

**PENERAPAN MANAJEMEN PIUTANG USAHA  
DALAM UPAYA MENINGKATKAN KELANCARAN ALIRAN KAS  
PT EKA MANDIRI NUSAJAYA**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Gabriela Gozali  
2013120002

**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**

**THE IMPLEMENTATION OF ACCOUNT RECEIVABLE MANAGEMENT  
TO INCREASE PT EKA MANDIRI NUSAJAYA'S  
CASH FLOW LIQUIDITY**



**UNDERGRADUATE THESIS**

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

By

Gabriela Gozali  
2013120002

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS  
MANAGEMENT DEPARTMENT  
(Accredited by BAN-PT  
No. 227/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XI/2013)  
BANDUNG  
2017**

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN



**Penerapan Manajemen Piutang Usaha**

**Dalam Upaya Meningkatkan Kelancaran Aliran Kas**

**PT Eka Mandiri Nusajaya**

**Oleh:**

**Gabriela Gozali**

**2013120002**

**PERSETUJUAN SKRIPSI**

**Bandung, Januari 2017**

**Ketua Program Studi S1 Manajemen,**

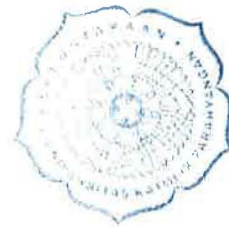
A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Triyana'.

**Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si.**

**Pembimbing,**

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Vera Intanie Dewi'.

**Vera Intanie Dewi, S.E., M.M.**



## PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Gabriela Gozali  
Tempat, tanggal lahir : Payakumbuh, 29 Agustus 1995  
NPM : 2013120002  
Program studi : Manajemen  
Jenis naskah : Skripsi

### JUDUL

**Penerapan Manajemen Piutang Usaha Dalam Upaya Meningkatkan  
Kelancaran Aliran Kas PT Eka Mandiri Nusajaya**

dengan,

Pembimbing : Vera Intanie Dewi, S.E., 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 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 paksa 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 penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 16 Januari 2017

Pembuat pernyataan : Gabriela Gozali



Gabriela Gozali

## ABSTRAK

Penjualan secara kredit dilakukan oleh perusahaan karena strategi ini dapat membantu perusahaan meningkatkan penjualan sekaligus mempertahankan konsumen agar tidak beralih ke perusahaan pesaing. Namun, perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit harus mampu mengelola dengan baik akun piutang yang timbul. PT Eka Mandiri Nusajaya merupakan distributor obat. Selain melakukan penjualan secara tunai, perusahaan juga melakukan penjualan secara kredit. Namun, penjualan kredit yang dilakukan perusahaan tidak disertai dengan manajemen piutang yang baik sehingga piutang perusahaan berada dalam kondisi yang buruk dan mempengaruhi aliran kas perusahaan. Kas perusahaan yang tertanam didalam akun piutang tidak dapat digunakan untuk membiayai berbagai kegiatan operasional terutama pembayaran kepada pemasok. Keterlambatan pembayaran kepada pemasok mengakibatkan minimnya pesanan yang dikirimkan pemasok sehingga persediaan barang perusahaan semakin menipis dan berujung pada penurunan penjualan.

Piutang yang timbul dari penjualan kredit harus disertai dengan manajemen piutang usaha yang baik. Manajemen piutang bertujuan untuk mendapatkan pembayaran atas piutang secepat mungkin tanpa kehilangan penjualan. Manajemen piutang dimulai dari dilakukannya seleksi kredit lalu penetapan kebijakan kredit serta pengawasan kredit. Kebijakan kredit terdiri atas diskon tunai, periode diskon tunai serta periode kredit. Tanpa manajemen piutang yang baik, piutang akan mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan secara keseluruhan yang dapat dilihat melalui analisa rasio. Piutang yang buruk juga akan mempengaruhi aliran kas perusahaan yang dapat dilihat melalui analisa aliran kas.

Penelitian tergolong kedalam penelitian deskriptif dimana situasi perusahaan dijabarkan berdasarkan fakta yang ada dan analisa dilakukan berdasarkan data yang diperoleh lalu dibuat suatu kesimpulan dari hasil penelitian berdasarkan teori yang telah dipelajari. Data yang digunakan mencakup data primer dan sekunder dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, pengumpulan dokumen perusahaan serta observasi.

Dari penelitian yang dilakukan, setelah dilakukannya simulasi kredit menggunakan dua alternatif kebijakan kredit diperoleh hasil bahwa simulasi kredit menggunakan kebijakan kredit 2/10,n/30 menghasilkan pertambahan aliran kas bersih sebesar RP 453,140,352.00 selama tahun 2015. Sedangkan aliran kas bersih yang dihasilkan menggunakan simulasi kredit alternatif kedua (2/10,n/45) menghasilkan pertambahan aliran kas bersih sebesar RP 293,954,356.00 selama tahun 2015. Alternatif kebijakan kredit pada alternatif pertama (2/10,n/30) menghasilkan aliran kas bersih lebih besar dengan selisih RP 159,185,996.00 dalam tahun 2015 jika dibandingkan dengan aliran kas bersih yang dihasilkan menggunakan kebijakan kredit alternatif kedua (2/10,n/45). Sehingga, untuk meningkatkan kelancaran aliran kas bersih perusahaan, sebaiknya perusahaan menggunakan kebijakan kredit 2/10,n/30.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan judul “Penerapan Manajemen Piutang Usaha Dalam Upaya Meningkatkan Kelancaran Aliran Kas PT Eka Mandiri Nusajaya.”

Laporan penelitian ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Universitas Katolik Parahyangan. Laporan penelitian ini juga diharapkan dapat membantu PT Eka Mandiri Nusajaya untuk dapat meningkatkan aliran kas melalui simulasi manajemen piutang usaha yang dilakukan.

Terselesaikannya laporan penelitian ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak, sehingga pada kesempatan ini penulis hendak mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan laporan penelitian ini. Ucapan terima kasih penulis ucapkan kepada pihak-pihak yang penulis hormati:

1. Orang tua dan keluarga penulis yang selalu memotivasi serta mendoakan penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan penelitian ini
2. Ibu Triyana Iskandarsyah, Dra., M.si selaku ketua prodi jurusan S1 manajemen
3. Ibu Vera Intanie Dewi, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing
4. Bapak Vincentius Josef Wisnu Wardhono, Drs., MSIE. selaku dosen mata kuliah Metode Penelitian Manajemen
5. Bapak Fransiskus Atin selaku pemilik PT Eka Mandiri Nusajaya
6. Ibu Tetis selaku manajer bagian administrasi PT Eka Mandiri Nusajaya
7. Teman-teman yang telah berjuang bersama untuk menyelesaikan pendidikan S1
8. Terima kasih juga penulis ucapkan kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian laporan penelitian ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penyelesaian laporan penelitian ini. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi PT Eka Mandiri Nusajaya serta bagi seluruh pihak yang membaca laporan penelitian ini. Adapun laporan penelitian ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik serta saran dari semua pihak demi kesempurnaan laporan penelitian ini.

Bandung, 14 Januari 2017

Penulis

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	7
1.3. Tujuan Penelitian .....	8
1.4. Kegunaan Penelitian .....	8
1.5. Kerangka Pemikiran.....	9
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1. Piutang .....	12
2.1.1. Pengertian Piutang .....	12
2.1.2. Jenis Piutang .....	12
2.2. Manajemen Piutang .....	13
2.2.1. Keputusan Pemberian Kredit .....	13
2.2.2. Kebijakan Kredit.....	14
2.2.2.1. Diskon Tunai .....	15
2.2.2.2. Periode Diskon Tunai .....	16
2.2.2.3. Periode Kredit.....	16
2.2.3. Pengawasan Kredit .....	17
2.3. Pengumuran Piutang .....	17
2.4. Kinerja Keuangan Perusahaan .....	18
2.4.1 Laporan Keuangan .....	18
2.4.1.1. Pengertian Laporan Keuangan .....	18
2.4.1.2. Jenis Laporan Keuangan .....	19
2.4.1.2.1. Laporan Laba Rugi.....	19
2.4.1.2.2. Neraca.....	20
2.4.1.2.3. Laporan Arus Kas .....	20
2.5. Analisa Laporan Keuangan.....	21
2.5.1. Analisa Rasio .....	21



2.5.1.1. Rasio Likuiditas.....	22
2.5.1.2. Rasio Aktivitas .....	23
2.5.1.3. Rasio Utang .....	24
2.5.1.4. Rasio Profitabilitas .....	25
2.5.1.5. Rasio Pasar .....	27
2.5.2. Analisa Aliran Kas.....	28
<b>BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>29</b>
3.1. Metode Penelitian .....	29
3.1.1. Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.1.2. Jenis Data.....	30
3.1.3. Teknik Analisis Data .....	30
3.1.4. Langkah-Langkah Penelitian .....	30
3.2. Objek Penelitian.....	31
<b>BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>33</b>
4.1. Manajemen Piutang Usaha Perusahaan Pada Tahun 2015 .....	33
4.2. Kondisi Piutang Usaha dan Aliran Kas PT Eka Mandiri Nusajaya Pada Tahun 2015 .....	37
4.2.1 Analisa Rasio .....	42
4.2.2. Analisa Aliran Kas.....	45
4.3. Simulasi Manajemen Piutang Usaha .....	51
4.4. Aliran Kas Setelah Simulasi Kredit .....	62
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>69</b>
5.1. Kesimpulan .....	69
5.2. Saran .....	71
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>73</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>75</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>347</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Perbandingan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit.....	36
Tabel 4.2. Pengumuran Piutang .....	39
Tabel 4.3. Rata-Rata Periode Tagih Tahun 2015 .....	43
Tabel 4.4. Perputaran Piutang Tahun 2015 .....	44
Tabel 4.5. Aliran Kas Tahun 2015 (dalam satuan Rupiah).....	46
Tabel 4.6. Kebijakan Kredit dan Denda .....	51
Tabel 4.7. Denda dan Diskon dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	53
Tabel 4.8. Denda dan Diskon dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45 .....	56
Tabel 4.9. Kriteria Klasifikasi Konsumen.....	58
Tabel 4.10. Aliran Kas Masuk Setelah Simulasi Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	62
Tabel 4.11. Aliran Kas Keluar Setelah Simulasi Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	63
Tabel 4.12. Aliran Kas Bersih Setelah Simulasi Kebijakan Kredit 2/10,n/30 .....	64
Tabel 4.13. Aliran Kas Masuk Setelah Simulasi Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	66
Tabel 4.14. Aliran Kas Bersih Setelah Simulasi Kebijakan Kredit 2/10,n/45 .....	67

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Pasar Farmasi Nasional Tahun 2010-2016.....	2
Gambar 1.2. Grafik Perbandingan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit.....	3
Gambar 1.3. Grafik Rata-Rata Periode Tagih Tahun 2015.....	4
Gambar 1.4. Grafik Perputaran Piutang Tahun 2015.....	5
Gambar 1.5. Grafik Perbandingan Penjualan dan Persediaan Barang Tahun 2015...	6
Gambar 1.6. Perbandingan Batas Pembayaran ke Pemasok dan Rata-Rata Periode Tagih.....	7
Gambar 1.7. Bagan Kerangka Pemikiran.....	11
Gambar 3.1. Bagan Organisasi.....	32

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Laporan Laba Rugi PT Eka Mandiri Nusajaya Tahun 2015 .....	75
Lampiran 2. Neraca PT Eka Mandiri Nusajaya Tahun 2015 .....	80
Lampiran 3. Analisa Rasio Tahun 2015.....	85
Lampiran 4. Pengumuman Piutang Tahun 2015.....	86
Lampiran 5. Aliran Kas Bersih Bulan Januari Tahun 2015 .....	108
Lampiran 6. Aliran Kas Bersih Bulan Februari Tahun 2015 .....	109
Lampiran 7. Aliran Kas Bersih Bulan Maret Tahun 2015 .....	110
Lampiran 8. Aliran Kas Bersih Bulan April Tahun 2015 .....	111
Lampiran 9. Aliran Kas Bersih Bulan Mei Tahun 2015 .....	112
Lampiran 10. Aliran Kas Bersih Bulan Juni Tahun 2015.....	113
Lampiran 11. Aliran Kas Bersih Bulan Juli Tahun 2015.....	114
Lampiran 12. Aliran Kas Bersih Bulan Agustus Tahun 2015 .....	115
Lampiran 13. Aliran Kas Bersih Bulan September Tahun 2015 .....	116
Lampiran 14. Aliran Kas Bersih Bulan Oktober Tahun 2015 .....	117
Lampiran 15. Aliran Kas Bersih Bulan November Tahun 2015.....	118
Lampiran 16. Aliran Kas Bersih Bulan Desember Tahun 2015 .....	119
Lampiran 17. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Januari 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	120
Lampiran 18. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Februari 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	129
Lampiran 19. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Maret 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	137
Lampiran 20. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan April 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	145
Lampiran 21. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Mei 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	154
Lampiran 22. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Juni 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	164

Lampiran 23. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Juli 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	173
Lampiran 24. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Agustus 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	181
Lampiran 25. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan September 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	192
Lampiran 26. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Oktober 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	203
Lampiran 27. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan November 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	214
Lampiran 28. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Desember 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/30.....	223
Lampiran 29. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Januari 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	232
Lampiran 30. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Februari 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	241
Lampiran 31. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Maret 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	249
Lampiran 32. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan April 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	257
Lampiran 33. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Mei 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	266
Lampiran 34. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Juni 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	276
Lampiran 35. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Juli 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	285
Lampiran 36. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Agustus 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	293
Lampiran 37. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan September 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	304
Lampiran 38. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Oktober 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	315

Lampiran 39. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan November 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	326
Lampiran 40. Rekapitulasi Penjualan Kredit, Denda dan Diskon Bulan Desember 2015 Dengan Kebijakan Kredit 2/10,n/45.....	335
Lampiran 41. Hasil Wawancara.....	344

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Sebuah perusahaan tidak akan pernah lepas dari pengaruh ekonomi global ataupun ekonomi nasional dimana perusahaan berada. Seiring dengan perkembangan zaman, tidak dapat dipungkiri bahwa persaingan ekonomi menjadi semakin ketat dan untuk menanggapi persaingan yang semakin ketat tersebut, perusahaan senantiasa mengupayakan berbagai strategi agar dapat bertahan dan tetap kompetitif. Strategi-strategi yang diupayakan perusahaan mencakup seluruh aspek baik dari sisi operasional, pemasaran, insani ataupun keuangan. Salah satu strategi yang dapat dilakukan perusahaan dari sisi keuangan adalah dengan melakukan penjualan secara kredit.

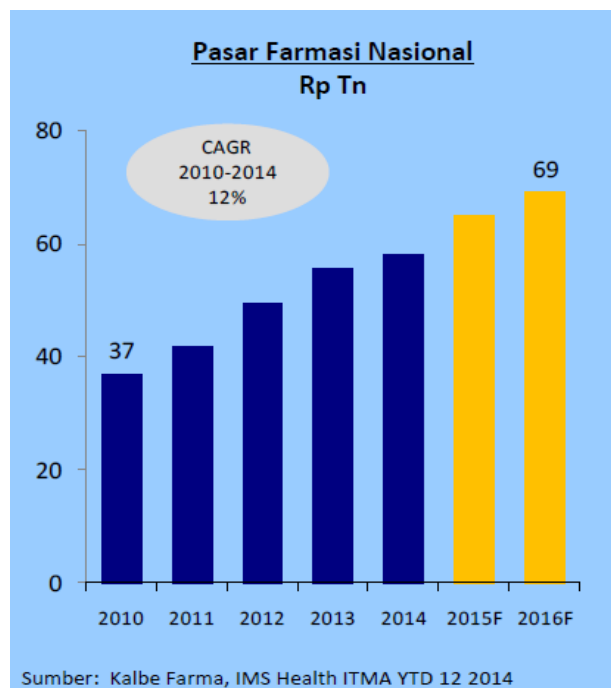
Penjualan secara kredit menjadi suatu daya tarik yang ampuh untuk menarik konsumen dan dapat menjaga ataupun meningkatkan penjualan. Selain itu, dengan melakukan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menjaga hubungan dengan konsumen agar tidak beralih kepada pesaing lain. Namun, dengan melakukan penjualan secara kredit maka akan timbul piutang yang harus diperhatikan dan dikelola dengan baik oleh perusahaan. Dikatakan oleh Trunzo, Gioseppe (2016:46), *“Cash is king because cash flow drives every business. ... A cashflow crisis resulting from inadequate account receivable collection practices is generally the greatest threat a company can face.”*

Dikatakan oleh Weaver, Samuel C., dan J. Fred, Weston. (2008:256), *“Force your customers to immediately pay for everything, and sales will fall. Extend credit to all customer, and sales will flourish but bad expenses will grow and income and cash flow will lag.”* Oleh karena itu, dalam melakukan penjualan secara kredit, manajemen piutang yang baik merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan oleh perusahaan. Dengan adanya manajemen piutang yang baik, piutang dapat berada dalam jumlah yang wajar dan perusahaan dapat meminimalisir risiko piutang tidak tertagih. Piutang menjadi salah satu komponen utama yang jika tidak dikelola dengan baik dapat membuat perusahaan menghadapi masalah keuangan yang serius.

Tidak dapat dipungkiri bahwa Indonesia adalah pasar yang besar bagi industri farmasi. Dikutip dari *Industry Update* Bank Mandiri tahun 2016 volume 5 (<http://mandiri-institute.id>) dikatakan bahwa terdapat beberapa faktor yang menjadi pendorong pertumbuhan industri farmasi nasional yaitu jumlah penduduk Indonesia, kesadaran masyarakat yang semakin tinggi akan kesehatan, tingkat perekonomian masyarakat yang terus meningkat, dan akses kesehatan yang meningkat seiring dengan implementasi BPJS kesehatan.

**Gambar 1.1.**

**Pasar Farmasi Nasional Tahun 2010-2016**



Dikutip dari *Industry Update* Bank Mandiri tahun 2016 volume 5 (<http://mandiri-institute.id>) dikatakan bahwa pasar farmasi nasional tumbuh rata-rata 12% per tahun (CAGR) pada periode 2010-2014. Besar pasar farmasi nasional pada tahun 2015 sekitar RP62-65 triliun dan akan meningkat menjadi RP 69 triliun pada tahun 2016.

Selain itu, dikutip dari [duniaindustri.com](http://duniaindustri.com) (<http://duniaindustri.com>) dikatakan bahwa dengan kekuatan pasar lokal yang besar, Indonesia berkontribusi sekitar 27% terhadap pasar farmasi di ASEAN. Namun industri farmasi dalam negeri menghadapi tantangan yang cukup berat untuk dapat bersaing dengan negara-negara

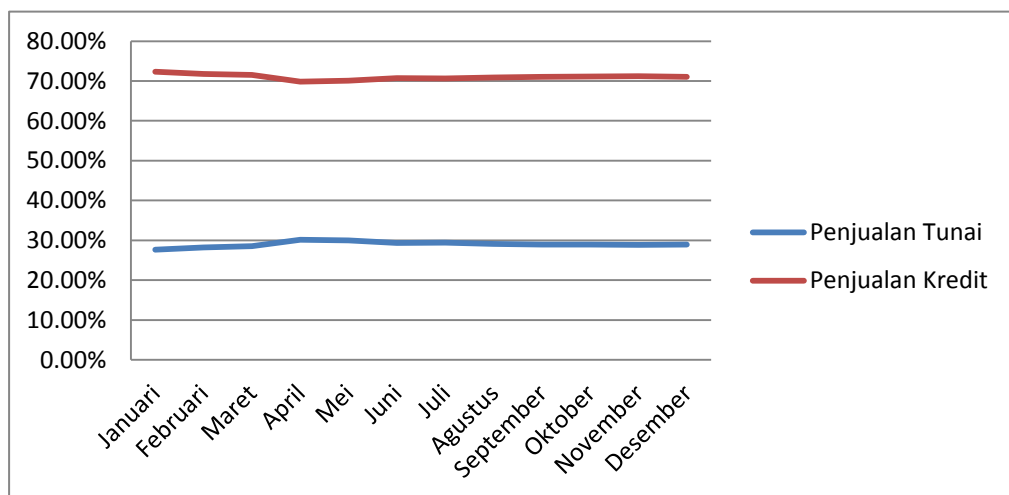


tetangga terutama pada saat pasar bebas ASEAN (MEA) karena 95% bahan baku obat masih sangat tergantung dengan impor. Bahan baku dalam negeri masih sangat kecil andilnya dalam mendukung industri farmasi nasional.

PT Eka Mandiri Nusajaya merupakan perusahaan distribusi obat yang berlokasi di Jakarta Timur dan dalam melakukan penjualannya, selain melakukan penjualan secara tunai, PT Eka Mandiri Nusajaya juga melakukan penjualan secara kredit. Berikut perbandingan penjualan kredit dan penjualan tunai PT Eka Mandiri Nusajaya setiap bulan selama tahun 2015:

**Gambar 1. 2.**

**Grafik Perbandingan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit**



Sumber: Data Keuangan Bulanan Perusahaan yang Diolah

Dari Gambar 1.2. terlihat bahwa persentase penjualan kredit lebih besar dibandingkan dengan persentase penjualan yang dilakukan secara tunai. Dari total penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, rata-rata penjualan kredit selama tahun 2015 sebesar 71.01% sementara penjualan tunai hanya sebesar 28.99%. Jika dibandingkan antara bulan Januari sebagai bulan pertama dengan bulan Desember sebagai bulan terakhir terlihat bahwa penjualan tunai sepanjang tahun 2015 mengalami peningkatan namun hanya dalam persentase yang kecil dan penjualan masih dominan dilakukan secara kredit.

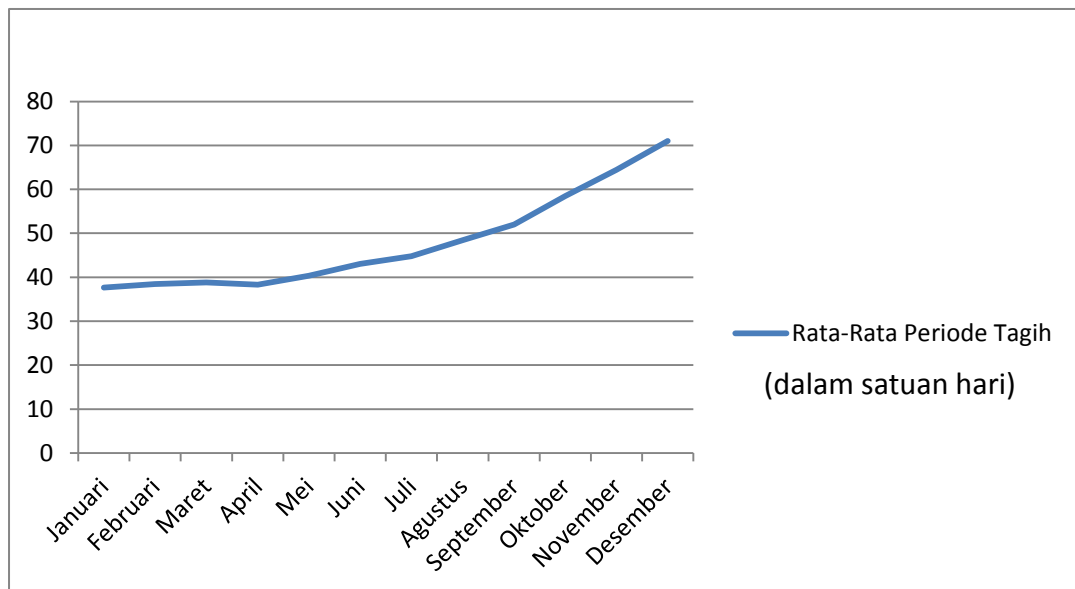
Penjualan yang dilakukan secara kredit bukanlah sesuatu yang buruk, namun menjadi berbahaya jika penjualan kredit tersebut tidak disertai dengan

manajemen piutang yang baik. Hal tersebut terjadi pada PT Eka Mandiri Nusajaya. Penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan tidak diiringi dengan adanya manajemen piutang yang baik sehingga menimbulkan risiko piutang yang tidak tertagih dan dapat menghambat aliran kas perusahaan. PT Eka Mandiri Nusajaya tidak memiliki batas waktu pembayaran maksimal, diskon bagi pihak-pihak yang membayar dalam periode diskon ataupun denda bagi pihak-pihak yang membayar melewati batas waktu pembayaran.

Tidak adanya manajemen piutang yang baik mengakibatkan kondisi piutang yang buruk yang dapat diukur dengan melihat rata-rata periode tagih dan perputaran piutang perusahaan. Berikut rata-rata periode tagih dan perputaran piutang PT Eka Mandiri Nusajaya tahun 2015:

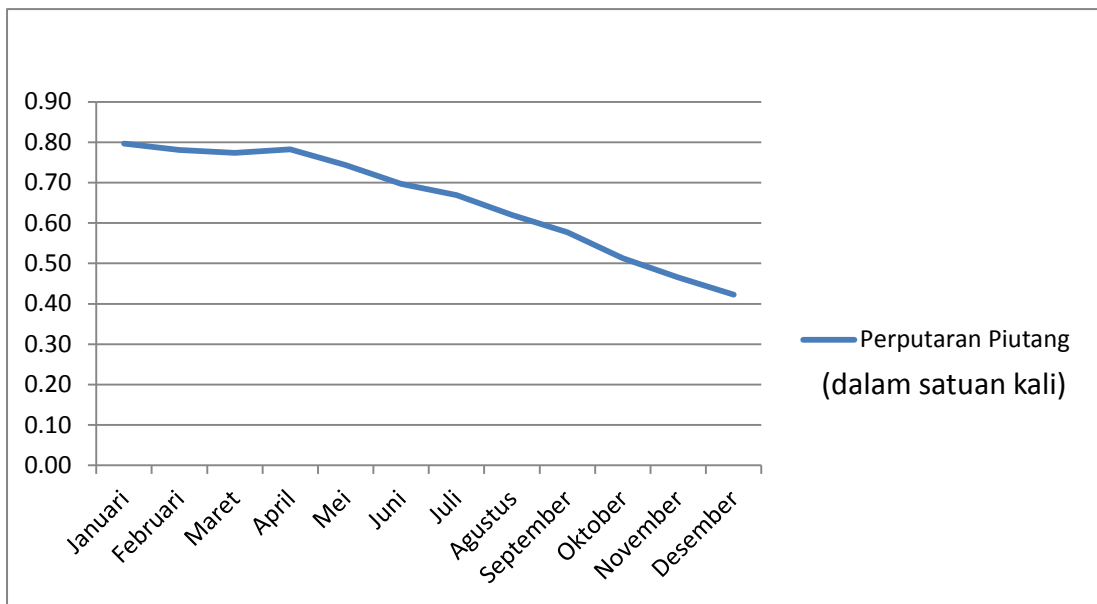
**Gambar 1.3.**

**Grafik Rata-Rata Periode Tagih Tahun 2015**



Sumber: Data Keuangan Bulanan Perusahaan yang Diolah

**Gambar 1.4.**  
**Grafik Perputaran Piutang Tahun 2015**



Sumber: Data Keuangan Bulanan Perusahaan yang Diolah

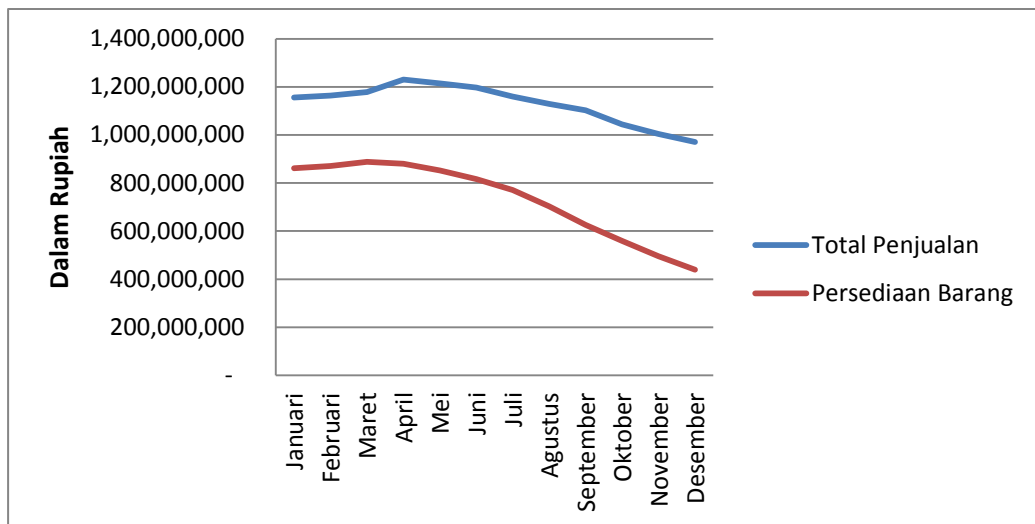
Dari Gambar 1.3. terlihat bahwa rata-rata periode tagih PT Eka Mandiri Nusajaya terus mengalami peningkatan dari bulan Januari hingga bulan Desember 2015. Rata-rata periode tagih hanya menurun pada bulan April namun penurunannya hanya sebesar 0.44 hari. Semakin lama rata-rata periode tagih mengakibatkan perputaran piutang yang semakin kecil, hal ini terlihat pada Gambar 1.4. dimana perputaran piutang pada bulan Januari 2015 sebesar 0.8 kali dalam 1 bulan namun mengalami penurunan yang besar jika dibandingkan dengan bulan Desember 2015 yakni 0.42 kali dalam 1 bulan. Lamanya waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk mengubah piutang menjadi kas membuat uang perusahaan mengendap dalam akun piutang dan tidak dapat digunakan untuk membiayai berbagai kegiatan operasional perusahaan.

Sebagai sebuah distributor, PT Eka Mandiri Nusajaya tentu memiliki kewajiban pembayaran kepada pemasok dan batas waktu pembayaran yang ditetapkan oleh pemasok utama PT Eka Mandiri Nusajaya adalah 45 hari dan jika pembayaran tidak dilakukan dalam periode tersebut maka barang tidak akan dikirimkan ke perusahaan. Keterlambatan pembayaran oleh PT Eka Mandiri Nusajaya karena tertanamnya kas perusahaan pada akun piutang membuat

perusahaan tidak menerima pengiriman barang sesuai dengan pemesanan yang dilakukan. Hal ini mengakibatkan penurunan persediaan barang perusahaan. Penurunan persediaan barang perusahaan ini mengakibatkan penurunan penjualan karena timbulnya permintaan pelanggan yang tidak disertai ketersediaan persediaan yang cukup. Berikut perbandingan penjualan perusahaan dan persediaan barang setiap bulan selama tahun 2015:

**Gambar 1.5.**

**Grafik Perbandingan Penjualan dan Persediaan Barang Tahun 2015**

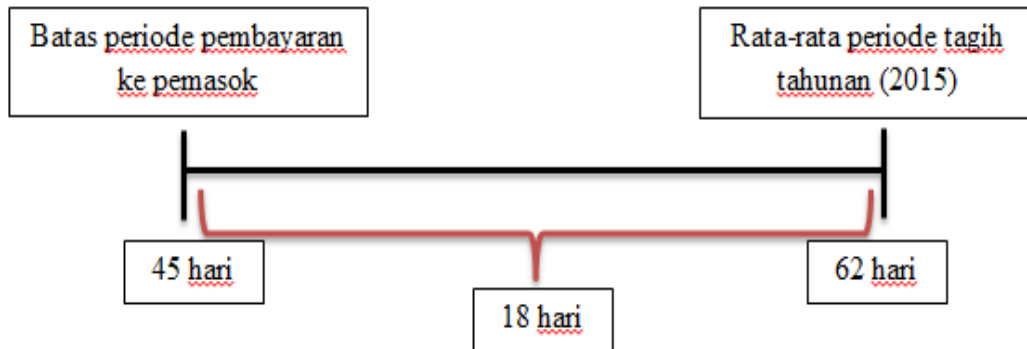


Sumber: Data Keuangan Bulanan Perusahaan yang Diolah

Dari Gambar 1.5. terlihat bahwa penjualan perusahaan mengalami kenaikan pada beberapa bulan yakni bulan Februari, Maret dan April namun pada bulan Mei hingga bulan Desember penjualan terus mengalami penurunan hingga mencapai titik terendah dalam tahun 2015 yakni sebesar Rp 970.712.710. Selain itu, dapat dilihat bahwa persediaan barang mengalami peningkatan pada bulan Februari dan Maret namun mengalami penurunan dari bulan April hingga bulan Desember tahun 2015. Dari Gambar 1.5. dapat dilihat bahwa penurunan persediaan berbanding lurus dengan penurunan penjualan perusahaan pada tahun 2015.

**Gambar 1.6.**

**Perbandingan Batas Pembayaran ke Pemasok dan Rata-Rata Periode Tagih**



Sumber: Data Keuangan Perusahaan yang Diolah

Dari Gambar 1.6. terlihat bahwa dikarenakan tidak adanya manajemen piutang yang baik yang dilakukan perusahaan, dibutuhkan waktu periode tagih piutang (dalam 1 tahun) yang melebihi batas periode pembayaran yang ditetapkan oleh pemasok. Hal ini membuat PT Eka Mandiri Nusajaya harus menggunakan kas yang tersimpan di perusahaan untuk membiayai pembelian barang kepada pemasok. Namun hal ini menimbulkan kekhawatiran dalam jangka panjang karena kas perusahaan semakin menipis sementara akun piutang kian membengkak.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap PT Eka Mandiri Nusajaya, dengan judul “Penerapan Manajemen Piutang Usaha Dalam Upaya Meningkatkan Kelancaran Aliran Kas PT Eka Mandiri Nusajaya.”

## **1.2. Rumusan Masalah**

Masalah yang ingin penulis rumuskan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana manajemen piutang yang dilakukan oleh PT Eka Mandiri Nusajaya pada tahun 2015?
2. Bagaimana kondisi piutang usaha dan aliran kas PT Eka Mandiri Nusajaya pada tahun 2015?
3. Bagaimana usulan manajemen piutang usaha yang akan dilakukan pada PT Eka Mandiri Nusajaya pada tahun 2015?

4. Bagaimana dampak penerapan simulasi manajemen piutang terhadap kelancaran aliran kas PT Eka Mandiri Nusajaya pada tahun 2015?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya, tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Mengidentifikasi manajemen piutang yang dilakukan oleh PT Eka Mandiri Nusajaya pada tahun 2015.
2. Menganalisis kondisi piutang usaha dan aliran kas PT Eka Mandiri Nusajaya pada tahun 2015.
3. Mensimulasikan usulan manajemen piutang usaha yang akan dilakukan pada PT Eka Mandiri Nusajaya pada tahun 2015.
4. Menganalisis dampak penerapan simulasi manajemen piutang terhadap kelancaran aliran kas PT Eka Mandiri Nusajaya pada tahun 2015.

### **1.4. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan yang diharapkan dapat diperoleh dengan melakukan penelitian ini adalah:

1. Kegunaan bagi penulis  
Dengan melakukan penelitian ini, penulis dapat menerapkan ilmu serta keterampilan yang telah diperoleh selama menempuh perkuliahan serta mempelajari hal-hal baru secara langsung di lapangan yang selama ini tidak didapatkan di dalam kelas.
2. Kegunaan bagi PT Eka Mandiri Nusajaya  
Melalui penelitian ini, PT Eka Mandiri Nusajaya diharapkan dapat mengimplementasikan manajemen piutang secara baik sehingga dapat memperlancar aliran kas perusahaan.

### 1.5. Kerangka Pemikiran

Dalam melakukan penjualannya, perusahaan dapat melakukan penjualan secara tunai ataupun secara kredit. Penjualan secara kredit dilakukan untuk menarik konsumen dan dapat menjaga ataupun meningkatkan penjualan. Namun, dengan melakukan penjualan secara kredit, perusahaan harus melakukan manajemen piutang usaha agar piutang dapat dikelola dengan baik sehingga risiko piutang tidak tertagih akan menurun dan aliran kas perusahaan akan baik. Dikatakan oleh Sundjaja, Ridwan. S., Inge, Barlian., dan Dharma, P. S. (2013:373) bahwa manajemen piutang usaha dimulai dengan membuat keputusan pemberian kredit lalu membuat kebijakan kredit dan melakukan pengawasan kredit.

Dikatakan oleh Sundjaja, Ridwan. S., Inge, Barlian., dan Dharma, P. S. (2013:373-374) dalam membuat keputusan pemberian kredit terdapat 5 dimensi utama yang sering digunakan oleh perusahaan dalam menganalisis kemampuan pemohon kredit yaitu: karakter, kemampuan, kapital, kolateral dan kondisi. Juga dikatakan oleh Sundjaja, Ridwan. S., Inge, Barlian., dan Dharma, P. S. (2013:373) bahwa kebijakan kredit merupakan suatu penentuan dalam penyeleksian pemberian kredit, standar kredit dan syarat kredit.

Dilakukannya penjualan secara kredit tanpa diiringi dengan manajemen piutang yang baik akan mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Kinerja keuangan perusahaan dapat dilihat melalui analisa laporan keuangan perusahaan. Dikatakan oleh Weygandt, Jerry., Warfield, Terry D., dan Kieso, Donald E. (2012:4), *“Financial statement are the principals means through which a company communicates its financial information to those outside it. This statement provide a company’s history quantified in money terms”*

Laporan keuangan terdiri dari beberapa jenis diantaranya adalah laporan laba/rugi, neraca serta laporan arus kas. Dikatakan oleh Penman, Stephen H. (2010:34), *“Income statement reports how shareholders’ equity increased or decreased as a result of business activities. Income statement displays the source of net income, broadly classified as revenue and expenses.”*

Laporan laba rugi menggambarkan kinerja perusahaan dalam suatu periode tertentu. Sementara dikatakan oleh Ross, Stephen A., Randolph, W. Westerfield., Jeffrey, Jaffe., dan Bradford, D. Jordan. (2008: 21),

*“Balance sheet is an accountant’s snapshot of a firm’s accounting value on a particular date, as though the firm stood momentarily still. The balance sheet state what the firm owns and how it is financed.”*

Laporan keuangan lainnya adalah laporan arus kas. Dikatakan oleh Subramanyam, K. R. (2014: 23), *“The statement of cash flow reports cash inflows and outflows separately for a company’s operating, investing, and financing activities over a period of time.”*

Laporan keuangan menjadi dasar dilakukannya analisa laporan keuangan. Analisa laporan keuangan yang dilakukan dapat berupa analisa rasio serta analisa aliran kas. Dikatakan oleh Weaver, Samuel C., dan J. Fred, Weston. (2008: 202),

*“Five broad groupings of ratios are liquidity: measure the firm’s ability to meet its maturing short-term obligations; activity: measure how effectively the company is using its resources; leverage: measure the extent to which the firms’s assets have been financed by debt; profitability: measure management’s overall ability to generate profits in relation to its sales or investment; market: measure the firm’s relationship to the broader stock market.”*

Analisa aliran kas dilakukan dengan menghitung aliran kas masuk serta aliran kas keluar. Aliran kas masuk dan aliran kas keluar akan diselisihkan sehingga menjadi aliran kas bersih. Aliran kas bersih perusahaan akan dibandingkan saat sebelum dilakukannya usulan manajemen piutang usaha dengan aliran kas bersih setelah dilakukannya usulan simulasi manajemen piutang usaha.

Usulan manajemen piutang usaha dimulai dengan melakukan pengumuman piutang, lalu dilakukan pemilihan kebijakan kredit yang tepat bagi perusahaan dan menghitung besaran aliran kas dari pemberian diskon bagi konsumen yang membayar dalam periode diskon ataupun penerimaan denda dari konsumen yang melunasi hutangnya melebihi batas periode bayar yang ditetapkan. Melalui usulan manajemen piutang usaha, diharapkan piutang usaha dapat dikelola dengan baik sehingga aliran kas perusahaan dapat meningkat.



**Gambar 1. 7.**  
**Bagan Kerangka Pemikiran**

