

PERANAN MANAJEMEN PIUTANG DALAM MENGURANGI KREDIT
BERMASALAH PADA PERUSAHAAN DAGANG D



SKRIPSI

Dibuat untuk memenuhi sebagian dari syarat
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh
Jessica Satibi
2013120093

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

**THE ROLE OF RECEIVABLE MANAGEMENT IN REDUCING NON-
PERFORMING LOANS AT THE D TRADING COMPANY**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete the requirements
To obtain Bachelor Degree in Economics

By
Jessica Satibi
2013120093

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMIC
MANAGEMENT DEPARTMENT
(Accredited based on the degree of BAN - PT
No. 227/BAN – PT/Ak-XVI/S/X1/2013)
BANDUNG
2017**

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



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PERANAN MANAJEMEN PIUTANG DALAM
MENGURANGI KREDIT BERMASALAH PADA
PERUSAHAAN DAGANG D**

Oleh:

Jessica Satibi

2013120093

Bandung, Juli 2017

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Triyana Iskandarsyah Dra., M.Si.

Pembimbing Skripsi,

Inge Barlian, Dra.,Akt.,Msc.

PERNYATAAN



Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Jessica Satibi
Tempat, tanggal lahir : Garut, 22 Oktober 1994
NPM : 2013120093
Program studi : Manajemen
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Peranan Manajemen Piutang Dalam Mengurangi Kredit Bermasalah
Pada Perusahaan Dagang D

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan :
Inge Barlian, Dra.,Akt.,Msc.

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : Juli 2017

Pembuat pernyataan : Jessica Satibi



(Jessica Satibi)

ABSTRAK

Dalam sebuah perusahaan, penjualan kredit merupakan sebuah aktivitas penting yang dilakukan dengan tujuan untuk menjaga konsumen agar tidak beralih pilihan pada produk yang dijual pesaingnya. Seiring dengan berjalannya penjualan kredit tersebut, aktivitas penjualan kredit memiliki risiko adanya piutang yang macet ataupun tak tertagih. Untuk perusahaan kecil dan menengah piutang merupakan unsur penting yang ikut menentukan kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Melihat adanya risiko tersebut, penelitian ini ditujukan untuk memberikan solusi mengenai penagihan piutang dan menekan piutang yang tak tertagih pada perusahaan PD. D dengan menggunakan manajemen piutang.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif, dimana penelitian ini berusaha mengumpulkan, menganalisa, dan menyajikan data secara sistematis sehingga memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai objek yang diteliti untuk dapat ditarik kesimpulan serta dapat dijadikan sebuah solusi atau rekomendasi. Data yang didapat merupakan data primer yang diperoleh melalui wawancara dan data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan selama tahun 2016. Teknik yang dilakukan yaitu observasi, wawancara dan studi kepustakaan.

PD.D merupakan perusahaan yang menjual kentang berlokasi di Garut. Dalam menjalankan usahanya PD. D banyak berurusan dengan penjualan secara kredit. PD. D tidak memberikan syarat dalam penjualan kreditnya dan kurangnya pengawasan dalam kredit tersebut menyebabkan terjadinya kredit bermasalah pada tahun 2016. Rata-rata periode Tagih PD.D pada tahun 2016 adalah 81 hari dan perputaran piutangnya 5 kali dalam setahun.

Sebagai simpulan penulis mendapati bahwa PD. D memiliki jangka waktu penagihan piutang yang cukup lama ditambah dengan adanya kredit macet yang cukup besar di tahun 2016. Penulis memberikan saran berupa rekomendasi untuk memberikan syarat penjualan kredit berupa adanya jaminan dan pembatasan pemberian kentang kepada pelanggan yang bermasalah dalam melunasi piutangnya. Penulis juga menyarankan adanya sistem pencatatan penjualan dan piutang yang lebih baik lagi agar PD. D dapat lebih mudah dalam melakukan pengawasan piutang.

Kata kunci: piutang, piutang tak tertagih, manajemen piutang

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan judul “Peranan Manajemen Piutang untuk Mengurangi Kredit Bermasalah”.

Laporan Penelitian ini dibuat untuk memenuhi sebagian dari syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Katolik Parahyangan. Penyusunan dan penulisan penelitian ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu, dalam kesempatan ini penulis hendak mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu hingga selesainya penulisan penelitian ini, khususnya kepada yang terhormat :

1. Ibu Dr. M. Merry Marianti, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
2. Ibu Triyana Iskandarsyah Dra., M.Si. , selaku Ketua Program Studi Sarjana Manajemen Universitas Katolik Parahyangan.
3. Ibu Inge Barlian Dra., Ak., M. Sc. , selaku dosen pembimbing penulis dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini, yang telah meluangkan waktu dan perhatian untuk memberikan arahan, saran, kritik, dan masukan bagi penulis.
4. Seluruh staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah membekali penulis dengan ilmu, pengetahuan, dan pengalaman yang sangat bermanfaat.
5. PD. D yang telah menjadi objek penelitian penulis dan membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
6. Orang tua Aping Satibi dan Indriawati Rahmat serta kakak Andreas Satibi yang sudah mendukung dengan memberikan dukungan dalam doa yang tak pernah henti.
7. Kevin Febrian, Daniel Christianto, Andre Charistio, Cecilia Noviel dan Valeri Livia yang telah berjuang bersama menyelesaikan skripsi dan banyak memberikan masukan bagi penulis.
8. Friska, Regina dan Martina yang selalu memberi kekuatan dan menjadi sahabat setia selama masa perkuliahan.

9. Lidya Limandri, Kendy Saputra, Calvin Maretino, Kristofer Kristansa, Johny Yasin, Sandra Glory, Olivia Natasha, Sheryl, Williem Cahya, Adrian Nugraha, Canisius Carolus, Zestco Seahan David Wijaya, Alden, Evan Aan, Samuel Gildas, Glen Vinata Jonathan yang telah menjadi teman baik dan selalu memberikan dukungan kepada penulis.
10. Teman-teman manajemen 2013 yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Hanya doa yang dapat penulis panjatkan kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini, biarlah Tuhan saja melalui rahmat-Nya yang melimpah yang dapat membalas segala kebaikan semua pihak.

Penulis berharap penelitian yang jauh dari sempurna ini, dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dalam menambah wawasan serta pengetahuan yang lebih mendalam. Masih banyak kekurangan dalam penulisan penelitian ini, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik serta saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan penelitian ini.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam penyelesaian penelitian ini, semoga laporan penelitian ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak yang membaca laporan ini.

Bandung, Juli 2017

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GRAFIK.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR BAGAN.....	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1.Latar Belakang Penelitian	1
1.2.Identifikasi Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5. Kerangka Pemikiran.....	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1Manajemen Keuangan.....	8
2.1.1. Tujuan Manajemen Keuangan	8
2.1.2. Fungsi Manajemen Keuangan.....	9
2.2. Laporan Keuangan	9
2.2.1. Fungsi Laporan Keuangan	10
2.2.2. Tujuan Laporan Keuangan.....	11
2.2.3. Bagian dari Laporan Keuangan.....	12
2.2.3.1. Laporan Laba/ Rugi.....	12
2.2.3.2. Neraca	13
2.2.3.3. Laporan Laba Ditahan.....	15
2.2.3.4. Laporan Arus Kas	15

2.2.4. Teknik Analisis Laporan Keuangan.....	15
2.2.5. Analisis Rasio.....	15
2.2.5.1. Rasio Likuiditas	16
2.2.5.2. Rasio Aktivitas	16
2.2.5.3. Rasio Hutang	16
2.2.5.4. Rasio Profitabilitas.....	17
2.2.6. Keterbatasan Analisis Rasio.....	17
2.3. Piutang.....	17
2.3.1. Definisi Piutang.....	17
2.3.2. Penggolongan Piutang.....	18
2.3.3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Besarnya Investasi dalam Piutang	19
2.4. Manajemen Piutang.....	20
2.4.1. Seleksi Dalam Pemberian Kredit	21
2.4.1.1. 5K dalam Kredit.....	21
2.4.2. Standar Kredit	22
2.4.2.1. Pengawasan Kredit.....	23
2.4.2.2. Pengumuman Piutang	24
2.4.3. Perubahan Persyaratan Kredit.....	25
2.4.3.1. Periode Kredit	25
2.5. Komponen Sistem Informasi Akuntansi	26
2.5.1. <i>Flowcharts</i>	26
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	31
3.1. Metode Penelitian.....	31
3.2. Sumber Data.....	31
3.3. Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.4. Teknik Analisis	33

3.5. Langkah-langkah Penelitian.....	34
3.6. Objek Penelitian.....	34
3.6.1. Sejarah Perusahaan.....	34
3.6.2. Profil Perusahaan	35
3.6.3. Pesaing	35
3.6.4. Struktur Organisasi.....	36
3.7. Laporan Keuangan	37
3.7.1. Laporan Laba Rugi.....	37
3.7.2. Neraca	40
3.8. Prosedur Kredit PD.D	41
3.9. Pelaksanaan Kredit PD.D.....	44
3.10. Pengawasan Kredit PD.D.....	45
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	46
4.1. Kinerja Piutang Dagang Tahun 2016.....	46
4.1.1. Analisa Piutang Dagang PD. D pada Tahun 2016.....	49
4.1.1.1. Rata-rata Periode Tagih.....	49
4.1.1.2. Perputaran Piutang	50
4.1.1.3. Pengumuran Piutang	51
4.2. Evaluasi Prosedur Kredit pada PD. D.....	54
4.3. Evaluasi Pelaksanaan Kredit pada PD.D	58
4.4. Evaluasi Pengawasan Kredit pada PD. D	62
BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN	68
5.1. Simpulan	68
5.1.1. Kinerja Piutang Dagang PD.D	68
5.1.2. Prosedur Kredit PD.D	68
5.1.3. Pelaksanaan Kredit PD.D.....	68

4.1.4.Pengawasan Kredit PD.D.....	69
5.2. Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	71
RIWAYAT HIDUP.....	72

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1 Penjualan PD. D pada Tahun 2016.....	48
Grafik 4.2 Penjualan Tunai dan Kredit PD. D pada Tahun 2016	49
Grafik 4.3 Rekapitulasi Pengumuran Piutang Dagang Tahun 2016	53
Grafik 4.4 Rekapitulasi Total Pengumuran Piutang Dagang Tahun 2016.....	55

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Persentase Penjualan Tunai dan Kredit Tahun 2016	04
Tabel 3.1 Laporan Laba Rugi	42
Tabel 3.2 Neraca	47
Tabel 4.1 Persentase Penjualan Tunai dan Kredit Tahun 2016	47
Tabel 4.2 Piutang yang Sudah Dibayar Tahun 2016.....	49
Tabel 4.3 Rekapitulasi Pengumuman Piutang Dagang Tahun 2016.....	52
Tabel 4.4 Piutang yang Sudah Dibayar Tahun 2016.....	54

DAFTAR BAGAN

Bagan 1.1 Kerangka Pemikiran.....	09
Bagan 3.1 Struktur Organisasi	38
Bagan 3.2 Flowchart Penjualan Kredit PD. D	44
Bagan 4.1 Flowchart Usulan Persyaratan Penjualan Kredit	56
Bagan 4.2 Flowchart Usulan Prosedur Penjualan Kredit.....	59

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Kegiatan usaha di Indonesia, baik usaha besar maupun kecil perlu memiliki keunggulannya tersendiri dalam mengembangkan usahanya. Hal ini dikarenakan semakin kreatifnya kegiatan usaha yang mulai muncul dan besar kemungkinan akan membuat persaingan antar kegiatan usaha menjadi lebih kompetitif.

Kebutuhan manusia yang paling mendasar dan terutama terbagi menjadi tiga, yaitu sandang, pangan dan papan. Seiring dengan bertambahnya populasi manusia, permintaan akan kebutuhan dasar menjadi semakin bertambah. Hal ini menjadi peluang yang baik untuk perkembangan berbagai industri bisnis di Indonesia. Namun perkembangan tersebut juga pasti diiringi dengan bertambahnya persaingan dalam berbagai industri.

Sampai dengan tahun 2015, industri pertanian memiliki kontribusi sebesar 35,10% dalam perekonomian Indonesia. Hal tersebut menunjukkan bahwa industri pertanian memiliki kontribusi yang cukup besar jika dibandingkan dengan industri-industri lain di Indonesia.

Hortikultura merupakan salah satu cabang pertanian tanaman yang membudidayakan tanaman kebun. Hortikultura fokus pada pembudidayaan tanaman buah (pomology/frutikultur), tanaman bunga (florikultura), tanaman sayuran (olerikultura), tanaman obat (biofarmaka) dan taman (lansekap). Salah satu hasil dari tanaman sayuran hortikultura yang memiliki peranan cukup penting sebagai pengganti asupan karbohidrat adalah kentang.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, produksi tanaman sayuran khususnya kentang pada tahun 2014 sebesar 1.347.818 ton dan pada tahun 2015 produksi kentang di Indonesia sebesar 1.219.277 ton. Untuk daerah Jawa Barat sendiri, produksi kentang pada tahun 2014 sebesar 245.332 ton dan pada tahun 2015 sebesar 259.228 ton. Dapat diketahui terjadi kenaikan sebesar 5,66%, dan diperkirakan akan terus terjadi kenaikan setiap tahunnya. (Sumber: www.bps.go.id). Dilihat dari data statistik, tanaman hortikultura khususnya kentang masih banyak

diminati di Indonesia, terlepas dari naik turunnya jumlah produksi yang mungkin dikarenakan keadaan alam seperti cuaca yang menyebabkan gagal panen.

Melihat meningkatnya jumlah produksi kentang khususnya di Jawa Barat, maka akan menimbulkan persaingan yang menuntut setiap kegiatan usaha untuk terus melakukan perbaikan dalam mengembangkan pasarnya. Salah satu yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan produktivitas dari kegiatan usaha tersebut. Produktivitas tersebut dapat dilihat dari total penjualan selama periode tertentu. Penjualan yang dilakukan dapat secara tunai dan kredit. Penjualan tunai dilakukan untuk menjaga keseimbangan penjualan dan kecepatan pembayaran akan penjualan yang dilakukan, sedangkan penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan dengan memberikan jangka waktu pembayaran kepada konsumen dalam melakukan pembayaran akan produk yang sudah dibelinya sesuai dengan periode waktu yang sudah ditetapkan. Penjualan kredit ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan menjaga hubungan dengan customer tertentu agar tidak berpindah kepada pihak lain dalam melakukan pembelian.

Dalam melakukan penjualannya, setiap pelaku usaha seharusnya dapat memperkirakan risiko apa yang akan terjadi. Risiko yang muncul dari setiap penjualan pun harus diperhatikan, karena dari risiko tersebut dapat menimbulkan permasalahan dalam kelangsungan hidup usaha ke depannya. Salah satu risiko yang muncul adalah risiko piutang dalam penjualan kredit. Untuk meminimalisasi risiko tersebut, perusahaan harus lebih teliti dalam mengawasi piutang yang dilakukan konsumen terhadap perusahaan. Piutang tersebut dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan perusahaan, karena dengan piutang tersebut, konsumen tidak harus langsung membayar total harga produk yang dibeli, tetapi pembayaran tersebut dilakukan sesuai dengan periode waktu dan sistem yang sudah ditentukan.

PD.D merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang pertanian khususnya sayuran kentang. Hasil pertanian PD.D paling banyak dipasarkan di daerah Garut, tetapi terkadang terdapat pesanan kentang dari luar kota. PD.D melakukan produksinya dengan sistem ready stock. Hal tersebut dilakukan karena PD. D melakukan penanaman kentang dan panen kentang tiap bulannya tanpa harus ada pemesanan terlebih dahulu. Pemilik memastikan meskipun PD.D melakukan

sistem ready stock, kentang yang dipanen akan selalu diusahakan habis, sehingga tidak ada hasil panen sisa.

Saat ini, jumlah pelanggan PD.D hampir dapat mencapai 20 pelanggan, tetapi tidak semua merupakan pelanggan tetap tiap bulannya. Pelanggan tetap yang pasti membeli hasil panen tiap bulannya diantaranya adalah Bapak Anang, Ibu Empat dan Bapak Iim dan Bapak Otang. Dalam penjualannya, PD.D melakukan sistem penjualan tunai dan kredit. Ada beberapa pelanggan yang melakukan pembayaran tunai kepada PD.D, biasanya pembayaran tunai dilakukan oleh pelanggan apabila pembelian mereka tidak terlalu besar. Pada pertengahan tahun 2016, PD.D mendapatkan satu pelanggan baru dari Jakarta yaitu Bapak Hendra.

Selain itu, pesanan pun dapat dilakukan dengan cara mendatangi langsung gudang PD.D atau melakukan pemesanan via telepon kepada pemilik. Menurut pemilik PD.D biasanya melakukan penanaman kentang dua kali dalam satu bulan, tetapi jika dalam kondisi tertentu penanaman bisa saja dilakukan tiga kali sebulan ataupun satu kali sebulan.

Dalam penjualannya, PD.D melihat terjadinya risiko, terutama pada penjualan secara kredit yang sering terjadi. Sedangkan untuk penjualan tunai, hampir tidak ada risiko yang muncul. Tetapi untuk penjualan kredit, adanya piutang yang sulit ditagih atau bahkan piutang yang tak tertagih menjadi risiko utama dari sistem penjualan kredit ini. Hal tersebut tentu sangat menghambat kelancaran aliran kas usaha tiap tahunnya. Selain itu, dengan membiarkan terikatnya uang perusahaan dengan piutang, perusahaan juga kehilangan nilai waktu dari uang berupa kerugian pendapatan.

Seperti yang dipaparkan oleh Sundjaja, Barlian, Sundjaja (2012:345), pengawasan piutang usaha sangat penting sebab tanpa pengawasan, piutang akan mencapai tingkat yang berlebihan yang dapat menyebabkan arus kas akan menurun dan adanya piutang ragu-ragu akan mengurangi laba yang diperoleh.

Berdasarkan penelitian awal yang dilakukan oleh penulis. Berikut merupakan data persentase penjualan PD.D secara tunai dan kredit pada tahun 2016:

Tabel 1.1.

Persentasi Penjualan Tunai dan Kredit Tahun 2016

Bulan	Penjualan	Tunai	Kredit	% Tunai	% Kredit
Januari	Rp 99.036.000	Rp 29.388.300	Rp 69.647.700	29,67	70,33
Februari	Rp 385.243.050	Rp 18.539.500	Rp 366.703.550	4,81	95,19
Maret	Rp 70.358.600	Rp 25.386.300	Rp 44.972.300	36,08	63,92
April	Rp 183.676.850	Rp 29.450.900	Rp 154.225.950	16,03	83,97
Mei	Rp 384.562.750	Rp 23.169.950	Rp 361.392.800	6,03	93,97
Juni	Rp 319.051.639	Rp 66.655.150	Rp 252.396.489	20,89	79,11
Juli	Rp 821.526.650	Rp 206.554.400	Rp 614.972.250	25,14	74,86
Agustus	Rp 531.160.480	Rp 338.297.630	Rp 192.862.850	63,69	36,31
September	Rp 517.433.400	Rp 182.527.450	Rp 334.905.950	35,28	64,72
Oktober	Rp 422.475.050	Rp 262.597.000	Rp 159.878.050	62,16	37,84
November	Rp 148.910.500	Rp 79.172.100	Rp 69.738.400	53,17	46,83
Desember	Rp 311.744.200	Rp 136.894.900	Rp 174.849.300	43,91	56,09
Total	Rp 4.195.179.169	Rp 1.398.633.580	Rp 2.796.545.589	33,07	66,93

(Sumber : data keuangan perusahaan yang sudah diolah)

Melihat dari tabel di atas, usaha PD.D ini tergolong usaha menengah dengan omzet sekitar Rp 4.000.000.000,- per tahunnya. Rata-rata total persentase penjualan tunai dan kredit di tahun 2016 adalah 33,07% dan 66,93%. Dapat dilihat bahwa PD.D memiliki persentase penjualan kredit melebihi 50%, atau dapat dikatakan penjualan kredit PD.D cukup besar. Oleh karena persentase penjualan kredit yang cukup besar PD.D merasakan adanya hambatan dalam kegiatan produksinya. Tepatnya, untuk penjualan di pertengahan tahun yaitu bulan Agustus dan September di tahun 2016 terdapat satu pelanggan yang belum melunasi hutangnya hingga sekarang. Beberapa pelanggan juga terkadang kesulitan untuk melunasi hutangnya, sehingga hutang tersebut baru bisa dibayarkan setelah beberapa bulan ke depan. Tidak jelasnya kapan piutang tersebut akan dibayar lah yang menyebabkan pemilik PD.D ini mengalami kekhawatiran dalam prosedur dan pengawasan pemberian aktivitas penjualan kredit. Terlebih setiap bulan PD. D memiliki biaya yang cukup besar berkaitan dengan produksi tanaman kentang. Oleh karena itu, peranan manajemen piutang bagi usaha PD.D ini sangat dibutuhkan. Peranan dalam membuat keputusan kredit dimulai dengan melakukan seleksi kredit terlebih dahulu terhadap pelanggan dalam melakukan pembayaran kreditnya.

Pengawasan akan piutang ini menjadi hal yang sangat penting dalam kelangsungan usaha PD.D. Karena dengan longgarnya pengawasan akan piutang ini dapat menyebabkan munculnya piutang ragu-ragu dan piutang tak tertagih.

Maka dari itu, penulis akhirnya berpikir dan tertarik untuk melakukan penelitian terhadap usaha ini dengan judul “**Peranan Manajemen Piutang Dalam Mengurangi Kredit Bermasalah Pada Perusahaan Dagang D**”. Dimana penulis bermaksud ingin memberikan solusi terhadap masalah piutang ini.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan di atas, maka masalah yang ingin penulis identifikasi dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana kinerja piutang dagang PD. D pada tahun 2016?
2. Bagaimana prosedur kredit pada PD. D?
3. Bagaimana pelaksanaan kredit pada PD. D?
4. Bagaimana pengawasan kredit pada PD. D?

1.3. Tujuan Penelitian

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

1. Mengetahui bagaimana kinerja piutang dagang di PD. D pada tahun 2016.
2. Untuk mengetahui bagaimana prosedur kredit pada PD. D.
3. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan kredit pada PD. D.
4. Untuk mengetahui pengawasan kredit pada PD. D

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun dari penelitian yang dilakukan ini memiliki manfaat untuk beberapa pihak, berikut di bawah ini :

1. Penulis

Sebagai sarana pengembangan wawasan yang dimiliki penulis serta pengalaman baru yang didapatkan penulis dalam menganalisis permasalahan khususnya di bidang bisnis pertanian.

2. Perusahaan

Untuk perusahaan itu sendiri bertujuan untuk memberikan solusi dan saran atas pertanyaan-pertanyaan yang berada di dalam identifikasi masalah dalam penelitian ini, sehingga perusahaan akan lebih terbantu untuk memperbaiki apa yang salah dalam perusahaannya.

3. Pembaca

Penelitian ini bermanfaat bagi akademisi untuk lebih bisa menambah wawasan, ilmu, serta informasi yang lebih luas lagi dan dapat juga dijadikan sebagai bahan referensi dalam menyelesaikan skripsi atau lainnya.

1.5. Kerangka Pemikiran

Perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit kepada pelanggannya menjadikan perusahaan tersebut memiliki tagihan pembayaran kepada pelanggannya. Melihat kondisi seperti itu, perusahaan diwajibkan untuk lebih ketat dalam mengawasi kebijakan kredit yang diberikan kepada pelanggannya. Pengawasan akan piutang ini nantinya akan berpengaruh terhadap kelancaran arus kas perusahaan.

Bagan 1. 1. Kerangka Pemikiran

