

**MANAJEMEN PIUTANG DAGANG DI
*TWO HANDS FULL COFFEE ROASTERS***



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Manajemen

**Oleh:
Michelle
2015120046**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2019**

***Management of Sales Accounts Receivable at
Two Hands Full Coffee Roasters***



UNDERGRADUATE THESIS

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

**By:
Michelle
2015120046**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN MANAGEMENT
Accredited by National Accreditation Agency
No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2019**

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



**MANAJEMEN PIUTANG DAGANG DI *TWO HANDS FULL*
*COFFEE ROASTERS***

Oleh:
Michelle
2015120046

PERSETUJUAN SKRIPSI

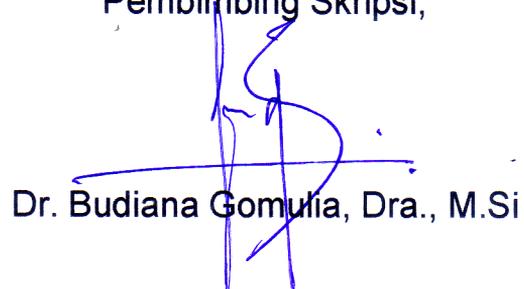
Bandung, Juli 2019

Ketua Program Sarjana Manajemen,



Dr. Istiharini, CMA.

Pembimbing Skripsi,



Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Michelle
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 6 April 1997
NPM : 2015120046
Program Studi : Manajemen
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

MANAJEMEN PIUTANG DAGANG DI
TWO HANDS FULL COFFEE ROASTERS

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan: Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si.

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri:

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagaian 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 manapun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiah yang 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

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 25 Juli 2019

Pembuat pernyataan: Michelle



(Michelle)

ABSTRAK

Two Hands Full Coffee Roasters berdiri pada tahun 2017, ketika perkembangan industri *coffee roasters* di Indonesia sedang mengalami perkembangan pesat. Untuk menghadapi persaingan perusahaan ini memberikan kebijakan penjualan kredit untuk meningkatkan penjualan, agar perusahaan dapat menghasilkan laba yang baik.

Manajemen piutang mencakup kebijakan pemberian kredit dan kebijakan penagihan kredit, serta upaya monitoring untuk memastikan terlaksananya kebijakan. Sistem pencatatan dan Laporan Keuangan dibutuhkan untuk monitoring dan juga digunakan untuk menganalisis kinerja piutang.

Laporan keuangan yang utama terdiri dari Laporan Neraca dan Laporan Laba Rugi. Dengan menggunakan dua laporan keuangan ini perusahaan dapat mengetahui rata-rata periode tagih dan analisis pengumuran piutang. Berdasarkan hasil analisis tersebut maka pemilik dapat menilai kinerja piutang, dan kemudian dapat mengambil langkah perbaikan yang diperlukan dalam manajemen piutang. Hal lain juga diperlukan adalah melakukan pengenalan terhadap profil risiko pelanggan. Dengan mengenal lebih dalam pelanggan maka diharapkan perusahaan dapat meminimalisir terjadinya piutang yang tidak dapat tertagih.

Metode penelitian deskriptif digunakan di sini. Pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara, observasi, serta menggunakan data primer yang dimiliki perusahaan; yang terdiri dari catatan keuangan dan laporan keuangan perusahaan tahun 2017.

Perusahaan telah memiliki kebijakan kredit yang menjadi pedoman pelaksanaan pemberian kredit dan penagihan pada tahun 2017. Namun pelaksanaannya dinilai tidak/kurang konsisten. Perhitungan rata-rata periode tagih pada triwulan 1-2-3-4- tahun 2017 mengalami penurunan yang berarti mengalami perbaikan. Pengumuran piutang perusahaan dinilai kurang baik, ditunjukkan oleh Jumlah piutang terbesar berada pada umur keterlambatan lebih dari 30 hari (buruk). Pengenalan Profil risiko pelanggan dapat digunakan dalam upaya mengurangi risiko gagal tagih.

Kata kunci : Kebijakan Piutang, Rata-Rata Periode Tagih, Pengumuran Piutang, Pengenalan Profil Risiko Pelanggan

ABSTRACT

Two Hands Full Coffee Roasters was established in 2017, the compilation of developments in the coffee roaster industry in Indonesia is increasing rapidly. To overcome competition, this company provides a credit sales policy to increase sales, so that companies can generate good profits.

Accounts receivable management includes credit granting policies and credit collection policies, as well as monitoring efforts to ensure policy implementation. The recording system and Financial Report are needed for monitoring and are also used to analyze the performance of receivables.

The main financial statements consist of Balance Sheet Reports and Profit and Loss Reports. By using these two financial statements the company can find out the average period of collection and analysis of the collection of accounts receivable. Based on the results of the analysis, the owner can assess the performance of the accounts receivable, and then can take corrective steps needed in the management of accounts receivable. Another thing needed is to make an introduction to the customer's risk profile. By getting to know more in the consumer, it is expected that the company can minimize the occurrence of receivables that cannot be collected.

Descriptive research methods are used here. Data collection is done by conducting interviews, observations, and using primary data owned by the company; which consists of financial records and company financial statements for 2017.

The company has a credit policy that guides the implementation of lending and collection in 2017. However, the implementation is considered to be less / less consistent. Calculation of the average collection period in the 1-2-3- 4- quarter of 2017 has decreased which means that there is improvement. Announcement of company receivables is considered not good, indicated by the largest amount of receivables at the age of over 30 days (bad). Introduction Customer risk profiles can be used in an effort to reduce the risk of default.

Keywords: Debt Policy, Average Bill Period, Account Receivable Aging, Introduction to Consumer Risk Profiles

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Kebijakan Manajemen Piutang Dagang di *Two Hands Full Coffe Roasters*”. Skripsi ini digunakan untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Program Studi Manajemen, Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan bantuan, dorongan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan rasa bersyukur dan tulus, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, khususnya kepada:

1. Mama, papa dan Fiona, keluarga tercinta, yang tidak pernah lelah memberi dukungan kepada penulis;
2. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra.,M.Si. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu dan memberi arahan agar penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu;
3. Ibu Dr. Maria Merry Marianti, Dra., M.Si. selaku dosen wali penulis di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan Bandung;
4. Ibu Dr. Istiharini, CMA. selaku ketua program studi Manajemen Universitas Katolik Parahyangan, Bandung;
5. Seluruh dosen dan staf pengajar Universitas Katolik Parahyangan yang sudah berkontribusi dalam memberikan wawasan, ilmu, serta pengalaman yang sangat bermanfaat selama penulis melaksanakan studi di Universitas Katolik Parahyangan;
6. Bapak Stefan Setiadi selaku pemilik *Two Hands Full Coffee Roasters* yang telah memberi izin untuk melakukan penelitian pada usahanya dan menyediakan waktu untuk membantu penulis;

7. Cecilia Sashenka, Carmela Kaloka, Felina Nathania, Haeza Nadhila, Jennifer Angelina, Thomas Aldwin dan Yohan yang selalu memberi semangat kepada penulis dan menemani penulis di saat senang maupun sulit.
8. Willy Hartanto selaku teman seperjuangan penulis yang telah banyak membantu selama proses skripsi.
9. Dan seluruh pihak yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan oleh penulis.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam skripsi ini yang disebabkan oleh keterbatasan waktu, pengetahuan, dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, penulis menerima setiap kritik dan saran yang diberikan. Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca. Terima kasih.

Bandung, 15 Juli 2019

Michelle

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Kerangka Pemikiran.....	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Penjualan Kredit dan Piutang Dagang.....	10
2.2 Manajemen Piutang Dagang.....	11
2.2.1 Kebijakan Pemberian Kredit.....	12
2.2.2 Kebijakan Penagihan Kredit	16
2.3 Laporan Keuangan.....	17
2.3.1 Tujuan Laporan Keuangan.....	18
2.3.2 Jenis Laporan Keuangan	19
2.4 Kinerja Keuangan Perusahaan – Kinerja Piutang Dagang	24
2.4.1 Perputaran Piutang	29
2.4.2 Rata-rata Periode Tagih.....	29
2.4.3 Pengumuran Piutang	29
2.5 Pengenalan Profil Risiko Pelanggan.....	30

BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	32
3.1 Metode Penelitian	32
3.1.1 Jenis Penelitian.....	32
3.1.2 Sumber Data dan Pengumpulan Data	33
3.2 Objek Penelitian.....	34
3.2.1 Sejarah <i>Two Hands Full Coffee Roasters</i>	34
3.2.2 Visi dan Misi <i>Two Hands Full Coffee Roasters</i>	36
3.2.3 Produk <i>Two Hands Full Coffee Roasters</i>	36
3.2.4 Struktur Organisasi <i>Two Hands Full Coffee Roasters</i>	39
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	41
4.1 Kebijakan Harga dan Manajemen Piutang Dagang di <i>THF</i>	41
4.1.1 Kebijakan Diskon Kuantitas	41
4.1.2 Kebijakan Pemberian Kredit.....	45
4.1.3 Kebijakan Penagihan Kredit	48
4.2 Kinerja Piutang Dagang di <i>THF Coffee Roasters</i> Tahun 2017.....	49
4.2.1 Pemanfaatan Sistem dan Aplikasi Pencatatan Keuangan	51
4.2.2 Rata-rata Periode Tagih.....	54
4.2.3 Pengumuran Piutang	61
4.3 Pengenalan Profil Risiko Pelanggan	65
4.3.1 Pelanggan Aktif.....	66
4.3.2 Kelancaran Pembayaran Pelanggan	72
4.3.3 Profil Risiko Pelanggan	75
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	81
5.1 Kesimpulan	81
5.2 Saran	84

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN
RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Rasio Keuangan dan Rumus Perhitungannya	26
Tabel 4.1 Daftar Harga Kopi Eceran dan Grosir.....	43
Tabel 4.2 Laporan Neraca <i>THF Coffee Roasters</i> Tahun 2017.....	50
Tabel 4.3 Laporan Laba Rugi <i>THF Coffee Roasters</i>	51
Tabel 4.4 Penjualan Kredit dan Piutang Usaha <i>Two Hands Full Coffee Roasters</i> Tahun 2017	55
Tabel 4.5 Perhitungan Perputaran Piutang.....	58
Tabel 4.6 Perhitungan Rata – Rata Periode Tagih	59
Tabel 4.7 Perhitungan Rata – Rata Periode Tagih per Triwulan	59
Tabel 4.8 Pengumuran Piutang <i>THF Coffee Roasters</i> Tahun 2017.....	61
Tabel 4.9 Transaksi Pelanggan Aktif.....	67
Tabel 4.10 Transaksi Pelanggan Aktif Kontinu.....	69
Tabel 4.11 Pelanggan Aktif Kategori Pembayaran Baik	73
Tabel 4.12 Pelanggan Aktif Kategori Pembayaran Cukup Baik.....	74
Tabel 4.13 Pelanggan Aktif Kategori Pembayaran Buruk.....	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Top Negara Eksportir Kopi	2
Gambar 1.2 Top Negara Produsen Kopi	2
Gambar 1.3 Bagan Kerangka Pemikiran.....	9
Gambar 2.1 Format Laporan Laba Rugi	21
Gambar 2.2 Format Laporan Neraca.....	24
Gambar 3.1 Bagan Struktur Organisasi	39
Gambar 4.1 Contoh Surat Tagihan.....	53
Gambar 4.2 Contoh Catatan Pembayaran	54
Gambar 4.3 Kategori Pembayaran	73
Gambar 4.4 Lama Usaha Dijalankan	77
Gambar 4.5 Pengembangan Produk.....	78
Gambar 4.6 Target Penjualan.....	79

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner Pertanyaan Profil Risiko Pelanggan
- Lampiran 2 Foto Perusahaan *Two Hands Full Coffee Roasters*
- Lampiran 3 Data Pembelian Pelanggan Tahun 2017

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

“Kopi merupakan salah satu komoditas di dunia yang telah dibudidayakan lebih dari 50 negara. Terdapat dua varietas pohon kopi yang dikenal secara umum yaitu Kopi Arabika (*Coffea Arabica*) dan Kopi Robusta (*Coffea Canephora*). Sejarah mengatakan bahwa kopi merupakan minuman yang dapat menambah energi yang pertama kali ditemukan oleh Bangsa Etiopia di Afrika, sekitar 3000 tahun yang lalu dan terus menyebar ke berbagai negara seperti Brazil, Eropa dan lain-lain. Seiring dengan berkembangnya zaman, budaya kopi terus berkembang hingga mencapai sebuah titik dimana kopi menjadi salah satu minuman paling populer di dunia yang dikonsumsi oleh berbagai kalangan masyarakat di seluruh dunia.” (Wikipedia bahasa Indonesia, 2019).

Berdasarkan data yang diperoleh penulis dari *International Coffee Organization*, Indonesia menempati urutan ke empat sebagai produsen kopi terbesar di dunia setelah Brazil, Colombia, dan Vietnam selama tahun 2013 hingga tahun 2018. Data tersebut akan disajikan oleh penulis dalam gambar 1.1 dan gambar 1.2. Gambar tersebut menyatakan bahwa potensi industri kopi di Indonesia sangat baik. Perkembangan industri kopi di Indonesia dimulai sejak tahun 2013. Fenomena tersebut dapat terlihat dengan jumlah bidang usaha di industri ini yang semakin meningkat. Saat ini, bisnis gerai kopi dan *roasting* kopi merupakan dua bidang usaha yang sangat berkaitan dengan industri kopi.

Gambar 1.1
Top Negara Eksportir Kopi

Lima Negara Eksportir Kopi Terbesar di Dunia pada Musim 2016-2017:

1. Brasil	34,500,000
2. Vietnam	23,200,000
3. Kolombia	12,800,000
4. Indonesia	6,891,000
5. Honduras	5,589,000

Sumber: (Indonesia Investment, 2017)

Gambar 1.2
Top Negara Produsen Kopi

Lima Negara Produsen Kopi Terbesar di Dunia - Musim Tanaman 2016-2017:

1. Brasil	55,000,000
2. Vietnam	25,500,000
3. Kolombia	14,500,000
4. Indonesia	11,491,000
5. Etiopia	6,600,000

Sumber: (Indonesia Investment, 2017)

Two Hands Full Coffee Roasters adalah perusahaan yang bergerak di bidang *roasting* kopi, khususnya kopi jenis arabika. Perusahaan ini melakukan proses pemanggangan (*roasting*) biji kopi mentah menjadi biji kopi yang siap digunakan. Setelah melalui proses tersebut maka biji kopi akan melalui proses sortasi dan kontrol kualitas sehingga biji kopi yang dihasilkan oleh perusahaan memiliki kualitas yang baik. Selain kualitas kopi yang baik salah satu keunggulan yang dimiliki oleh perusahaan adalah banyaknya jenis kopi yang ditawarkan perusahaan kepada konsumen.

Prospek usaha yang baik, varian yang lengkap, dan kualitas produk yang baik membuat konsumen yang menggeluti industri kopi akan memilih *Two Hands Full* sebagai *supplier* kopi untuk kedai kopi mereka. Hal ini dapat ditunjukkan dengan bertambahnya jumlah konsumen perusahaan *Two Hands Full Coffee Roasters*.

Meningkatnya konsumsi kopi tidak hanya memunculkan kafe-kafe kopi namun juga menumbuhkan bisnis *Coffee Roasters*. Industri kopi saat ini berada di gelombang ketiga. Para ahli kopi membagi perkembangan kopi dalam tiga gelombang. Gelombang pertama adalah kelompok penikmat kopi kemasan, tidak terlalu mengacuhkan kualitas kopi yang diminumnya. Gelombang kedua adalah kelompok yang bersantai di kedai kopi dan menikmati *specialty coffee*. Gelombang ketiga adalah kelompok yang tidak hanya sekedar menikmati kopi di kafe. Kelompok kopi gelombang ketiga adalah orang-orang yang mulai mencari tahu asal usul biji kopi yang mereka minum, bagaimana proses pengolahan biji kopi setelah panen, dan memperhatikan cara penyajiannya. Industri kopi yang sedang berada pada gelombang ketiga ini memunculkan banyaknya pelaku usaha yang mulai mencoba untuk membuka usaha di bidang *coffee roasters* (Tempo.Co, 2017). Hal tersebut membuat perusahaan *Two Hands Full Coffee Roasters* menghadapi persaingan yang cukup ketat yang disebabkan oleh peningkatan jumlah pelaku bisnis di industri ini.

Pada mulanya, perusahaan *THF Coffee Roasters* hanya melakukan transaksi penjualan secara tunai. Akan tetapi, persaingan yang semakin ketat membuat perusahaan harus membuat kebijakan untuk konsumen. Kebijakan

tersebut bertujuan untuk menarik konsumen agar mereka bersedia membeli di perusahaan yang bersangkutan. Kebijakan tersebut berupa pemberian penjualan secara kredit yang dimulai sejak tahun 2017. Perusahaan menetapkan kebijakan pembayaran secara kredit selama empat belas hari. Tujuan dari kebijakan itu untuk meningkatkan volume penjualan kopi di perusahaan. Namun, kebijakan tersebut tidak berjalan dengan lancar karena sebagian besar konsumen terlambat membayar ke pihak perusahaan.

Berdasarkan data yang diperoleh penulis dari perusahaan, konsumen yang dapat melunasi pembayaran dengan jangka waktu 0-14 hari sebesar 40%, konsumen yang dapat melunasi pembayaran dengan jangka waktu 15-30 hari sebesar 37%, dan sisanya yaitu sebesar 24% dapat melunasi pembayaran dengan jangka waktu lebih dari 30 hari. Jadi, penulis dapat mengatakan bahwa mayoritas konsumen terlambat membayar ke perusahaan.

Dengan melakukan penelitian manajemen piutang dagang di *Two Hands Full Coffee Roasters*, peneliti ingin mengetahui kebijakan kredit dan monitoring kebijakan penagihan kredit yang terdapat di perusahaan. Untuk itu, penulis tertarik untuk membantu pemilik dengan melakukan penulisan yang berjudul “ **Manajemen Piutang Dagang di *Two Hands Full Coffee Roasters***”, dengan tiga pertanyaan penelitian di bawah ini.

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

1. Bagaimana kebijakan manajemen piutang dagang di *Two Hands Full Coffee Roasters* sejak tahun 2017?
2. Bagaimana kinerja piutang dagang di *Two Hands Full Coffee Roasters* menurut rasio rata-rata periode tagih dan pengumuran piutang tahun 2017?
3. Bagaimana profil risiko pelanggan yang mendapat kredit di *Two Hands Full Coffee Roasters* tahun 2017?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Melakukan analisis mengenai kebijakan manajemen piutang dagang yang terjadi di *Two Hands Full Coffee Roasters*.

2. Melakukan analisis mengenai kinerja piutang dagang yang terjadi di *Two Hands Full Coffee Roasters* menurut rasio rata-rata periode tagih dan pengumuran piutang tahun 2017.
3. Melakukan analisis profil risiko pelanggan sebelum pelanggan tersebut diberikan penjualan secara kredit oleh *Two Hands Full Coffee Roasters*.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi Penulis :

Penelitian ini dibuat untuk menambah keahlian dan ilmu bagi penulis. Selain itu juga dengan adanya penelitian ini, penulis belajar untuk lebih mendalami perhitungan analisis manajemen piutang suatu perusahaan. Penulis memiliki satu bekal keahlian mengenai bagaimana perhitungan mengenai manajemen piutang di suatu perusahaan.

2. Bagi Perusahaan:

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam melakukan pengelolaan piutang agar kelancaran piutang tetap dapat berjalan dengan lancar.

Selain itu juga diharapkan hasil dari penelitian ini dapat membantu perusahaan mengambil keputusan dalam pemberian piutang kepada konsumen.

3. Bagi pihak lain yang membutuhkan:

Hasil dari penelitian ini dapat menjadi sarana sumber informasi dan referensi bagi peneliti selanjutnya.

1.5 Kerangka Pemikiran

Saat ini perilaku masyarakat Indonesia dalam mengkonsumsi kopi sedang menjadi tren. Hal tersebut menyebabkan terjadinya peningkatan konsumsi kopi pada masyarakat di Indonesia. Dengan meningkatnya konsumsi kopi di Indonesia membuat para pelaku usaha tertarik untuk membuka usaha di industri kopi. Usaha tersebut tidak hanya memunculkan *coffee shop* baru namun juga menumbuhkan bisnis *coffee roasters*. Hal tersebut membuat perusahaan *Two Hands Full Coffee Roasters* menghadapi persaingan yang cukup ketat yang disebabkan oleh peningkatan jumlah pelaku bisnis di industri ini.

Untuk menghadapi persaingan dengan perusahaan yang sejenis maka perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan karena konsumen diizinkan untuk mengambil barang tanpa harus melakukan pembayaran terlebih dahulu. Penjualan secara kredit akan menyebabkan adanya piutang usaha. Perusahaan yang melakukan kebijakan penjualan secara kredit memiliki risiko dimana adanya piutang tidak tertagih akibat pelanggan yang terlambat membayar ataupun yang bangkrut. (Sundjaja, Barlian, & Sundjaja, 2013, p. 371).

Dalam rangka menghadapi risiko penjualan secara kredit, perusahaan harus dapat mengelola piutang dagang dengan baik dan benar sehingga tidak terjadi keterlambatan pembayaran atau adanya piutang tidak tertagih. “Pada umumnya manajer keuangan langsung mengawasi piutang usaha melalui keterlibatannya dalam pengelolaan kebijakan kredit dan kebijakan penagihan kredit.” (Sundjaja, Barlian, & Sundjaja, 2013, p. 371).

“Pengawasan piutang sangat penting sebab tanpa pengawasan, piutang akan mencapai tingkat yang berlebihan dan dapat menyebabkan arus kas akan menurun dan adanya piutang ragu-ragu yang akan mengurangi laba yang diperoleh.” (Sundjaja, Barlian, & Sundjaja, 2013, p. 373). Apabila perusahaan tidak memiliki manajemen yang baik maka hal tersebut akan menyebabkan risiko adanya keterlambatan pembayaran piutang dan piutang tidak tertagih.

Pengawasan piutang yang baik akan mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan. “Kinerja keuangan merupakan prestasi yang dicapai oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu yang mencerminkan tingkat kesehatan perusahaan tersebut”. (Sutrisno, 2009, p. 53). Salah satu kesehatan keuangan yang dimaksud di antaranya adalah kesehatan dalam pengelolaan piutang yang dapat diukur menggunakan rasio perputaran piutang dan rata-rata periode tagih. Alat ukur yang digunakan oleh peneliti dalam mengukur kinerja keuangan perusahaan adalah analisis rasio aktivitas yang terdiri dari perputaran piutang, rata-rata periode tagih, dan pengumuran piutang.

Perputaran Piutang mengukur perbandingan penjualan perusahaan dan besarnya piutang yang belum ditagih. (Sundjaja, Barlian, & Sundjaja, 2013, p. 183).

$$\text{Perputaran Piutang Usaha} = \frac{360}{\text{Rata-rata Periode Tagih}}$$

Rata-rata periode tagih adalah jumlah rata-rata waktu yang diperlukan untuk menagih piutang. (Sundjaja, Barlian, & Sundjaja, 2013, p. 183).

$$\text{Rata-rata Periode Tagih} = \frac{\text{Piutang Usaha}}{\text{Rata-rata Penjualan per hari}}$$

$$\text{Rata-rata Periode Tagih} = \frac{\text{Piutang Usaha}}{\text{Penjualan Tahunan}/360}$$

Rasio tersebut bermanfaat untuk mengevaluasi kebijakan kredit dan kebijakan penagihan kredit di perusahaan. Dengan melakukan perhitungan rata-rata periode tagih, perusahaan dapat menilai sejauh mana perusahaan dapat melakukan penagihan piutang dagang sesuai dengan kebijakan kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu sebesar empat belas hari.

Pengumuran piutang merupakan salah satu teknik yang digunakan untuk mengevaluasi kebijakan kredit atau penagihan yang ditunjukkan oleh proporsi dari piutang dagang yang ada untuk periode waktu tertentu. Pengumuran piutang dilakukan dengan membagi piutang perusahaan atas kelompok-kelompok yang didasarkan oleh waktu. (Sundjaja, Barlian, & Sundjaja, 2013, p. 398). Dengan melakukan pengumuran piutang perusahaan dapat mengidentifikasi kategori keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh masing-masing konsumen. Kategori tersebut dibuat berdasarkan kelompok umur yang telah ditentukan oleh pihak perusahaan yaitu 0-14 hari, 15-30 hari, dan lebih dari 30 hari. Dari hasil tersebut, perusahaan dapat membuat kebijakan yang sesuai yang dapat diberikan kepada masing-masing konsumen.

Untuk dapat meminimalisir risiko keterlambatan pembayaran atau piutang tidak tertagih, perusahaan dapat melakukan pengenalan profil risiko pelanggan. Pada umumnya profil risiko pelanggan dibutuhkan di dalam dunia usaha perbankan. Namun, profil risiko pelanggan juga dibutuhkan di dalam dunia

usaha non-perbankan. Profil tersebut dapat dimanfaatkan untuk mengenal kondisi keuangan dan perilaku konsumen. Apabila konsumen memiliki kondisi keuangan yang stabil dan baik, maka kredit akan lebih mudah diberikan kepada konsumen karena risiko tidak bayar piutang tersebut lebih kecil. Selain itu, kredit dapat akan lebih mudah untuk diberikan jika konsumen memiliki karakter yang bertanggung jawab atas pinjaman atau piutang tersebut.

Gambar 1.3
Bagan Kerangka Pemikiran

