasikan kedua skenario bersamaan. Sebelum diterapkannya skenario dari penulis akumulasi surplus kas perusahaan pada akhir tahun 2014 dan 2015 secara berurutan adalah Rp.521.290.495 dan Rp.636.254.908. Penerapan skenario finansial meningkatkan akumulasi surplus kas perusahaan pada tahun 2014 dan 2015 menjadi Rp.532.362.197 dan Rp.653.692.826. Penerapan skenario operasional meningkatkan akumulasi surplus kas perusahaan pada tahun 2014 dan 2015 menjadi Rp.727.608.239 dan Rp.835.335.818. Penerapan skenario finansial meningkatkan akumulasi surplus kas perusahaan pada tahun 2014 dan 2015 menjadi Rp.744.247.019 dan Rp.855.069.086. Berdasarkan peningkatan yang cukup signifikan dari akumulasi surplus kas perusahaan, penulis menyarankan bahwa perusahaan menerapkan skenario campuran dalam kebijakan kas dan kreditnya.

Kata Kunci: keterlambatan pembayaran piutang, penjualan kredit, aliran kas, analisis skenario

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, atas limpahan berkat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ANALISIS SKENARIO PENJUALAN KREDIT UNTUK MEMPERBAIKI ALIRAN KAS USAHA DAGANG X.” Skripsi ini disusun dengan tujuan memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu program studi Manajemen pada Universitas Katolik Parahyangan.

Terselesainya skripsi ini tidak terlepas dari diterimanya bantuan dari banyak pihak, sehingga pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa hormat penulis menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya bagi semua pihak yang telah memberikan bantuan baik moril maupun materil, baik langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai, terutama kepada yang saya hormati:

1. Kedua orangtua tercinta yang selalu mendoakan, memberikan motivasi dan pengorbanannya baik dari segi moril, materi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Catharina Tan Lian Soei, Dra., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah bersedia untuk meluangkan waktu di tengah kesibukannya. Terima kasih atas segala bimbingan, kesabaran, nasihat, saran, arahan, tenaga, dan waktu yang Ibu berikan selama penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Maria Merry Marianti, Dra., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan, terima kasih atas segala bantuan Ibu selama peneliti menjalankan kuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
4. Ibu Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si., selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan sekaligus dosen wali penulis.
5. Ibu Inge Barlian, Dra., M.Sc., Ak. selaku dosen mata kuliah Seminar Manajemen Keuangan, yang telah banyak membantu penulis dengan memberikan berbagai ide, saran, dan teknik penulisan skripsi.

6. Dr. Judith Felicia Pattiwael, Dra., MT. selaku dosen mata kuliah Metode Penelitian Manajemen yang telah mengajarkan teknik-teknik penelitian yang sangat berguna pada penulisan skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen Penguji Skripsi. Terima kasih atas waktu, saran, dan perhatian yang telah diberikan.
8. Sahabat penulis Viddy Saputra, Yudi Friyanto, dan William Thendy yang selalu menemani dan membantu penulis dalam pengerjaan skripsi.
9. Teman-teman sahabat perkuliahan, antara lain Adit, Toni, Fransiskus Bobby, David, Stanley, Cindy, Philipus, Eunike, Satrio, Alvin, Bobby Nugroho, Ricky, Ponti, Yogi, Okta, dan kawan-kawan.
10. Teman-teman Pekalongan diantaranya, Danny, Adel, Deddy, Ibna, Fildza, Firman, Jorlangga, Izzah, Eqi, dan kawan-kawan yang selalu memberikan motivasi pada penulis.
11. Teman-teman FunTastic, yaitu William, Aditya, Robin, Prissilia, Jayce, Stella, dan Yohanes yang selalu memberikan dorongan moril dan selalu ada untuk menemani penulis.
12. Felix dan Andrew, kedua adik penulis yang selalu mendukung dan menghibur penulis disaat kesulitan.
13. Keniky Salvino, atas bantuannya menjawab pertanyaan-pertanyaan penulis seputar penulisan skripsi.
14. Bapak MS selaku owner Usaha Dagang X, mbak YL selaku manager di Usaha Dagang X dan semua karyawan dan staff Usaha Dagang X yang bersedia untuk meluangkan waktu ditengah kesibukan untuk diwawancarai dan membantu pengumpulan data untuk penulisan skripsi ini.
15. Terima kasih pada seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Parahyangan dan fakultas lain, serta para staff dan para pekarya Universitas Katolik Parahyangan atas segala bantuan yang telah diberikan pada penulis selama penulis menjalani perkuliahan di Universitas Katolik Parahyangan.
16. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu per satu yang telah membantu peneliti, baik langsung maupun tidak langsung, selama penyusunan skripsi ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dan penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan menjadi bahan masukan dalam dunia pendidikan. Peneliti telah berusaha semaksimal mungkin dalam penyusunan skripsi ini, namun peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Terima kasih, semoga Tuhan memberkati.

Bandung, Januari 2017

Irving Adrian S

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
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.....	11
2.1. Manajemen Keuangan.....	11
2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan.....	11
2.1.2. Fungsi Manajemen Keuangan.....	11
2.1.3. Tujuan Manajemen Keuangan	13
2.2. Pengertian Piutang.....	13
2.2.1. Jenis-jenis Piutang	14
2.2.2. Manajemen Piutang Dagang	14
2.2.3. Risiko yang Mungkin Timbul Dalam Piutang Usaha.....	15
2.3. Kredit	16
2.3.1. Pengertian Kredit	16
2.3.2. Seleksi Pemberian Kredit.....	17
2.3.3. Kebijakan Kredit.....	18
2.3.4. Perbandingan berbagai kebijakan kredit	18
2.3.5. Kebijakan Penagihan	19
2.3.6. Persyaratan Kredit.....	19
2.4 Kas	20
2.4.1. Motif Memegang Kas & setara Kas	20
2.5 Arus Kas.....	20
2.5.1. Tujuan Penyusunan Arus Kas	22

BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	23
3.1. Metode Penelitian.....	23
3.1.1. Metode dan Jenis Penelitian.....	23
3.1.2. Jenis Data.....	23
3.1.3. Sumber Data	23
3.1.4. Teknik Pengumpulan Data.....	24
3.2. Objek Penelitian	25
3.2.1. Sejarah dan Gambaran Umum Perusahaan	25
3.2.2. Struktur Organisasi	26
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	29
4.1. Gambaran Umum Persyaratan Kredit dan Pemberian Piutang Dagang di Usaha Dagang X	29
4.1.1. Proses Pemberian Piutang Dagang di Usaha Dagang X.....	29
4.1.2. Evaluasi Pemberian Piutang Dagang di Usaha Dagang X.....	32
4.1.3. Kebijakan Kredit Perusahaan	35
4.1.4. Alur Piutang Dagang Usaha Dagang X.....	36
4.2. Dampak Keterlambatan Pembayaran Piutang Dagang pada Aliran Kas Usaha Dagang X	39
4.2.1. Penyebab Keterlambatan Pembayaran Piutang Dagang di Usaha Dagang X.....	39
4.2.2. Dampak Keterlambatan Pembayaran Piutang Dagang di Usaha Dagang X pada Aliran Kas Perusahaan.....	43
4.3. Analisis Skenario Penjualan Kredit	47
4.3.1. Skenario Finansial.....	49
4.3.2. Skenario Operasional	53
4.3.3. Skenario Campuran.....	60
4.3.4. Perbandingan Hasil Skenario & Kesimpulan	66
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	70
5.1. Kesimpulan	70
5.2. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Tabel Piutang Dagang Perusahaan Tahun 2014-2015	4
Tabel 4.1. Kriteria Keadaan Finansial dan Niat Debitur.....	40
Tabel 4.2. Data Jumlah Transaksi & Penyebab Terjadinya Keterlambatan Pembayaran Piutang Dagang.....	41
Tabel 4.3. Laporan Aliran Kas 2014	44
Tabel 4.4. Laporan Aliran Kas 2015	45
Tabel 4.5. Suku Bunga Deposito Berjangka 1 Bulan Maybank (sebelum pajak)	48
Tabel 4.6. Laporan Aliran Kas Skenario Finansial 2014.....	50
Tabel 4.7. Perbandingan Non-skenario dan Skenario Finansial Tahun 2014	51
Tabel 4.8. Laporan Aliran Kas Skenario Finansial 2015	52
Tabel 4.9. Perbandingan Non-skenario dan Skenario Finansial Tahun 2014	53
Tabel 4.10. Laporan Aliran Kas Skenario Operasional 2014	55
Tabel 4.11. Perbandingan Pengumpulan Piutang Usaha Dagang X Untuk Skenario Operasional Tahun 2014	56
Tabel 4.12. Perbandingan Non-skenario dan Skenario Operasional Tahun 2014.....	56
Tabel 4.13. Laporan Aliran Kas Skenario Operasional 2015	58
Tabel 4.14. Perbandingan Pengumpulan Piutang Usaha Dagang X Untuk Skenario Operasional Tahun 2015	59
Tabel 4.15. Perbandingan Non-skenario dan Skenario Operasional Tahun 2015.....	59
Tabel 4.16. Laporan Aliran Kas Skenario Campuran 2014.....	61
Tabel 4.17. Perbandingan Pengumpulan Piutang Usaha Dagang X Untuk Skenario Campuran Tahun 2014.....	62
Tabel 4.18. Perbandingan Non-skenario dan Skenario Campuran Tahun 2014	62
Tabel 4.19. Laporan Aliran Kas Skenario Campuran 2015.....	64
Tabel 4.20. Perbandingan Pengumpulan Piutang Usaha Dagang X Untuk Skenario Operasional Tahun 2015	65
Tabel 4.21. Perbandingan Pengumpulan Piutang Usaha Dagang X Untuk Skenario Campuran Tahun 2015.....	65
Tabel 4.22. Perbandingan Hasil 3 Skenario.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Grafik Penjualan Tunai dan Kredit 2014	3
Gambar 1.2. Grafik Penjualan Tunai dan Kredit 2015	3
Gambar 3.1. Struktur Organisasi Usaha Dagang X	26
Gambar 4.1. Alur Piutang Usaha Dagang X.....	37

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Penjualan Barang Januari 2014-Desember 2015

Lampiran 2. Lembar Kerja Usaha Dagang X Periode Agustus 2013 s/d Mei 2016

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Pekalongan adalah salah satu daerah pemasok tekstil yang penting di Jawa Tengah. Industri tekstil, terutama industri batik bisa dikatakan adalah salah satu produk unggulan dari Kota dan Kabupaten Pekalongan. Produksi batik memang sudah menjadi tradisi turun-temurun sejak masa pra-kemerdekaan. Namun jika dilihat kondisinya sekarang, dibandingkan tahun 2007, dimana Kota Pekalongan memiliki lebih dari 200 pabrik tekstil, jumlah pabrik tekstil saat ini telah merosot hingga sekitar 30 pabrik. Beban upah tenaga kerja, tingginya harga bahan baku, hingga kompetitor tekstil dari China, Vietnam, dan Myanmar, kian mempersulit sebagian pabrik tekstil di Pekalongan untuk bertahan hidup. Hal ini dipengaruhi lebih lanjut dengan perlambatan ekonomi di Indonesia, dimana menurut data dari BPS.go.id (2015), pertumbuhan ekonomi pada tahun 2015 (4.725%) mengalami perlambatan dibandingkan dengan tahun sebelumnya (5.027%).

Perlambatan ekonomi ini disebabkan oleh beberapa hal seperti dijelaskan pada artikel dari detik.com oleh Enny Sri Hartati (2015), antara lain :

1. konsumsi rumah tangga, biasanya tumbuh pada kisaran 5.5 persen, kini menurun menjadi 4.9%
2. Konsumsi pemerintah dari 8-9% menurun hingga 7.9%
3. Konsumsi lembaga nonprofit minus 7.91 persen
4. Porsi investasi menurun dan pertumbuhan melambat di 3.55%
5. Ekspor menurun sebesar 0.13%
6. Impor bahan baku mengalami penurunan cukup besar, yaitu minus 6.85%

Dalam menghadapi terjadinya perlambatan ekonomi di Indonesia saat ini, sebuah perusahaan dituntut untuk dapat memaksimalkan kinerjanya dalam berbagai hal untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk dapat

memaksimalkan kinerja, sebuah perusahaan perlu memiliki sistem manajemen yang baik.

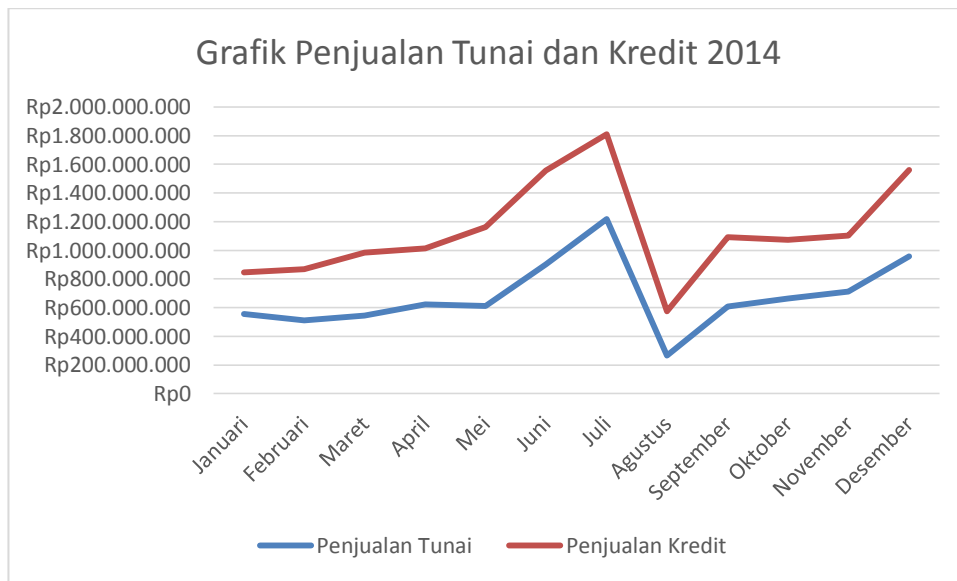
Bagi sebuah perusahaan untuk dapat menjalankan usahanya dengan baik, maka diperlukan tujuan jangka pendek dan jangka panjang yang harus dicapai. Contoh tujuan jangka pendek adalah meningkatkan keuntungan dari kegiatan operasi perusahaan, meningkatkan jumlah penjualan, dan mendapatkan keunggulan dari pesaing di pasar. Sedangkan contoh tujuan jangka panjang adalah maksimalisasi profit dan ekspansi usaha.

Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus dapat melakukan aktivitas operasinya dalam bentuk penjualan baik barang maupun jasa, dimana keuntungan yang didapat akan digunakan untuk mempertahankan dan mengembangkan kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan ini dibagi menjadi dua, yaitu penjualan tunai dimana perusahaan langsung mendapat pembayaran secara tunai, dan penjualan kredit dimana akan timbul piutang.

Usaha Dagang X adalah sebuah perusahaan yang bergerak pada industri retail alat dan bahan garment seperti benang jahit, benang obras, kancing, gunting potong, dan lain-lain. Sebagian besar aktivitas penjualan di Usaha Dagang X dilakukan secara kredit. Sebagai contohnya, pada tahun 2014 dan 2015, total nilai penjualan yang terjadi adalah Rp. 21.823.263.700 (2014) dan Rp. 22.320.048.125 (2015), dan dari transaksi tersebut Rp. 13.641.722.156 (62.51%) dan Rp. 14.099.574.389 (63.17%) adalah penjualan kredit. Penjualan kredit disatu sisi memang meningkatkan volume penjualan perusahaan, namun penjualan kredit yang tidak terkendali akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Melihat kerumitan dari penjualan kredit maka diperlukan adanya manajemen piutang dagang di dalam perusahaan.

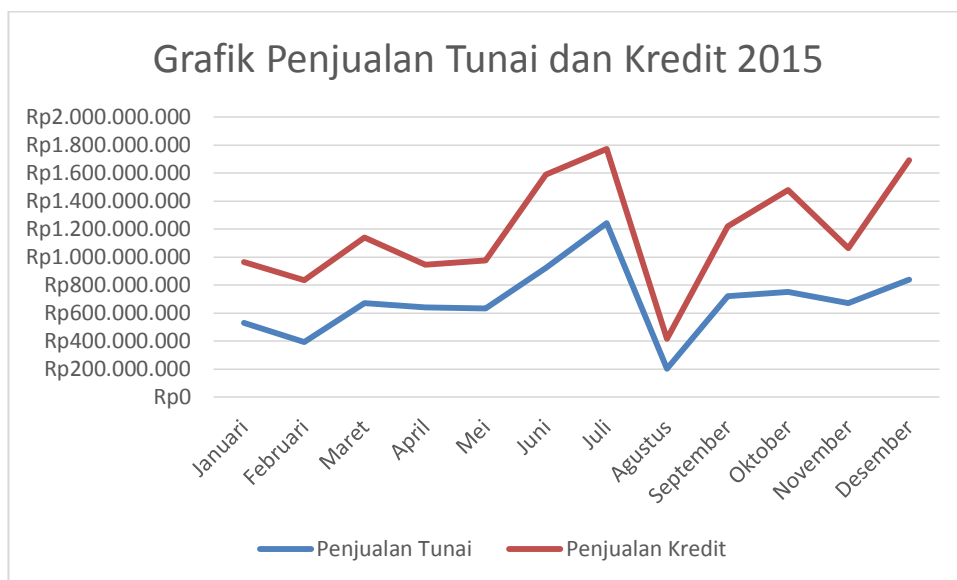
Berikut ini adalah grafik yang menggambarkan penjualan tunai dan penjualan kredit Usaha Dagang X pada tahun 2014 dan 2015.

Gambar 1.1.
Grafik Penjualan Tunai dan Kredit 2014



Sumber: Data Perusahaan

Gambar 1.2.
Grafik Penjualan Tunai dan Kredit 2015



Sumber: Data Perusahaan

Masalah yang terjadi pada Usaha Dagang X adalah banyaknya keterlambatan pembayaran piutang dagang dimana 67.8% (2014) dan 63.5% (2015) dari total

piutang dagang mengalami keterlambatan atau gagal bayar. Piutang dagang per 31 Desember pada tahun 2014 dan 2015 dapat diuraikan pada tabel 1.1 sebagai berikut:

Tabel 1.1.
Tabel Piutang Dagang Perusahaan Tahun 2014-2015

Klasifikasi Piutang Dagang Berdasarkan Waktu Pembayarannya	Total Nilai Transaksi		Persentase Nilai Transaksi	
	2014	2015	2014	2015
Tepat Waktu	IDR 4.392.464.890.00	IDR 5.152.520.817.00	32.2%	36.5%
Terlambat <=30 hari	IDR 3.897.968.244.00	IDR 4.050.980.858.00	28.6%	28.7%
Terlambat <=60 hari	IDR 3.856.063.992.00	IDR 3.696.264.969.00	28.3%	26.2%
Terlambat <=90 hari	IDR 730.761.805.00	IDR 560.815.405.00	5.4%	4.0%
Terlambat <=120 hari	IDR 754.662.775.00	IDR 614.194.340.00	5.5%	4.4%
Piutang Macet	IDR 9.800.450.00	IDR 24.798.000.00	0.1%	0.2%
Total Piutang Dagang	IDR 13.641.722.156.00	IDR 14.099.574.389.00		

Sumber: Data Perusahaan

Tabel 1.1 memperlihatkan jumlah dan persentase total piutang dagang perusahaan pada tahun 2014-2015 dan mengklasifikasikannya berdasarkan waktu pembayaran piutang. Keterlambatan ini tentunya merugikan perusahaan karena berpotensi mengganggu aliran kas perusahaan. Dapat dilihat juga jumlah piutang dagang yang macet pada tahun 2015 meningkat dengan sangat besar yaitu 253% dibanding tahun 2014.

Berdasarkan hal-hal diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap masalah mengenai penjualan kredit dan piutang dagang di Usaha Dagang X untuk dapat memberikan solusi terhadap masalah yang terjadi dengan judul **“Analisis Skenario Penjualan Kredit untuk Memperbaiki Aliran Kas Usaha Dagang X.”**

1.2. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang diatas, yang menjadi permasalahan pada Usaha Dagang X yaitu terjadinya keterlambatan pembayaran piutang dagang yang berpotensi mengakibatkan turunnya laba dan terganggunya aliran kas perusahaan, maka penulis membuat beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran umum penjualan dan persyaratan kredit dari Usaha Dagang X?
2. Bagaimana dampak keterlambatan pembayaran piutang dagang pada aliran kas Usaha Dagang X?
3. Bagaimana cara memperbaiki aliran kas di Usaha Dagang X dengan menggunakan analisis skenario penjualan kredit?

1.3. Tujuan Penelitian

Dilihat dari persoalan yang telah dispesifikasi dan dirumuskan dalam rumusan masalah diatas. Berikut ini akan dikemukakan dan di eksklamasikan garis besar hasil pokok yang ingin dicapai setelah persoalan diteliti dan dibahas yang terkategori sebagai pencapaian atau luaran penelitian, yaitu:

1. Mengetahui gambaran umum persyaratan kredit dan pemberian piutang dagang dari Usaha Dagang X
2. Mengetahui dampak dari keterlambatan pembayaran piutang dagang pada aliran kas di Usaha Dagang X
3. Mengetahui tindakan-tindakan yang dapat memperbaiki aliran kas di Usaha Dagang X dengan menggunakan analisis skenario penjualan kredit.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dibuat dengan harapan dapat memberikan manfaat pada beberapa pihak sebagai berikut:

1.4.1. Manfaat bagi perusahaan

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi solusi untuk diaplikasikan dan dapat memecahkan masalah piutang dagang pada Usaha Dagang X. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat membantu Usaha Dagang X dalam pengambilan keputusan terhadap pemberian kredit dimasa depan.

1.4.2. Manfaat bagi peneliti

Penelitian ini juga bertujuan untuk menambah lebih banyak lagi wawasan dan pengalaman baru dalam bidang perkreditan usaha. Penelitian ini juga adalah salah satu syarat untuk memenuhi tugas akhir skripsi di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

1.4.3. Manfaat bagi Akademisi

Penelitian ini bermanfaat bagi akademisi untuk menambah wawasan, ilmu, serta informasi yang lebih luas lagi dan dapat juga dijadikan sebagai bahan referensi oleh akademisi dalam bidang perkreditan usaha.

1.5. Kerangka Pemikiran

Sebagai sebuah perusahaan dagang, tujuan utama dari Usaha Dagang X adalah untuk dapat mencari laba yang sebesar-besarnya dengan menjual barang dengan harga yang

lebih tinggi dari pada barang yang dibeli. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus memperhatikan beberapa faktor penting seperti persaingan industri dan juga memperhitungkan kebutuhan dan keinginan pasar.

Salah satu cara yang dilakukan Usaha Dagang X untuk meningkatkan penjualannya adalah dengan melakukan penjualan secara kredit. Menurut Warren S. et all (2014:442) piutang dagang timbul dari penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk dan jasa kepada pelanggan. Dengan melakukan penjualan kredit, perusahaan dapat meningkatkan volume penjualannya, namun hal ini juga diikuti oleh risiko-risiko inheren yang timbul dengan adanya piutang dagang.

Sundjaja S. et all (2012:348) menjelaskan bahwa dengan makin tingginya volume penjualan kredit, maka biaya investasi pada piutang dagang dan biaya piutang dagang ragu-ragu juga akan semakin besar. Hal ini akan memberikan dampak negatif pada laba perusahaan.

Menurut Munawir S. (2012:238) pada umumnya transaksi penjualan kredit akan menimbulkan risiko pada perusahaan risiko-risiko tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Risiko tidak dibayarnya seluruh piutang

Risiko tidak dibayarnya seluruh piutang bagi perusahaan merupakan risiko yang paling berat untuk dihadapi, karena seluruh tagihan yang telah direncanakan akan diterima di masa yang akan datang ternyata tidak dapat diterima kembali sebagai kas, sehingga pengorbanan yang telah dilakukan terbuang percuma. Hal ini lebih berat lagi bila perusahaan yang bersangkutan bermodalkan terbatas sehingga dapat mengakibatkan kegagalan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Kejadian ini terjadi karena perusahaan lalai dalam menyelidiki calon pembelinya. Misalnya, pembeli melarikan diri, pembeli mengalami kesulitan keuangan atau perusahaan pembeli mengalami kebangkrutan dan sebagainya.

2. Risiko tidak dibayar sebagian piutang

Risiko tidak dibayar sebagian piutang adalah risiko yang lebih ringan karena sebagian dari total piutang tersebut telah diterima perusahaan. Seringkali terjadi dalam kasus nyata sehari-hari, seorang pembeli yang baru pertama kali mengadakan hubungan transaksi penjualan kredit akan menunjukkan kesan yang sangat baik. Namun setelah waktu untuk membayar piutangnya tiba, mulailah mereka menunjukkan itikad yang kurang baik seperti mulai tidak membayar piutangnya, membatalkan atau sengaja tidak mengisi rekeningnya dengan alasan bahwa perusahaan sedang mengalami kesulitan keuangan dan lain-lain.

3. Risiko keterlambatan perlunasan

Risiko keterlambatan pelunasan merupakan risiko yang lebih ringan tetapi bukan berarti tidak mempengaruhi keadaan keuangan perusahaan, karena meskipun dalam kurung waktu relatif tidak lama jelas terlihat bahwa pemasukan dari uang tagihan tersebut telah melewati jadwal penerimaan yang seharusnya. Hal ini akan menimbulkan adanya tambahan dana atau untuk biaya penagihan. Tambahan dana ini akan menimbulkan biaya yang lebih besar apabila harus dibelanjai oleh pinjaman.

4. Risiko tertanam modal

Perusahaan harus lebih berhati-hati dalam memberikan pinjaman atau piutang kepada pelangganya sebab bila perusahaan tersebut mengadakan penjualan secara kredit akan timbul perkiraan piutang dalam laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Hal ini jelas mengakibatkan modal tertanam dalam piutang baik modal yang bersumber dari modal sendiri maupun modal asing.

Arus kas sebuah perusahaan memiliki hubungan langsung dengan transaksi penerimaan dan pengeluaran kas. Karena itu, arus kas dapat diartikan sebagai arus kas masuk dan arus kas keluar yang berkaitan dengan bisnis yang terjadi pada periode tertentu. Arus kan perusahaan sangat penting bagi kelangsungan perusahaan

karena sehat-tidaknya arus kas akan mempengaruhi aktivitas bisnis perusahaan. Arus kas juga terkait dengan pembiayaan aktivitas bisnis perusahaan, pembayaran kepada supplier, pembayaran hutang dan/atau bunga yang telah jatuh tempo, dan penerimaan terkait dengan penjualan perusahaan.

Terdapat beberapa komponen dari laporan budget kas perusahaan yang dapat diuraikan sebagai berikut (Sundjaja et all, 2012:233-234)::

1. Bagian Operasional, yang melingkupi kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menopang jalannya usaha. Bagian ini dapat diuraikan lebih lanjut sebagai berikut:
 - a. Penerimaan, yang meliputi semua arus penerimaan kas perusahaan selama periode keuangan tertentu. Komponen umum dari penerimaan kas yaitu:
 - Penjualan tunai
 - Penagihan piutang
 - Penerimaan kas lainnya.
 - b. Pengeluaran, yang mencakup semua arus pengeluaran kas perusahaan selama periode keuangan tertentu. Secara umum pengeluaran terdiri dari:
 - Pembelian tunai
 - Pembayaran hutang dagang
 - Pembayaran sewa
 - Upah dan gaji
 - Pembayaran pajak
 - Pengeluaran untuk aktiva tetap
 - Pembayaran bunga
 - Pembayaran deviden
 - Pembayaran pokok pinjaman
 - Pembelian kembali atau penarikan kembali saham
 - Biaya lain-lain

2. Bagian Finansial, yang melingkupi surplus, defisit, pinjaman, dan saldo kas perusahaan. Secara umum bagian ini memiliki komponen-komponen sebagai berikut:
 - a. Arus kas bersih, yang didapat dari penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan dalam setiap periode.
 - b. Saldo kas akhir, adalah jumlah dari saldo awal kas dan arus kas bersih untuk suatu periode
 - c. Kelebihan/surplus saldo kas, merupakan kelebihan jumlah yang tersedia untuk dapat diinvestasikan oleh perusahaan
 - d. Simpanan, yang jika pada suatu periode saldo kas akhir lebih besar dari pada minimum kas yang diinginkan, maka kelebihan saldo kas dapat disimpan dan diinvestasikan dalam bentuk tabungan, deposito, dan juga dalam bentuk investasi lainnya yang sesuai dengan kebutuhan.
 - e. Pinjaman, yaitu jumlah dana yang dibutuhkan perusahaan jika saldo akhir kas untuk suatu periode lebih kecil dari jumlah minimum saldo kas yang diinginkan. Untuk mencapai kebutuhan pemenuhan kas, perusahaan harus melakukan pinjaman setelah dicukupi lebih dahulu dengan simpanan yang ada.

Menurut Weygandt et all (2013:1242) tujuan utama perusahaan menyusun arus kas antara lain:

1. Memperkirakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan aliran kas dimasa yang akan datang
2. Memperkirakan posisi kas perusahaan pada tiap akhir periode
3. Mengidentifikasi kekurangan atau kelebihan kas pada periode tertentu
4. Menentukan kebutuhan pembiayaan atau pinjaman dan/atau kelebihan kas yang menganggur untuk keperluan investasi
5. Berkaitan dengan keputusan modal kerja yang dibutuhkan perusahaan untuk periode yang akan datang