BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Semua perusahaan pada umumnya didirikan dengan tujuan memperoleh keuntungan finansial yang maksimum. Keuntungan finansial dapat diperoleh dengan melakukan penjualan suatu produk atau jasa kepada orang atau perusahaan lain dengan menerima pembayaran dalam bentuk uang atau piutang usaha. Supaya bisnis berkembang maka diperlukan konsumen yang secara teratur menggunakan serta membeli produk atau jasa yang dimiliki perusahaan tersebut sehingga dengan demikian mereka menjadi pelanggan. Pelanggan memegang peranan penting dalam kegiatan usaha perusahaan sebagai posisi kunci untuk menjamin sukses tidaknya setiap bisnis perusahaan baik besar ataupun kecil.

Perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan dengan menjual produknya secara kredit disamping secara tunai atau cash. Meningkatnya volume penjualan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahan, karena disamping omset penjualan meningkat juga mengakibatkan perputaran stok barang menjadi lebih cepat sehingga mempercepat tingkat perputaran persediaan. Namun di sisi lain penjualan kredit juga menimbulkan suatu piutang usaha.

Adanya suatu sistem dan prosedur atas penjualan kredit dan pengelolaan piutang, belum dapat menjamin manajemen akan memperoleh hasil seperti yang diharapkan. Dengan perkembangan transaksi perusahaan yang semakin banyak

akan semakin sulit bagi manajemen untuk mengendalikan pencatatan dan menjaga aktiva perusahaan.

Semakin banyak jumlah transaksi penjualan kredit maka akan menimbulkan semakin besar jumlah piutang. Bagi perusahaan yang melakukan kebijaksanaan penjualan secara kredit selalu terdapat resiko adanya piutang yang tidak tertagih akibat pelanggan yang terlambat membayar ataupun yang mengalami kebangkrutan. Dengan membiarkan uang perusahaan terikat pada piutang dagang, perusahaan akan kehilangan nilai waktu uang dari uang (kerugian atas bunga) dan mempunyai resiko tidak dibayar pelanggan.

Oleh karena itu pemberian kredit kepada pelanggan umumnya merupakan biaya dalam menjalankan usaha. Dimana dampak keputusan tersebut akan terasa pada bagian keuangan perusahaan paling tidak yang menyangkut masalah pendanaan. Jumlah piutang yang dimiliki perusahaan disamping ditentukan oleh penjualan juga dipengaruhi oleh manajemen pengumpulan piutangnya. Maka dalam hal ini manajemen piutang sangat penting dan perlu dianalisis secara seksama.

Usaha perdagangan yang dilakukan oleh PD. Teguh Jaya sebagai distributor barang konsumsi (makanan ringan, roti dan permen) saat ini sedang dalam tahap perkembangan. Pihak manajemen perusahaan menginginkan perusahaan berkembang dengan meningkatkan omset penjualannya baik secara tunai maupun kredit. Permasalahan yang terjadi pada PD. Teguh Jaya dalam hal peningkatan volume penjualan adalah kebijakan perusahaan dalam penjualan

dimana penjualan kredit lebih banyak dibandingkan penjualan tunai yang menyebabkan perusahaan memiliki piutang usaha yang cukup besar.

TABEL 1.1
PIUTANG USAHA
PD. TEGUH JAYA

	2001	2002	2003	2004	2005
Penjualan	1.309.483.400	1.378.819.800	1.395.168.350	1.435.486.500	1.454.753.100
Piutang	1.682.793.100	1.796.413.600	1.863.406.550	1.984.269.350	1.994.314.950

Sumber : PD. Teguh Jaya

Dari tabel 1.1 di atas dapat kita lihat pada tahun 2001 – 2002 penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp. 69.336.400,- disertai kenaikan piutang usaha sebesar Rp. 113.620.500,-. Pada tahun 2002 – 2003 terjadi sedikit kenaikan penjualan sebesar Rp. 16.348.550,- disertai kenaikan piutang sebesar Rp. 66.992.950,-. Pada tahun 2003 -2004 terjadi kenaikan penjualan sebesar Rp. 40.318.050,- disertai kenaikan piutang sebesar Rp. 120.862.800,- dan pada tahun 2004 – 2005 terjadi kenaikan penjualan sebesar Rp. 19.266.600,- disertai dengan peningkatan piutang sebesar Rp 10.045.600,-.

Tingkat perputaran piutang yang terjadi pada PD. Teguh Jaya sangat lambat walaupun perusahaan telah memberikan kebijakan kredit selama 30 hari kepada pelanggan. Pembayaran piutang oleh pelanggan seringkali melewati tanggal jatuh tempo piutang yang telah diberikan baik dengan cara pembayaran uang tunai maupun bilyet giro/cek. Selain itu pelanggan seringkali membuka bilyet cek/giro dengan tanggal pencairan satu minggu sampai satu bulan kemudian dari waktu jatuh tempo penjualan.

Apabila hal ini berlangsung terus menerus maka diperkirakan akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Semakin besar jumlah piutang tidak tertagih pada tahun sebelumnya akan menambah jumlah piutang usaha tahun berikutnya. Semakin besar piutang usaha yang dimiliki perusahaan maka perusahaan diperkirakan akan mengalami kesulitan keuangan, khususnya dalam pembayaran hutang dagang dan pembiayaan kegiatan perusahaan lainnya, serta menghambat aliran kas perusahaan. Adanya investasi dalam piutang akan menyebabkan pemilik perusahaan menambah modal kerjanya agar perusahaan dapat berjalan kembali.

Makin lama periode pengumpulan piutang, akan makin besar saldo piutang rata-ratanya, yang berarti makin rendah tingkat likuiditas piutang tersebut, sehingga makin besar biaya dan resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan. Oleh sebab itu, masalah pengumpulan piutang perlu mendapat perhatian yang serius dalam manjemen piutang.

Penerimaan kas dari penjualan sangat penting bagi kelangsungan usaha perusahaan. Oleh sebab itu perlu mendapat perhatian yang lebih baik dari manajemen puncak. Sehubungan dengan itu dibutuhkan suatu manajemen piutang guna mengawasi penjualan kredit yang dilakukan perusahaan, agar mengurangi tingkat piutang tak tertagih. Meninjau kembali bagaimana pelaksanaan manajemen yang dijalankan selama ini merupakan langkah yang paling penting dalam usaha mempertahankan kelangsungan usaha di era globalisasi.

Bertitik tolak dari uraian-uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengadakan analisa sampai sejauh mana kebijakan yang dijalankan manajemen

perusahaan, khusunya dalam meningkatkan volume penjualan melalui penjualan kredit yang menimbulkan piutang usaha. Untuk itu, dalam pembahasan penelitian ini penulis memilih judul: **" Analisis Manajemen Piutang PD Teguh Jaya Palembang "**

B. Perumusan Masalah

Sesuai dengan uraian diatas maka permasalahan yang akan dianalisis adalah "Bagaimana Manajemen Piutang PD Teguh Jaya Palembang ?"

C. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah yang diajukan maka terlihat jelas bahwa pelaksanaan penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimana kebijakan penjualan kredit yang baik sehingga memperlancar perputaran piutang pada PD. Teguh Jaya Palembang.

D. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan :

1. Bagi penulis, dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai kebijakan laporan keuangan khususnya manajemen piutang perusahaan.
2. Bagi perusahaan, dapat memberikan masukan atau bahan pertimbangan agar lebih memperhatikan kebijakan manajemen khususnya yang berhubungan dengan pengelolaan piutang perusahaan dalam kegiatan operasional perusahaan.

E. Metodologi Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada sebuah perusahaan dagang yang mendistribusikan produk makanan ringan dan permen yaitu PD Teguh Jaya yang berlokasi di Jalan Segaran No.55 14 Ilir Palembang 30124

2. Jenis Data Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini berupa :

a. Data Primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber data berupa subyek (orang) yang bersangkutan dalam perusahaan, terhadap suatu kejadian atau kegiatan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini berupa data hasil wawancara dengan sumber data / pimpinan dari perusahaan yang diteliti.

b. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari perusahaan yang diteliti. Data sekunder penelitian ini terdiri dari :

- Penjualan dan Piutang Usaha periode 2001 – 2005
- Persentase Penjualan Kredit yang Tak Tertagih
- Skedul Umur Piutang / Aging Schedule
- *Term of Credit* yang dilakukan selama periode tahun 2001 - 2005

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari :

a. Dokumentasi

Adapun data yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini diperoleh melalui dokumen-dokumen akuntansi dan operasi yang dikumpulkan, dicatat dan

disimpan serta telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang tidak dipublikasikan berhubungan dengan objek yang diteliti.

b. Pengumpulan data melalui wawancara

Dalam penelitian ini data diperoleh dengan cara wawancara tatap muka (*Face to Face Interviews*) dan tidak terstruktur, dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan data. Peneliti hanya menggunakan pedoman wawancara berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan. Data dikumpulkan dengan cara mengajukan pertanyaan secara lisan kepada pihak-pihak yang bersangkutan dalam perusahaan untuk memperoleh data yang diperlukan.

4. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini analisis dilakukan dengan cara :

a. Analisa Kualitatif

Dalam analisa ini diberikan gambaran mengenai kondisi perusahaan dengan cara membandingkan teori yang berkaitan dengan praktek/kenyataan yang terjadi pada perusahaan.

b. Analisa Kuantitatif

Analisa Kuantitatif dilakukan dengan memperhatikan aspek kebijakan kredit, kebijakan pengumpulan piutang, yang tercermin pada data yang diperoleh berupa angka-angka sehingga berbentuk data kuantitatif. Analisa akan dilakukan menggunakan beberapa rumus yaitu :

1) DSO (*Day Sales Outstanding*) / Jangka Waktu Penagihan

   Adalah rasio yang dihitung dengan membagi piutang usaha dengan penjulan harian rata-rata guna mengetahui berapa hari hasil penjualan tertanam dalam bentuk piutang usaha.

2) Tingkat Perputaran Piutang yang dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan jumlah rata- rata piutang (*average receivable*)

$$\textit{Receivable Turnover} = \frac{\textit{Net Credit Sales}}{\textit{Average Receivable}}$$

F. Sistematika Pembahasan

Dalam penulisan skripsi ini, penulis memberikan gambaran secara garis besar sistematika pembahasan. Adapun sistematika pembahasan dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini diuraikan secara singkat mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan dikemukakan teori-teori yang berkaitan dengan pembahasan masalah antara lain mengenai pengertian manajemen

keuangan, pengertian analisa keuangan, analisa aspek kebijakan kredit, kebijakan pengumpulan piutang, serta analisis terhadap pelanggan yang berhutang (debitur).

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan pembagian tugas, prosedur pencatatan dan penjualan kredit, prosedur penagihan dan penerimaan serta pencatatan piutang, penyediaan laporan piutang, aktivitas perusahaan serta laporan keuangan perusahaan.

BAB IV ANALISIS

Pada bab ini akan diuraikan pembahasan mengenai analisis dari data yang telah diperoleh dari perusahaan berdasarkan teori pada bab II dan data-data pada bab III. Pembahasan akan mencakup mengenai analisis manajemen piutang, analisis kebijakan kredit dan pengumpulan piutang.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir, dimana penulis mengambil kesimpulan dari pembahasan sebelumnya dan juga mencoba untuk memberikan saran-saran yang mungkin dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi perusahaan.