

**SKENARIO USULAN PERUBAHAN MANAJEMEN PIUTANG DAGANG
TERHADAP ARUS KAS PADA PT. CSR LAMPUNG**



Calhamid

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Manajemen

Oleh:

CLAUDIA ALMALIA LUKMANTO

6031801216

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA MANAJEMEN

Terakreditasi oleh BAN-PT No.2034/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022

BANDUNG

2022

**SCENARIO OF THE PROPOSED CHANGES IN ACCOUNTS
RECEIVABLES MANAGEMENT ON CASH FLOW**

AT PT. CSR LAMPUNG



Cathaniel

UNDERGRADUATE THESIS

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

By:

CLAUDIA ALMALIA LUKMANTO

6031801216

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

PROGRAM IN MANAGEMENT

Accredited by National Accreditation Agency

Excellent Accredited by BAN-PT No.2034/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022

BANDUNG

2022

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



**SKENARIO USULAN PERUBAHAN MANAJEMEN PIUTANG DAGANG
TERHADAP ARUS KAS PADA PT. CSR LAMPUNG**

Oleh
Claudia Almalia Lukmanto
6031801216

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, 18 Juli 2022

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Dr. Istiharini, SE., MM., CMA.

Pembimbing,

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

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Claudia Almalia Lukmanto
Tempat, tanggal lahir : Metro, 27 April 2000
Nomor Pokok Mahasiswa : 6031801216
Program studi : Manajemen
Jenis Naskah : Skripsi

Judul :

SKENARIO USULAN PERUBAHAN MANAJEMEN PIUTANG DAGANG
TERHADAP ARUS KAS PADA PT. CSR LAMPUNG

dengan,

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

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 untkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta atau yang disebut plagiat (plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaan.

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 : 18 Juli 2022



Claudia Almalia Lukmanto

ABSTRAK

PT. CSR merupakan perusahaan yang bergerak dalam penjualan ayam ras pedaging atau ayam broiler di Lampung. PT. CSR dalam menjalankan usahanya melakukan penjualan tunai dan penjualan kredit. Dengan melakukan penjualan kredit perusahaan memiliki tujuan untuk meningkatkan volume penjualan dan menambah jumlah pelanggan. Namun, tujuan meningkatkan volume penjualan belum dapat dicapai oleh perusahaan. Perusahaan juga mengalami peningkatan pada saldo piutang dagang. Manajemen piutang dagang belum dijalankan dengan baik oleh perusahaan dikarenakan tidak adanya pemilihan dan seleksi kredit, tidak adanya pemantauan piutang dagang dan tidak adanya tim penagihan untuk menagih dengan tegas. Karena hal tersebut maka terdapat pelanggan yang belum membayar piutang dagang. Dengan terlambatnya piutang dagang yang belum terbayar maka arus kas masuk perusahaan mengalami penurunan.

Penelitian ini termasuk dalam penelitian terapan karena penelitian ini dilakukan dengan tujuan menerapkan hasil temuan atau memecahkan masalah yang dialami perusahaan. Penelitian ini tergolong penelitian deskriptif karena berdasarkan tujuannya penelitian ini memberikan penjelasan deskriptif mengenai masalah perusahaan. Dalam penelitian ini, penulis mendapatkan data primer dan data sekunder dari wawancara dan data keuangan perusahaan.

Dari hasil analisa, PT. CSR dalam menjalankan usahanya memiliki presentase penjualan kredit yang lebih besar yaitu lebih dari 50%. Berdasarkan hasil analisa tahun 2019 hingga tahun 2020, perusahaan berhasil menambah jumlah pelanggan sebanyak 9 pelanggan baru, namun volume penjualan mengalami penurunan dari Rp 117.236.434.744 menjadi Rp 110.697.654.299. Saldo piutang dagang perusahaan mengalami kenaikan yaitu dari 3,45% dari penjualan kredit tahun 2019 menjadi 3,67% dari penjualan kredit pada tahun 2020. Perputaran piutang dagang perusahaan mengalami penurunan dari 30x pada tahun 2019 menjadi 28x pada tahun 2020. Hari rata-rata pengumpulan piutang dagang mengalami kenaikan piutang dagang dari 12 hari pada tahun 2019 menjadi 13 hari di tahun 2020. Perusahaan juga belum menjalankan manajemen piutang dagang dengan baik yaitu dari aspek pemilihan dan seleksi kredit perusahaan tidak menggunakan 5C dalam kredit, dari aspek persyaratan kredit perusahaan memiliki periode kredit 30 hari namun masih terdapat pelanggan yang belum membayar telah melebihi batas waktu. Dari aspek pemantauan kredit berdasarkan umur piutang dagang, terdapat 10 pelanggan yang belum membayar piutang dagang dan sudah melebihi batas waktu sehingga arus kas masuk perusahaan mengalami penurunan. Dari analisa arus kas, walaupun terdapat penurunan namun kas akhir perusahaan selalu positif. Dari hasil skenario perubahan manajemen piutang dagang, arus kas akhir bertambah dan bersifat positif dari sebelumnya Rp 978.916.861 menjadi Rp 1.380.621.563. Saldo piutang dagang juga mengalami penurunan dari Rp 3.800.383.824 menjadi Rp 3.398.679.122. Dari pemanfaatan surplus, dapat menambah keuntungan perusahaan sebesar Rp 28.174.205.

Dari penelitian ini, penulis memberikan saran kepada perusahaan untuk menjalankan manajemen piutang dagang dimulai dari memperketat proses seleksi kredit, pembentukan tim penagihan dan pemantauan piutang dagang melalui pengumuman piutang dagang, perputaran piutang dagang dan hari rata-rata pengumpulan piutang dagang. Dan untuk pembentukan tim penagihan diharapkan adanya mempercepat proses penagihan sehingga di masa yang akan datang perusahaan tidak mendapatkan kredit macet dan bisa menambah arus kas masuk perusahaan. Untuk arus kas perusahaan yang terdapat surplus, penulis menyarankan untuk diinvestasikan dalam bentuk deposito sehingga bisa menambah keuntungan perusahaan.

Kata Kunci : piutang dagang, manajemen piutang dagang

ABSTRACT

PT. CSR is a company engaged in the sale of broilers or broiler chickens in Lampung. PT. CSR in running a business conducts cash sales and credit sales. By doing credit sales, the company aims to increase sales volume and increase the number of customers. However, the goal of increasing sales volume has not been achieved by the company. The company also experienced an increase in the balance of trade receivables. Receivables management has not been carried out properly by the company because there is no credit selection, there is no supervision of accounts receivable and there is no collection to collect firmly. Because of this, there are customers who have not paid trade receivables. With the delay in accounts receivable that have not been paid, the company's cash inflows have decreased.

This research is included in applied research because this research was conducted with the aim of applying the findings or solving problems experienced by the company. This research is classified as descriptive research because based on the purpose of this study it provides a descriptive explanation of the company's problems. In this study, the authors obtained primary data and secondary data from interviews and company financial data.

From the results of the analysis, PT. CSR in running its business has a higher percentage of credit sales, which is more than 50%. Based on the analysis results from 2019 to 2020, the company managed to add 9 new customers, but the sales volume decreased from Rp. 117,236,434,744 to Rp. 110,697,654,299. The company's trade receivables balance increased from 3.45% of credit sales in 2019 to 3.67% of credit sales in 2020. The company's trade receivables turnover decreased from 30x in 2019 to 28x in 2020. Average day collection of accounts receivable increased from 12 days in 2019 to 13 days in 2020. The company also has not carried out trade receivables management properly, namely from the aspect of credit selection the company does not use 5C in credit, from the aspect of credit requirements the company has a period of credit for 30 days but there are still customers who have not paid the time limit. From the aspect of credit monitoring based on the age of accounts receivable, there are 10 customers who have not paid their accounts receivable and have exceeded the time limit so that the company's cash inflows have decreased. From the cash flow analysis, although there is a decrease, the company's ending cash is always positive. From the scenario of changes in accounts receivable management, the ending cash flow increased and was positive from the previous Rp 978,916,861 to Rp 1,380,621,563. The balance of trade receivables also decreased from Rp 3,800,383,824 to Rp 3,398,679,122. From the use of surplus, it can increase the company's profit by Rp. 28,174,205.

From this study, the authors give advice to companies to carry out accounts receivable management starting from tightening the credit selection process, forming a collection team and monitoring accounts receivable through aging of accounts receivable, accounts receivable turnover and the average day of collection of accounts receivable. And for the formation of a collection team, it is hoped that the collection process will accelerate so that in the future the company does not get bad credit and can increase the company's cash inflow. For the company's cash flow that has a surplus, the author suggests investing in the form of deposits so that it can increase the company's profits.

Keywords: accounts receivable, accounts receivable management.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir penelitian dengan judul **“Skenario Usulan Perubahan Manajemen Piutang Dagang terhadap Arus Kas pada PT. CSR Lampung”**.

Penelitian ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Universitas Katolik Parahyangan Bandung. Penelitian ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu, khususnya kepada :

1. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si., sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
2. Ibu Dr. Istiharini, SE.,MM.,CMA. sebagai Ketua Program Sarjana Manajemen Universitas Katolik Parahyangan.
3. Ibu Catharina Tan Lian Soei, Dra., M.M. sebagai dosen pembimbing yang telah memberikan ilmu, bimbingan, dan arahan selama penulisan skripsi.
4. Bapak Agus Hasan P.A., Drs., M.Si. sebagai dosen wali penulis yang telah membimbing dan memberikan arahan terkait kegiatan administrasi selama perkuliahan.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat.
6. Direktur dan Karyawan PT. CSR Lampung sebagai objek penelitian yang telah menyediakan waktu untuk memberikan data dan wawancara.
7. Ibu Cicilia Lestari, Bapak Lukmanto dan Claudeo Danar Lukmanto, sebagai keluarga yang sudah mendukung dan memberikan dukungan dalam doa yang tak pernah henti.
8. Antonio Danang Asmara yang selalu memberikan kekuatan, motivasi, semangat dan dukungan selama pengerjaan penelitian ini.
9. Dara Sanisa, Edytha Olivia, Lentini Febianti, Nabila Milenia, Adinda Putri, Athaya Tazkia, Nadila Amel, dan Kania Maharani, yang telah berjuang bersama selama masa perkuliahan.
10. Dominique Natasya, Paskalia Gabrielsa, Veronica Hevty, Daniel Rajaguguk, Ananda Abi dan Andre Lung sebagai teman dekat yang selalu memberikan dukungan, memberikan motivasi dan tempat berbagi cerita.

11. Nabila Qsm, Regita Devania, dan Sakilla Azzahwa sebagai teman dekat tempat berbagi cerita dan selalu memberikan semangat.
12. Ivana dan Irene sebagai teman satu bimbingan dan seperjuangan skripsi yang telah saling menyemangati selama penulisan skripsi.
13. Tiara, Vania, Daniel, Leo dan Tian sebagai saudara penulis yang selalu memberikan semangat dan motivasi dalam penulisan skripsi.

Hanya doa yang dapat penulis sampaikan untuk pihak pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan dan penelitian ini, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik serta saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan penelitian ini, biarlah Tuhan melalui rahmat-Nya dapat membalas kebaikan semua pihak.

Penulis berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. Masih banyak kekurangan dalam penulisan penelitian ini, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk kesempurnaan penulisan penelitian ini.

Bandung, 18 Juli 2022

Penulis



Claudia Almalia Lukmanto

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR BAGAN	viii
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5 Kerangka Pemikiran :	7
BAB 2	10
TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Manajemen Keuangan	10
2.2 Modal Kerja	10
2.3 Piutang Dagang	10
2.4 Perputaran Piutang	11
2.5 Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang (<i>Days of Receivable</i>)	11
2.6 Manajemen Piutang	12
2.7 Perencanaan Kas	16
2.8 <i>Cash Budget</i> atau Anggaran Kas	16
2.9 Menyusun Budget Kas	17
2.10 Evaluasi Perencanaan Kas	19
BAB 3	20
METODE DAN OBJEK PENELITIAN	20
3.1 Metode dan Jenis Penelitian	20
3.2 Teknik Pengumpulan Data	20
3.3 Analisa Data	21
3.4 Langkah Penelitian	22
3.5 Objek Penelitian	22
3.5.1 Tentang Perusahaan	22
3.5.2 Visi dan Misi Perusahaan	23

3.5.3 Bagan Organisasi Perusahaan.....	24
3.5.4 Produk.....	25
BAB 4	26
PEMBAHASAN	26
4.1. Analisis Penjualan dan Manajemen Piutang Dagang PT. CSR Lampung.....	26
4.1.1 Analisis Penjualan PT. CSR Lampung.....	26
4.1.2. Analisis Manajemen Piutang Dagang PT. CSR Lampung	28
4.2 Analisis Kinerja Piutang Dagang PT. CSR Lampung.....	31
4.3 Analisis Kondisi Arus Kas pada PT. CSR.....	36
4.4 Usulan perubahan manajemen piutang dagang yang baru untuk diterapkan pada PT. CSR	42
4.5 Skenario usulan perubahan manajemen piutang dagang terhadap arus kas pada PT. CSR	46
BAB 5	55
KESIMPULAN DAN SARAN.....	55
5.1 Kesimpulan	55
5.2 Saran	56
DAFTAR PUSTAKA.....	58
RIWAYAT HIDUP PENULIS	59

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penjualan Tunai dan Kredit PT. CSR Lampung Tahun 2019 - 2020	3
Tabel 1.2 Saldo Piutang Dagang PT. CSR Lampung Tahun 2019 – 2020.....	4
Tabel 1.3 Perputaran Piutang Dagang PT. CSR Lampung Tahun 2019 – 2020	4
Tabel 2.1 <i>Budget Kas</i>	18
Tabel 4.1 Penjualan Tunai dan Kredit PT. CSR Lampung Tahun 2019 - 2020	27
Tabel 4.2.1 Penjualan Kredit PT. CSR Lampung Tahun 2019-2020	31
Tabel 4.2.2 Saldo Piutang Dagang PT. CSR Lampung Tahun 2019 – 2020.....	31
Tabel 4.2.3 Perputaran Piutang Dagang PT. CSR Lampung Tahun 2019 – 2020 ..	32
Tabel 4.2.4 Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang Dagang PT. CSR Lampung Tahun 2019 – 2020	33
Tabel 4.2.5 Daftar Umur Piutang Dagang PT. CSR Lampung Tahun 2020	34
Tabel 4.2.6 Pengumuran Saldo Piutang Dagang PT. CSR Lampung Tahun 2020 ..	35
Tabel 4.5.1 Presentase Penjualan Kredit , Pemasukan atas Kredit dan Saldo Piutang Dagang PT. CSR Lampung Tahun 2020	47
Tabel 4.5.2 Arus Kas PT. CSR Lampung Tahun 2020 Dengan Asumsi Baru	49
Tabel 4.5.3 Perbandingan Arus Kas Akhir Sebelum dan Sesudah menggunakan Asumsi Penerimaan Pembayaran Piutang Dagang 100%	50
Tabel 4.5.4 Arus Kas PT. CSR Lampung Tahun 2020 Dengan Kebijakan Kas Minimum	52
Tabel 4.5.5 Surplus dan Deposito PT. CSR Lampung Tahun 2020 Dengan Asumsi Baru.....	53

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.2 Struktur Organisasi.....	24
------------------------------------	----

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam menjalankan kelangsungan hidup, manusia memiliki kebutuhan dasar yaitu sandang, pangan dan papan. Sandang, pangan dan papan dimanfaatkan oleh industri bisnis untuk melengkapi kebutuhan manusia, untuk mencari keuntungan dan juga untuk membantu berkontribusi pada perekonomian suatu negara. Perekonomian suatu negara dapat dilihat berdasarkan Produk Domestik Bruto. Hasil Produk Domestik Bruto (PDB) yang dimiliki Indonesia pada tahun 2019 mencapai Rp 15.833,9 triliun dan pada tahun 2020 mencapai Rp 15.434,2 triliun (Badan Pusat Statistik, 2021). Penurunan dari hasil Produk Domestik Bruto (PDB) tahun 2019 hingga tahun 2020 terjadi karena efek pandemi Covid-19 namun hal ini masih dijadikan peluang setiap industri untuk mencari keuntungan salah satunya industri peternakan. Industri peternakan merupakan salah satu industri yang bergerak untuk melengkapi kebutuhan manusia pada permintaan pangan.

Ayam ras pedaging atau ayam broiler merupakan salah satu produk dari industri peternakan. Ayam ras pedaging atau ayam broiler merupakan ayam ras yang bisa tumbuh menghasilkan daging dalam jangka waktu yang singkat yaitu 5-7 minggu. Dilansir dari data Badan Pusat Statistik Indonesia, produksi hasil peternakan ayam ras pedaging atau ayam broiler pada tahun 2019 mencapai 349.509.053 ton dan pada tahun 2020 mencapai 327.532.572 ton. Pada provinsi Lampung produksi hasil peternakan ayam ras pedaging atau ayam broiler pada tahun 2019 mencapai 9.977.339 ton dan pada tahun 2020 mencapai 9.349.982 ton (Badan Pusat Statistika, 2020). Dari data Badan Pusat Statistik Indonesia, dapat diartikan jika pada tahun 2019 sampai pada tahun 2020 mengalami penurunan namun tidak terlalu signifikan dan masih menjadi minat masyarakat.

Industri peternakan salah satunya terdiri dari perusahaan penjual ayam yang dalam menjalankan usaha ternak dan usaha dagangnya memiliki tujuan yang sama dengan industri lainnya yaitu untuk mencari keuntungan atau laba. Untuk mencapai tujuan perusahaan dalam memperoleh laba perusahaan memiliki strategi dan sistem yang dijalani yaitu seperti memberikan pelayanan yang ramah dan baik terhadap pelanggan, memberikan kualitas produk atau jasa sesuai dengan permintaan

pelanggan dan juga memberikan pilihan pembayaran tunai maupun kredit. Pembayaran secara kredit menimbulkan piutang dagang.

PT. CSR Lampung merupakan salah satu perusahaan bergerak dalam penjualan ayam ras pedaging atau ayam broiler di Lampung. PT. CSR Lampung menyediakan ayam siap dipanen untuk pedagang pedagang kecil. PT. CSR Lampung tidak hanya menjual ayam di dalam kota Lampung saja namun juga mencapai penjualan luar kota yaitu Palembang, Bangka Belitung, Jambi, dan Jabodetabek. Dalam proses penjualannya PT. CSR Lampung melaksanakan penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan secara kredit dilakukan oleh PT. CSR untuk sebagai salah satu strategi meningkatkan volume penjualan dan menambah jumlah pelanggan. Pada tahun 2020, PT. CSR mencapai tujuan untuk menambah jumlah pelanggan namun tujuan untuk meningkatkan volume penjualan tidak tercapai. Penjualan secara kredit memerlukan waktu untuk menghasilkan penerimaan kas sehingga menimbulkan piutang dagang.

Piutang dagang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar yang ada dalam neraca perusahaan yang memiliki arti klaim kepada pelanggan atau pihak lain berupa uang, barang atau jasa. Piutang dagang yang menjadi bagian dari aktiva lancar perusahaan selalu berputar selama perusahaan masih beroperasi. Makin lama syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan maka makin lama modal terikat pada piutang dagang dan memiliki pengaruh pada tingkat perputaran piutang dagang yang rendah namun makin cepat syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan maka perputaran piutang dagang menjadi lebih cepat dan modal yang terikat pada piutang dagang memiliki waktu yang tidak lama. Perusahaan perlu melaksanakan pengelolaan piutang dagang atau di dalam ilmu keuangan disebut manajemen piutang dagang. Manajemen piutang dagang merupakan pengelolaan piutang dagang perusahaan sebagai akibat adanya penjualan secara kredit. Manajemen piutang dagang yang kurang baik akan mempengaruhi waktu kembalinya piutang dagang menjadi kas atau menimbulkan risiko seperti berkurangnya modal kerja, kredit macet, dan piutang dagang tak tertagih. Untung mengurangi risiko dari piutang dagang maka perusahaan perlu memperhatikan manajemen piutang dagang dan efisiensi aktivitas perusahaan.

Efisiensi dan efektivitas perusahaan dapat diukur salah satunya dengan menggunakan rasio perputaran piutang dagang dan hari rata rata penagihan piutang dagang. Menurut Kasmir (2016:247) Perputaran piutang dagang (*Receivable*

Turnover) merupakan rasio perhitungan yang digunakan perusahaan untuk mengetahui berapa lama waktu penagihan piutang dagang selama satu periode. Makin tinggi rasio perputaran piutang dagang memberikan arti modal kerja atau dana yang ditanamkan dalam piutang dagang semakin rendah yang artinya situasi yang baik dalam perusahaan. Sebaliknya, jika semakin rendah rasio perputaran piutang dagang memiliki arti ada kelebihan dana yang ditanamkan dalam piutang dagang. Hari rata-rata penagihan piutang dagang (*Days of Receivable*) merupakan rasio perhitungan jumlah hari piutang dagang tersebut rata-rata tidak dapat ditagih. Piutang yang tidak tertagih akan menjadi beban perusahaan dan mengurangi laba perusahaan.

Manajemen piutang dagang dapat diterapkan perusahaan dengan mengawasi piutang dagang melalui kebijakan kredit dan kebijakan penagihan. Menurut Sundjaja, Barlian, Sundjaja (2013:373) kebijakan kredit dapat dilakukan dengan memberikan seleksi kredit, standar kredit dan syarat kredit. Kebijakan penagihan dapat diterapkan dengan perusahaan melakukan pengelolaan aspek penagihan piutang dagang usaha. Pengawasan piutang dagang penting dilakukan karena pengawasan piutang dagang memberikan dampak terhadap arus kas. Arus kas akan mengalami penurunan jika jumlah piutang dagang semakin meningkat. Arus kas merupakan kas yang dihasilkan oleh perusahaan yang digunakan untuk membayar dividen, menambah persediaan, dan mendanai piutang dagang.

Berikut merupakan data penjualan dari PT. CSR Lampung pada tahun 2019 - 2020

Tabel 1.1
Penjualan Tunai dan Kredit PT. CSR Lampung Tahun 2019 - 2020

Tahun	Total Penjualan	Penjualan Tunai	%	Penjualan Kredit	%
2019	Rp117.236.434.744	Rp14.802.568.452	13%	Rp102.433.866.292	87%
2020	Rp110.697.654.299	Rp7.131.149.296	6%	Rp103.566.505.003	94%

Sumber : Laporan Keuangan PT. CSR Lampung tahun 2019 – 2020

Dari tabel 1.1 di atas dapat dilihat bahwa PT. CSR memiliki omset yang cukup besar yaitu pada tahun 2019 mencapai Rp 117.548.932.950 yang terdiri dari

Rp 14.802.568.452 penjualan tunai dan Rp 102.433.866.292 penjualan kredit lalu mengalami penurunan pada tahun 2020 menjadi Rp 110.697.654.296 yang terdiri dari penjualan tunai sebesar Rp 7.131.149.296 dan penjualan kredit sebesar Rp 103.566.505.003. Menurut PT. CSR terjadi penurunan penjualan pada tahun 2020 disebabkan oleh permintaan pelanggan pada masa pandemi Covid-19 yang menurun, dengan adanya larangan mengadakan pesta dan pembatasan jam operasional rumah makan memberikan pengaruh pada permintaan ayam ras pedaging atau ayam broiler. Presentase penjualan tunai pada tahun 2019 sebesar 13% dan mengalami penurunan pada tahun 2020 menjadi sebesar 6% . Presentase penjualan kredit pada tahun 2019 adalah 87% dan mengalami peningkatan pada tahun 2020 menjadi sebesar 94%. Penjualan kredit pada perusahaan PT. CSR terbilang besar karena melebihi 50% penjualan. Dari penjualan kredit terdapat pelanggan yang susah dalam melunasi utangnya sehingga saldo piutang dagang pada perusahaan semakin banyak.

Berikut merupakan saldo piutang dagang pada PT. CSR pada tahun 2019-2020

Tabel 1.2

Saldo Piutang Dagang PT. CSR Lampung Tahun 2019 – 2020

Tanggal	Saldo Piutang Dagang	%
31 Desember 2019	Rp3.538.098.961	3,5
31 Desember 2020	Rp3.800.383.826	3,8

Sumber : Laporan Keuangan PT. CSR Lampung tahun 2019 - 2020

Tabel 1.3

Perputaran Piutang Dagang PT. CSR Lampung Tahun 2019 – 2020

Tahun	Perputaran Piutang Dagang (x)	Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang Dagang (hari)
2019	30	12
2020	28	13

Sumber : Laporan Keuangan PT. CSR Lampung tahun 2019-2020

Pada tabel 1.2 memperlihatkan saldo piutang dagang yang ada pada tahun 2019 adalah sebesar Rp 3.538.098.961 atau 3,5% dari penjualan kredit lalu pada tahun 2020 mengalami kenaikan menjadi Rp 3.800.383.826 atau 3,8% dari penjualan kredit. Pada tabel 1.3 dapat dilihat perputaran piutang dagang pada tahun 2019 dan 2020 adalah 30 kali dan 28 kali yang mengartikan terjadi penurunan sebanyak 2x perputaran piutang dagang. Penurunan ini mengartikan pada tahun 2020 adanya penambahan dana yang tertanam pada piutang dagang dan waktu perusahaan untuk memperoleh kas pada tahun 2020 menjadi lebih lambat dari tahun 2019. Dari hari rata-rata pengumpulan piutang dagang ditunjukkan pada tahun pada tahun 2019 dan 2020 adalah 12 dan 13 hari yang mengartikan adanya peningkatan pada hari rata-rata pengumpulan piutang dagang menjadi 1 hari. Hari rata-rata pengumpulan piutang yang meningkat 1 hari memberikan arti bahwa waktu yang dibutuhkan untuk piutang dagang berubah menjadi kas membutuhkan waktu 1 hari yang lebih lama.

Ketika pembayaran piutang dagang terlambat maka akan memberikan pengaruh pada penurunan arus kas masuk perusahaan. Arus kas masuk perusahaan akan digunakan untuk mendanai operasional perusahaan dan jika arus kas masuk perusahaan menurun maka perusahaan akan mengalami kesulitan untuk melakukan operasional seperti pembayaran tunai atas pembelian bahan baku, pembayaran utang, dan pembayaran beban lainnya.

Pada pengelolaan piutang dagang PT. CSR Lampung belum menjalankan manajemen piutang dagang dengan baik. Perusahaan belum memiliki kebijakan kredit dan kebijakan penagihan piutang dagang. Piutang pada perusahaan belum memiliki pembagian berdasarkan umur piutang dagang dan belum melakukan analisis aktivitas piutang dagang. Dalam pemberian kredit, perusahaan tidak memiliki syarat atau standar kredit secara tertulis pada peraturan hanya siapa saja pelanggan yang sudah melakukan pembelian dan pembayaran secara rutin selama 1 bulan maka selanjutnya diperbolehkan oleh perusahaan untuk melakukan pembelian secara kredit. Perusahaan masih menemukan beberapa pelanggan yang mengalami kredit macet karena tidak dapat membayar piutang dagang yang dimilikinya, hal ini yang akan menghambat arus kas perusahaan dan dapat mempengaruhi laba perusahaan. Perusahaan hingga saat ini juga belum melakukan pengelolaan pada uang kas sehingga perlu dilakukan analisis lebih lanjut. Untuk itu penulis akan melakukan penelitian serta memberikan usulan perubahan manajemen piutang dagang dengan judul penelitian **“SKENARIO USULAN PERUBAHAN**

MANAJEMEN PIUTANG DAGANG TERHADAP ARUS KAS PADA PT. CSR LAMPUNG”

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana penjualan dan manajemen piutang dagang yang sedang dijalankan pada PT. CSR ?
2. Bagaimana kinerja piutang dagang PT. CSR?
3. Bagaimana kondisi arus kas pada PT. CSR?
4. Apa usulan perubahan manajemen piutang dagang yang baru untuk diterapkan pada PT. CSR?
5. Bagaimana skenario usulan perubahan manajemen piutang dagang terhadap arus kas pada PT. CSR?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Mengetahui penjualan dan manajemen piutang dagang yang sedang dijalankan pada PT. CSR.
2. Mengetahui kinerja piutang dagang PT. CSR.
3. Mengetahui kondisi arus kas pada PT. CSR.
4. Mengetahui usulan perubahan manajemen piutang dagang yang baru untuk diterapkan pada PT. CSR
5. Mengetahui skenario usulan perubahan manajemen piutang dagang terhadap arus kas pada PT. CSR

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis

Penulis diharapkan dapat menerapkan ilmu manajemen yang telah dipelajari dan juga menambah wawasan lebih luas mengenai penerapan manajemen piutang dagang terhadap arus kas perusahaan.

2. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan hasil yang bisa digunakan perusahaan sebagai bahan evaluasi atau pertimbangan mengambil keputusan mengenai kebijakan manajemen piutang dagang perusahaan.

1.5 Kerangka Pemikiran :

Perusahaan dalam menjalankan usahanya memiliki tujuan untuk meningkatkan penjualan, mencari keuntungan, dan mampu bersaing dengan kompetitor. Salah satu strategi perusahaan untuk meningkatkan penjualan perusahaan menjual produk dengan penjualan kredit. Penjualan kredit menurut Kasmir (2016:239) bagi perusahaan memiliki tujuan untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan jumlah pelanggan, memperluas pasar dengan memperoleh pelanggan baru, mempertahankan kesetiaan pelanggan dan meningkatkan laba perusahaan. Penjualan kredit memiliki hasil yang akan terlihat pada akun piutang dagang di aktiva lancar perusahaan. Penjualan kredit perlu dikelola perusahaan karena keputusan pemberian kredit menurut Sundjaja, Barlian, Sundjaja (2013:373) merupakan awal dari langkah manajemen piutang dagang. Piutang perlu diawasi atau diperhatikan oleh perusahaan karena jumlah piutang dagang yang semakin meningkat akan memberikan pengaruh dengan turunnya arus kas dan mengurangi laba perusahaan.

Manajemen Piutang menurut Sundjaja, Barlian, Sundjaja (2013:373) terdiri dari kebijakan kredit dan kebijakan penagihan. Kebijakan kredit merupakan penentuan dalam penyeleksian pemberian kredit, standar kredit dan syarat kredit. Kebijakan penagihan merupakan pendekatan perusahaan dalam mengelola setiap aspek penagihan piutang dagang usaha yang ada. Manajemen Piutang menurut Gitman & Zutter (2015:669) dapat melalui tiga langkah yaitu pemilihan dan seleksi kredit, persyaratan kredit, dan pengawasan kredit.

Pemilihan dan seleksi kredit dapat dilakukan perusahaan di awal sebelum terjadi penjualan kredit oleh pelanggan yaitu dengan melakukan seleksi pelanggan dengan lima C dalam kredit atau *five C's of credit* yaitu diseleksi berdasarkan *character, capacity, capital, collateral, dan conditions*. Selain itu perusahaan dapat menggunakan skor kredit dengan memberikan penilaian kredit menggunakan bobot nilai. Perusahaan juga dapat menggunakan perubahan standar kredit yaitu perusahaan melakukan evaluasi kredit yang pernah terjadi lalu perusahaan dapat memilih untuk melonggarkan standar kredit atau memperketat standar kredit.

Persyaratan kredit merupakan langkah yang digunakan perusahaan untuk memberikan potongan harga, periode diskon tunai, dan periode kredit. Potongan harga diberikan untuk tujuan mempercepat pengumpulan arus kas. Periode diskon tunai memberikan tujuan untuk menarik pelanggan baru namun dapat memperbesar

jumlah piutang dagang. Sementara, periode kredit adalah periode jumlah hari yang ditetapkan perusahaan terhadap transaksi kredit yang terjadi.

Pengawasan kredit merupakan langkah yang dilakukan perusahaan untuk mengawasi apakah pelanggan sudah membayar dan mentaati standar kredit yang sudah ditentukan. Dalam pengawasan kredit dapat dilihat melalui periode pengumpulan rata-rata piutang dagang dan dengan pengumuman piutang. Periode pengumpulan rata-rata piutang dagang adalah jumlah hari rata-rata penjualan kredit yang beredar dengan menggunakan rumus perhitungan adalah piutang dagang dibagi dengan rata-rata penjualan kredit per hari. Umur piutang dagang merupakan cara perusahaan memberikan kategori waktu tertentu pada pelanggan yang memiliki piutang dagang.

Selain menjalankan manajemen piutang dagang, perusahaan perlu membuat perencanaan kas atau budget kas. Budget kas menurut Sundjaja, Barlian, Sundjaja (2013:244) merupakan proyeksi penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan untuk periode yang akan datang. Perencanaan kas bisa dimanfaatkan perusahaan untuk mengetahui atau memperkirakan kebutuhan uang kas dalam periode waktu jangka pendek. Menyusun budget kas terdiri dari penerimaan dan pengeluaran. Penerimaan kas terdiri dari penjualan tunai, penagihan piutang dagang dan penerimaan kas lainnya. Sementara pengeluaran kas terdiri dari pembelian tunai, pembayaran utang, pembayaran sewa, dan juga pembayaran beban gaji. Dengan membuat budget kas perusahaan mampu mengetahui atau meramalkan posisi kas perusahaan sehingga bisa melihat adakah kekurangan atau kelebihan kas perusahaan.

Setelah membuat perencanaan kas, maka perusahaan dapat mengetahui apakah kas yang dimiliki perusahaan pada periode tertentu memiliki kekurangan atau kelebihan. Jika hasil dari perencanaan kas terdapat kekurangan kas maka perusahaan dapat memperbaiki strategi untuk menghasilkan kas yang bisa dipakai untuk operasional perusahaan dan jika perusahaan memiliki kelebihan kas maka perusahaan dapat membuat rencana investasi.

Penjualan kredit akan menimbulkan piutang dagang yang memiliki pengaruh pada arus kas perusahaan yaitu perusahaan tidak segera menerima penghasilan kas secara langsung. Ketika jumlah piutang dagang semakin meningkat dan terjadi keterlambatan pembayaran piutang dagang atau tidak terbayarnya piutang dagang maka akan terjadi pengurangan arus kas yang masuk pada perusahaan. Arus kas

masuk perusahaan yang berkurang atau menurun memiliki pengaruh kepada perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.