

PERANAN MANAJEMEN PIUTANG DAGANG DALAM  
MENINGKATKAN KELANCARAN ARUS KAS TOKO SINAR  
PRATAMA



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Randy Heriawan  
2014120247

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI MANAJAMEN  
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN - PT  
No. 277/SK/BAN – PT/Ak-XVI/S/X1/2013)  
BANDUNG  
2018

THE ROLE OF ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT IN  
IMPROVING CASH FLOW OF SINAR PRATAMA STORE



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete the requirements To obtain Bachelor Degree in Economics

By

Randy Heriawan  
2014120247

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMIC  
MANAGEMENT DEPARTMENT  
(Accredited based on the Degree of BAN - PT  
No. 277/SK/BAN – PT/Ak-XVI/S/XI/2013)  
BANDUNG  
2018

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN



**Peranan Manajemen Piutang Dagang Dalam Meningkatkan Kelancaran Arus Kas  
Toko Sinar Pratama**

Oleh  
**Randy Heriawan**  
2014120247

**PERSETUJUAN SKRIPSI**

**Bandung, Januari 2018**

**Ketua Program Studi Sarjana Manajemen,**

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

**Pembimbing,**

**Inge Barlian, Dra., Ak., M.Sc.**



## PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,  
Nama : Randy Heriawan  
Tempat, Tanggal Lahir : Bandung, 7 Januari 1996  
Nomor Pokok : 2014120247  
Program Studi : Manajemen  
Jenis Naskah : Skripsi

## JUDUL

Peranan Manajemen Piutang Dagang Dalam Meningkatkan Kelancaran Arus Kas Toko Sinar Pratama

dengan,  
Pembimbing : Inge Barlian, Dra., Ak., MSc.

## 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 untkap 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 kesarjanaaan.

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 unruk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiahnya yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademi, 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 : Januari 2018

Randy Heriawan

Pembuat pernyataan : .....



( Randy Heriawan )

## ABSTRAK

Dewasa ini, UMKM menjadi sumber ekonomi baru bagi Indonesia. Namun ada banyak masalah timbul, salah satunya adalah masalah keuangan yang berasal dari kelancaran arus kas UMKM yang disebabkan oleh keterlambatan dalam pengumpulan piutang dari penjualan kredit. Toko Sinar Pratama merupakan toko yang berada pada industri distribusi barang perkakas dan barang material. Sebagian besar penjualan di Toko Sinar Pratama adalah penjualan kredit. Namun karena pelaksanaan manajemen piutang yang kurang baik, banyak pelanggan yang membayar melebihi ketentuan pembayaran yaitu selama 30 hari. Karena hal tersebut, pemilik Toko Sinar Pratama sering menggunakan uang pribadi untuk melakukan pembayaran hutang.

Dalam melakukan penelitian tentang manajemen piutang di Toko Sinar Pratama, dibutuhkan laporan keuangan diantaranya laporan laba rugi, laporan neraca dan laporan arus kas. Untuk melakukan analisis laporan keuangan dapat menghitung analisis *common size* dan rasio keuangan yang dilakukan dengan menghitung rasio likuiditas, rasio aktivitas, rasio utang, dan rasio profitabilitas. Kemudian, dilakukan analisis piutang dengan menghitung perputaran piutang dan rata-rata periode tagih. Untuk memperbaiki manajemen piutang Toko Sinar Pratama, penulis mengusulkan kebijakan pengawasan piutang dan potongan tunai sehingga pelanggan lebih tertarik untuk melakukan pembayaran secara tunai.

Penelitian yang dilakukan merupakan *applied research* dan menggunakan metode simulasi yang menghasilkan data kuantitatif dan kualitatif. Untuk teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan cara wawancara, pengamatan dan dokumentasi data-data perusahaan berupa laporan keuangan tahun 2016 dan semester-I tahun 2017.

Arus kas Toko Sinar Pratama pada tahun 2016 mengalami defisit sebesar Rp 7.249.501 yang diakibatkan oleh fluktuasi penerimaan per bulannya yang berasal dari pengumpulan piutang penjualan kredit sebesar 94%. Karena Toko Sinar Pratama kurang baik dalam melakukan manajemen piutang, maka pemilik Toko Sinar Pratama sering menggunakan uang pribadi untuk membayar hutang. Maka diusulkan oleh penulis berupa potongan tunai sebesar 1% sehingga diharapkan penerimaan kas akan meningkat. Setelah dilakukan penelitian, penerimaan kas Toko Sinar Pratama naik sebesar Rp 6.891.121. Kebijakan potongan tunai yang dibarengi dengan pengawasan piutang dapat meningkatkan kelancaran arus kas Toko Sinar Pratama.

Kata kunci: manajemen piutang dagang, kelancaran arus kas

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, untuk segala berkat dan anugrah-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Peranan Manajemen Piutang Dagang Dalam Meningkatkan Kelancaran Arus Kas Toko Sinar Pratama” dengan baik dan tepat pada waktunya. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S1 program studi manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan Bandung. Selama penyusunan skripsi ini, penulis diberikan dorongan semangat serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepadaL

1. Inge Barlian, Dra.,Ak., M.Sc., selaku dosen pembimbing dan dosen wali. Terima kasih atas bantuan dan arahan yang diberikan selama penyusunan skripsi ini dan nasihat yang diberikan ketika masa pemilihan mata kuliah maupun jurusan yang ditekuni penulis.
2. Ibu Triyana Iskandarsyah Dra., M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Katolik Parahyangan dan dosen wali penulis.
3. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan, terimakasih atas ilmu dan pengetahuan yang sangat bermanfaat.
4. Orang tua yang sudah mendukung dengan membeikan dukungan dalam doa yang tak pernah henti.
5. Kakak penulis yang selama ini telah banyak membantu dan memberikan dukungan.
6. Jeferson Jodi, Thalia Metta Halim, Abigael Sandjaja, Edric Lukmana, Jeremy Christopher, Eric Christopher S., Edeline Ivanna, Melisa Ribka, Jeannie Angelina, Cynthia Evelyn, Sharon Yemima, Sherly, dan Maudy Kristianty yang merupakan rekanan seperjuangan skripsi yang telah membanyak membantu selama penulisan skripsi.
7. Eldwin Reyga dan Jessi Bela sebagai sahabat yang selalu mendukung penulis dan memberikan motivasi dalam penulisan skripsi.
8. Seluruh teman-teman Gereja GKIm Gloria yang selalu mendoakan dan mendukung penulis selama penulisan skripsi.

9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu penulis secara langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini.

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

Pepatah mengatakan, “Tak ada gading yang tak retak”, demikian juga dengan skripsi ini. Penulis menyadari, didalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan serta banyak kekurangan-kekurangannya, baik dari segi tata bahasa maupun dalam hal lainnya. Untuk itu penulis sangat terbuka untuk menerima kritik, saran, dan masukan yang bersifat objektif agar menjadi pengetahuan dan membangun pribadi penulis. Atas perhatiannya, penulis mengucapkan terima kasih. Tuhan Yesus memberkati.

Bandung, Januari 2018

Randy Heriawan

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
1.5 Kerangka Pemikiran .....	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA .....	11
2.1 Penjualan.....	11
2.1.1 Sistem Penjualan Tunai.....	11
2.1.2 Sistem Penjualan Kredit.....	11
2.2 Piutang .....	12
2.2.1 Jenis Piutang .....	13
2.2.2 Piutang Tak Tertagih.....	13
2.3 Manajemen Keuangan .....	13
2.4 Manajemen Piutang Dagang.....	13
2.4.1 Keputusan Pemberian Kredit .....	14
2.4.2 Kebijakan Kredit .....	14
2.4.2.1 Diskon Tunai .....	15
2.4.2.2 Periode Diskon Tunai.....	15

2.4.2.3 Periode Kredit .....	15
2.4.3 Pengawasan Kredit.....	16
2.4.4 Metode Pengumpulan Piutang .....	16
2.5 Kinerja Keuangan Perusahaan .....	17
2.5.1 Laporan Keuangan .....	18
2.5.1.1 Pengertian Laporan Keuangan .....	18
2.5.1.2 Jenis Laporan Keuangan .....	18
2.5.1.2.1 Laporan Laba Rugi.....	18
2.5.1.2.2 Neraca.....	19
2.5.1.2.3 Laporan Arus Kas.....	19
2.5.2 Analisis Laporan Keuangan .....	20
2.5.2.1 Analisis Rasio Keuangan .....	20
2.5.2.1.1 Rasio Likuiditas.....	20
2.5.2.1.2 Rasio Utang .....	21
2.5.2.1.3 Rasio Aktivitas .....	21
2.5.2.1.4 Rasio Profitabilitas .....	23
2.5.2.2 Analisis <i>Common Size</i> .....	23
2.5.2.3 Analisis Piutang.....	24
2.5.2.3.1 Pengumuran Piutang .....	24
2.5.2.3.2 Perputaran Piutang .....	24
2.5.2.3.3 Rata-Rata Periode Tagih .....	24
2.5.2.3.4 Rata-Rata Periode Bayar .....	25
2.5.2.4 Analisis Arus Kas .....	25
<b>BAB 3 METODOLOGI DAN OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
3.1 Metode Penelitian .....	26
3.1.1 Jenis dan Metode Penelitian.....	26
3.1.2 Teknik Pengumpulan Data.....	26
3.1.3 Jenis Data .....	27
3.1.4 Teknik Analisa Data.....	27
3.1.5 Langkah-Langkah Penelitian .....	27
3.2 Objek Penelitian.....	28
3.2.1 Gambaran Umum Toko Sinar Pratama .....	28

3.2.1.1	Visi dan Misi Perusahaan .....	28
3.2.1.2	Nilai-Nilai Perusahaan .....	29
3.2.1.3	Struktur Organisasi.....	29
3.2.1.4	Produk-Produk yang Dijual.....	30
3.2.2	Laporan Keuangan Toko Sinar Pratama .....	31
3.2.2.2	Laporan Neraca Tahun 2016 .....	32
3.2.2.3	Laporan Laba Rugi Tahun 2016.....	33
3.2.2.4	Laporan Arus Kas Tahun 2016 .....	34
3.2.3	Alur Penjualan dan Penagihan Piutang Toko Sinar Pratama.....	36
3.2.3.1	Alur Penjualan Toko Sinar Pratama.....	36
3.2.3.2	Alur Penagihan Piutang Toko Sinar Pratama.....	37
3.2.4	Kebijakan Piutang Toko Sinar Pratama .....	39
BAB 4	PEMBAHASAN .....	41
4.1	Kinerja Keuangan Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	41
4.1.1	Kinerja Rasio Keuangan Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	41
4.1.1.1	Analisis Rasio Likuiditas Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	41
4.1.1.2	Analisis Rasio Utang Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	42
4.1.1.3	Analisis Rasio Aktivitas Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	42
4.1.1.4	Analisis Rasio Profitabilitas Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	43
4.1.2	Kinerja Analisis <i>Common Size</i> Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	44
4.1.2.1	Analisis <i>Common Size</i> Neraca Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	44
4.1.2.2	Analisis Laba-Rugi <i>Common Size</i> Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	45
4.2	Kondisi Piutang Dagang Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	46
4.2.1	Data Penjualan Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	46
4.2.1.1	Perbandingan Data Penjualan Tunai dan Kredit Toko Sinar Pratama.....	47
4.2.2	Syarat Pemberian Kredit Bagi Pelanggan Toko Sinar Pratama.....	48
4.2.3	Pengumuran Piutang Dagang Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	49
4.2.4	Rasio Perputaran Piutang Dagang Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	52
4.2.5	Rata-Rata Periode Tagih Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	54
4.2.6	Rata-Rata Periode Bayar Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	55
4.2.7	Analisis Kinerja Piutang Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	55

4.2.8 Biaya Yang Timbul Atas Keterlambatan dalam Pembayaran Piutang Dagang .....	58
4.2.9 Analisa Keseluruhan Kondisi Piutang Dagang Toko Sinar Pratama.....	60
4.3 Pengaruh Piutang Dagang Terhadap Kelancaran Arus Kas Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	61
4.4 Usulan Kebijakan Baru Manajemen Piutang Dagang Toko Sinar Pratama .....	66
4.4.1 Klasifikasi Langganan Toko Sinar Pratama.....	66
4.4.1.1 Usulan Pengawasan Piutang Kepada Golongan Pertama.....	66
4.4.1.2 Usulan Penanganan Piutang Kepada Golongan Kedua dan Golongan Ketiga .....	67
4.4.2 Usulan Prosedur Pengelolaan Dan Pengawasan Piutang Dagang .....	68
4.4.2.1 Prosedur Menjadi Pelanggan dan Pengisian Data Pelanggan .....	70
4.4.2.2 Prosedur Verifikasi Faktur Penjualan dan Surat Jalan .....	71
4.4.2.3 Prosedur Pembuatan Tagihan.....	72
4.4.2.4 Prosedur Penyampaian Tagihan Kepada Pelanggan .....	72
4.4.2.5 Prosedur Pengawasan Piutang dan Penanganan Atas Piutang Macet ( <i>Bad Debt</i> ) .....	74
4.4.3 Usulan Potongan Tunai.....	76
4.4.3.1 Proyeksi Penjualan Setelah Usulan Potongan Tunai.....	78
4.4.3.2 Proyeksi Biaya yang Timbul Setelah Usulan Potongan Tunai.....	81
4.4.3.3 Proyeksi Biaya-Biaya Setelah Usulan Potongan Tunai .....	83
4.4.3.3.1 Proyeksi Harga Pokok Penjualan Setelah Usulan Potongan Tunai	83
4.4.3.3.2 Proyeksi Biaya Usaha Setelah Usulan Potongan Tunai.....	84
4.4.3.3.3 Proyeksi Biaya Penyusutan Setelah Usulan Potongan Tunai...	85
4.4.3.3.4 Proyeksi Pendapatan Lain-Lain dan Biaya Lain-Lain Setelah Usulan Potongan Tunai .....	86
4.4.3.3.5 Proyeksi Biaya Pengawasan Piutang Setelah Usulan Kebijakan Piutang Baru .....	87
4.4.4 Perbandingan Antara Usulan Kebijakan Piutang Dagang Baru dengan Kebijakan Piutang Dagang Lama .....	87
4.5 Pengaruh Usulan Potongan Tunai Terhadap Arus Kas Toko Sinar Pratama ....	88
4.5.1 Proyeksi Penjualan Kredit Setelah Usulan Potongan Tunai .....	88

4.5.2 Perbandingan Arus Kas Sebelum Usulan Potongan Tunai Dengan Proyeksi Arus Kas Sesudah Usulan Potongan Tunai .....	94
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....	96
5.1 Kesimpulan .....	96
5.2 Saran .....	97
DAFTAR PUSTAKA .....	98
DAFTAR LAMPIRAN .....	99
BIODATA PENULIS .....	128

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penjualan Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	2
Tabel 1.2 Perpiutangan Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	3
Tabel 3.1 Jenis-Jenis Barang yang Dijual Oleh Toko Sinar Pratama .....	30
Tabel 3.2 Laporan Neraca Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	32
Tabel 3.3 Laporan Laba Rugi Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	33
Tabel 3.4 Laporan Arus Kas Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	34
Tabel 4.1 Analisis Rasio Likuiditas Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	41
Tabel 4.2 Analisis Rasio Utang Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	42
Tabel 4.3 Analisis Rasio Aktivitas Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	42
Tabel 4.4 Analisis Rasio Profitabilitas Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	43
Tabel 4.5 Analisis <i>Common Size</i> Neraca Toko Sinar Pratama Periode Tahun 2016.	44
Tabel 4.6 Analisis <i>Common Size</i> Laba-Rugi Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	45
Tabel 4.7 Data Penjualan Tahun 2016 .....	46
Tabel 4.8 Data Penjualan Kredit dan Penjualan Tunai Tahun 2016 .....	47
Tabel 4.9 Pengukuran Piutang Pelanggan Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	49
Tabel 4.10 Piutang Dagang yang Telah Dilunasi Tahun 2016 .....	53
Tabel 4.11 Analisis Kinerja Piutang Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	57
Tabel 4.12 Perhitungan Biaya yang Timbul ( <i>Opportunity Cost</i> ) Tahun 2016.....	59
Tabel 4.13 Laporan Arus Kas Periode Tahun 2016.....	62
Tabel 4.14 Perhitungan Total Selisih Penerimaan dan Pengeluaran Arus Kas Periode Tahun 2016 .....	64
Tabel 4.15 Proyeksi Penjualan Setelah Usulan Potongan Tunai .....	80
Tabel 4.16 Perhitungan Biaya yang Timbul Setelah Usulan Potongan Tunai.....	81
Tabel 4.17 Proyeksi Total Penjualan Bersih Setelah Usulan Potongan Tunai .....	82
Tabel 4.18 Proyeksi Harga Pokok Penjualan Setelah Usulan Potongan Tunai .....	83
Tabel 4.19 Proyeksi Biaya Usaha Setelah Usulan Potongan Tunai.....	84
Tabel 4.20 Proyeksi Biaya Penyusutan Setelah Usulan Potongan Tunai .....	86
Tabel 4.21 Proyeksi Pendapatan Lain-Lain dan Biaya Lain-Lain Setelah Usulan Potongan Tunai .....	86
Tabel 4.22 Perbandingan Antara Usulan Kebijakan Piutang Dagang Baru dengan Kebijakan Piutang Dagang Lama .....	87
Tabel 4.23 Proyeksi Penjualan Kredit Setelah Usulan Potongan Tunai .....	90

Tabel 4.24 Proyeksi Arus Kas Setelah Usulan Potongan Tunai .....	92
Tabel 4.25 Perubahan Arus Kas Setelah Usulan Potongan Tunai .....	94

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Selisih Penerimaan dan Pengeluaran Kas Toko Sinar Pratama Tahun 2016 .....	4
Gambar 1.2 Kerangka Pemikiran.....	10
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Toko Sinar Pratama.....	30
Gambar 3.2 Alur Proses Pengambilan Pesanan dari Pelanggan Toko Sinar Pratama	36
Gambar 3.3 Alur Proses Pengiriman Pesanan kepada Pelanggan Toko Sinar Pratama .....	37
Gambar 3.4 Alur Proses Penagihan Piutang Jika Piutang Langsung Dibayarkan .....	37
Gambar 3.5 Alur Proses Penagihan Piutang Jika Piutang Tidak Langsung Dibayarkan Dengan Kondisi Langgan Bersedia Langsung Membuat Kontra Bon .....	38
Gambar 3.6 Alur Proses Penagihan Piutang Jika Piutang Tidak Langsung Dibayarkan dengan Kondisi Langgan Tidak Bersedia Langsung Membuat Kontra Bon.....	39
Gambar 4.1 Grafik Tren Penjualan Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	48
Gambar 4.2 Grafik Selisih Penerimaan dan Pengeluaran Arus Kas Tahun 2016.....	65
Gambar 4.3 Usulan Alur Prosedur Pengelolaan dan Pengawasan Piutang Dagang Toko Sinar Pratama (1).....	69
Gambar 4.4 Usulan Alur Prosedur Pengelolaan dan Pengawasan Piutang Dagang Toko Sinar Pratama (2).....	70

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Perhitungan Rasio Keuangan.....	99
Lampiran 2 Laporan Penjualan Toko Sinar Pratama Tahun 2016.....	101
Lampiran 3 Laporan Perpiutangan Pelanggan Toko Sinar Pratama Tahun 2016....	126

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dewasa ini, UMKM menjadi sumber ekonomi baru bagi Indonesia. Seperti yang dilansir oleh Media Indonesia, Pemerintah Indonesia meyakini bahwa UMKM akan memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja serta ekspor cukup besar. Hal ini sejalan dengan pernyataan yang dikemukakan oleh Gubernur Bank Indonesia Agus Martowadojo yang mengatakan bahwa UMKM dipercaya memiliki ketahanan ekonomi atau resiliensi tinggi, sehingga dapat menjadi penopang stabilitas bagi sistem keuangan dan perekonomian di Indonesia (Prasetyo, 2017). Namun ditengah menjadi harapan bagi ekonomi bangsa, ada banyak masalah yang timbul di dalam UMKM, dari mulai masalah penjualan, distribusi, sampai masalah keuangan. Masalah keuangan yang umum dialami oleh pelaku UMKM salah satunya adalah masalah dalam kelancaran arus kas toko. Kelancaran arus kas toko dipengaruhi oleh banyak faktor salah satunya adalah arus kas masuk yang berasal dari penjualan kredit. Masalah yang muncul dalam penjualan kredit yang berpengaruh pada arus kas masuk toko adalah ketika waktu tagih sudah jatuh tempo tetapi tidak selalu dapat ditagih seluruhnya oleh pihak toko kepada pelanggannya. Sehingga menyebabkan modal toko menjadi berkurang dan berpengaruh pada arus kas toko. Seorang pengusaha UMKM harus dapat mengelola penjualan piutang tersebut agar usahanya menjadi maju dan berkembang serta dapat memberikan kontribusi ekonomi bagi negara.

Toko Sinar Pratama merupakan toko usaha yang bergerak di bidang distribusi barang perkakas dan bahan material bangunan. Seperti yang dilansir [viva.co.id](http://viva.co.id), mengutip data Badan Pusat Statistik (BPS), sektor konstruksi menempati posisi ketiga sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia sepanjang tahun 2016, dengan kontribusi 0,51 persen setelah sektor industri pengolahan dan sektor perdagangan (Tado, 2017). Hal ini menunjukkan bahwa ada pertumbuhan di sektor industri konstruksi yang dapat membuat Toko Sinar Pratama berprospek untuk mengalami pertumbuhan terutama dalam volume penjualan barang perkakas dan bahan material

bangunan. Toko Sinar Pratama sendiri mengirimkan barang dagangannya ke toko-toko lain untuk dijual kembali oleh toko-toko tersebut yang sebagian besar penjualannya merupakan penjualan kredit.

**Tabel 1.1**  
**Penjualan Toko Sinar Pratama Tahun 2016**

<b>Tahun</b>	<b>Penjualan</b>	<b>Penjualan Tunai</b>	<b>Penjualan Kredit</b>	<b>Tunai (%)</b>	<b>Kredit (%)</b>
2016	Rp 2.718.516.830	Rp 163.488.900	Rp 2.555.027.930	6,01%	93,99%

Sumber : Toko Sinar Pratama (data telah diolah)

Dari data diatas, diketahui perbandingan penjualan tunai dan kredit Toko Sinar Pratama pada tahun 2016 memiliki persentase pada penjualan tunai sebesar 6,01%, sedangkan pada penjualan kredit memiliki persentase sebesar 93,99%. Hal ini membuktikan bahwa Toko Sinar Pratama hampir seluruh penjualan Toko Sinar Pratama merupakan penjualan kredit.

Para pembeli biasanya membeli barang dari Toko Sinar Pratama kepada para *sales* yang dimiliki oleh Toko Sinar Pratama. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik, toko Sinar Pratama mempekerjakan dua orang sales yang bertugas untuk menangani penjualan dan bertanggung jawab atas penagihan piutang dagang toko. Pengiriman barang yang dilakukan biasanya dikirimkan ke kota Bandung, Cianjur, Ciamis, Banjar, Tasik, dan Garut. Para pembeli yang membeli barang ke Toko Sinar Pratama membutuhkan kelonggaran dalam masalah pembayaran. Beberapa langganan toko Sinar Pratama biasanya menunda hutang mereka lebih dari satu bulan, dimana satu bulan adalah ketentuan jatuh tempo piutang dagang yang ditetapkan oleh Toko Sinar Pratama. Jika hal ini dibiarkan terus, maka arus kas masuk Toko Sinar Pratama akan terganggu, sehingga mengakibatkan toko dapat mengalami kebangkrutan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Toko Sinar Pratama, dalam pelaksanaan penagihan piutang dagang toko memang memiliki ketentuan yaitu 30 hari untuk para langganan dapat melunasi hutangnya. Namun, hal tersebut tidak dilaksanakan secara tegas kepada pelanggan, sehingga beberapa pelanggan membayar melebihi waktu yang telah ditetapkan.

**Tabel 1.2**  
**Perpiutangan Toko Sinar Pratama Tahun 2016**

<b>Tahun 2016</b>		<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
<b>Penjualan Kredit</b>		Rp 2.555.027.930	100%
<b>Jangka Waktu Pembayaran</b>	0-30 hari	Rp 320.681.564	12,55%
	31-60 hari	Rp 1.020.569.933	39,94%
	>60 hari	Rp 1.213.776.432	47,51%
<b>Keterlambatan Penagihan</b>		Rp 2.234.346.365	87,45%

Sumber : Toko Sinar Pratama (data telah diolah)

Dari tabel 1.2 diatas menunjukkan bahwa keterlambatan penagihan yang dilakukan oleh Toko Sinar Pratama pada tahun 2016 memiliki persentase sebesar 87,45% dari total penjualan kredit pada tahun 2016. Hal ini disebabkan manajemen toko yang buruk dengan membiarkan keterlambatan terjadi, sehingga syarat kredit pun hanya menjadi peraturan piutang belaka yang tidak dijalankan dengan baik. Tetapi Toko Sinar Pratama tidak mungkin untuk memberikan sanksi tegas kepada pelanggan seperti denda keterlambatan. Hal ini dikarenakan Toko Sinar Pratama diperhadapkan dengan berbagai macam faktor-faktor dalam penagihan seperti, uang pembayaran yang dipakai untuk berobat, dipakai untuk membayar anak sekolah, sedang ada masalah keluarga, sampai sedang terkena musibah. Sehingga proses penagihan piutang dagang pun tidak dapat ideal selama 30 hari seperti yang telah ditentukan toko Sinar Pratama. Akibat dari keterlambatan penagihan yang dilakukan Toko Sinar Pratama membuat arus kas perusahaan menjadi terganggu dan mengalami defisit pada beberapa bulan di tahun 2016. Berikut ini adalah grafik selisih penerimaan dan pengeluaran kas Toko Sinar Pratama tahun 2016.

**Gambar 1.1**

**Grafik Selisih Penerimaan dan Pengeluaran Kas Toko Sinar Pratama Tahun 2016**



Sumber : Toko Sinar Pratama (data telah diolah)

Berdasarkan Gambar 1.1 diatas, defisit kas pada arus kas Toko Sinar Pratama terjadi fluktuasi pada selisih penerimaan dan pengeluaran kas. Hal ini disebabkan penerimaan yang sebagian besar dari pengumpulan piutang penjualan kredit lebih kecil dibandingkan dengan pengeluaran. Sehingga beberapa bulan pada tahun 2016 mengalami defisit dan berada pada kotak merah seperti diatas, yang dapat berdampak pada kelancaran arus kas Toko Sinar Pratama.

Maka dari itu peranan manajemen piutang sangat dibutuhkan dalam mengelola piutang dagang toko. Dimulai dari pembuatan keputusan pemberian kredit dan seleksi dalam pemberian kredit. Menurut hasil wawancara penulis kepada pemilik toko, di dalam penjualan kredit yang dilakukan toko Sinar Pratama tidak ada jaminan atau prosedur yang jelas mengenai keputusan dalam pemberian kredit. Hal ini dilakukan oleh pihak manajemen toko karena harus melakukannya guna menjaga nama baik dari toko Sinar Pratama sehingga banyak pelanggan yang tetap memilih untuk membeli barang kepada toko Sinar Pratama. Selain itu hasil wawancara penulis kepada pemilik, menjelaskan bahwa pemilik toko pernah melakukan penagihan piutang dagang dengan tegas. Tetapi alhasil membuat para langganan perlahan berpindah kepada

kompetitor toko Sinar Pratama sehingga *customer relationship* toko Sinar Pratama kepada pelanggannya hilang. Meskipun demikian bila penagihan piutang dagang yang melebihi batas yang ditentukan toko terus dibiarkan, maka toko dituntut untuk mengelola piutang dengan baik agar dapat meminimalisir piutang dagang yang tak tertagih yang dapat menyebabkan arus kas toko Sinar Pratama mengalami penurunan bahkan sampai defisit dalam arus kas toko.

Dampak dari pengelolaan piutang dagang toko yang buruk dapat menyebabkan toko kesulitan untuk membayar hutangnya kepada *supplier* toko. Bahkan menurut hasil wawancara penulis dengan pemilik toko, tak jarang pemilik toko sering menggunakan uang pribadinya untuk terlebih dahulu menutupi hutang toko kepada *supplier*. Jika hal ini dibiarkan terus menerus, maka kelangsungan hidup dari Toko Sinar Pratama akan terancam karena berpotensi untuk gagal bayar kepada *supplier*. Manajemen Toko Sinar Pratama tidak mempunyai uang untuk kegiatan operasional dikarenakan uang tersebut berada di para langganan Toko Sinar Pratama.

Oleh karena itu, penulis tertarik membahas masalah piutang dagang toko Sinar Pratama yang akan berpengaruh kepada kelancaran arus kas Toko Sinar Pratama. Mulai dari kebijakan piutang dagang toko, rata-rata periode tagih toko, bagaimana kinerja dari piutang dagang yang berdampak pada arus kas toko Sinar Pratama. Maka dari itu penulis melakukan penelitian dengan judul “Peranan Manajemen piutang dagang dalam meningkatkan kelancaran arus kas Toko Sinar Pratama”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan, maka masalah dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Bagaimana kinerja keuangan Toko Sinar Pratama pada tahun 2016?
2. Bagaimana kondisi piutang yang terjadi di Toko Sinar Pratama selama tahun 2016?
3. Bagaimana pengaruh piutang terhadap kelancaran arus kas Toko Sinar Pratama pada tahun 2016?
4. Bagaimana pengaruh jika Toko Sinar Pratama menerapkan usulan kebijakan piutang baru beserta usulan potongan tunai?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang diuraikan di atas, maka maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengetahui kinerja keuangan Toko Sinar Pratama pada tahun 2016.
2. Mengetahui kondisi piutang yang terjadi di Toko Sinar Pratama selama tahun 2016.
3. Mengetahui pengaruh piutang terhadap kelancaran arus kas Toko Sinar Pratama pada tahun 2016.
4. Mengetahui pengaruh jika Toko Sinar Pratama menerapkan usulan kebijakan piutang baru beserta usulan potongan tunai.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian yang didapatkan dalam penyusunan skripsi ini diharapkan akan memberikan manfaat antara lain :

1. Bagi penulis diharapkan dapat menerapkan ilmu-ilmu dalam manajemen keuangan yang diperoleh dari dosen-dosen manajemen keuangan Fakultas Ekonomi UNPAR
2. Bagi perusahaan yang diteliti diharapkan dapat menjadikan hasil penelitian sebagai saran dan masukan untuk merumuskan kebijakan serta tindakan-tindakan yang berhubungan dengan manajemen piutang dagang usaha.
3. Sebagai informasi yang dapat dipergunakan oleh peneliti selanjutnya yang berminat untuk meneliti di bidang yang serupa.

### **1.5 Kerangka Pemikiran**

Penjualan kredit menghasilkan piutang usaha bagi pemilik usaha. Menurut Sundjaja, R, Inge Barlian, dan Dharma Putra Sundjaja (2013 : 371), pada umumnya perusahaan lebih suka melakukan penjualan secara tunai dari pada kredit. Penjualan kredit memiliki keunggulan dan kelemahan bagi pelaku usaha. Di satu sisi, penjualan kredit dapat memberikan minat kepada konsumen untuk membeli yang akan berdampak kepada meningkatnya penjualan perusahaan. Namun di sisi lain, kelemahan penjualan kredit adalah penjualan yang menimbulkan risiko. Hal ini dikarenakan dalam penjualan kredit akan muncul piutang dagang yang harus ditagih oleh pihak

perusahaan kepada pelanggan atau konsumennya. Dalam proses penagihan piutang ini, banyak faktor-faktor yang membuat sistem penagihan piutang tidak dapat berjalan dengan baik. Salah satu contohnya adalah keterlambatan pelanggan atau konsumen dalam membayar hutangnya kepada perusahaan atau bahkan tidak dapat membayar hutangnya kepada perusahaan, yang akhirnya menimbulkan piutang tak tertagih dan mempengaruhi arus kas perusahaan.

Manajemen piutang menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Dharma Putra Sundjaja (2013 : 373) dimulai dengan membuat keputusan pemberian kredit. Seleksi diberikan terhadap para calon yang diberikan kredit dan menentukan besarnya kredit tersebut diberikan. Dari hal tersebut muncul kebijakan piutang yang disyaratkan oleh perusahaan. Mulai dari kebijakan kredit sampai kebijakan dalam penagihan piutang. Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Dharma Putra Sundjaja (2013 : 385), persyaratan kredit merupakan syarat pembayaran yang dibutuhkan bagi peminjam. Sebagai contoh, suatu perusahaan memberikan persyaratan pembayaran dalam penjualan kredit dengan syarat 5/10 net 30 yang artinya adalah perusahaan memberikan potongan lima persen untuk pembayaran paling lambat 10 hari setelah awal periode kredit. Jika pelanggan tidak membayar secara tunai dengan ketentuan tersebut, maka jatuh tempo dari penjualan kredit tersebut adalah 30 hari. Persyaratan kredit terdiri dari 3 hal, yaitu diskon tunai, periode diskon, dan periode kredit. Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:373), lima dimensi utama dalam pemberian kredit yaitu: Karakter, Kemampuan, Kapital, Kolateral, dan Kondisi atau disebut 5-K yang sering digunakan oleh analis kredit perusahaan dalam menganalisis kemampuan pemohon kredit.

Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:115) laporan keuangan adalah suatu laporan yang menggambarkan hasil dari proses akuntansi yang digunakan oleh pihak yang berkepentingan dengan data-data aktivitas tersebut. UMKM contohnya, membutuhkan setidaknya laporan laba-rugi, neraca, dan laporan arus kas untuk menilai kesehatan keuangan perusahaan. Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:118), laporan laba-rugi adalah laporan mengenai penghasilan, beban dan laba-rugi yang diperoleh suatu perusahaan selama periode tertentu. Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:23), neraca merupakan suatu laporan

keuangan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan. Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:128), laporan arus kas merupakan ringkasan arus kas untuk suatu periode tertentu. Selain itu menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:174), laporan laba-rugi dapat dibuat dalam bentuk *common size* yaitu dengan menggunakan persen yang didapat dari membagikan nilai di setiap pos dengan penjualan.

Untuk mengetahui kinerja keuangan dari perusahaan maka diperlukan analisis rasio keuangan. Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:171), analisa rasio untuk menilai kinerja keuangan suatu perusahaan. Rasio keuangan yang digunakan adalah rasio likuiditas, rasio aktivitas, rasio utang, dan rasio profitabilitas. Selain itu diperlukan analisis keuangan lainnya yaitu analisis *common size*. Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:174), laporan laba rugi dapat dibuat dalam bentuk *common size*, yaitu dengan menyatakan satuan nilai rupiah pada setiap pos menjadi satuan nilai persen terhadap penjualan. Selain itu menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:176), laporan neraca dapat dibuat dalam bentuk *common size*, yaitu dengan menyatakan satuan nilai rupiah pada setiap pos menjadi satuan nilai persen terhadap total aktiva atau total pasiva. Kemudian analisis piutang akan dilakukan untuk mengetahui kinerja dari manajemen piutang yang ada dalam perusahaan. Salah satu metode yang digunakan adalah melakukan pengumuran piutang, menghitung perputaran piutang dan menghitung rata-rata periode tagih.

Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:183), rata-rata periode tagih adalah jumlah rata-rata waktu yang diperlukan untuk menagih piutang. Rasio tersebut bermanfaat untuk mengevaluasi kebijakan pinjaman dan kebijakan penagihan. Berikut ini adalah perhitungannya:

$$Rata - rata\ periode\ tagih = \frac{Piutang}{\frac{Penjualan}{360}} \quad (1.1)$$

Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:183), perputaran piutang adalah pengukuran perbandingan penjualan perusahaan dan besarnya piutang yang belum ditagih. Perusahaan yang mempunyai kesulitan dalam penagihan, maka perusahaan akan mempunyai saldo piutang yang besar dan rasionya rendah. Berikut ini adalah perhitungannya:

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang}} \quad (1.2)$$

Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian, dan Sundjaja (2013:398), pengumuman piutang adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengevaluasi kebijakan kredit atau penagihan yang ditunjukkan oleh proporsi dari piutang usaha yang ada untuk periode waktu tertentu.

Selanjutnya untuk melakukan analisis laporan keuangan, akan dilakukan analisis aliran kas. Menurut Ross, Stephen A., Randolph, W. Westerfield., Jeffrey, Jaffe., dan Bradford, D. Jordan. (2008:757-758), "*Source of cash are cash collections and collection of receivables. Cash disbursement can be put into four basic categories:*

1. *Payments of accounts payable*

*These are payments for goods or services, such as raw materials. These payments will generally be made after purchase.*

2. *Wages, taxes, and other expenses*

*This category includes all other normal costs of doing business that require actual expenditures.*

3. *Capital Expenditures*

*These are payments of cash for long-lived assets*

4. *Long-term financing*

*This category includes interest and principal payments in long-term outstanding debt and dividend payments to shareholders."*

Dengan elemen aliran kas masuk dan aliran kas keluar dapat diketahui aliran kas bersih yang merupakan selisih antara aliran kas masuk dan aliran kas keluar. Aliran kas bersih semakin besar akan dinilai semakin baik karena menunjukkan aliran kas yang semakin lancar dan berlaku untuk sebaliknya.

Dari penelitian ini, jika Toko Sinar Pratama tidak bisa mengatur dalam pengelolaan piutang, akibatnya akan mengganggu kegiatan operasional perusahaan. Maka penulis akan menganalisis arus kas dengan menghitung aliran kas masuk dan aliran kas keluar. Aliran kas masuk dan aliran kas keluar akan diselisihkan untuk mendapatkan aliran kas bersih. Kemudian aliran kas bersih sebelum usulan kebijakan piutang baru akan penulis bandingkan dengan aliran kas bersih setelah usulan kebijakan piutang baru. Berikut ini adalah kerangka pemikiran yang telah diolah oleh penulis.

**Gambar 1.2**  
**Kerangka Pemikiran**

