

PERANAN MANAJEMEN PIUTANG DAGANG DALAM MENGURANGI
KREDIT BERMASALAH PADA PD. MASA



SKRIPSI

Dibuat untuk memenuhi sebagian dari syarat
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh
Adrian Nugraha
2013120083

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN - PT
No. 2011/BAN – PT/Akred/S/VII/2018)
BANDUNG
2018

THE ROLE OF ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT IN REDUCING
NON-PERFORMING LOANS AT THE MASA TRADING COMPANY



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete the requirements
To obtain Bachelor Degree in Economics

By
Adrian Nugraha
2013120083

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMIC
MANAGEMENT DEPARTMENT
(Accredited based on the degree of BAN - PT
No. 2011/BAN – PT/Akred/S/VII/2018)
BANDUNG
2018

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN



Peranan Manajemen Piutang Dagang Dalam Mengurangi Kredit Bermasalah Pada
PD. MASA

Oleh
Adrian Nugraha
2013120083

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Oktober 2018

Ketua Program Studi Sarjana Manajemen,

Triyana Iskandarsyah Dra., M.Si.

Pembimbing,

Inge Barlian, Dra.,Akt.,Msc.

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. MASA 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 2017. Teknik yang dilakukan yaitu observasi, wawancara dan studi kepustakaan.

PD.MASA merupakan perusahaan yang menjual kentang berlokasi di Garut. Dalam menjalankan usahanya PD. MASA banyak berurusan dengan penjualan secara kredit. PD. MASA tidak memberikan syarat dalam penjualan kreditnya dan kurangnya pengawasan dalam kredit tersebut menyebabkan terjadinya kredit bermasalah pada tahun 2017. Rata-rata periode Tagih PD. MASA pada tahun 2017 adalah 77 hari dan perputaran piutangnya 5 kali dalam setahun.

Sebagai simpulan penulis mendapati bahwa PD. MASA memiliki jangka waktu penagihan piutang yang cukup lama ditambah dengan adanya kredit macet yang cukup besar di tahun 2017. Penulis memberikan saran berupa rekomendasi untuk memberikan syarat penjualan kredit berupa adanya pembatasan pemberian kredit kepada pelanggan yang bermasalah dalam melunasi piutangnya. Penulis juga menyarankan adanya sistem pencatatan penjualan dan piutang yang lebih baik lagi agar PD. MASA 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 Dagang untuk Mengurangi Kredit Bermasalah Pada PD. MASA”.

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. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., MM, 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. MASA yang telah menjadi objek penelitian penulis dan membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
6. Orang tua Husin Satibi dan Susy Mulyani serta adik - adik Vanesa Elysia dan Daniela Elysia yang sudah mendukung dengan memberikan dukungan dalam doa yang tak pernah henti.
7. Calvin Maretino, Candra Foedarsono, Joshua Alexander, Willy Hambali, William Budiman, Glen Vinata Jonathan, Johny Yasin, Maska Vidi, Andre Septian, Canisius Carolus, Samuel Gildas, Jessica Adidarma, Satrio Wibowo, yang telah berjuang bersama menyelesaikan skripsi dan banyak memberikan masukan bagi penulis.
8. Friska Tanubrata, Jessica Satibi, Martina Martha Wijaya, Maria Lestari, dan Zestco Seahan yang selalu memberi kekuatan dan menjadi sahabat setia selama masa perkuliahan.
9. 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, Oktober 2018

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Adrian', with a horizontal line underneath it.

Adrian Nugraha

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GRAFIK	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR BAGAN	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Kerangka Pemikiran.....	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1. Keuangan	8
2.1.1. Manajemen Keuangan	8
2.1.2. Fungsi Manajemen Keuangan	8
2.1.3. Tujuan Manajemen Keuangan.....	9
2.2. Laporan Keuangan	10
2.2.1. Laporan Laba Rugi	10
2.2.1.1. Format Laporan Laba Rugi	12
2.2.2. Laporan Neraca.....	12
2.2.3. Laporan Laba Ditahan	13
2.2.4. Laporan Arus Kas.....	13
2.2.5. Teknik Analisis Laporan Keuangan	14
2.2.6. Analisis Rasio	14
2.2.6.1. Rasio Likuiditas.....	14
2.2.6.2. Rasio Aktivitas	15
2.2.6.3. Rasio Hutang.....	15
2.2.6.4. Rasio Profitabilitas	15
2.2.7. Keterbatasan Analisis Rasio	15
2.3. Manajemen Piutang	16
2.3.1. Piutang.....	16
2.3.2. Jenis Piutang.....	17

2.3.3.	Seleksi Dalam Pemberian Kredit.....	17
2.3.3.1.	5-K dalam Kredit.....	17
2.3.4.	Standar Kredit.....	18
2.3.4.1.	Pengawasan Kredit.....	19
2.3.4.2.	Pengumuran Piutang	20
2.3.5.	Perubahan Persyaratan Kredit	20
2.3.5.1.	Periode Kredit	21
2.4.	Laba.....	21
2.5.	Sistem Informasi Manajemen	22
2.6.	Sistem Informasi Akuntansi.....	23
2.6.1.	Sistem Informasi Akuntansi dalam Perusahaan.....	23
2.6.2.	Komponen Sistem Informasi Akuntansi.....	24
2.6.3.	Flowcharts	25
BAB 3	METODE DAN OBJEK PENELITIAN	30
3.1.	Metode Penelitian	30
3.2.	Sumber Data.....	30
3.3.	Teknik Pengumpulan Data.....	31
3.4.	Teknik Analisis	31
3.5.	Langkah – Langkah Penelitian.....	32
3.6.	Objek Penelitian.....	32
3.6.1.	Profil Perusahaan.....	32
3.6.2.	Visi dan Misi Perusahaan	32
3.6.3.	Struktur Organisasi	33
3.6.4.	Pesaing.....	34
3.7.	Produk Yang Dijual	34
3.7.1.	Pupuk	34
3.7.2.	Pestisida	35
3.7.3.	Benih.....	35
3.8.	Proses Bisnis Penjualan PD. MASA.....	36
3.8.1.	Kebijakan Penjualan Secara Kredit PD. MASA	36
3.8.2.	Sistem Prosedur Penjualan Tunai PD. MASA	37
3.8.3.	Sistem Prosedur Kredit pada PD. MASA.....	38
3.8.4.	Pelaksanaan Kredit PD. MASA.....	40
3.8.5.	Pengawasan Kredit PD. MASA.....	40
3.9.	Laporan Keuangan	41

3.9.1.	Laporan Laba Rugi	41
3.9.2.	Laporan Neraca.....	44
BAB 4	HASIL DAN PEMBAHASAN	46
4.1.	Kinerja Keuangan PD. MASA Tahun 2017	46
4.1.1.	Laporan Keuangan.....	46
4.1.1.1.	Analisa Laporan Laba Rugi PD. MASA	47
4.1.1.2.	Analisa Laporan Neraca PD. MASA	49
4.1.2.	Kinerja Analisis <i>Common Size</i> PD. MASA Tahun 2017	51
4.1.2.1.	Analisis <i>Common Size</i> Neraca PD. MASA Tahun 2017.....	51
4.1.2.2.	Analisis Laba-Rugi <i>Common Size</i> PD. MASA Tahun 2017	52
4.1.3.	Kinerja Rasio Keuangan PD. MASA Tahun 2017	53
4.1.3.1.	Analisis Rasio Likuiditas PD. MASA Tahun 2017.....	53
4.1.3.2.	Analisis Rasio Aktivitas PD. MASA Tahun 2017	56
4.1.3.3.	Analisis Rasio Profitabilitas PD. MASA Tahun 2017	57
4.1.3.4.	Rata – Rata Periode Tagih.....	60
4.1.3.5.	Perputaran Piutang	61
4.1.4.	Analisa Piutang Dagang PD. MASA pada Tahun 2017	62
4.1.4.1.	Pengumuran Piutang	65
4.2.	Evaluasi Pelaksanaan Kredit pada PD. MASA.....	68
4.3.	Evaluasi Permasalahan Kredit pada PD.MASA	71
4.4.	Upaya untuk Mengurangi Kredit Bermasalah pada PD. MASA	73
4.4.1.	Upaya Pengawasan Piutang Melalui Prosedur Pemberian Kredit.....	74
4.4.2.	Upaya Pengawasan Piutang Melalui Proses Pembayaran Piutang	75
4.4.3.	Upaya Kontrol Piutang Melalui Sistem Pencatatan Piutang	76
4.4.4.	Upaya Pengawasan Piutang Melalui Proses Penagihan Piutang	76
BAB 5	SIMPULAN DAN SARAN	77
5.1.	Simpulan	77
5.1.1.	Kinerja Keuangan PD. MASA	77
5.1.2.	Evaluasi Pelaksanaan Kredit PD. MASA	77
5.1.3.	Evaluasi Permasalahan Kredit pada PD. MASA	77
5.1.4.	Upaya untuk Mencegah Kredit Bermasalah PD. MASA	78
5.2.	Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN	81
RIWAYAT HIDUP	84

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1 Laporan Laba Rugi PD. MASA Tahun 2017	47
Grafik 4.2 Penjualan PD. MASA Untuk Tahun 2017	61
Grafik 4.3 Penjualan Tunai dan Kredit PD. MASA pada Tahun 2017	62

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Persentase Penjualan Tunai dan Kredit Tahun 2017	3
Tabel 3.1 Laporan Laba Rugi	40
Tabel 3.2 Laporan Laba Rugi Lanjutan	41
Tabel 3.3 Laporan Neraca	43
Tabel 4.1 Laporan Laba Rugi PD. MASA.....	46
Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi Lanjutan PD MASA	46
Tabel 4.3 Laporan Neraca PD MASA	48
Tabel 4.4 Laporan <i>Common Size</i> - Neraca.....	49
Tabel 4.5 Laporan <i>Common Size</i> Laba Rugi	50
Tabel 4.6 Analisis Rasio Likuiditas PD. MASA Tahun 2017	55
Tabel 4.7 Analisis Rasio Aktivitas PD. MASA Tahun 2017.....	56
Tabel 4.8 Analisis Rasio Profitabilitas PD. MASA Tahun 2017.....	59
Tabel 4.9 Piutang Yang Sudah Dibayar Tahun 2017	60
Tabel 4.10 Persentase Penjualan Tunai dan Kredit Tahun 2017	62
Tabel 4.11 Rekapitulasi Pengumuran Piutang Dagang Tahun 2017	66
Tabel 4.12 Rekapitulasi Total Pengumuran Piutang Tahun 2017	67
Tabel 4.13 Penjualan Kredit yang Bermasalah PD. MASA Taun 2017	73

DAFTAR BAGAN

Bagan 1.1 Kerangka Pemikiran	10
Bagan 3.1 Struktur Organisasi	32
Bagan 3.2 Flowchart Penjualan Tunai PD. MASA	37
Bagan 3.3 Flowchart Penjualan Kredit PD. MASA	38
Bagan 4.1 Flowchart Prosedur Pembelian Kredit PD MASA Untuk Pelanggan Lama	69
Bagan 4.2 Flowchart Persyaratan Pemberian Kredit PD MASA Untuk Pelanggan Baru	70
Bagan 4.3 Flowchart Usulan Prosedur Penjualan Kredit.....	73

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pertanian pada dasarnya dapat diartikan dalam arti sempit dan arti luas. Dalam arti yang sempit, pertanian adalah suatu kegiatan bercocok tanam. Dalam arti yang luas, pertanian adalah proses menghasilkan bahan pangan, ternak, serta produk-produk agroindustri dengan cara memanfaatkan sumber daya tumbuhan dan hewan (*wikipedia.org*). Pertanian merupakan salah satu komoditas unggulan Negara Indonesia. Dimana pertanian banyak menopang perekonomian Indonesia. Salah satunya dari segi pendapatan devisa Negara. Kualitas produk-produk hasil pertanian Indonesia banyak yang di ekspor ke luar negeri sebagai sumber penghasilan Negara. Namun, yang menjadi masalah besar di Indonesia adalah banyak komoditas pertanian yang diekspor tetapi sampai saat ini Indonesian masih juga mengimpor bahan pangan seperti beras dari Negara lain.

Indonesia merupakan negara agraris. Hal ini terbukti dari mayoritas penduduk Indonesia yang bermata pencaharian di bidang pertanian. Sebagai negara agraris, Indonesia diharapkan mampu mencukupi kebutuhan pangan di dalam negeri. Namun kenyataannya, Indonesia masih mengimpor dari luar negeri. Tidak hanya beras sebagai makanan pokok yang diimpor, tetapi bahan pangan lainnya seperti gandum, kedelai, dan jagung. Petani Indonesia juga masih banyak yang hidup dalam kemiskinan padahal petani merupakan sentra produksi pangan bahkan tidak bisa dipungkiri bahwa perekonomian Indonesia banyak ditopang oleh sektor pertanian. Tetapi petani Indonesia belum bisa sejahtera. Penggunaan sarana produksi merupakan salah satu faktor yang tidak dapat dipisahkan dari peningkatan produksi pertanian. Penggunaan sarana produksi yang sesuai dan tepat akan memberikan dampak yang sangat baik terhadap perkembangan dan pertumbuhan tanaman. Adapun sarana produksi yang dibutuhkan antara lain bibit atau benih yang unggul, pupuk yang sesuai, pestisida dan alat-alat pertanian lainnya. Pupuk merupakan salah satu komponen input produksi yang berperan penting dalam peningkatan produksi dan produktivitas pertanian. Untuk mendukung program di sektor pertanian tersebut, maka dapat menjadi peluang di sektor perdagangan dalam hal ini yaitu usaha kios pupuk.

Dalam perkembangannya usaha kios pupuk menjadi sangat penting di dalam membantu kelancaran distribusi pupuk. Terlebih lagi saat pemerintah mengeluarkan kebijakan sistem distribusi tertutup dengan menggunakan RDKK (Rencana Definitif Kebutuhan Kelompok) yang melibatkan kios pupuk selaku pengecer, menjadi lembaga pemasaran penyalur pupuk bersubsidi. Dengan kebijakan tersebut mengharuskan setiap kios pupuk untuk mendaftar sebagai kios resmi untuk akhirnya bisa ditunjuk menjadi penyalur resmi pupuk bersubsidi.

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.

Dengan semakin berkembangnya teknologi informasi saat ini, maka berbagai kegiatan dalam kehidupan sehari-hari akan berbasis komputer. Maka dalam suatu saat nanti, komputer merupakan sarana dalam menciptakan dan mengembangkan suatu sistem informasi yang handal. Oleh karena itu setiap orang harus mampu mengikuti arus informasi yang berkembang di dunia teknologi ini. Teknologi informasi adalah suatu teknologi yang digunakan untuk mengolah data, termasuk memproses, mendapatkan, menyusun, menyimpan, memanipulasi data dalam menghasilkan informasi yang berkualitas, yaitu informasi yang relevan, akurat dan tepat waktu. Informasi yang berkualitas ini akan memudahkan seseorang dalam mengambil keputusan secara tepat, cepat, dan bernilai strategis.

Perusahaan Dagang Pupuk MASA yang berada di kota Garut, Jawa Barat ini telah berdiri sejak tahun 1993. PD. MASA adalah suatu bentuk usaha yang kegiatannya yaitu membeli dan menjual barang tanpa mengolahnya terlebih dahulu dengan tujuan memperoleh laba. PD. MASA merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang penjualan pupuk langsung kepada konsumennya. Usaha ini menyediakan berbagai jenis pupuk subsidi maupun

non subsidi dan berbagai macam benih pertanian beserta obat – obatan untuk hama dan perawatannya. Akan tetapi sebagai kesatuan usaha, PD. MASA juga berorientasi pada perolehan laba sehingga menimbulkan persaingan diantara perusahaan dagang pupuk lainnya. Dalam menghadapi persaingan tersebut PD. MASA dituntut untuk meningkatkan mutu pelayanan dan beroperasi secara efisien.

Berikut ini merupakan tabel data penjualan PD. MASA secara tunai dan kredit pada tahun 2017:

Tabel 1.1.
Persentase Penjualan Tunai dan Kredit Tahun 2017

Persentase Penjualan Tahun 2017					
Bulan	Penjualan	Tunai	Kredit	% Tunai	% Kredit
Total	Rp 16,879,140,250	Rp 5,935,497,415	Rp 10,943,642,835	35.16%	64.84%

(Sumber: Data keuangan perusahaan yang telah diolah)

Berdasarkan data hasil olahan di atas dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan PD. MASA memiliki total penjualan sebesar Rp 16.879.140.250,- pada tahun 2017. Hasil penjualan tersebut merupakan total dari penjualan tunai dan kredit dengan persentase sebesar 35.16% untuk tunai dan 64.84% untuk kredit. Dengan demikian, PD. MASA memiliki persentase penjualan kredit yang melebihi 50%. Hal ini membuktikan bahwa PD. MASA lebih banyak melakukan penjualan kredit dibandingkan dengan penjualan tunai. Dalam penjualan secara kredit tersebut sering didapati beberapa pelanggan yang kesulitan untuk melunasi hutangnya, sehingga hutang tersebut baru bisa dibayarkan setelah melewati batas jatuh tempo penagihan piutang. Oleh karena pembayaran hutang yang tidak jelas dari beberapa pelanggan tersebut menyebabkan pemilik PD. MASA ini mengalami kemacetan pembayaran atau masalah dalam arus kas perusahaan. Terlebih lagi setiap bulannya PD. MASA memiliki biaya yang cukup besar untuk membayar pupuk pesanan dari pemasok pada tanggal jatuh tempo yang diberikan oleh perusahaan pemasok. Oleh karena itu, pengelolaan manajemen piutang pada PD. MASA ini sangat dibutuhkan.

Sistem Informasi Komputer sebagai salah satu bentuk perkembangan teknologi merupakan perangkat yang dapat membantu tercapainya peningkatan mutu pelayanan pada pelanggan. Selain itu komputer juga dapat mengolah data perusahaan secara lebih efisien yang berupa data penjualan dan piutang dagang. Maka dari itu PD. MASA dapat melakukan pengawasan terhadap piutang dengan lebih teliti dan efisien.

Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian dan 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 yang akan mengurangi laba yang diperoleh. Tindakan perbaikan seringkali diperlukan dan cara untuk mengetahui keadaan tersebut adalah dengan adanya sistem pengendalian piutang yang baik.

Berdasarkan permasalahan diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap usaha ini dengan judul **“Peranan Manajemen Piutang Dalam Mengurangi Kredit Bermasalah Pada PD. MASA”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Masalah yang ingin penulis rumuskan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana kinerja keuangan PD. MASA pada tahun 2017?
2. Bagaimana evaluasi pelaksanaan kredit pada PD. MASA?
3. Bagaimana evaluasi permasalahan kredit pada PD. MASA?
4. Bagaimana upaya pengawasan piutang untuk mengurangi kredit bermasalah pada PD. MASA?

1.3 Tujuan Penelitian

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

1. Mengetahui bagaimana kinerja piutang dagang pada PD. MASA pada tahun 2017.
2. Menganalisis bagaimana evaluasi pelaksanaan kredit pada PD. MASA.
3. Menganalisis evaluasi permasalahan kredit pada PD. MASA.
4. Mengetahui upaya pengawasan piutang untuk mengurangi kredit bermasalah pada PD. MASA.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun penelitian yang dilakukan ini memiliki manfaat untuk beberapa pihak, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Penulis

Bagi penulis, penelitian ini berguna untuk memperoleh tambahan pengetahuan yang bersangkutan dengan sistem informasi komputer mengenai siklus penjualan dan penagihan piutang dagang.

2. Perusahaan

Bagi pihak perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mengevaluasi prosedur penjualan secara kredit dan penagihan piutang dagang .

3. Pembaca

Bagi peneliti lainnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmu serta dapat dijadikan sebagai bahan referensi dalam melakukan penelitian yang sejenis.

1.5 Kerangka Pemikiran

Perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit kepada pelanggannya akan menghasilkan piutang usaha bagi pemilik usaha. Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian dan Sundjaja (2013:371), pada umumnya perusahaan lebih suka melakukan penjualan secara tunai daripada 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, 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.

Menurut Sundjaja. R, Inge Barlian dan 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 yang akan mengurangi laba yang diperoleh. Tindakan perbaikan seringkali diperlukan dan cara untuk mengetahui keadaan tersebut adalah dengan adanya sistem pengendalian piutang yang baik. Pengawasan akan kebijakan piutang tersebut harus dilakukan dengan sebaik – baiknya sebab dapat berpengaruh terhadap kelancaran arus kas perusahaan.

Bagan 1.1. Kerangka Pemikiran

