

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan dunia usaha yang tumbuh semakin pesat ini akan menimbulkan suatu dampak bagi perusahaan, yaitu ditandai dengan semakin ketatnya perusahaan yang sejenis. Perkembangan industri yang semakin kompetitif dari waktu ke waktu, menyebabkan setiap perusahaan harus siap menghadapi persaingan yang semakin ketat. Terutama usaha yang kegiatan bisnisnya dalam bentuk barang dagang atau perusahaan dagang.

Mengetahui persaingan yang semakin ketat ini perusahaan membutuhkan suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar serta menjaga loyalitas dan kepercayaan pelanggan. Salah satu strategi yang paling penting untuk mencapai laba dapat dilakukan dengan meningkatkan penjualan secara optimal. Namun dalam prakteknya banyak kendala yang dihadapi dalam penjualan tersebut, misalnya daya beli masyarakat yang makin menurun, pola konsumsi yang berubah-ubah, harga yang cenderung naik, pesaing yang kompetitif, kemajuan teknologi, dan faktor-faktor lainnya. Oleh karena itu, untuk memperoleh hasil penjualan secara tunai sangat sulit akibat faktor-faktor tersebut.

Dalam kondisi yang tidak pasti seperti ini, manajer harus mampu melakukan perubahan strategi. Salah satu cara untuk meningkatkan penjualan selain dengan meningkatkan mutu barang, penurunan harga, memberikan diskon khusus atau harga khusus adalah dengan cara menjual barang atau jasanya yang pembayarannya dicicil (diangsur) dengan itu perusahaan akan menghasilkan tagihan (piutang).<sup>1</sup> Agar dapat mempertahankan langganan-langganan yang sudah ada sekarang dan

---

<sup>1</sup>Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, KENCANA, Jakarta, 2010, hal. 236.

untuk menarik langganan-langgan baru.<sup>2</sup>Piutang usaha merupakan jumlah pembelian secara kredit dari pelanggan. Piutang usaha merupakan salah satu jenis aktiva yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Piutang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa.

Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan. Tidak dapat dipungkiri bahwa pada umumnya pelanggan akan menjadi lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan (penjual), dan hal ini rupanya juga menjadi salah satu trik bagi perusahaan untuk meningkatkan omset penjualan yang akan tampak dalam laporan laba ruginya. Piutang yang timbul dari penjualan atau penyerahan barang dan jasa secara kredit ini diklasifikasikan sebagai piutang usaha.<sup>3</sup>

Meskipun pada dasarnya penjual lebih menyukai melakukan penjualan secara tunai karena uang hasil penjualan dapat segera diterima, tetapi faktor persaingan bisnis memaksa perusahaan untuk menjual secara kredit. Besarnya piutang yang ada di perusahaan (bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit) biasanya mencapai lebih kurang 20% dari nilai aktivanya. Hal ini disebabkan pembeli banyak yang lebih suka membeli secara kredit karena dapat menggunakan uang yang relatif lebih kecil bila dibanding membeli secara tunai. Dengan demikian, kebijakan penjualan kredit oleh perusahaan akan memunculkan dua pos perkiraan dalam neraca. Bagi penjual, penjualan kredit ini akan menambah pos piutang dan mengurangi persediaan barang. Sedangkan bagi pembeli, maka pembelian kredit akan menambah hutang dagang (*account payable*) dan menambah persediaannya.

---

<sup>2</sup> Lukman syamsuddin, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Rajawali Pers, Jakarta, 2011, hal. 255.

<sup>3</sup> Hery, *Akuntansi Keuangan Menengah 1*, Bumi Aksara, Jakarta, 2009, hal. 265.

Biaya yang ditimbulkan akibat adanya piutang antara lain adalah administrasi piutang, biaya modal atas dana yang tertanam dalam piutang, biaya penagihan dan biaya piutang yang mungkin tidak tertagih. Namun demikian, karena kebijakan kredit ini akan meningkatkan penjualan, maka biaya piutang tersebut akan diimbangi oleh meningkatnya penjualan perusahaan.<sup>4</sup>

Disamping mampu meningkatkan penjualan, bagi perusahaan yang menjual barangnya secara cicilan juga akan memperoleh keuntungan berupa harga yang ditawarkan biasanya lebih tinggi dari jika dibayar secara tunai.<sup>5</sup>

Selain meningkatkan laba, penjualan secara kredit memiliki resiko yang besar, yaitu ketika proses penagihan atas piutang sering dihadapkan dengan resiko ketidaktertagihan dan kadang ketidaktertagihan tersebut tidak dapat dihindarkan, yang membuat perusahaan dapat menanggung beban ketidaktertagihan atau disebut beban kerugian piutang (*bad debt expense/uncollectible account expense/doubtful accounts expense*). Beban kerugian piutang ini sangat memengaruhi laba perusahaan karena akan mengurangi jumlah laba perusahaan sehingga akan membutuhkan investasi yang lebih besar untuk modal usaha. Hal ini akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan karena menunggak atau bahkan tidak tertagihnya piutang, selain itu lambatnya perputaran kas yang nantinya mempengaruhi efektivitas arus kas perusahaan.

Laporan arus kas merupakan suatu laporan yang menyediakan informasi mengenai penerimaan kas dan pengeluaran kas oleh suatu entitas selama periode tertentu serta menjelaskan dampak aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan perusahaan terhadap arus kas selama satu periode akuntansi.

Arus kas yang pengelolaannya tidak benar akan mengakibatkan ketidakseimbangan arus kas masuk dan arus kas keluar. Hal tersebut akan

---

<sup>4</sup> Siti Amaroh, *Manajemen Keuangan*, STAIN, kudus, 2008, hal. 89.

<sup>5</sup> Hery, 2009, *Op, Cit.*, hlm. 238.

menimbulkan dampak dari aliran kas perusahaan, dimana jika kas perusahaan terlalu kecil akan mengakibatkan kekurangan dana yang dapat menyebabkan terganggunya aktivitas operasional perusahaan serta tidak likuitnya perusahaan terhadap biaya-biaya tak terduga. Namun jika kas yang ada diperusahaan terlalu besar akan menyebabkan kelebihan dana yang dapat menyebabkan adanya pemborosan sehingga dapat merugikan perusahaan.<sup>6</sup>

UD. Artha Sentosa merupakan salah satu perusahaan industri yang sebagian besar aktivitas bisnis atau penjualannya dilakukan dengan cara piutang. Dengan cara pembayaran tersebut konsumen hanya membawa dagangannya saja tidak harus membayar ditempat. Penjualan seperti ini dilakukan karena banyaknya persaingan usaha yang sejenis sehingga cara ini dilakukan untuk menarik konsumen dan meningkatkan penjualan. Selain meningkatkan penjualan cara ini juga memiliki resiko yang cukup tinggi, yaitu jika konsumen tidak membayar setengah atau seluruh pembelian maka produsen akan kesulitan mengatur arus kas karena banyaknya piutang dari konsumen sehingga perusahaan mempunyai resiko permodalan. Berikut data mengenai beberapa piutang dalam dua bulan terakhir:

Tabel 1.1: Data laporan piutang dagang UD Artha Sentosa bulan Agustus-September 2016

| Tanggal/ Bulan      | Piutang    |
|---------------------|------------|
| 24 – agustus 2016   | 82.100.000 |
| 28 – agustus 2016   | 66.690.000 |
| 31 – agustus 2016   | 66.690.000 |
| 7 – september 2016  | 32.640.000 |
| 20 – september 2016 | 63.900.000 |
| 21 – september 2016 | 76.800.000 |

<sup>6</sup>James Marcel Kaunang, *Analisis Laporan Arus Kas Sebagai Alat Ukur Menilai Kinerja Pada PT. Penggadaian (Persero) Cabang Manado Timur*, Jurnal Penelitian, Universitas Sam Ratulangi Manado, Volume 1, No. 3, Hal. 456.

|                     |            |
|---------------------|------------|
| 21 – september 2016 | 63.900.000 |
| 23 – september 2016 | 71.142.000 |
| 23 – september 2016 | 62.100.000 |

Berdasarkan data diatas, menunjukkan bahwa piutang dagang dalam dua bulan mencapai Rp 525.962.000,00. Hal tersebut perlu mendapatkan perhatian serius oleh manajemen UD. Artha Sentosa. Permasalahan yang terjadi di UD. Artha Sentosa berkaitan dengan kebijakan manajemen perusahaan yang menggunakan sistem piutang dalam usahanya.

Konsumen yang melakukan pembelian dengan sistem utang diharapkan memiliki kriteria 5K (Karakter, Kapasitas, Kolateral, Kapital dan Kondisi). Karena banyaknya piutang dagang yang tidak tertagih akan menyulitkan kelangsungan usaha perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengambil sikap tegas agar pengambilan piutang dapat berjalan dengan lancar. Perusahaan perlu memperhitungkan keseimbangan antara manfaat dan biaya yang mungkin diderita dalam kebijakan pengumpulan piutang ini. Kebijakan pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan sebenarnya dapat diubah pada periode tertentu. Namun, perubahan kebijakan ini akan membawa implikasi terhadap jumlah penjualan, periode pengumpulan piutang, persentase piutang tidak tertagih, laba perusahaan, kebijakan diskon, umur piutang dan perputaran piutang.<sup>7</sup> Maka dari itu perusahaan harus bisa mengatur manajemen dengan sebaik mungkin.

Kebijakan penjualan secara kredit akan meningkatkan penjualan perusahaan, tetapi juga menimbulkan risiko. Namun, beberapa risiko yang mungkin timbul akibat kebijakan kredit ini adalah periode pengumpulan piutang yang tidak tepat, piutang tertagih atau pembeli tidak membayar hutangnya kepada perusahaan (kredit yang tidak macet) dan besarnya investasi yang tertanam dalam piutang tidak seimbang dengan manfaat yang diperoleh dari kebijakan kredit tersebut.

---

<sup>7</sup> Siti Amaroh, 2008, *Op, Cit.*, hal. 95.

Sebelum suatu kredit diputuskan, maka manajer keuangan dapat mempertimbangkan berdasarkan prinsip 5C, yaitu karakter (*character*), kemampuan (*capacity*), modal (*capital*), jaminan (*collateral*) dan kondisi (*conditions*).<sup>8</sup> Penilaian karakter pelanggan ditujukan untuk melihat sejauh mana pelanggan akan memenuhi kreditnya. Kapasitas pelanggan merupakan penilaian yang bersifat subyektif mengenai kemampuan membayar hutangnya. Sedangkan laporan kolateral dapat dilihat dari laporan keuangannya. Dari laporan tersebut akan terlihat kemampuan perusahaan tersebut untuk membayar hutang-hutangnya maupun aktiva yang digunakan sebagai jaminan. Yang terakhir adalah kondisi perekonomian yang akan mempengaruhi keadaan pelanggan.

Dari analisa tersebut perusahaan dapat mempertimbangkan pelanggan mana yang dapat melakukan piutang dagang agar efektivitas arus kas tidak terhambat. berdasarkan penilaian diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ini “Analisis Piutang Dagang dalam Meningkatkan Efektivitas Arus Kas Pada Perusahaan Industri Tepung Tapioka UD. Artha Sentosa di Ngemplak Margoyoso Pati”.

## **B. Penegasan Istilah**

Untuk menghindari adanya kesalahan dalam menafsirkan judul skripsi ini, maka penulis perlu memberikan penegasan atau pengertian pada istilah-istilah sebagai berikut:

### **1. Analisis**

Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya, dan sebagainya).<sup>9</sup> Lebih lengkapnya dapat disimpulkan bahwa analisis adalah suatu aktifitas menguraikan suatu pokok masalah atas sebagai bagian dan penelaahan

<sup>8</sup> Zulian Yamit, *Manajemen Keuangan*, Ekonisia, Yogyakarta, 2000, hal.131.

<sup>9</sup> Novia maulidia, *et.al.*, *Kamus Bahasa Indonesia Lengkap*, Cahaya Agency, Surabaya, 2013, hal.26.

bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman dalam arti secara keseluruhan.<sup>10</sup>

## 2. Pengendalian

Pengendalian adalah proses memantau kegiatan untuk memastikan bahwa kegiatan tersebut diselesaikan seperti yang telah direncanakan dan proses mengoreksi setiap penyimpangan yang berarti.

## 3. Piutang dagang

Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada debitor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit.<sup>11</sup>

## 4. Efektivitas

Efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas, dan waktu) telah tercapai. Dimana makin besar presentase target yang dicapai, makin tinggi efektivitasnya.<sup>12</sup>

## 5. Arus kas

Arus kas merupakan aliran keluar masuknya arus kas pada suatu perusahaan.<sup>13</sup>

## 6. Perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa di Ngemplak Margoyoso Pati

Industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa di dirikan oleh bapak Ahmad Sunarto(seto) sejak tanggal 21 mei 2005, awal mula didirikan usaha ini karena tepungtapioka (terbuat dari ubi kayu) merupakan salah satu industri berbasis pertanian (agribisnis) yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Melihat potensi yang melimpah di desa margoyoso dan sekitarnya membuat bapak Ahmad Sunarto (seto) mempunyai keinginan untuk membuat indusri ini dan membantu perekonomian warga dengan membuat lapangan pekerjaan di Jl. Ronggo Kusumo No 84 Ngemplak Margoyoso Pati.

<sup>10</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, Alfabeta, Bandung, 2006, hal. 207.

<sup>11</sup> Setia Mulyawan, *Manajemen Keuangan*, Putaka Setia, Bandung, 2015, hal. 211.

<sup>12</sup> <https://dansite.wordpress.com>. Di unduh pada tanggal 17 Desember 2016.

<sup>13</sup> Andreas, *Manajemen Keuangan UKM*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2011, hal. 34.

### **C. Fokus Penelitian**

Mengingat luasnya materi yang diuraikan dalam bidang utang piutang maka dalam proposal ini akan difokuskan pada penelitian piutang dagang dalam meningkatkan efektivitas arus kas pada perusahaan Industri Tepung Tapioka UD. Artha Sentosa Di Ngemplak Margoyoso Pati.

### **D. Rumusan Masalah**

Perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa ini merupakan usaha yang berdiri sejak tahun 2005 dan baru beroperasi secara resmi pada tahun 2010. Dalam pelaksanaannya perusahaan ini masih awam dan memiliki banyak permasalahan dalam sistem keuangannya atau piutang dagang yang membuat arus kas menjadi kurang terkendali sehingga proses produksinya menjadi tersendat.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana sistem manajemen piutang dagang pada perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati?
2. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi piutang dagang pada perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati?
3. Bagaimana peran pengendalian piutang dagang dalam meningkatkan efektivitas arus kas pada perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati?

### **E. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian yang dilakukan adalah:

1. Untuk mengetahui sistem manajemen piutang dagang pada perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang dagang dalam perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati.

3. Untuk mengetahui peran pengendalian piutang dagang dalam meningkatkan efektivitas arus kas pada perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati?

#### **F. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan nilai dan manfaat kepada berbagai pihak yang membutuhkan, yaitu:

1. Manfaat Teoritis
  - a) Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman dalam hal pengendalian piutang dagang pada perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati
  - b) Sebagai wujud penerapan teori-teori yang telah didapatkan di bangku kuliah.
2. Manfaat Praktis
  - a) Penelitian ini diharapkan dapat membantu dan menjadi bahan masukan bagi perusahaan dalam menetapkan strategi pengendalian piutang dan proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan kebijakan piutang dagang.
  - b) Penelitian ini diharapkan sebagai bahan pertimbangan bagi produsen dalam mengembangkan usahanya.

#### **G. Sistematika Penulisan Skripsi**

1. Bagian awal skripsi terdiri dari: halaman sampul (*cover*), halaman judul, halaman pernyataan, halaman motto dan persembahan, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan, kata pengantar, sari (*Abstract*), halaman daftar isi, daftar gambar, grafik, dan diagram.
2. Bagian isi skripsi terdiri dari:
 

Bab I : Pendahuluan. Dalam bab ini, akan diuraikan latar belakang masalah, penegasan istilah, fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan skripsi.

Bab II : Kajian Pustaka. Dalam bab ini, akan diuraikan teori-teori yang berkaitan dengan penelitian ini. Seperti pengertian piutang dagang, pengertian kas dan arus kas. Dalam bab ini juga berisi rujukan penelitian terdahulu, serta kerangka berpikir.

Bab III : Metode Penelitian. Dalam bab ini, akan diuraikan jenis dan pendekatan penelitian, sumber data, lokasi penelitian, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data, dan analisis data.

Bab IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan. Dalam bab ini akan diuraikan singkat gambaran perusahaan dan responden yang menjadi objek penelitian, dan secara sistematis kemudian dianalisis menggunakan metode penelitian yang telah ditetapkan untuk selanjutnya diadakan pembahasan tentang hasilnya.

Bab V : Penutup. Bab terakhir dari penelitian ini akan diuraikan kesimpulan yang diperoleh dalam pembahasan. Dalam bab ini juga akan dimuat saran-saran berdasarkan hasil penelitian.

3. Bagian akhir skripsi terdiri dari : daftar pustaka, lampiran-lampiran, dan daftar riwayat hidup.

