

**PERANAN MANAJEMEN PIUTANG TERHADAP KINERJA  
KEUANGAN PT. BERHASIL BERUNTUNG BERSAMA (PT. BBB)**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Angela Andani

2013120018

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI MANAJAMEN  
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN - PT  
No. 227/BAN – PT/Ak-XVI/S/X1/2013)  
BANDUNG  
2017

**PERANAN MANAJEMEN PIUTANG TERHADAP KINERJA  
KEUANGAN PT. BERHASIL BERUNTUNG BERSAMA (PT. BBB)**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Angela Andani

2013120018

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI MANAJAMEN  
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN - PT  
No. 227/BAN – PT/AK-XVI/S/X1/2013)  
BANDUNG  
2017

**THE ROLE OF RECEIVABLE MANAGEMENT DUE TO FINANCIAL  
PERFORMANCE OF PT. BERHASIL BERUNTUNG BERSAMA (PT.BBB)**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete the requirement  
of a Bachelor Degree in Economics

By:

Angela Andani  
2013120018

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
ECONOMY FACULTY  
MANAGEMENT STUDY PROGRAM  
(Accredited by BAN – PT.  
No. 227/BAN – PT/AK-XVI/S/X1/2013)  
BANDUNG  
2017

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



**PERANAN MANAJEMEN PIUTANG TERHADAP KINERJA KEUANGAN  
PT. BERHASIL BERUNTUNG BERSAMA (PT. BBB)**

Oleh  
Angela Andani  
2013120018

**PERSETUJUAN SKRIPSI**

Bandung, 16 Mei 2017

Ketua Program Studi S1 Manajemen,

Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si

Pembimbing,

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

## PERNYATAAN :



Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Angela Andani

Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 6 April 1995

Nomor Pokok : 2013120018

Program Studi : Manajemen

Jenis Naskah : Skripsi / ~~Laporan Kerja~~ / Makalah / artikel / laporan

### JUDUL

**PERANAN MANAJEMEN PIUTANG TERHADAP KINERJA KEUANGAN/  
PT. BERHASIL BERUNTUNG BERSAMA (PT. BBB)**

dengan,

Pembimbing : Vera Intanie Dewi, S.E., M.M.

### SAYA MENYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur, atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (*plagiarsm*) 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 profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam pasal 25

Bandung,

Dinyatakan tanggal:

Pembuat pernyataan:



(...Angela Andani...)

## ABSTRAK

Pertumbuhan ekonomi Indonesia dipengaruhi oleh belanja negara melalui pembangunan infrastruktur dan harga komoditi global yang membaik. Salah satu konsumsi yang meningkat adalah konsumsi dalam bentuk teknologi. Barang-barang teknologi kini bukan lagi menjadi kebutuhan tersier, terjadi pergeseran perilaku konsumen menjadikannya salah satu kebutuhan pokok. Salah satunya adalah penggunaan AC (Air Conditioner).

Tingkat permintaan AC menyebabkan tingginya persaingan perusahaan-perusahaan di bidang jasa dan penjualan AC, salah satunya adalah kepada PT. Berhasil Beruntung Bersama (PT. BBB). Cara yang digunakan oleh PT. BBB dalam menarik perhatian konsumen adalah dengan menggunakan sistem penjualan secara kredit, namun pelanggan PT. BBB cenderung lama dalam membayarkan piutangnya yang mencapai sampai dengan 88 hari di mana kebijakan piutang perusahaan sendiri adalah 30 hari sedangkan jumlah penjualan kredit memiliki kisaran antara 44% - 96% dari total penjualan setiap bulannya. Hal ini menyebabkan piutang yang dimiliki oleh PT. BBB memiliki jumlah yang besar dan cenderung meningkat sehingga pada penelitian ini penulis tertarik untuk meneliti mengenai peranan manajemen piutang terhadap kinerja keuangan PT. Berhasil Beruntung Bersama (BBB).

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, karena peneliti melakukan pengumpulan data nyata dan menganalisa sehingga peneliti dapat memberikan gambaran mengenai fenomena yang dialami dan memberikan usulan. Data yang digunakan merupakan data primer dan data sekunder dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan pengumpulan data keuangan perusahaan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja manajemen piutang PT. BBB pada periode Oktober 2015- Oktober 2016 belum berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan karena tidak adanya denda bagi dan kurang tegasnya pihak perusahaan dalam melakukan penagihan bagi konsumen yang membayar utang lewat dari jatuh tempo. Berdasarkan hal tersebut peneliti menyarankan kebijakan kredit baru yang berupa 2/10, n/60, pemberian potongan harga sebesar 2% kepada pelanggan yang melakukan pembayaran dalam waktu 10 hari dan denda sebesar 5% kepada pelanggan yang melakukan pembayaran lebih dari 60 hari dan melakukan analisa serta perhitungan rasio dan arus kas sebelum dan sesudah ditetapkan kebijakan baru.

Hasil perhitungan memiliki peranan untuk membuktikan terdapatnya peningkatan rasio profitabilitas pada Marjin Laba kotor, Laba bersih, Laba operasi, penurunan rasio solvabilitas pada rasio utang, dan peningkatan pada saldo arus kas perusahaan sebesar Rp 1,914,428 – Rp 21,680,104.

Kata kunci: piutang, *follow-up*, profitabilitas, solvabilitas, arus kas.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala anugerah penyertaan dan berkat kasih-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PERANAN MANAJEMEN PIUTANG TERHADAP KINERJA KEUANGAN PT. BERHASIL BERUNTUNG BERSAMA (PT. BBB)”** pada waktunya.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan dan jauh dari sempurna baik dari segi bahasa maupun pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki oleh penulis.

Selama penyusunan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bimbingan bantuan, dorongan dukungan dan saran-saran dari berbagai pihak. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa dukungan dan semangat dari begitu banyak orang dalam kehidupan penulis. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis hendak mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ayah, Ibu, Kakak, yang selalu memberi dukungan dan menyemangati penulis setiap saat.
2. Ibu Dr. M. Merry Marianti, selaku Dekan Universitas Katolik Parahyangan.
3. Ibu Triyana Iskandarsyah Dra., M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen.
4. Ibu Vera Intanie Dewi, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu dan tenaga, serta memberikan berbagai masukan yang bermanfaat bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini
5. Seluruh staff dosen pengajar di Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan yang telah membekali penulis dengan ilmu pengetahuan dan pengalaman berharga selama masa studi penulis di Universitas Katolik Parahyangan sebagai mahasiswa manajemen.
6. Seluruh staff karyawan administrasi dan perpustakaan.
7. Pihak PT. BBB yang terhormat: Bp. Mario, Bp. Dion, Bp. Andreas, Ibu Sela yang telah meluangkan waktu dan kesediaannya memberikan beberapa data yang dibutuhkan oleh penulis dalam penyusunan skripsi ini.
8. Teman-teman di Universitas Katolik Parahyangan: Felix, Candra, Gabriella, Nena, Lia, Claudy, Jessica, Dearesta, Marco yang membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

9. Teman-teman terdekat saya: Caroline, Irene, Clara, Gitta, Jerrick yang selalu mendukung dan memberikan semangat.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis.

Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat baik untuk pribadi, teman-teman, serta orang lain yang ingin mengembangkan lagi atau sebagai tambahan dalam menambah referensi yang telah ada.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna serta memiliki banyak kekurangan, maka itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk lebih menyempurnakan skripsi ini.

Semoga Tuhan memberikan rahmat yang melimpah serta memberikan berkah-Nya serta membalas kebaikan kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Bandung, 16 Mei 2016

Angela Andani



## DAFTAR ISI

|   |     |
|---|-----|
| ABSTRAK.....                                      | i   |
| KATA PENGANTAR .....                              | ii  |
| DAFTAR ISI.....                                   | iv  |
| DAFTAR TABEL.....                                 | vii |
| DAFTAR GAMBAR .....                               | ix  |
| BAB 1 PENDAHULUAN .....                           | 1   |
| 1.1 Latar Belakang.....                           | 1   |
| 1.2 Identifikasi Masalah .....                    | 6   |
| 1.3 Tujuan Penelitian.....                        | 6   |
| 1.4 Manfaat Penelitian.....                       | 6   |
| 1.5 Kerangka Pemikiran .....                      | 7   |
| BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA .....                      | 13  |
| 2.1. Penjualan .....                              | 13  |
| 2.1.1 Sistem Penjualan Tunai.....                 | 13  |
| 2.1.2 Sistem Penjualan Kredit.....                | 13  |
| 2.2. Manajemen Keuangan .....                     | 15  |
| 2.3. Manajemen Piutang Dagang.....                | 16  |
| 2.3.1. Dimensi Pemberian Kredit .....             | 17  |
| 2.3.2. Standar Kredit.....                        | 18  |
| 2.3.3. Periode Kredit.....                        | 19  |
| 2.4. Dampak dari Peningkatan Usaha Penagihan..... | 19  |
| 2.5. Laporan Keuangan.....                        | 20  |
| 2.3.1. Dasar Laporan Keuangan.....                | 21  |
| 2.3.2. Analisa Laporan Keuangan.....              | 27  |
| 2.3.3. Manfaat Analisis Laporan Keuangan.....     | 27  |

|   |  |    |
|---|--|----|
| 2.6.                                    | Analisis Rasio.....  | 28 |
| 2.7.                                    | Analisis Arus Kas.....   | 33 |
| BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN ..... |  | 35 |
| 3.1.                                    | Metode Penelitian.....   | 35 |
| 3.1.1.                                  | Teknik Pengumpulan Data.....                                     | 35 |
| 3.1.2.                                  | Jenis Data .....   | 36 |
| 3.1.3.                                  | Sumber Data.....   | 37 |
| 3.1.4.                                  | Langkah – langkah Penelitian .....                               | 37 |
| 3.2.                                    | Objek Penelitian.....  | 37 |
| 3.2.1.                                  | Sejarah Perusahaan .....   | 38 |
| 3.2.2.                                  | Visi & Misi Perusahaan .....                                     | 38 |
| 3.2.3.                                  | Jasa Dan Produk Yang Diberikan .....                             | 39 |
| 3.2.4.                                  | Layout Perusahaan .....  | 39 |
| 3.2.5.                                  | Struktur Organisasi dan Uraian Tugas .....                       | 40 |
| 3.3.                                    | Proses Order Jasa (Standard Operation Procedure).....            | 43 |
| BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN .....        |  | 46 |
| 4.1.                                    | Kebijakan Piutang PT. BBB .....                                  | 46 |
| 4.2.                                    | Kondisi Piutang PT. BBB dan Dampak Terhadap Kinerja Keuangan ... | 50 |
| 4.3.                                    | Analisis Rasio Keuangan PT. BBB .....                            | 53 |
| 4.3.1.                                  | Analisis Rasio Likuiditas .....                                  | 53 |
| 4.3.2.                                  | Analisis Rasio Profitabilitas.....                               | 56 |
| 4.3.3.                                  | Analisis Rasio Solvabilitas .....                                | 60 |
| 4.3.4.                                  | Rasio Aktivitas.....   | 61 |
| 4.3.5.                                  | Analisis Arus Kas .....  | 67 |
| 4.5.                                    | Usulan Penerapan Kebijakan Piutang.....                          | 70 |
| 4.6.                                    | Dampak Simulasi Terhadap Kondisi Keuangan PT. BBB .....          | 74 |

|  |    |
|--|----|
| 4.6.1 Perbandingan Rasio Sebelum dan Sesudah Simulasi .....    | 75 |
| 4.6.2 Perbandingan Arus Kas Sebelum dan Sesudah Simulasi ..... | 78 |
| BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....                               | 80 |
| 5.1 Kesimpulan.....  | 80 |
| 5.2 Saran.....   | 81 |
| DAFTAR PUSTAKA .....   | 83 |
| LAMPIRAN.....  | 86 |
| RIWAYAT HIDUP .....  | 93 |

## DAFTAR TABEL

|  |    |
|--|----|
| Tabel 1. 1 Piutang PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016 .....   | 5  |
| Tabel 2. 1 Persyaratan Kredit dan Rata-rata Periode Tagih.....   | 18 |
| Tabel 2. 2 Hubungan Perubahan Peningkatan Usaha-usaha Penagihan terhadap Laba<br>.....   | 20 |
| Tabel 2. 3 Contoh Struktur Neraca Model Skontro .....  | 24 |
| Tabel 2. 4 Contoh Struktur Neraca Model Stafel.....  | 25 |
| Tabel 2. 6 Perubahan Analisis Rasio .....  | 33 |
| Tabel 4. 1 Pendapatan Piutang.....   | 51 |
| Tabel 4. 2 Piutang PT. BBB bulan Oktober 2015 – Oktober 2016 .....   | 52 |
| Tabel 4. 3 Rasio Lancar PT. BBB Oktober 2015 – Oktober 2016 .....  | 54 |
| Tabel 4. 4 Rasio Cepat PT. BBB Oktober 2015 – Oktober 2016.....  | 55 |
| Tabel 4. 5 Modal Kerja Bersih PT. BBB Oktober 2015 – Oktober 2016.....   | 56 |
| Tabel 4. 6 Marjin Laba Kotor PT. BBB Oktober 2015 – Oktober 2016 .....   | 57 |
| Tabel 4. 7 Marjin Laba Operasi PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016...  | 58 |
| Tabel 4. 8 Marjin Laba Bersih PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016.....   | 59 |
| Tabel 4. 9 Rasio Utang PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016.....  | 60 |
| Tabel 4. 10 Perputaran Persediaan PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016  | 61 |
| Tabel 4. 11 Rata-rata Periode Bayar PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016<br>.....   | 62 |
| Tabel 4. 12 Perputaran Piutang PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016....   | 63 |
| Tabel 4. 13 Rata-rata Periode Tagih PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016<br>.....   | 65 |
| Tabel 4. 14 Arus Kas PT. BBB Oktober 2015 –Oktober 2016 2016.....  | 68 |
| Tabel 4. 15 Jumlah Arus Kas Sebelum Simulasi.....  | 69 |
| Tabel 4. 16 Jumlah rata – rata piutang, pelanggan, dan jangka waktu pembayaran<br>piutang PT. BBB periode Oktober 2015 – Oktober 2016..... | 70 |
| Tabel 4. 17 Arus Kas Setelah Simulasi PT. BBB Oktober 2015 –Oktober 2016.....  | 73 |
| Tabel 4. 18 Marjin Laba Kotor PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016<br>Setelah Simulasi.....   | 75 |

|   |    |
|---|----|
| Tabel 4. 19 Marjin Laba Operasi PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016<br>Setelah Simulasi.....                          | 76 |
| Tabel 4. 20 Marjin Laba Bersih PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016<br>Setelah Simulasi.....                           | 77 |
| Tabel 4. 21 Rasio Utang PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016 Setelah<br>Simulasi.....                                  | 78 |
| Tabel 4. 22 Perbandingan Arus Kas Sebelum dan Setelah Simulasi pada PT. BBB<br>dalam periode Oktober 2015 – Oktober 2016..... | 79 |

## DAFTAR GAMBAR

|  |    |
|--|----|
| Gambar 1. 1 Grafik Rasio Perputaran Piutang Oktober 2015 – Oktober 2016 .....        | 3  |
| Gambar 1. 2 Grafik Rasio Rata-rata Periode Tagih Oktober 2015 – Oktober 2016....     | 4  |
| Gambar 1. 3 Bagan Kerangka Pemikiran.....  | 12 |
| Gambar 2. 1 Contoh Single Step Income Statement.....                                 | 22 |
| Gambar 2. 3 Contoh Multiple-Step Income Statement.....                               | 23 |
| Gambar 3. 1 Bagan Struktur Organisasi PT. Berhasil Beruntung Bersama (PT. BBB) ..... | 42 |

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Melemahnya harga komoditi global selama beberapa tahun ke belakang telah mempengaruhi perekonomian Indonesia, khususnya pendapatan ekspor, investasi, pendapatan negara, dan daya beli masyarakat. Namun, berdasarkan Badan Pusat Statistik yang diberitakan oleh BBC Indonesia (2016), pertumbuhan ekonomi di Indonesia mulai meningkat lebih dari yang diharapkan. Salah satu penyebab hal ini adalah adanya lonjakan aktivitas konsumsi pada bulan Juni. Selain itu, belanja negara melalui pembangunan infrastruktur dan harga komoditi global yang membaik pun juga mendorong kenaikan pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun ini secara merata. Salah satu konsumsi yang meningkat adalah konsumsi dalam bentuk teknologi. Perubahan yang begitu cepat menyebabkan teknologi menjadi salah satu kebutuhan inti yang tidak hanya dibutuhkan oleh orang – orang dewasa namun juga anak – anak muda generasi saat ini. Perkembangan teknologi yang sangat pesat di era globalisasi saat ini telah memberikan banyak manfaat bagi seluruh lapisan masyarakat, salah satunya dalam pekerjaan dan bisnis. Kebutuhan manusia yang besar akan penggunaan teknologi menggeser perilaku konsumen, barang-barang teknologi yang tadinya adalah kebutuhan tersier menjadi kebutuhan pokok. Salah satunya adalah penggunaan AC (*Air Conditioner*).

Dikutip dari CV Astro (2016), AC merupakan seperangkat alat yang mampu mengkondisikan suhu ruangan sesuai dengan yang kita inginkan, terutama mengkondisikan ruangan menjadi lebih rendah suhunya dibanding suhu lingkungan sekitarnya. Khususnya pada ibukota DKI Jakarta, jantung dari negeri ini yang terletak pada dataran rendah dengan cuaca yang relatif panas setiap harinya. Hal ini menyebabkan AC menjadi begitu penting dan banyak digunakan oleh masyarakat.

Permintaan AC masih mengalami pertumbuhan dan AC (*Air Conditioner*) sudah dimiliki oleh hampir seluruh warga Indonesia. Pasar AC di Indonesia juga cukup menarik perhatian para pemain elektronik karena terus mengalami pertumbuhan seiring dengan pertumbuhan rumah di Indonesia. Dengan banyaknya penggunaan AC,

persaingan antar penjual atau pemberi jasa *service* AC cukup ketat. Perusahaan dituntut untuk memiliki keunggulan agar dapat menarik perhatian konsumen dalam memberikan jasa yang ditawarkan.

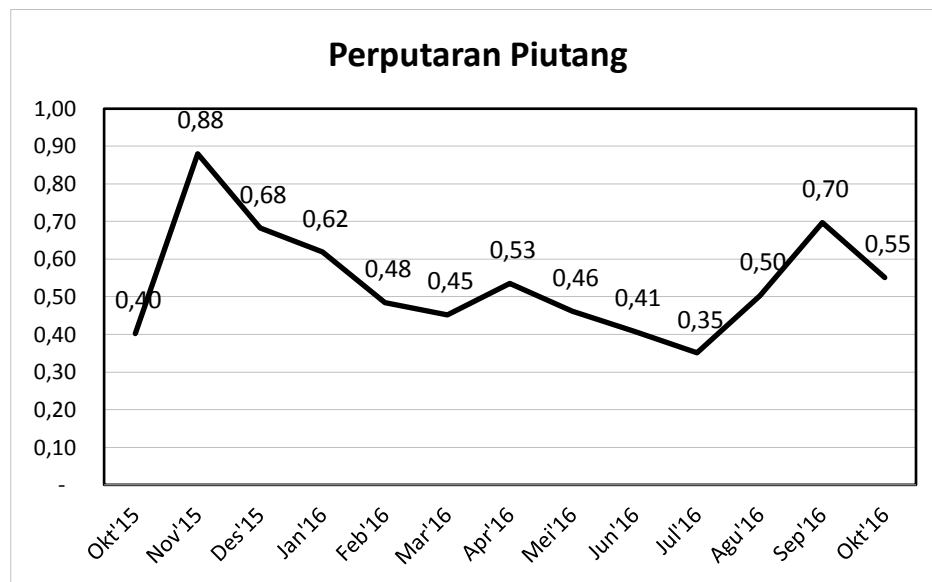
PT. Berhasil Beruntung Bersama (PT. BBB) atau dapat dikatakan CMS Maintenance merupakan perusahaan yang bergerak di bidang usaha jasa sebagai Kontraktor AC (*Air Conditioner*) yang berdiri pada tahun 2011 dan berlokasi di Jakarta Barat. CMS Maintenance juga merupakan *installer* resmi dari PT. Electric Appliances Indonesia. Jasa yang diberikan tidak hanya pemasangan AC baru, namun juga perbaikan dan pencucian unit AC yang ada. Agar dapat bertahan di tengah kompetisi yang ketat perusahaan harus memiliki keuangan yang sehat. Salah satu cara yang digunakan oleh PT. BBB dalam menarik perhatian konsumen adalah dengan memberikan keringanan sistem pembayaran dengan cara sistem penjualan kredit. Pembayaran dengan sistem kredit ini digunakan untuk jasa seperti instalasi AC dan penjualan *sparepart*, diluar penjualan produk AC karena harga pasar unit AC yang sudah diketahui oleh konsumen. Namun, penjualan dengan sistem kredit ini memiliki risiko telat bayar atau tidak bayar yang dapat menyebabkan tidak sehatnya keuangan perusahaan. Maka dari itu perusahaan harus memiliki pengelolaan piutang yang baik. Bagi perusahaan yang memiliki utang jangka pendek maupun jangka panjang pengelolaan piutang yang buruk dapat menghambat kemampuan perusahaan dalam memenuhi tanggung jawabnya dalam melunasi kewajibannya.

Menurut Hariadi dan Topowijono (2013), tingkat likuiditas perusahaan dapat dilihat dari kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya dan tidak hanya berkenaan dengan keadaan seluruh keuangan perusahaan tetapi juga berkaitan dengan kemampuannya untuk mengubah aktiva lancar menjadi uang kas. Dengan demikian, tingkat likuiditas merupakan indikator kemampuan perusahaan untuk membayar atau melunasi kewajiban-kewajiban finansialnya pada saat jatuh tempo . Hal ini membuktikan bahwa ketidakmampuan perusahaan dalam melunasi kewajibannya tercermin dari kinerja keuangan perusahaan khususnya dalam rasio likuiditasnya. Informasi dari laporan keuangan ini dapat diungkapkan dengan melakukan analisa terhadap laporan keuangan yang menghasilkan kelemahan dan juga kelebihan atau performa dari sebuah laporan keuangan yang dapat digunakan sebagai dasar perencanaan bagi perusahaan di periode selanjutnya.



Salah satu metode perhitungan yang dapat digunakan untuk menilai kinerja keuangan suatu perusahaan adalah analisa rasio. *Input* dasar untuk melakukan analisa rasio adalah laporan laba/rugi dan neraca pada periode tertentu. Rasio keuangan dapat dibagi menjadi lima kategori dasar, yaitu rasio likuiditas, rasio aktivitas, rasio utang, rasio profitabilitas, dan rasio pasar. Melalui perhitungan rasio aktivitas terhadap PT. BBB, peneliti mendapatkan hasil *trend* sebagai berikut:

**Gambar 1. 1**  
**Grafik Rasio Perputaran Piutang Oktober 2015 – Oktober 2016**

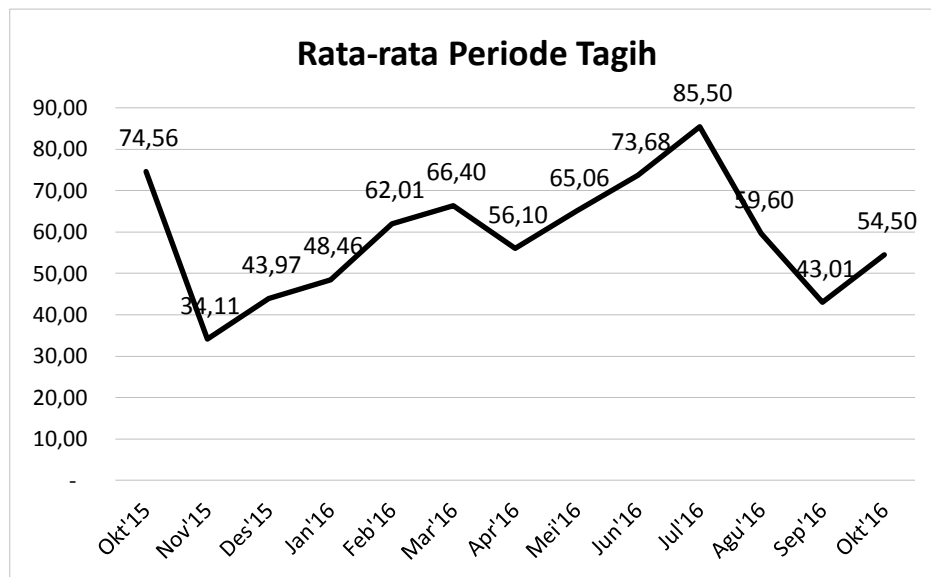


Sumber : Data Keuangan Bulanan PT. BBB yang diolah penulis

**Gambar 1.1** menunjukkan jumlah rasio piutang terlihat fluktuatif atau mengalami kenaikan dan penurunan yang tidak beraturan, namun terdapat penurunan secara drasatis pada bulan Maret 2016 – Juli 2016 dari 0.45 kali hingga 0.35 kali. Dilanjutkan dengan peningkatan pada bulan Agustus 2016 – Oktober 2016 dari 0.50 kali hingga 0.55 kali. Rasio piutang yang menunjukkan perbandingan antara penjualan dengan piutang membuktikan bahwa terjadi peningkatan serta penurunan penjualan dan terdapat piutang yang menumpuk karena adanya keterlambatan pembayaran oleh pelanggan. Peningkatan perputaran piutang pada 3(tiga) bulan terakhir menunjukkan perkembangan penjualan yang baik, namun jangka waktu pembayaran piutang oleh

pelanggan belum menunjukkan jangka waktu yang sehat berdasarkan kebijakan piutang perusahaan. Hal ini dibuktikan dalam rasio rata-rata periode tagih perusahaan pada bulan Oktober 2015 – Oktober 2016 sebagai berikut:

**Gambar 1. 2**  
**Grafik Rasio Rata-rata Periode Tagih Oktober 2015 – Oktober 2016**



Sumber : Data Keuangan Bulanan PT. BBB yang diolah penulis

**Gambar 1.2** menunjukkan jumlah rasio rata-rata periode tagih terlihat fluktuatif atau mengalami kenaikan dan penurunan yang tidak beraturan. Walaupun rasio perputaran piutang mengalami kenaikan dan terlihat fluktuatif, rasio rata-rata periode tagih terdapat di antara 55 hingga 86 hari di mana kebijakan perusahaan sendiri merupakan n/30 atau batas maksimal pembayaran kredit oleh pelanggan adalah 30 hari setelah transaksi.

Menurut hasil wawancara peneliti dengan manajer keuangan perusahaan, PT. BBB mengalami kesulitan dalam melakukan penagihan piutang. Perusahaan memiliki kebijakan batas waktu penagihan piutang yaitu 1(satu) bulan setelah pemberian jasa, namun perusahaan cenderung tidak melakukan *follow-up* kepada pelanggan secara teratur sehingga terjadi keterlambatan waktu pembayaran yang mempengaruhi arus kas perusahaan. Faktor lain yang mempengaruhi keterlambatan pembayaran adalah adanya perlakuan subjektif terhadap beberapa konsumen yang memiliki keterkaitan

langsung dengan pemilik perusahaan. Perlakuan subjektif yang terjadi adalah konsumen diberikan kebebasan untuk membayar utangnya tanpa jangka waktu dan dapat melakukan pembayaran kapanpun yang mereka mau. Berikut merupakan jumlah piutang yang dimiliki perusahaan dalam bulan Oktober 2015 – Oktober 2016:

**Tabel 1. 1**  
**Piutang PT. BBB Periode Oktober 2015 – Oktober 2016**

| <b>Bulan</b>   | <b>Kredit</b> |
|----------------|---------------|
| <b>Oct'15</b>  | Rp 39,698,966 |
| <b>Nov'15</b>  | Rp 30,659,584 |
| <b>Des'15</b>  | Rp 72,150,569 |
| <b>Jan'16</b>  | Rp 68,392,326 |
| <b>Feb'16</b>  | Rp 52,757,614 |
| <b>Mar'16</b>  | Rp 84,266,516 |
| <b>Apr'16</b>  | Rp 71,816,391 |
| <b>May'16</b>  | Rp 89,486,000 |
| <b>Jun'16</b>  | Rp 76,285,438 |
| <b>Jul'16</b>  | Rp 70,891,476 |
| <b>Aug'16</b>  | Rp 57,997,230 |
| <b>Sept'16</b> | Rp 56,213,050 |
| <b>Oct'16</b>  | Rp 60,262,126 |

Sumber: Data Keuangan PT. BBB yang diolah penulis

**Tabel 1.1** memperlihatkan jumlah piutang PT. BBB pada laporan keuangan neraca perusahaan pada periode Oktober 2015 – Oktober 2016. Piutang yang dimiliki oleh PT. BBB memiliki jumlah yang besar dan cenderung meningkat. Hal ini disebabkan oleh piutang yang tidak dibayarkan oleh pelanggan yang menyebabkan terjadinya penumpukan piutang.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti peranan manajemen piutang terhadap arus kas perusahaan dengan melakukan analisa performa dari laporan keuangan dengan menggunakan analisa rasio keuangan sebagai bahan penyusunan skripsi dengan judul “Peranan Manajemen Piutang terhadap Kinerja Keuangan PT. Berhasil Beruntung Bersama (PT. BBB)”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

1. Bagaimana kebijakan piutang saat ini yang sedang dijalankan oleh PT. BBB?
2. Bagaimana kondisi piutang dan dampak terhadap kinerja keuangan PT. BBB?
3. Bagaimana usulan penerapan kebijakan piutang yang baru untuk PT. BBB?
4. Bagaimana simulasi dampak usulan tersebut terhadap kinerja keuangan PT. BBB?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui kondisi kebijakan piutang saat ini yang sedang dijalankan oleh PT. BBB.
2. Mengetahui kondisi piutang dan dampaknya terhadap kinerja keuangan PT. BBB.
3. Mengetahui usulan penerapan kebijakan piutang yang baru bagi PT. BBB.
4. Mengetahui simulasi dampak usulan terhadap kinerja keuangan PT. BBB.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Melalui penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan manfaat pada pihak – pihak yang berkepentingan, antara lain:

### **1. Bagi Penulis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis mengenai ilmu di bidang manajemen, khususnya dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam masalah yang nyata serta upaya apa saja yang dapat dilakukan dalam menghadapi masalah keuangan serta mendapatkan laba penjualan yang maksimal baik secara teoritis maupun aplikasi.

### **2. Bagi Pembaca**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan para pembaca sebagai pengetahuan baru yang dapat digunakan sebagai dasar pemikiran, bahan studi, ataupun untuk pengembangan penelitian selanjutnya.

### **3. Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi sumber informasi, acuan, dan memberikan kontribusi untuk melaksanakan strategi dalam menetapkan upaya yang dapat

membantu manajemen mengidentifikasi kekurangan perusahaan, mengatasi piutang di perusahaan dan melakukan tindakan untuk memperbaiki kinerja perusahaan.

### **1.5 Kerangka Pemikiran**

Aktivitas perusahaan pada umumnya berujung pada kegiatan penjualan, karena itulah perusahaan memperoleh pendapatan. Menurut Mulyadi (2013:3) penjualan adalah suatu kegiatan di mana perusahaan atau penjual menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli, dan kemudian pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai atau kredit. Penjualan tunai adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pembeli dan transaksi penjualan tunai dicatat perusahaan. Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirimkan harga sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Kebijakan penjualan kredit dapat bermanfaat pula bagi konsumen dengan menarik minat calon konsumen untuk menikmati kegunaan jasa atau barang pada saat ini tanpa melakukan pembayaran saat ini, namun terdapat masalah yang sering dihadapi perusahaan dalam penjualan secara kredit, antara lain penunggakan pembayaran, biaya investasi pada piutang oleh konsumen atau penambahan jangka waktu pembayaran apabila perusahaan tidak memiliki kebijakan yang ketat. Hal yang diharapkan perusahaan dapat meningkatkan penjualan dan meningkatkan laba justru akan menjadi ancaman untuk mengurangi perolehan laba perusahaan.

Manajemen piutang menjadi begitu penting dalam menghindari ketika perusahaan membuat keputusan pemberian kredit. Menurut Sundjaja, R. S., Barlian, L., & Sundjaja, D. P., (2012:231) seleksi dalam pemberian kredit merupakan suatu keputusan dimana seseorang/perusahaan akan melakukan seleksi dalam pemberian kredit kepada pelanggannya dan menentukan berapa besar kredit yang akan diberikan. Pada umumnya manajer keuangan langsung mengawasi piutang usaha melalui keterlibatannya dalam pengelolaan.

1. Kebijakan kredit, suatu penentuan dalam penyeleksian pemberian kredit, standar kredit, dan syarat kredit.

2. Kebijakan penagihan, pendekatan perusahaan dalam mengelola setiap aspek penagihan piutang usaha. Hal ini sangat dipengaruhi oleh kondisi persaingan antar usaha.

Dalam berusaha, setiap perusahaan memiliki data konkrit untuk mengetahui keadaannya dalam segi keuangan dalam bentuk laporan keuangan. Informasi mengenai keuangan perusahaan dapat dilihat melalui laporan keuangan tersebut. Menurut Sundjaja, R. S., Barlian, L., & Sundjaja, D. P., (2012:111) “Laporan keuangan adalah suatu laporan yang menggambarkan hasil dari proses akuntansi yang digunakan sebagai alat komunikasi antara data keuangan/aktivitas perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data-data/aktivitas tersebut. “. Laporan keuangan dapat berbentuk laporan laba/rugi, laporan neraca, dan arus kas.

Sebuah bisnis dapat bertahan apabila dijalankan dengan baik dan benar. Termasuk dengan aturan dan tata kelola keuangan di dalam perusahaan itu sendiri. Hal ini harus dilakukan oleh sebuah perusahaan demi tercapainya tujuan dan hasil yang maksimal. Namun penilaian kinerja keuangan suatu perusahaan ini dapat dilakukan dengan menggunakan analisa rasio keuangan. Menurut Sundjaja, R. S., Barlian, L., & Sundjaja, D. P., (2012:179), rasio keuangan dibagi dalam lima kategori dasar, yaitu:

- Rasio likuiditas

Rasio likuiditas digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang jatuh tempo. Tiga ukuran dasar dari likuiditas yaitu modal kerja bersih, rasio lancar, dan rasio cepat.

- ✓ Modal Kerja Bersih, merupakan alat ukur likuiditas yang diperoleh dari aktiva lancar dikurangi pasiva lancar. Angka yang diperoleh tidak bermanfaat jika dibandingkan dengan perusahaan lain, tetapi dapat dimanfaatkan untuk pengendalian intern.

$$\text{Modal Kerja Bersih} = \text{Aktiva Lancar} - \text{Pasiva Lancar}$$

- ✓ Rasio Lancar, merupakan alat ukur likuiditas yang diperoleh dengan membagi aktiva lancar dengan pasiva lancar.

$$\text{Rasio Lancar} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Pasiva Lancar}}$$

- ✓ Rasio Cepat, adalah sama dengan rasio lancar tetapi tanpa memperhitungkan persediaan yang dianggap sebagai aktiva lancar yang kurang likuid

$$\text{Rasio Cepat} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Pasiva Lancar}}$$

- Rasio profitabilitas

Ada banyak ukuran profitabilitas. Tiga rasio profitabilitas yang dapat dibaca langsung dari laporan laba/rugi dalam presentase yang umum yaitu marjin laba kotor, marjin laba operasi, dan marjin laba bersih. Selain itu ada pula rasio profitabilitas lainnya, seperti hasil atas total asset (HAA), dan hasil atas ekuitas (HAE).

- ✓ Marjin laba kotor adalah ukuran persentase dari setiap hasil sisa penjualan sesudah perusahaan membayar harga pokok penjualan:

$$\text{Marjin Laba Kotor} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}}$$

- ✓ Marjin laba operasi adalah ukuran persentase dari setiap hasil sisa penjualan sesudah semua biaya dan pengeluaran lain dikurangi kecuali bunga dan pajak atau laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah penjualan:

$$\text{Marjin Laba Operasi} = \frac{\text{Laba sebelum Bunga dan Pajak}}{\text{Penjualan}}$$

- ✓ Marjin laba bersih, adalah ukuran persentase dari setiap hasil sisa penjualan sesudah dikurangi semua biaya pengeluaran termasuk bunga dan pajak:

$$\text{Marjin Laba Bersih} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

- Rasio Solvabilitas

Semakin banyak utang perusahaan yang digunakan dalam kaitannya dengan total aktiva, semakin besar pula pengaruh keuangannya, dan semakin besar pengaruh keuangan yang digunakan perusahaan maka semakin besar pula hasil dan risiko yang diharapkan. Ada dua bentuk umum pengukuran utang, yaitu tingkat jumlah utang (rasio utang, rasio utang terhadap ekuitas) dan kemampuan melunasi utang (rasio mampu bayar bunga, rasio mampu bayar kewajiban tetap). Rasio utang mengukur tingkat jumlah utang terhadap seluruh kekayaan perusahaan:

$$\text{Rasio Utang} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aktiva}}$$

- Rasio aktivitas

Rasio aktivitas digunakan untuk mengetahui kecepatan beberapa perkiraan menjadi penjualan atau kas. Rasio yang dipakai untuk mengukur aktivitas yaitu perputaran persediaan, perputaran piutang, rata – rata periode tagih, rata – rata periode bayar, perputaran aktiva tetap, dan perputaran total aktiva.

- ✓ Perputaran persediaan mengukur aktivitas atau likuiditas dari persediaan perusahaan:

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

$$\text{Rata – rata Umur Persediaan} = \frac{\text{Jumlah Hari Dalam 1 Tahun}}{\text{Perputaran Persediaan}}$$

- ✓ Perputaran piutang yang mengukur perbandingan penjualan perusahaan dan besarnya piutang yang belum ditagih:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang}}$$

- ✓ Rata-rata periode tagih adalah jumlah rata-rata waktu yang diperlukan untuk menagih piutang:

$$\text{Rata – rata Periode Tagih} = \frac{\text{Piutang}}{\text{Rata – rata Penjualan/Hari}}$$

- ✓ Perputaran total aktiva, menunjukkan efisiensi dimana perusahaan menggunakan seluruh aktiva untuk menghasilkan penjualan:

$$\text{Perputaran Total Aktiva} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}}$$

Rasio likuiditas menjadi begitu penting ketika perusahaan menyediakan kebijakan penjualan dalam bentuk kredit dalam menghadapi persaingan dan meningkatkan penjualan. Jumlah piutang yang beredar ditentukan oleh jumlah penjualan kredit yang diberikan serta lama penagihan. Pemberian kredit juga merupakan suatu investasi yang membutuhkan biaya dalam menjalankan usahanya. Penjualan kredit harus memiliki kebijakan yang tegas dan manajemen piutang yang baik dan benar. Keuntungan – keuntungan yang diperoleh dari penjualan kredit, yaitu dalam bentuk:

- Kenaikan hasil penjualan
- Kenaikan laba, sebagai akibat dari kenaikan hasil penjualan



- Memenangkan persaingan.

Selain itu, analisis lainnya yang tidak kalah penting adalah analisis dari laporan arus kas perusahaan. Analisis arus kas merupakan penguraian laporan yang berisi informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran kas suatu entitas selama periode tertentu untuk memperoleh penjelasan mengenai dampak aktivitas perusahaan terhadap arus kas selama satu periode akuntansi. Menurut Kaunang (2013:457), adanya aliran kas dapat digunakan sebagai dasar dalam menaksir kebutuhan kas dimasa mendatang dan kemungkinan sumber-sumber yang ada. Sedangkan bagi para investor, aliran kas dapat digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam membayar bunga atau mengembalikan pinjaman.

Analisis arus kas merupakan penguraian laporan yang berisi informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran kas suatu entitas selama periode tertentu untuk memperoleh penjelasan mengenai dampak aktivitas perusahaan terhadap arus kas selama satu periode akuntansi. Melalui Analisis komponen arus kas, maka dapat diketahui bagaimana perusahaan mengelola dana yang dimilikinya. Dalam penelitian ini peneliti meneliti kebijakan kredit pada periode Oktober 2015 – Oktober 2016 dengan menghitung perbandingan aliran kas masuk dan aliran kas keluar untuk mendapatkan jumlah aliran kas bersih sebagai dasar pengusulan kebijakan manajemen piutang yang baru bagi perusahaan. Dengan membuat simulasi kebijakan penjualan kredit dan penetapan pemberian diskon dan denda bagi konsumen, kebijakan ini ditujukan untuk memperbaiki kinerja piutang dalam meningkatkan aliran kas perusahaan.

**Gambar 1. 3**  
**Bagan Kerangka Pemikiran**

