

**PERANAN MANAJEMEN PIUTANG USAHA DALAM  
MENINGKATKAN EFISIENSI PADA PERUSAHAAN  
(STUDI KASUS PADA PT C)**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi

**Oleh:  
Hans Riyantama  
2014120023**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN  
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 227/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XI/2013  
BANDUNG  
2018**

**ROLE OF ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT IN  
INCREASING COMPANY'S EFFICIENCY  
(CASE STUDY ON PT C)**



**UNDERGRADUATE THESIS**

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

**By**  
**Hans Riyantama**  
**2014120023**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY**  
**FACULTY OF ECONOMICS**  
**PROGRAM IN MANAGEMENT**  
Accredited by BAN – PT No.227/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XI/2013  
**BANDUNG**  
**2018**

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



**PERSETUJUAN SKRIPSI  
PERANAN MANAJEMEN PIUTANG USAHA DALAM  
MENINGKATKAN EFISIENSI PADA PERUSAHAAN  
(STUDI KASUS PADA PT C)**

Oleh:  
Hans Riyantama  
2014120023

Bandung, Juni 2018

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si.

Pembimbing Skripsi,

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

Ko-pembimbing Skripsi,

Probowo Erawan S. SE., M.Sc.

# PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Hans Riyantama  
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 1 September 1996  
NPM : 2014120023  
Program studi : Manajemen  
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Peranan Manajemen Piutang Usaha Dalam Meningkatkan Efisiensi Pada Perusahaan  
(Studi Kasus Pada PT C)

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan : Inge Barlian, Dra., Ak., M.Sc. dan Probowo  
Erawan S. SE., M.Sc.

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 kesarjanaan.

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 penjara paling lama dua

Bandung,

Dinyatakan tanggal :26 Juni 2018

Pembuat pernyataan : Hans Riyantama



(. Hans . Riyantama .)

## ABSTRAK

Era globalisasi saat ini menjadikan persaingan antar perusahaan menjadi semakin ketat dalam memperoleh laba yang tinggi. Perusahaan membutuhkan penjualan yang tinggi untuk dapat menutupi beban perusahaan dan memperoleh laba yang tinggi pula. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan memberikan opsi kredit bagi pelanggan. Namun dengan adanya opsi kredit maka akan timbul piutang. Berdasarkan data yang diperoleh penulis dari PT C, selama Tahun 2016 mayoritas penjualan PT C adalah penjualan kredit sehingga piutang PT C menjadi banyak dan berdasarkan pengumuman piutang yang telah dilakukan, 70.98% piutang yang dimiliki PT C terlambat ditagih sehingga menjadikan rata-rata periode tagih PT C menjadi lama dan berdampak pada kinerja PT C yang tidak efisien.

Dengan adanya piutang, perusahaan perlu melakukan manajemen piutang untuk meminimalisir risiko piutang yang terlambat ditagih atau tidak tertagih dimana manajemen piutang diawali dengan membuat syarat seleksi kredit dan kebijakan kredit. Selain itu, perlu adanya pengawasan terhadap piutang agar piutang dapat ditagih tepat waktu. Apabila kebijakan dan penagihan piutang belum efektif maka perlu adanya kebijakan dan penagihan piutang yang baru.

Jenis penelitian pada penelitian ini adalah *applied research* dan penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Data yang digunakan merupakan data primer berupa hasil wawancara dan data sekunder berupa laporan yang diperoleh dari PT C. Data yang didapat dianalisis secara kuantitatif kemudian diinterpretasikan secara deskriptif.

Berdasarkan evaluasi yang dilakukan penulis terhadap piutang yang dimiliki PT C dengan melakukan pengumuman piutang, didapatkan bahwa sebesar 70.98% piutang PT C terlambat ditagih yang menyebabkan rata-rata periode tagih, siklus operasi, dan siklus konversi kas PT C menjadi lama sehingga dapat dikatakan bahwa kebijakan dan penagihan piutang PT C tidak efektif. Oleh karena itu penulis memberikan usulan kebijakan dan penagihan piutang yang baru dengan melakukan penambahan diskon untuk pembelian tunai sebesar 5% dan melakukan pengawasan piutang melalui pengumuman piutang. Hasil yang diperoleh adalah dengan usulan kebijakan dan penagihan piutang baru ini maka rata-rata periode tagih PT C menjadi lebih singkat. Selain itu siklus operasi dan siklus konversi kas PT C pun menjadi lebih singkat sehingga kinerja PT C dapat menjadi lebih efisien.

Kata kunci : piutang, manajemen piutang, siklus operasi, siklus konversi kas

## **ABSTRACT**

*In this globalization era, the competitiveness between enterprises to get high profit is more tight. Hence, enterprises needs higher sale to defray their expenses and reach high profit. One of the ways that can be done to increase sales is to provide credit option for customers, but there will be account receivable if enterprises give credit option. According to PT C's financial statement, during 2016 majority of PT C sales were credit, hence PT C's account receivable became widely and based on account receivables aging, 70.98% of PT C's account receivable were late charged so the account receivable turnover became long and PT C's performance became inefficient.*

*Enterprises needs to manage their account receivable to minimize the risk of account receivable are lated charged. Account receivable management begin with make term of selection and account receivable policy. In addition, there must be a supervision of enterprise's account receivable so the account receivable can be charged timely. But, if the account receivable policy is not effective, there must be a change for account receivable policy.*

*Type of this research is applied research and the method of this research is case study. This research uses two type of data, primary data in form of interview result and secondary data in form of financial statement and data that needed for this reasearch from PT C. The data of this research are quantitatively analyzed and descriptively interpreted.*

*According to evaluation of account receivable aging that has been done by the author, 70.98% of PT C's account receivable were late charged so the account receivable turnover, operation cycle, and cash conversion cycle became long so PT C's account receivable policy are not effective. Hence, the author give suggestions for PT C's new account receivable policy wih addition to discount for cash purchase and to supervise their account receivable with account receivable aging. The result is that suggestions make PT C's account receivable turnover shorter than before. In addition, PT C's operation cycle and cash conversion cycle being shorter too so PT C's performance are more efficient.*

*Keywords : account receivable, account receivable management, operation cycle, cash conversion cycle.*

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan Syukur yang sangat mendalam penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas berkat yang melimpah, penyertaan, dan bimbingan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini dengan lancar dan dalam kondisi yang sehat.

Penelitian skripsi ini ini penulis susun untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar- besarnya bagi semua pihak yang telah membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan penelitian skripsi ini. Khususnya penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Inge Barlian, Dra., Akt., M.Sc. selaku dosen pembimbing yang baik hati serta telah membimbing dan memberikan arahan kepada saya selama pembuatan skripsi ini.
2. Bapak Probowo Erawan S. SE., M.Sc. selaku ko pembimbing yang baik hati serta telah membimbing dan memberikan arahan kepada saya dalam pembuatan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Judith Felicia Pattiwael, Dra., M.T. yang telah memberikan ilmu pengetahuan mengenai sistem penulisan karya ilmiah yang baik dan benar kepada saya.
4. Ibu Tania selaku direktur keuangan PT C yang telah berbaik hati untuk memberikan informasi dan data- data yang saya butuhkan dalam pembuatan skripsi ini dan bersedia untuk di wawancara berkali- kali.
5. Rekan- rekan skripsi bimbingan Ibu Inge yang telah mendukung satu dengan lain.
6. Partner saya yang selalu memberi dukungan dan semangat ketika saya sedang kesusahan dan kelelahan dalam membuat skripsi ini.
7. Orang tua dan keluarga yang telah memberi dukungan yang besar kepada saya dalam pembuatan skripsi ini.

8. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan Bandung yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada saya sehingga saya dapat menuangkan ilmu pengetahuan tersebut di dalam skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penelitian skripsi ini jauh dari kata sempurna, baik dari segi materi maupun penyampaian. Untuk itu, saran dan kritik yang dapat membangun sangat diharapkan oleh penulis.

Pada akhirnya penulis berharap hasil dari penelitian skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat memberikan wawasan yang lebih bagi para pembaca dan khususnya bagi penulis sendiri.

Bandung, Mei 2018

Penulis,

Hans Riyantama

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	1
<i>ABSTRACT</i> .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	6
1.3. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian .....	6
1.4. Kerangka Pemikiran.....	7
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA .....	10
2.1. Manajemen Keuangan .....	10
2.2. Laporan Keuangan .....	10
2.2.1. Laporan Laba Rugi .....	11
2.2.2. Neraca .....	11
2.3. Analisis <i>Common Size</i> .....	12
2.4. Analisis Rasio Keuangan .....	12
2.4.1. Rasio Likuiditas .....	13
2.4.2. Rasio Aktivitas.....	15
2.5. Kas Dan Setara Kas Dan Piutang.....	20
2.6. Siklus Operasi Dan Siklus Konversi Kas.....	21
2.7. Seleksi Kredit.....	23
2.8. Standar Kredit .....	24
2.9. Diskon Tunai, Periode Diskon Tunai, Dan Periode Kredit .....	25
2.10. Pengumuran Piutang .....	27
2.11. Efisiensi.....	27
BAB 3 METODOLOGI DAN OBJEK PENELITIAN .....	29
3.1. Metode Penelitian .....	29

3.1.1. Jenis Dan Metode Penelitian.....	29
3.1.2. Jenis Dan Teknik Pengumpulan Data .....	30
3.1.3. Teknik Analisis Data.....	31
3.1.4. Alur Penelitian .....	31
3.2. Objek Penelitian.....	32
3.2.1. Sejarah PT C .....	32
3.2.2. Visi Misi PT C .....	32
3.2.3. Struktur Organisasi PT C .....	33
3.2.4. Produk PT C.....	34
3.2.5. Alur Penjualan PT C .....	38
3.2.6. Laporan Keuangan PT C.....	42
3.2.7. Kebijakan Piutang PT C.....	45
<b>BAB 4 PEMBAHASAN .....</b>	<b>47</b>
4.1. Kinerja Keuangan PT C Tahun 2016.....	47
4.1.1. Analisis <i>Common Size</i> Neraca PT C Tahun 2016.....	47
4.1.2. Analisis <i>Common Size</i> Laporan Laba Rugi PT C Tahun 2016.....	49
4.1.3. Analisis Rasio Keuangan PT C Tahun 2016.....	50
4.2. Kondisi Piutang PT C Tahun 2016 .....	54
4.2.1. Perbandingan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit PT C Tahun 2016.....	55
4.2.2. Pengumuran Piutang PT C Tahun 2016.....	55
4.2.3. Perputaran Piutang PT C Tahun 2016 .....	57
4.2.4. Rata- Rata Periode Tagih PT C Tahun 2016 .....	58
4.2.5. Biaya Yang Timbul Dari Keterlambatan Penagihan Piutang .....	59
4.3. Kebijakan Dan Penagihan Piutang PT C Tahun 2016.....	60
4.4. Usulan Kebijakan Dan Penagihan Piutang Baru .....	65
4.4.1. Usulan Penambahan Diskon Untuk Pembelian Tunai .....	66
4.4.2. Usulan Pengawasan Piutang PT C.....	67
4.4.3. Proyeksi Penjualan Tunai Dan Kredit Sesudah Usulan Kebijakan Dan Penagihan Piutang Baru .....	69
4.4.4. Proyeksi Biaya Tambahan Diskon Tunai Yang Timbul Sesudah Usulan Kebijakan Dan Penagihan Piutang Baru .....	71

4.4.5. Proyeksi Pengukuran Piutang Sesudah Usulan Kebijakan Dan Penagihan Piutang Baru .....	73
4.4.6. Perhitungan Proyeksi Rasio Aktivitas Sesudah Usulan Kebijakan Dan Penagihan Piutang Baru .....	74
4.5. Kondisi Siklus Operasi Dan Siklus Konversi Kas PT C Sebelum Usulan Kebijakan Dan Penagihan Piutang Baru .....	76
4.5.1. Kondisi Siklus Operasi PT C Sebelum Usulan.....	77
4.5.2. Kondisi Siklus Konversi Kas PT C Sebelum Usulan .....	78
4.5.3. Analisis Keseluruhan Siklus Operasi Dan Siklus Konversi Kas PT C Sebelum Usulan .....	79
4.6. Proyeksi Siklus Operasi Dan Siklus Konversi Kas PT C Sesudah Usulan Kebijakan Dan Penagihan Piutang Baru .....	82
4.6.1. Proyeksi Siklus Operasi PT C Sesudah Usulan .....	82
4.6.2. Proyeksi Siklus Konversi Kas PT C Sesudah Usulan.....	83
4.6.3. Analisis Keseluruhan Proyeksi Siklus Operasi Dan Siklus Konversi Kas PT C Sesudah Usulan .....	84
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....	87
5.1. Kesimpulan .....	87
5.2. Saran .....	88
DAFTAR PUSTAKA .....	90
DAFTAR LAMPIRAN.....	92
RIWAYAT HIDUP PENULIS .....	104

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. ....	3
Tabel 1.2. ....	4
Tabel 3.1. ....	43
Tabel 3.2. ....	44
Tabel 4.1. ....	48
Tabel 4.2. ....	50
Tabel 4.3. ....	51
Tabel 4.4. ....	52
Tabel 4.5. ....	53
Tabel 4.6. ....	53
Tabel 4.7. ....	55
Tabel 4. 8. ....	56
Tabel 4.9. ....	59
Tabel 4.10. ....	68
Tabel 4.11. ....	70
Tabel 4.12. ....	71
Tabel 4.13. ....	72
Tabel 4.14. ....	74
Tabel 4.15. ....	75
Tabel 4.16. ....	76
Tabel 4.17. ....	86

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. ....	2
Gambar 1.2. ....	5
Gambar 1.3. ....	9
Gambar 3.1. ....	34
Gambar 3.2. ....	34
Gambar 3.3. ....	35
Gambar 3.4. ....	35
Gambar 3.5. ....	36
Gambar 3.6. ....	36
Gambar 3.7. ....	37
Gambar 3.8. ....	37
Gambar 3.9. ....	38
Gambar 3.10. ....	38
Gambar 3.11. ....	41
Gambar 4.1. ....	62
Gambar 4.2. ....	64
Gambar 4.3. ....	81
Gambar 4.4. ....	85

## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1. Panduan Wawancara Dengan Direktur Keuangan PT C.....	92
LAMPIRAN 2. Proses Produksi Genteng PT C .....	94
LAMPIRAN 3. Proses Produksi <i>Paving Block</i> PT C .....	95
LAMPIRAN 4. Perhitungan Rasio Keuangan PT C.....	96
LAMPIRAN 5. Perhitungan Rasio Aktivitas PT C Sesudah Usulan.....	98
LAMPIRAN 6. Pengumuman Piutang Per Pelanggan PT C Tahun 2016.....	98

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Pada era globalisasi saat ini, persaingan antar perusahaan di dalam dunia bisnis semakin ketat. Semua perusahaan berusaha untuk mencari strategi bisnis yang terbaik untuk mendapatkan laba yang tinggi namun dengan beban perusahaan yang rendah.

Perusahaan memerlukan penjualan yang tinggi untuk meningkatkan laba karena dengan penjualan yang tinggi, perusahaan dapat menutupi beban- beban perusahaan sehingga laba pun dapat terdorong naik. Pada umumnya perusahaan lebih suka melakukan penjualan secara tunai daripada kredit (Sundjaja, Barlian, & Sundjaja, 2013) karena dengan penjualan secara tunai perusahaan memperoleh kas yang dapat digunakan secara langsung untuk aktivitas perusahaan (aset perusahaan yang likuid). Namun dengan melakukan penjualan secara kredit, perusahaan dapat meningkatkan penjualan karena mayoritas konsumen lebih memilih untuk melakukan pembelian secara kredit, terlebih lagi pembelian tersebut dalam kuantitas yang banyak. Penjualan secara kredit itulah yang akan menjadi piutang bagi perusahaan.

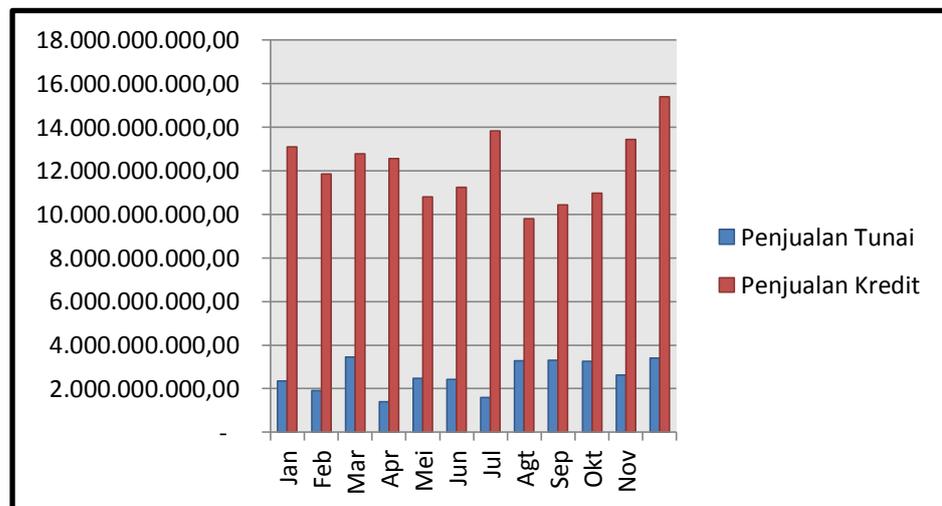
Jumlah piutang yang beredar ditentukan oleh dua faktor, yaitu jumlah penjualan kredit dan rata- rata lamanya waktu antara penjualan dan penagihan (Sundjaja, Barlian, & Sundjaja, 2013). Dengan melakukan penjualan secara kredit, maka perusahaan akan memiliki risiko konsumen lama dalam melakukan pembayaran atau bahkan konsumen tidak membayar karena bangkrut (tidak tertagihnya piutang). Selain itu, dengan membiarkan uang perusahaan terikat pada piutang usaha,

perusahaan juga kehilangan nilai waktu dari uang berupa kerugian atas pendapatan bunga (Sundjaja, Barlian, & Sundjaja, 2013).

PT C merupakan perusahaan manufaktur genteng beton, ubin dan *paving block* yang merupakan salah satu pemasok bagi beberapa perusahaan pengembang (*developer*) pada industri properti di seluruh Indonesia . Selama Tahun 2016, penjualan PT C mayoritas merupakan penjualan kredit dimana penjualan kredit PT C rata- ratanya mencapai 82.2% dari seluruh jumlah penjualan, sedangkan sisanya yaitu sebesar 17.8% merupakan penjualan tunai. Perbandingan jumlah penjualan tunai dan penjualan kredit PT pada Tahun 2016 dapat dilihat pada gambar 1.1. dan tabel 1.1.

**Gambar 1.1.**

**Jumlah Penjualan Kredit Dan Penjualan Tunai PT C Tahun 2016**



Sumber : Data penjualan PT C yang telah diolah

**Tabel 1.1.**

**Jumlah Penjualan Kredit Dan Penjualan Tunai PT C Tahun 2016**

Bulan	Penjualan Tunai (Rp)	Persentase	Penjualan Kredit (Rp)	Persentase	Total Penjualan (Rp)
Januari	2,346,766,185.95	15.2%	13,092,485,037.41	84.8%	15,439,251,223.36
Februari	1,913,200,742.59	13.9%	11,850,833,376.77	86.1%	13,764,034,119.36
Maret	3,439,823,608.67	21.2%	12,785,759,451.09	78.8%	16,225,583,059.76
April	1,411,154,599.85	10.1%	12,560,673,121.43	89.9%	13,971,827,721.28
Mei	2,470,240,417.80	18.6%	10,810,622,043.48	81.4%	13,280,862,461.28
Juni	2,433,957,178.74	17.8%	11,239,959,555.74	82.2%	13,673,916,734.48
Juli	1,590,125,305.52	10.3%	13,835,269,602.64	89.7%	15,425,394,908.16
Agustus	3,281,674,923.68	25.1%	9,807,044,416.88	74.9%	13,088,719,340.56
September	3,293,491,537.52	24.0%	10,426,838,441.20	76.0%	13,720,329,978.72
Oktober	3,251,189,667.44	22.8%	10,980,449,579.36	77.2%	14,231,639,246.80
November	2,632,964,085.20	16.4%	13,428,163,163.60	83.6%	16,061,127,248.80
Desember	3,410,298,910.71	18.1%	15,396,418,733.13	81.9%	18,806,717,643.84
<b>Total</b>	<b>31,474,887,163.67</b>		<b>146,214,516,522.73</b>		<b>177,689,403,686.40</b>
<b>Rata- Rata</b>		<b>17.8%</b>		<b>82.2%</b>	

Sumber : Data penjualan PT C yang telah diolah

Berdasarkan gambar 1.1. dan tabel 1.1. dapat dilihat bahwa penjualan PT C lebih banyak dilakukan secara kredit dibandingkan penjualan secara tunai dimana mayoritas pelanggan PT C yang melakukan pembelian secara kredit adalah perusahaan (penjualan *business to business*). Hal ini menunjukkan bahwa dengan lebih banyaknya penjualan kredit dibandingkan penjualan tunai, maka risiko tidak tertagihnya piutang PT C akan meningkat.

Selain jumlah penjualan kredit yang lebih banyak dari penjualan tunainya, berdasarkan hasil perhitungan pengumuran piutang, PT C memiliki persentase piutang yang terlambat ditagih sebesar 70.98% sedangkan piutang yang belum jatuh tempo sebesar 29.02%. Hal ini menunjukkan bahwa piutang PT C yang terlambat ditagih berjumlah banyak sehingga dapat dikatakan bahwa kebijakan piutang dan kebijakan penagihan piutang PT C kurang efektif. Hasil perhitungan dari pengumuran piutang PT C selama Tahun 2016 dapat dilihat pada tabel 1.2.

**Tabel 1.2.**

**Perhitungan Pengumuran Piutang PT C Tahun 2016**

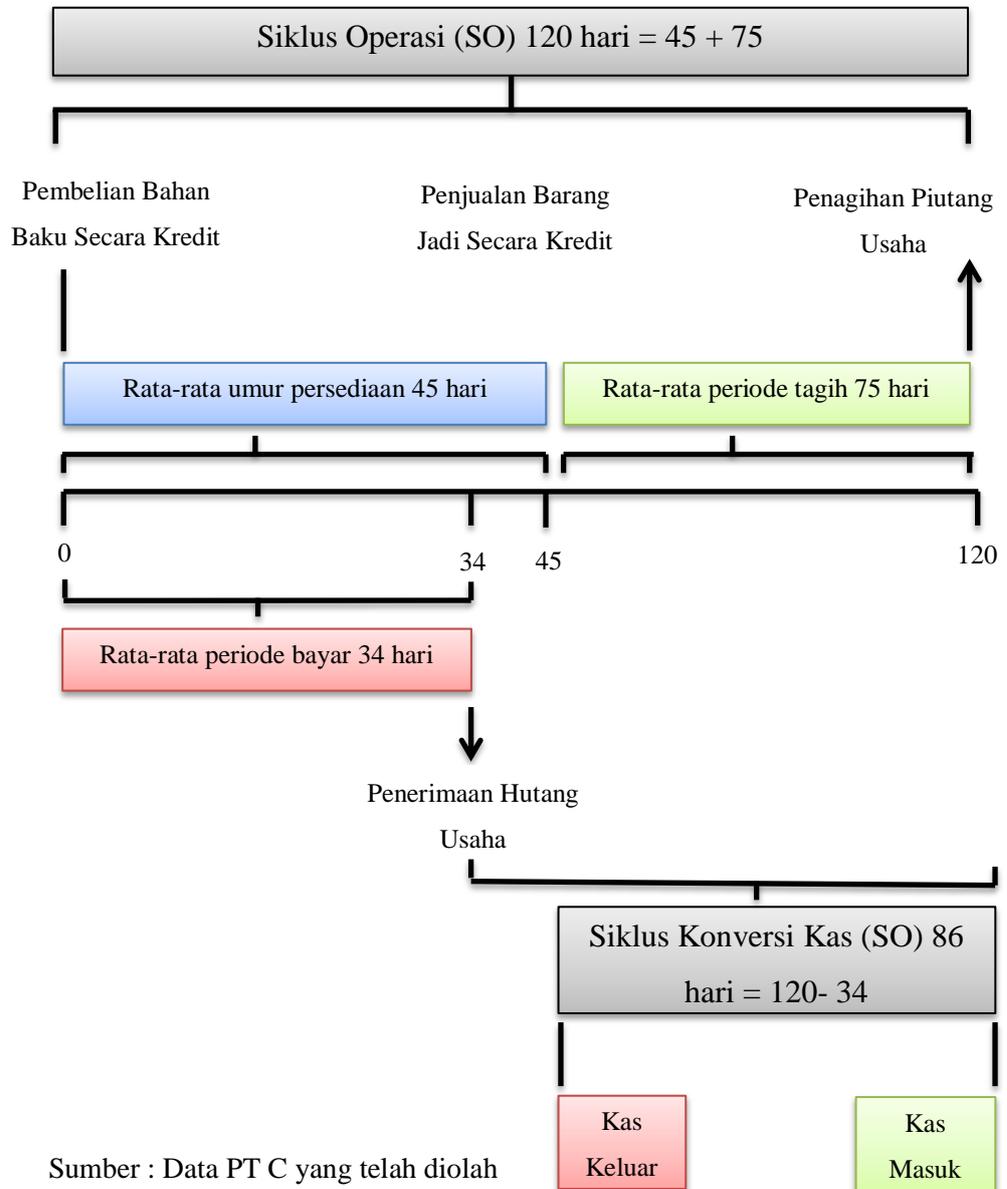
	<b>Rupiah</b>	<b>Persentase</b>
Total Piutang PT C	37,062,989,391.10	100%
Belum Jatuh Tempo	10,754,872,378.88	29.02%
Periode 1-30 Hari	15,230,465,052.74	41.09%
Periode 31-60 Hari	6,833,513,889.64	18.44%
Periode > 60 Hari	4,244,138,069.84	11.45%
Total Piutang Yang Terlambat Ditagih	26,308,117,012.22	70.98%

Sumber : Data PT C yang telah diolah

Banyaknya keterlambatan penagihan piutang PT C, seperti yang dapat dilihat pada tabel 1.2. akan menyebabkan siklus konversi kas perusahaan menjadi lebih lama. Hal ini dapat dilihat pada gambar 1.2. yang menunjukkan bahwa pada Tahun 2016, siklus konversi kas PT C adalah positif 86 hari.

Gambar 1.2.

**Siklus Operasi Dan Siklus Konversi Kas PT C Tahun 2016**



Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap kinerja piutang PT C pada tahun 2016 dengan menggunakan manajemen piutang usaha karena manajemen piutang usaha sangat diperlukan untuk mengurangi piutang yang terlambat ditagih dimana pada akhirnya dapat berdampak pada siklus operasi dan siklus konversi kas perusahaan yang lebih singkat. Siklus operasi dan

siklus konversi kas yang lebih singkat menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dan pengelolaan kas perusahaan lebih efisien. Sehingga dengan adanya manajemen piutang usaha ini maka kinerja perusahaan dan pengelolaan kas perusahaan dapat lebih efisien.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Dalam sebuah penelitian, tentunya ada beberapa masalah yang menjadi alasan dilakukannya penelitian tersebut. Masalah yang hendak diteliti oleh penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana kinerja keuangan PT C selama Tahun 2016?
2. Bagaimana kondisi piutang PT C selama Tahun 2016?
3. Bagaimana kebijakan dan penagihan piutang PT C Tahun 2016?
4. Bagaimana siklus operasi dan siklus konversi kas PT C sebelum usulan kebijakan dan penagihan piutang baru?
5. Bagaimana proyeksi siklus operasi dan siklus konversi kas PT C sesudah usulan kebijakan dan penagihan piutang baru?

## **1.3. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai penulis di dalam penelitian adalah sebagai berikut.

1. Mengetahui kinerja keuangan PT C selama Tahun 2016.
2. Mengetahui kondisi piutang PT C selama Tahun 2016.
3. Mengetahui kebijakan dan penagihan piutang PT C selama Tahun 2016.
4. Mengetahui siklus operasi dan siklus konversi kas PT C sebelum usulan kebijakan dan penagihan piutang baru.
5. Mengetahui proyeksi siklus operasi dan siklus konversi kas PT C sesudah usulan kebijakan dan penagihan piutang baru.

Adapun kegunaan dari penelitian ini bagi penulis, bagi perusahaan, dan bagi pembaca yaitu sebagai berikut.

1. Bagi Penulis

Bagi penulis diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan tentang cara untuk menilai kinerja perusahaan melalui analisis rasio keuangan dan bagaimana melakukan manajemen piutang usaha secara mendalam.

2. Bagi Perusahaan

Bagi Perusahaan diharapkan penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai kinerja perusahaan berdasarkan hasil analisis rasio keuangan dan analisis piutang yang dapat digunakan dalam memilih strategi yang tepat untuk menciptakan kebijakan piutang perusahaan.

3. Bagi Pembaca

Bagi pembaca diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan mengenai analisis rasio keuangan dan bagaimana cara melakukan manajemen piutang usaha.

#### **1.4. Kerangka Pemikiran**

Dalam usaha meningkatkan laba, perusahaan tentunya memerlukan penjualan yang tinggi. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan memberikan opsi kredit kepada konsumen. Penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang usaha. Dengan adanya piutang, perusahaan akan kehilangan nilai waktu dari uang (Sundjaja, Barlian, & Sundjaja, 2013) dan ada risiko konsumen gagal membayar piutang itu. Oleh karena itu perlu adanya manajemen piutang usaha agar perusahaan dapat meminimalisir risiko tersebut.

Menurut Sundjaja, Barlian, dan Sundjaja (2013) manajemen piutang dimulai dengan membuat keputusan pemberian kredit. Setelah membuat keputusan pemberian kredit, barulah perusahaan membuat kebijakan kredit dan kebijakan penagihan kredit. Kebijakan kredit merupakan suatu penentuan dalam penyeleksian pemberian kredit, standar kredit, dan syarat kredit (Sundjaja, Barlian, & Sundjaja, 2013). Penyeleksian

pemberian kredit dilakukan dengan menentukan pelanggan mana saja yang akan diberikan kredit serta berapa besar kredit yang akan diberikan kepada pelanggan tersebut. Perusahaan perlu melakukan penyeleksian ini untuk mencegah risiko piutang yang terlambat tertagih. Menurut Sundjaja, Barlian, dan Sundjaja (2013) terdapat lima dimensi utama dalam pemberian kredit, yaitu karakter, kemampuan, kapital, kolateral, dan kondisi.

Menurut Sundjaja, Barlian, dan Sundjaja (2013) standar kredit adalah persyaratan minimum dalam memberikan kredit kepada pelanggan, sedangkan syarat kredit merupakan syarat pembayaran yang dibutuhkan bagi peminjam seperti misalnya 2/10 net 30 artinya pembeli menerima potongan sebesar 2% apabila pembayaran dilakukan dalam 10 hari tetapi jika pelanggan tidak mengambil potongan tersebut, jatuh tempo pembayaran piutang adalah 30 hari.

Dalam penelitian ini, penulis hendak melakukan analisis terhadap kinerja piutang PT C dan melihat dampaknya terhadap siklus operasi dan siklus konversi kas PT C dimana semakin singkat siklus operasi dan siklus konversi kas, maka dapat dikatakan pengelolaan kas dan kinerja PT C pun menjadi semakin efisien. Analisis yang digunakan adalah analisis *common size*, analisis rasio keuangan, dan analisis piutang. Apabila kinerja piutang PT C belum efektif, maka penulis juga akan memberikan beberapa usulan kebijakan piutang dan membandingkannya dengan kebijakan piutang yang sudah ada sebelumnya.

Gambar 1.3.

Bagan Kerangka Pemikiran

