

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Piutang Dagang

1. Pengertian Manajemen Piutang Dagang

Piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan secara kredit.¹

Beberapa ahli mendefinisikan konsep piutang sebagai berikut:²

- a. Piutang merupakan harta perusahaan yang timbul karena terjadinya transaksi penjualan secara kredit atas barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan.
- b. Piutang adalah hak untuk menagih sejumlah uang yang timbul karena adanya suatu transaksi.
- c. Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada debitor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit.
- d. Piutang adalah aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit.
- e. Piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang yang timbul dari penjualan secara kredit.
- f. Piutang usaha adalah piutang yang timbul akibat transaksi penjualan secara kredit dalam rangka kegiatan usaha perusahaan.

Niswonger *et.al* (1999:324) menyatakan bahwa, piutang (receivable) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi

¹ Gitusudarmo dan Basri, *Manajemen Keuangan*, BPFE, Yogyakarta, 1995, hal. 83.

² Setia Mulyawan, *Manajemen Keuangan*, Putaka Setia, Bandung, 2015, hal. 211-212.

lainnya. Piutang timbul dari beberapa jenis transaksi, di mana yang paling umum ialah dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang biasanya timbul sebagai akibat dari transaksi-transaksi penjualan barang atau penyerahan jasa, pemberian pinjaman, pesanan-pesanan yang diterima atau saham dan surat berharga lain yang akan diterbitkan, klaim atas ganti rugi dari perusahaan asuransi, dan sewa atas aktiva yang dioperasikan oleh pihak lain. Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal.³

Piutang dagang merupakan bagian dari siklus normal operasi perusahaan. Siklus normal operasi perusahaan adalah lamanya waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan mulai dari pembelian barang dagangan dari pemasok, menjualnya kepada pelanggan secara kredit sampai pada diterimanya penagihan piutang usaha atau piutang dagang. Sering kali, siklus ini terjadi dalam waktu beberapa bulan penyelesaiannya. Padahal, beberapa perusahaan pada kenyataannya memerlukan kas dalam waktu yang segera dan tidak dapat menunggu sampai selesainya siklus operasi. Atau bisa juga, perusahaan tidak sedang berada dalam kesulitan keuangan, tetapi ingin mempercepat proses penagihan piutang usaha, membagi risiko kredit dan usaha penagihan ke pihak lain, atau menggunakan piutang usaha tersebut sebagai sumber pendanaan.⁴

Penjualan secara kredit atau piutang merupakan hal yang biasa dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat para langganan dan sengaja dilakukan untuk memperluas pasar dan memperbesar hasil penjualan. Tentu saja dalam penjualan kredit ini akan menimbulkan risiko pada perusahaan akan tidak

³ Christian Richo Singal dan Victorina Z. Tirayoh, *Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada Developer Grand Kawanua International City*, Jurnal Penelitian, Vol.3 No. 1, hal 288.

⁴ Hery, *Akuntansi Keuangan Menengah 1*, Bumi Aksara, Jakarta, hal. 291.

dapat ditagihnya sebagian atau bahkan mungkin seluruh dari piutang tersebut. Oleh karena itu untuk memperhitungkan biaya atas risiko tidak dapat ditagihnya piutang tersebut dalam bentuk bad debt expense.

Pejualan kredit dapat menimbulkan keuntungan-keuntungan dalam bentuk:

- a. Kenaikan hasil penjualan
- b. Kenaikan laba, sebagai akibat dari kenaikan dalam hasil penjualan akan dapat menimbulkan kenaikan pada laba perusahaan.
- c. Meningkatkan persaingan. Dalam dunia bisnis saat ini hampir semua perusahaan melaksanakan penjualan kredit. Oleh karena itu untuk menjaga posisi perusahaan di dalam persaingan maka haruslah dilakukan penjualan kredit tersebut, apabila tidak ingin merosot dalam posisi persaingan di pasar.⁵

Biaya yang ditimbulkan akibat adanya piutang antara lain adalah administrasi piutang, biaya 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. Oleh karena itu, manajemen piutang merupakan pengelolaan piutang agar kebijakan kredit mencapai optimal, yaitu tercapainya keseimbangan antara biaya yang diakibatkan oleh kebijakan kredit dengan manfaat yang diperoleh dari kebijakan tersebut.⁶

⁵ Gitusudarmo dan Basri, 1995, *Op, Cit.*, hal. 83-84.

⁶ Siti Amaroh, *Manajemen Keuangan*, STAIN, kudus, 2008, hal. 90-91

2. Piutang dalam Pandangan Islam

Semua aspek kehidupan ada hukumnya dalam islam. Termasuk di dalamnya adalah hukum tentang piutang atau hutang piutang. Hukum hutang piutang pada dasarnya diperbolehkan dalam syariat Islam. Bahkan orang yang memberikan hutang atau pinjaman kepada orang lain yang membutuhkan adalah hal yang dianjurkan karena didalamnya terdapat pahala yang besar. Firman Allah SWT adalah:

Al-Baqarah ayat : 245

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا
كَثِيرَةً ۚ وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٢٤٥﴾

Artinya: “Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rizki) dan kepada-Nya lah kamu dikembalikan.” (QS. Al-Baqarah:245)

Dengan adanya ayat diatas telah dijeskan bahwa hukum piutang atau hutang piutang itu diperbolehkan, terutama bagi yang membutuhkan. Dalam hal perdagangan hutang piutang merupakan hal yang wajar, akan tetapi jika perusahaan tersebut memiliki banyak piutang yang tidak dapat ditagih akan mengakibatkan tersendatnya produksi. Sehingga perusahaan harus memiliki perjanjian dan batas waktu yang ditentukan untuk menghindari kerugian tersebut. Firman Allah SWT adalah:

Al-Baqarah ayat : 282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى
فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ
أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ
الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي
عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ
فَلْيَمْلِكْ وَلِيُهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ
فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ
الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا
يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ
كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ
وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۚ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا
بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۚ وَأَشْهَدُوا إِذَا
تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ
بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۚ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ



Artinya: “wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah penulis menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah

telah mengajakan kepadanya, maka hendaklah dia menuliskan. Dan hendaklah orang yang berhutang itu mendiktekan, dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia menguranginya sedikit pun dari padanya. Jika yang berhutang itu orang yang kurang akalnya atau lemah (keadaannya), atau tidak mampu mendiktekan sendiri, maka hendaklah walinya mendiktekannya dengan benar. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi laki-laki diantara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, maka (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada), agar jika yang seorang lupa maka yang seorang lagi mengingatkannya. Dan janganlah saksi-saksi itu menolak apabila dipanggil. Dan janganlah kamu bosan menuliskannya, untuk batas waktunya baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu kepada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak menuliskannya. Dan ambillah saksi apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dipersulit dan begitu juga saksi. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sungguh, hal itu suatu kefasikan pada kamu. Dan bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu, dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.” (QS. Al-Baqarah: 282)

Dengan adanya ayat diatas telah dijeskan bahwa hukum piutang atau hutang piutang itu diperbolehkan, terutama bagi yang membutuhkan. Dalam hal perdagangan hutang piutang merupakan hal yang wajar, akan tetapi jika perusahaan tersebut memiliki banyak piutang yang tidak dapat ditagih akan mengakibatkan tersendatnya produksi. Sehingga perusahaan harus memiliki perjanjian dan batas waktu yang ditentukan untuk menghindari kerugian tersebut.

مَنْ نَفَسَ عَنْ غَرِيْمِهِ أَوْ مَحَا عَنْهُ كَانَ فِي ظِلِّ الْعَرْشِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ
(رواه مسلم)

Artinya: “barang siapa memberi kelonggaran waktu pembayaran kepada orang yang berhutang atau menghapusnya hutang itu maka ia akan berada dalam naungan ‘Arsy (kursi kerajaan) Allah pada hari kiamat. (HR. Muslim).⁷

أَحَبُّ بَيْوٍ تَكُنْ إِلَى اللَّهِ يَبْتَ فِيهِ يَتِيْمٌ مُكْرَمٌ (رواه ابىهقى عنه عمر)

Aartinya: “Allah menyukai seseorang yang bermurah hati ketika menjual, bermurah hati ketika membeli, bermurah hati ketika membayar hutang dan bermurah hati ketika meminta piutang.” (Diriwayatkan oleh Baihaqi dari Abu Harairah).⁸

3. Kebijakan Kredit atau Piutang

Dalam rangka meningkatkan penjualan secara kredit, maka perusahaan dagang perlu menetapkan kebijakan kredit (credit policy). Tujuannya agar penjualan kredit yang diberikan akan memberikan keuntungan seperti yang diinginkan. Penundaan atau keterlambatan pembayaran oleh debitur akan merugikan perusahaan, apalagi debitur yang tidak mampu untuk mengembalikannya. Oleh karena itu, dalam memberikan atau menjual barang secara piutang ada beberapa kebijakan yang harus dilakukan. Kebijakan kredit ini meliputi:

a. Standar Kredit

Penjualan barang atau jasa yang diberikan ke pelanggan mengandung suatu risiko bagi perusahaan yang menyebabkan kerugian bagi perusahaan entah keterlambatan waktu pembayaran atau kerugian karena nasabah tidak mampu membayar barang yang dibelinya.

⁷ Hussein Bahresi, *Hadits Shahih Al- Jami'ush Shahih*, Karya Utama, hal. 114.

⁸ Fachruddin dan Irfan Fachruddin, *Pilihan Sabda Rasul (Hadits-hadits Pilihan)*, Bumi Aksara, Jakarta, 2001, hal. 15.

Dalam praktiknya risiko yang dihadapi perusahaan berkaitan dengan penjualan kredit adalah:

- Pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya kepada perusahaan, misalnya melewati batas tanggal jatuh tempo. Hanya saja walaupun terlambat atau tersendat-sendat pelanggan masih mampu dan mau untuk membayar tagihannya.
- Perjalanannya terkadang pelanggan tidak memiliki kemampuan untuk membayar sesuai kesepakatan, sehingga kredit benar-benar macet, sekalipun pelanggan masih berusaha untuk membayar.
- Pelanggan kabur sehingga tidak dapat ditagih sama sekali dan ini benar-benar macet, alias tidak tertagih.

Untuk menghindari atau meminimalkan risiko yang dihadapi perusahaan, maka sebelum penjualan kredit diberikan, maka perlu dilakukan analisis kredit. Tujuannya adalah untuk mengetahui kemauan dan kemampuan pelanggan dalam membayar kewajibannya. Analisis kredit yang diberikan bisa menggunakan analisis 5 of C. Dengan analisis ini paling tidak perusahaan mampu melihat kemauan dan kemampuan nasabah sebelum penjualan kredit diberikan.

b. Persyaratan Kredit

Kebijakan kredit juga berkaitan dengan persyaratan kredit yang diberikan. Persyaratan kredit ini berguna untuk meningkatkan penjualan kredit dan merangsang pelanggan untuk segera membayar tagihannya. Di samping itu, jangka waktu kredit yang diberikan juga memberikan ruang gerak pelanggan untuk membayar kredit yang diterimanya.

Sebagai contoh, perusahaan memberikan persyaratan kredit 2/10, net 30 yang artinya pelanggan akan diberikan

potongan pembayaran 2% dari total penjualan apabila perusahaan membayar dalam waktu 10 hari. Sedangkan jangka waktu kredit adalah 30 hari yang artinya kredit harus dibayar dalam jangka waktu 30 hari.

Bila perusahaan memberikan persyaratan kredit 2/10, net 60 yang artinya pelanggan akan diberikan potongan pembayaran 2% dari penjualan apabila perusahaan membayar dalam waktu 10 hari. Sedangkan jangka waktu kredit adalah 60 hari yang artinya kredit harus dibayar dalam jangka waktu 60 hari.

c. Kebijakan Penagihan

Apabila pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya, maka perusahaan perlu mengambil tindakan nyata untuk menyelamatkan kredit tersebut agar tidak macet. Tindakan atau kebijakan yang dapat dilakukan meliputi hal-hal sebagai berikut:

Pertama, melalui teguran yang dilakukan dengan surat atau telepon. Teguran ini dapat bersifat mengingatkan, misalnya sebelum kredit jatuh tempo pelanggan ditelepon dengan teguran halus. Kemudian teguran dapat pula bersifat menyuruh nasabah untuk segera membayar dan memastikan tanggal kapan pelanggan akan dibayar.

Kedua, apabila melalui teguran baik surat maupun telepon sudah tidak ditanggapi, maka perusahaan dapat menyerahkannya ke badab kredit tersebut hingga tertagih.

d. Rasio yang Berhubungan dengan Piutang

Penjualan secara kredit akan mengakibatkan atau memengaruhi kinerja keuangan perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, manajemen perlu menilai kinerja dari sisi piutangnya. Alat ukur untuk menilai kinerja

ini dapat dilakukan dengan menggunakan rasio-rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang tersebut.

Sedangkan rasio-rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang tersebut sebagai berikut:

1) Perputaran piutang (*receivable turnover*)

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode. Atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Makin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang makin rendah (bandingkan dengan rasio tahun sebelumnya) dan tentunya kondisi ini bagi perusahaan makin baik. Sebaliknya jika rasio makin rendah, maka ada *over investmen* dalam piutang. Yang jelas bahwa rasio perputaran piutang memberikan pemahaman tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang.

Cara mencari rasio ini adalah dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang.

Rumusan untuk mencari *receivable turnover* adalah sebagai berikut:

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{penjualan kredit}}{\text{rata-rata piutang}}$$

Dengan demikian, perputaran piutang tersebut dihitung dalam jangka waktu satu tahun. Jadi apabila perputaran piutang suatu perusahaan sebanyak 5 kali, artinya bahwa dalam satu tahun piutang perusahaan tersebut berputar sebanyak 5 kali. Satu tahun dihitung 360 hari, maka rata-rata pengumpulan piutang adalah 360 hari : 5 kali = 72 hari untuk setiap perputaran.

Tingkat perputaran piutang ini mempunyai efek terhadap besar kecilnya modal yang tertanam dalam piutang. Makin tinggi perputaran piutang berarti modal

yang tertanam dalam investasi makin kecil, karena dana yang tertanam dalam piutang semakin cepat kembali sebagai kas masuk. Kas masuk ini selanjutnya digunakan lagi untuk membeli persediaan barang yang kemudian dijual lagi.

2) Hari rata-rata penagihan piutang (*days of receivable*)

Bagi bank yang akan memberikan kredit perlu juga menghitung hari rata-rata penagihan piutang (*days of receivable*). Hasil perhitungan ini menunjukkan jumlah hari (berapa hari) piutang tersebut rata-rata tidak dapat ditagih dan rasio ini juga sering disebut *days sales uncollected*.⁹

Untuk menghitung hari rata-rata penagihan piutang (*days of receivable*) dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Days of receivable} = \frac{\text{piutang rata-rata} \times 360}{\text{penjualan kredit}}$$

Atau:

$$\text{Days of receivable} = \frac{\text{jumlah hari dalam 1 tahun}}{\text{perputaran piutang}}$$

J. Fred Weston, menyebutkan rata-rata jangka waktu penagihan adalah ukuran perputaran piutang yang dihitung dalam 2 tahapan:

1. Penjualan perhari

$$\text{Penjualan per hari} = \frac{\text{penjualan}}{360}$$

2. Hari lamanya penjualan terikat dalam bentuk piutang

$$\text{Rata-rata jangka waktu penagihan} = \frac{\text{piutang}}{\text{penjualan per hari}}$$

4. Jenis-jenis Piutang

Menurut Kieso,dkk (2009, h.346-367) piutang dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

⁹ Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, KENCANA, Jakarta, 2010, hlm. 244-248.

a. Piutang Lancar

Piutang lancar merupakan piutang yang akan ditagih dalam masa satu tahun, atau selama satu siklus operasi berjalan.

b. Piutang Tidak Lancar

Piutang tidak lancar merupakan piutang yang akan tertagih lebih dari satu tahun.

Piutang selanjutnya diklasifikasikan dalam neraca yaitu sebagai:

1) Piutang dagang

Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasional bisnis normal.¹⁰ Piutang ini kemudian diklasifikasikan menjadi berikut:

a) Piutang usaha (*Accounts Receivable*)

Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debit sesuai dengan saldo normal untuk aktiva. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari.

b) Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjam sejumlah uang. Pihak yang terutang berjanji kepada perusahaan (selaku yang diutangkan) untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut

¹⁰ Hiliyana dan Rizal Effendi, *Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus kas Pada CV. Union Motor*, Jurusan Akuntansi, STIE MDP, hal. 2.

bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promissory note*).

Piutang wesel sama seperti piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aktiva. Setelah ditagih (diterima pembayaran), piutang wesel juga akan berkurang di sebelah kredit.¹¹

2) Piutang nondagang

Piutang nondagang adalah piutang yang timbul bukan dari transaksi penjualan barang dagangan, jasa dan di luar kegiatan usaha perusahaan. Misalnya, piutang yang timbul dari adanya penjualan secara kredit atas aktiva perusahaan yang sudah tidak produktif lagi.¹²

5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Piutang

Besarnya investasi pada piutang yang muncul diperusahaan ditentukan oleh beberapa faktor, antara lain:

a. Volume Penjualan Kredit

Besar kecilnya volume penjualan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan memengaruhi jumlah piutang perusahaan. Semakin besar volume penjualan kredit, semakin besar pula investasi dalam piutang perusahaan. Sebaliknya, semakin kecil volume penjualan kredit yang ditetapkan perusahaan, semakin kecil jumlah piutangnya.¹³ Artinya, perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar dalam piutang, dan meski berisiko semakin besar, profibilitasnya juga akan meningkat.¹⁴

¹¹ Hery, 2009, *Op, Cit.*, hal. 266.

¹² Setia Mulyawan, 2015, *Op, Cit.*, hal. 212.

¹³ Setia Mulyawan, 2015, *Op, Cit.*, hal. 213.

¹⁴ M. Manulang, *pengantar Manajemen Keuangan*, ANDI, Yogyakarta, 2005, hal. 38.

b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat atas penjualan kredit yang ditetapkan pihak perusahaan dapat bersifat ketat atau lunak. Semakin ketat syarat pembayaran yang ditetapkan, semakin cepat pengambilan piutang sehingga jumlah piutang perusahaan akan semakin kecil. Sebaliknya semakin lunak syarat pembayaran yang ditetapkan, semakin lama pengambilan piutang dan jumlah piutang akan lebih besar.

c. Ketentuan tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas pemberian kredit kepada pelanggan. Semakin tinggi batas yang ditetapkan, semakin besar pelanggan membeli secara kredit sehingga jumlah piutang akan lebih besar.¹⁵

d. Kebijakan dalam Penagihan Piutang

Kebijakan dalam menagih piutang dapat dilakukan secara aktif ataupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar untuk membiayai aktivitas ini, namun dapat memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang.

Perusahaan juga berharap agar pelanggan menyetor pembayaran hutang tepat waktu. Kebijakan ini ditempuh dengan cara:

- 1) Memungut secara langsung
- 2) Memberi peringatan dengan mengirim surat kepada pelanggan.

e. Kebiasaan Pembayaran Pelanggan

Sebagian pelanggan mempunyai kebiasaan membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount*, sedangkan sebagian lagi tidak. Perbedaan cara

¹⁵ Setia Mulyawan, 2015, *Op, Cit.*, hal. 213.

pembayaran ini tergantung kepada penilaian mereka terhadap kedua alternatif tersebut untuk mencari yang terbaik dan yang paling menguntungkan.

Apabila perusahaan telah menetapkan syarat pembayaran 2/10 net 30, para pelanggan dihadapkan pada 2 alternatif, yaitu akan membayar pada hari ke-30 atau hari ke-10 sesudah barang diterima. Alternatif pertama, yaitu membayar pada hari ke-30, berarti bahwa mereka membayar harga sepenuhnya sesuai kredit penjual. Alternatif kedua, yaitu membayar pada hari ke-10, berarti mendapatkan *cash discount* sebesar 2%.

Pada umumnya, para pelanggan lebih menyukai pembayaran pada hari ke-10 karena mendapat *cash discount*, dengan meminjam uang dari bank yang biasanya memiliki tingkat suku bunga lebih rendah daripada tingkat suku bunga kredit penjual.

Kebiasaan pelanggan untuk membayar dalam *cash discount* period atau sesudahnya akan berefek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar pelanggan membayar dalam masa *cash discount*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas. Artinya, investasi dalam piutang semakin kecil.¹⁶

Untuk menilai pelanggan dapat juga digunakan sistem 5k atau 5C. Kelima K (atau 5C) tersebut adalah Karakter (*Charakter*), Kapasitas (*Capacity*), Kapital (*Capital*), Kolateral atau jaminan (*Collateral*), dan Kondisi (*Condition*). Penilaian karakter adalah sifat pelanggan.¹⁷ Analisis ini untuk mengetahui sifat atau watak seorang pelanggan ditujukan untuk melihat sejauh mana pelanggan akan memenuhi

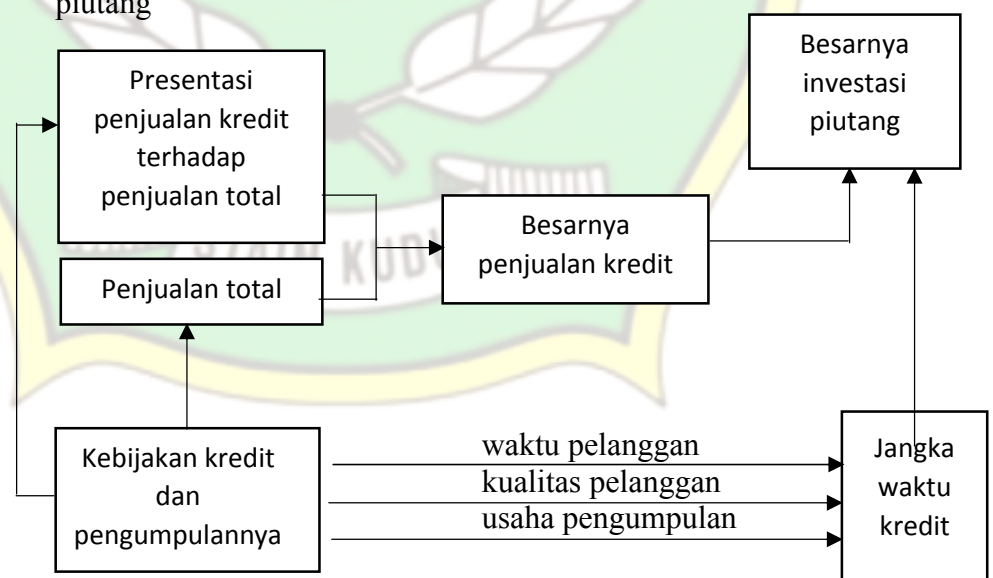
¹⁶ Manulang, 2005, *Op, Cit.*, hal. 30-40.

¹⁷ Kasmir, 2010, *Op, Cit.*, hal.259.

kewajiban kreditnya. Penilaian ini sangat tergantung pada moral pelanggan sebagai faktor terpenting dalam evaluasi kredit.

Kapasitas pelanggan merupakan penilaian yang bersifat subyektif mengenai kemampuan membayar hutangnya. Kemampuan ini dapat dianalisis dari laporan keuangan perusahaan pelanggan yang bersangkutan. Disamping itu, penilaian kapital dan kolateral (agunan) perusahaan juga dapat dilihat dari laporan keuangannya. Dari laporan tersebut akan terlihat kemampuan perusahaan untuk membayar hutang-hutangnya maupun aktiva yang digunakan sebagai jaminan. Penilaian yang terakhir adalah mengenai kondisi perusahaan. Kondisi ini sangat dipengaruhi oleh kondisi perekonomian pada umumnya yang akhirnya akan mempengaruhi keadaan pelanggan. Secara skematis, penentuan besarnya piutang dapat dilihat pada gambar berikut:

Gambar 2.1. Faktor-faktor yang menentukan besar kecilnya piutang



kebijakan pemberian kredit dan lamanya pengumpulan piutang sebagaimana dijelaskan diatas sangat mempengaruhi pengelolaan piutang. Kebijakan pemberian kredit dan jangka

waktu pengumpulan piutang tersebut pada akhirnya dapat digunakan untuk menentukan besarnya persentase penjualan kredit terhadap penjualan total.¹⁸

6. Biaya Atas Piutang

Dengan pelaksanakannya penjualan secara kredit yang kemudian menimbulkan piutang, maka perusahaan sebenarnya tidak terlepas dari penanggungan risiko berupa biaya. Biaya yang timbul akibat dari adanya piutang adalah:

a. Biaya Penghapusan Piutang

Biaya penghapusan piutang/piutang ragu-ragu (*bad debt*) risiko terhadap tidak tertagihnya sejumlah tertentu dari piutang akan dimasukkan sebagai piutang ragu-ragu (*bad debt*) yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang. Oleh karena itu perlu diperhitungkan pada setiap periode.

b. Biaya Pengumpulan Piutang

Dengan adanya piutang maka akan timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya disebut sebagai biaya pengumpulan piutang.

c. Biaya Administrasi

Terhadap piutang diperlukan kegiatan administrasi yang akan mengeluarkan biaya.

d. Biaya Sumber Dana

Dengan terjadinya piutang maka diperlukan dana dari dalam maupun dari luar perusahaan untuk menjagainya. Dana tersebut diperlukan biaya untuk sumber dana (*weighted cast*).¹⁹

¹⁸ Siti Amaroh, *Op., Cit.*, 2008, hal. 91-92.

¹⁹ Gitusudarmo dan Basri, 1995, *Op., Cit.*, hal. 85.

7. Risiko Kerugian Piutang

Kebijakan penjualan kredit akan menimbulkan risiko bagi perusahaan. Oleh karena itu, biaya risiko tidak dapat ditagihnya piutang perlu memperhitungkan dalam bentuk *bad debt expense*.

Dengan demikian, risiko kerugian piutang terdiri atas:

- a. Risiko tidak dibayarkan seluruh tagihan piutang. Risiko ini terjadi apabila jumlah risiko kerugian piutang tidak dapat direalisasikan.
- b. Risiko tidak dibayarkan sebagai piutang. Hal ini akan mengurangi pendapatan perusahaan, bahkan mengakibatkan kerugian apabila jumlah piutang yang diterima kurang dari harga pokok barang yang dijual secara kredit.
- c. Risiko keterlambatan pembayaran kredit. Hal ini akan menimbulkan adanya tambahan dana untuk biaya penagihan kepada peminjam.
- d. Risiko tertanamnya modal dalam piutang. Risiko ini terjadi karena adanya tingkat perputaran piutang yang rendah sehingga mengakibatkan jumlah modal kerja tertanam dalam piutang semakin besar. Hal ini dapat pula mengakibatkan adanya modal kerja yang tidak produktif.

Selain resiko kerugian diatas, terdapat dua metode yang digunakan untuk mencatat adanya kerugian piutang yaitu:

- a. Metode Cadangan (*Allowance method*)

Metode ini digunakan apabila kerugian piutang cukup besar jumlahnya. Tiga hal yang penting berkaitan dengan metode cadangan yaitu:

- Piutang yang tidak tertagih ditaksir jumlahnya terdahulu, dan diakui sebagai biaya pada periode penjualan .

- Taksiran kerugian piutang dicatat dengan mendebet kerugian piutang dan mengkredit cadangan kerugian piutang melalui jurnal penyesuaian.
- Piutang yang benar-benar tidak dapat ditagih dicatat dengan mendebet rekening cadangan kerugian piutang dan mengkredit rekening piutang usaha pada saat suatu piutang itu dihapus dari pembukuan.

b. Metode Penghapusan Langsung (*direct write off method*)

Dalam metode ini perusahaan tidak perlu melakukan taksiran atas kerugian piutang sehingga rekening cadangan kerugian piutang tidak digunakan. Apabila suatu piutang diyakini tidak dapat ditagih lagi, maka kerugian atas piutang tersebut langsung didebetkan kedalam rekening kerugian piutang dan mengkredit rekening piutang dagang.²⁰

8. Kebijakan Pengumpulan Piutang

Kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan adalah merupakan prosedur yang harus diikuti dalam pengumpulan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektivan perusahaan dalam menerapkan kebijakan pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau *bad debt expenses*, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijakan pengumpulan piutang tetapi juga kepada kebijakan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.²¹

²⁰ Adi Rachmanto dan Dadan Kusumawardana, *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Piutang Dagang Pada Koperasi*, Jurnal Penelitian, Volume V No.2, Oktober 2013, hal.7-8.

²¹ Lukman Syamsuddin, *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2011, hal. 272.

Apabila diasumsikan bahwa jumlah kerugian piutang tetap konstan, dalam hubungannya dengan kebijaksanaan kredit yang diberikan, maka semakin besar jumlah pengeluaran-pengeluaran untuk pengumpulan piutang akan dapat mengurangi *bad debt expenses* yang diderita oleh perusahaan. Sehubungan dengan hal ini tentu saja perusahaan harus menetapkan suatu jumlah “optimal” dari pengeluaran-pengeluaran untuk mengumpulkan piutang tersebut ditinjau dari sudut pandangan untung-ruginya bagi perusahaan (*cost-benefit view point*).

Dengan bertambahnya pengeluaran-pengeluaran untuk pengumpulan piutang diharapkan akan dapat menurunkan jumlah kerugian piutang atau *bad debt expenses* serta lama rata-rata pengumpulan piutang, dan oleh karena itu kedua hal tersebut akan mempunyai piutang, dan oleh karena itu kedua hal tersebut akan mempunyai pengaruh yang positif atas keuntungan perusahaan. Akan tetapi kelemahan dari strategi ini di samping memerlukan biaya pengumpulan piutang lebih besar dan juga mengakibatkan turunnya volume penjualan. Dengan perkataan lain, bilamana perusahaan terlalu menekan para langganannya untuk membayar utang-utang mereka dengan segera maka mungkin langganan tersebut akan memutuskan untuk berhubungan dan memilih perusahaan lain yang menawarkan persyaratan kredit yang lebih lunak.

Perusahaan haruslah berhati-hati untuk tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha mengumpulkan piutang dari para langganan. Bilamana langganan tidak dapat membayar tepat pada waktunya maka sebaiknya perusahaan menunggu sampai suatu jangka waktu tertentu yang dianggap wajar sebelum

menerapkan prosedur-prosedur pengumpulan piutang yang sudah ditetapkan.²²

9. Teknik Pengumpulan Piutang

Sejumlah teknik pengumpulan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan adalah sebagai berikut:

a. Melalui Surat

Bilamana waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirim nada “mengingatkan” (menegur) langganan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Apabila utang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat kedua yang nadanya lebih keras.

b. Melalui telepon

Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya langganan mempunyai alasan yang dapat diterima maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

c. Kunjungan Personal

Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan dengan secara pesonal atau pribadi ke tempat

²²*Ibid*, hal. 273

langganan seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.²³

B. Efektivitas Arus Kas

1. Pengertian kas

Kas merupakan komponen terpenting dalam perusahaan karena kelangsungan hidup perusahaan tergantung pada kemampuannya untuk menghasilkan kas. Kas adalah salah satu bagian dari aktiva yang memiliki sifat paling lancar (paling likuid) dan paling mudah berpindah tangan dalam suatu transaksi.²⁴ Kas juga dapat diartikan sebagai uang beserta pos-pos lain yang dalam jangka waktu dekat dapat diuangkan sehingga dipakai sebagai alat untuk membayar kebutuhan finansialnya.²⁵ Perusahaan yang tidak memiliki persediaan kas yang cukup akan mengalami kesulitan dalam mendanai usahanya.

Beberapa pakar mendefinisikan konsep kas sebagai berikut:

- a. Kas adalah alat pembayaran yang siap dan bebas dipergunakan untuk membiayai kegiatan umum perusahaan. Kas terdiri atas saldo kas (*cash on hand*) dan rekening giro.
- b. Kas adalah uang tunai yang dimiliki oleh perusahaan termasuk yang terdapat di bank, baik berupa giro maupun deposito.
- c. Kas perusahaan merupakan elemen yang penting dan urat nadi dari setiap bisnis yang membantu perusahaan untuk menjaga kinerja keuangan sepanjang tahun. Anggaran kas merupakan pencatatan tentang posisi kas pada waktu tertentu yang memuat penerimaan dan pengeluaran kas

²³ *Ibid*, hal. 273-274.

²⁴ Adi Rachmanto dan Dadan Kusumawardana, 2013, *Op, Cit.*, hal. 59.

²⁵ M. Manulang, 2005, *Op, Cit.*, hal. 24.

karena adanya rencana pembelian dan penjualan ataupun aktivitas lainnya. Arti penting anggaran kas bagi perusahaan adalah manajer keuangan mengetahui posisi keuangan pada waktu tertentu beserta sebab perubahan yang terjadi.

- d. Kas merupakan komponen aktiva (aset) lancar yang paling likuid di dalam neraca karena kas sering mengalami mutasi atau perpindahan dan hampir semua transaksi yang terjadi di perusahaan akan memengaruhi posisi kas.²⁶

Kas yang dibutuhkan perusahaan baik digunakan untuk operasi perusahaan sehari-hari (dalam bentuk modal kerja) maupun untuk pembelian aktiva tetap memiliki sifat kontinyu dan tidak kontinyu. Kebutuhan kas yang terus menerus (kontinyu) seperti untuk pembelian-pembelian bahan baku dan bahan pembantu, membayar upah dan gaji, membeli supplies kantor pakai, dan sebagainya. Sedangkan kebutuhan kas yang tidak kontinyu atau tidak rutin seperti kebutuhan kas untuk pembelian aktiva tetap, pembayaran angsuran hutang, pembayaran dividen, pembayaran pajak dan sebagainya. Kebutuhan kas untuk pembayaran-pembayaran tersebut di atas merupakan aliran kas untuk pembayaran-pembayaran tersebut di atas merupakan aliran kas keluar (*cash outflow*) atau termasuk dalam pembelanjaan aktif.²⁷

2. Efektivitas arus kas

Arus kas merupakan aliran keluar masuknya arus kas pada suatu perusahaan. Tujuan utama dari setiap bisnis adalah tetap dapat bertahan hidup.²⁸ Maksudnya perusahaan harus mempunyai sejumlah kas yang cukup dan memiliki manajemen kas yang baik.

²⁶ Setia Mulyawan, 2015, *Op, Cit.*, hal.176.

²⁷ Siti Amaroh, 2008, *Op., Cit*, hal. 59.

²⁸ Andreas, *Manajemen Keuangan UKM*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2011, hal. 34.

Manajemen kas adalah suatu sistem pengelolaan perusahaan yang mengatur arus kas (*cash flow*) untuk mempertahankan likuiditas perusahaan serta memanfaatkan *idle cash* dan perencanaan *cash*. Manajer keuangan harus mampu untuk mengelola uang yang masuk ke perusahaan dan uang yang dikeluarkan.

Dalam praktiknya selama perusahaan beroperasi terdapat dua macam aliran kas. Pertama aliran kas masuk (*cash in flow*) dan aliran kas keluar (*cash out flow*). Aliran kas masuk merupakan uang kas yang masuk ke perusahaan (penerimaan uang), misalnya perolehan pendapatan baik berupa hasil penjualan atau laba perusahaan. Uang kas masuk dapat pula diperoleh dari bunga yang diperoleh dari hasil investasi atau pendapatan di luar usaha serta dapat pula diperoleh dari pinjaman pihak lain (misalnya bank) ataupun dana hibah.

Adapun aliran kas keluar merupakan uang yang dikeluarkan perusahaan untuk membiayai operasi perusahaan seperti untuk membeli bahan baku, membayar gaji, upah, pajak, atau biaya operasional lainnya. Uang keluar dapat berupa sejumlah uang yang digunakan untuk melakukan investasi baik yang berkaitan dengan bidang usaha maupun tidak.

Adapun aliran kas masuk (*cash inflow*) atau termasuk dalam pembelanjaan pasif merupakan aliran sumber-sumber dari mana kas diperoleh, seperti pada aliran kas keluar, aliran kas masuk juga ada yang sifatnya terus menerus (rutin) dan tidak terus menerus (tidak rutin). Aliran kas masuk yang kontinyu (rutin) sebagian besar berasal dari penjualan produk utama perusahaan yang dijual secara tunai. Di samping itu juga penerimaan piutang yang telah dijadwalkan sesuai dengan penjualan kredit yang dilakukan. Adapun penerimaan kas yang

tidak rutin antara lain penerimaan dan uang sewa gedung, penjualan aktiva yang tidak terpakai, penerimaan modal saham dari para investor, penerimaan hutang atau kredit dari bank, dan penerimaan bunga.

Dengan adanya aliran kas masuk dan aliran kas keluar yang kontinyu dan tidak kontinyu, maka sangat penting usaha pengelolaan kas ini. Pertimbangan pengeluaran dana, penerimaan kas harus disesuaikan dengan kepentingan perusahaan. Perusahaan harus menentukan berapa besarnya kas minimal yang harus ada di perusahaan, dan berapa kas yang ideal boleh disimpan oleh perusahaan sehingga operasi perusahaan tidak terganggu dan kas yang ada tidak menganggur terlalu lama.²⁹

3. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menunjukkan aliran masuk dan keluar uang (kas) perusahaan.³⁰ Dalam PSAK No.2 dinyatakan bahwa laporan arus kas harus melaporkan arus kas selama periode tertentu dan diklasifikasikan menurut aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan. Klasifikasi menurut aktivitas memberikan informasi yang memungkinkan para pengguna laporan keuangan untuk menilai pengaruh aktivitas tersebut terhadap posisi keuangan perusahaan serta jumlah kas dan setara kas. Informasi dapat pula digunakan untuk menganalisa hubungan diantara ketiga aktivitas tersebut. Laporan arus kas melaporkan suatu laporan yang menyediakan informasi mengenai

²⁹ *Ibid*, hal. 60.

³⁰ https://id.m.wikipedia.org/wiki/Laporan_arus_kas. Diunduh pada tanggal 16 November 2016.

penerimaan kas dan pengeluaran kas oleh suatu entitas selama periode tertentu.

Melalui analisis komponen arus kas, maka dapat diketahui bagaimana perusahaan mengelola dana yang dimilikinya. Yang dimaksud laporan sumber dan penggunaan kas (aliran kas) adalah perubahan kas selama satu periode dan memberikan alasan mengenai perubahan kas tersebut dengan menunjukkan dari mana sumber-sumber kas dan penggunaannya. Bagi perusahaan, dengan adanya aliran kas dapat digunakan sebagai dasar dalam menaksir kebutuhan kas di masa mendatang dan kemungkinan sumber-sumber yang ada. Sedangkan bagi para investor, aliran kas dapat digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam membayar bunga atau mengembalikan pinjaman.

Laporan arus kas adalah sebuah laporan keuangan dasar yang melaporkan kas diterima, kas yang dibayarkan, dan perubahannya, dari kas yang dihasilkan dari aktivitas operasi, investasi dan pendanaan dari bisnis selama satu periode dalam sebuah format yang menyatakan saldo kas awal dan akhir. Tujuan laporan arus kas adalah untuk melaporkan arus kas masuk maupun keluar perusahaan selama periode. Laporan kas ini akan memberikan informasi yang berguna mengenai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas dari aktivitas operasi, melakukan investasi, melunasi kewajiban, dan membayar deviden. Selain itu laporan kas juga berguna untuk mengevaluasi risiko yang mungkin terjadi.³¹

Dalam penyajiannya laporan arus kas ini memisahkan transaksi arus kas dalam tiga kategori, yaitu:

- a. Kas yang berasal dari/digunakan untuk kegiatan operasional

³¹ 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. 457.

- b. Kas yang berasal dari/digunakan untuk kegiatan investasi
- c. Kas yang berasal dari/digunakan untuk kegiatan keuangan/pembiayaan.

Untuk menentukan mana arus kas yang masuk ketiga golongan yaitu Operasi, Investasi, Pembiayaan, dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Kegiatan Operasional

Semua transaksi yang berkaitan dengan laba yang dilaporkan dalam laporan laba/rugi dikelompokkan dalam golongan ini. Demikian juga arus kas masuk lainnya yang berasal dari kegiatan operasional, misalnya:

- 1) Penerimaan dari langganan
- 2) Penerimaan dari piutang bunga
- 3) Penerimaan dividen
- 4) Penerimaan refund dari supplier

Arus kas keluar misalnya berasal dari:

- 1) Kas yang dibayarkan untuk pembelian barang dan jasa yang akan dijual
- 2) Bunga yang dibayar atas utang perusahaan
- 3) Pembayaran pajak penghasilan
- 4) Pembayaran gaji

Laporan laba atau rugi yang berasal dari bukan kegiatan operasional seperti penjualan peralatan atau aktiva tetap lainnya tidak termasuk sebagai kelompok kegiatan operasional. Kas yang diterima dari kegiatan ini dimasukkan sebagai kelompok kegiatan investasi atau keuangan mana yang dianggap lebih dominan.

b. Kegiatan Investasi

Di sini dikelompokkan transaksi kas yang berhubungan dengan perolehan fasilitas investasi dan nonkas lainnya yang digunakan oleh perusahaan. Arus kas masuk terjadi

jika kas diterima dari hasil atau pengembalian investasi yang dilakukan sebelumnya misalnya dari hasil atau penjualan.

Arus kas yang diterima misalnya dari:

- 1) Penjualan aktiva tetap
- 2) Penjualan surat berharga yang berupa investasi
- 3) Penagihan pinjaman jangka panjang (tidak termasuk bunga jika ini merupakan kegiatan investasi)
- 4) Penjualan aktiva lainnya yang digunakan dalam kegiatan produksi (tidak termasuk persediaan)

Arus kas keluar dari kegiatan ini misalnya adalah:

- 1) Pembayaran untuk mendapatkan aktiva tetap
- 2) Pembelian investasi jangka panjang
- 3) Pemberian pinjaman pada pihak lain
- 4) Pembayaran untuk aktiva lain yang digunakan dalam kegiatan produktif seperti hak paten (tidak termasuk persediaan yang merupakan persediaan operasional).

c. Arus Kas Dari Kegiatan Pembiayaan

Kelompok ini menyangkut bagaimana kegiatan kas diperoleh untuk membiayai perusahaan termasuk operasinya. Dalam kategori ini, arus kas masuk merupakan kegiatan mendapatkan dana untuk kepentingan perusahaan. Arus kas keluar adalah pembayaran kembali kepada pemilik dan kreditor atas dana yang diberikan sebelumnya.

Contoh arus kas masuk misalnya adalah:

- 1) Pengeluaran saham
- 2) Pengeluaran wesel
- 3) Penjualan obligasi
- 4) Pengeluaran surat utang hipotek, dan lain-lain

Arus kas keluar misalnya:

- 1) Pembayaran dividen dan pembagian lainnya yang diberikan kepada pemilik
- 2) Pembelian saham pemilik (*treasury stock*)
- 3) Pembayaran utang pokok dana yang dipinjam (tidak termasuk bunga karena dianggap sebagai kegiatan operasi).³²

4. Metode Penyajian Laporan Arus Kas

Perusahaan harus melaporkan arus kas dari aktivitas operasi dengan menggunakan salah satu metode berikut ini (Syafri 2007:97) :

a. Metode Langsung

Dalam metode ini kelompok utama dari penerimaan kas bruto dan pengeluaran kas dilaporkan. Metode ini menghasilkan informasi yang berguna dalam mengestimasi arus kas masa depan yang tidak dapat dihasilkan dengan metode tidak langsung. Dengan metode ini, informasi mengenai kelompok utama penerimaan kas bruto dapat diperoleh baik:

- Dari catatan akuntansi perusahaan
- Dengan menyesuaikan penjualan, harga pokok penjualan, dan pos-pos lain dalam laporan laba rugi untuk perubahan persediaan, piutang usaha, dan hutang usaha selama periode berjalan.
- Pos bukan kas
- Pos lain yang berkaitan dengan arus kas investasi dan pendanaan.

³² Sofyan Syafri Harapan, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, Rajawali, Jakarta, 2015, hal. 258-261.

b. Metode Tidak Langsung

Metode ini laba atau rugi bersih disesuaikan dengan mengkoreksi pengaruh dari transaksi bukan kas, penangguhan (*deferral*) atau akrual dari penerimaan kas atau pembayaran kas untuk operasi di masa lalu dan masa depan, dan unsur-unsur penghasilan atau beban yang berkaitan dengan arus kas investasi atau pendanaan. Dalam metode ini, arus kas bersih dari aktivitas ditentukan dengan menyesuaikan laba atau rugi bersih dari pengaruh:

- Perubahan persediaan, piutang usaha, dan hutang usaha selama periode berjalan.
- Pos bukan kas seperti penyusutan, penyisihan, pajak ditangguhkan, keuntungan, kerugian dan lainnya.

Penyajian laporan arus kas aktivitas investasi dan pendanaan:

Perusahaan harus melaporkan secara terpisah kelompok utama penerimaan kas bruto dan pengeluaran kas bruto yang berasal dari aktivitas investasi, kecuali kondisi-kondisi sebagai berikut: (dialporkan atas dasar kas bersih)

1. Penerimaan dan pengeluaran kas untuk kepentingan para pelanggan apabila arus kas tersebut lebih mencerminkan aktivitas pelanggan dari pada aktivitas perusahaan.
2. Penerimaan dan pengeluaran kas untuk pos-pos dengan perputaran cepat, dengan volume transaksi yang besar, dan dengan jangka waktu singkat (*maturity short*).
3. Arus kas yang berasal dari aktivitas suatu lembaga keuangan.³³

³³ James Marcel Kaunang, *Op. Cit.*, hal. 459-460.

C. Hasil Penelitian Terdahulu

1. Penelitian Hiliyana dan Rizal Effendi dalam jurnalnya “Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada CV. Union Motor” yang kesimpulan hasil dari penelitiannya adalah bahwa CV. Union memiliki kas yang efektif dengan hasil CCC yang positif yaitu 10,0071.
2. Penelitian James Marcel Kaunang (2013) dalam jurnalnya “Analisis Laporan Arus Kas Sebagai Alat Ukur Menilai Kinerja Pada PT. Penggadaian (Persero) Cabang Manado” yang kesimpulan hasil dari penelitiannya adalah pada dasarnya aktivitas perusahaan adalah baik, hal ini dibuktikan bahwa sumber kas yang terbesar berasal dari efektivitas operasi yaitu laba bersih yang merupakan sumber kas utama bagi perusahaan.
3. Penelitian Imanuella Fensi da Costa (2015) dalam jurnalnya “Analisis Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Metta Karuna Jaya Makasar” yang kesimpulan dari hasil penelitiannya adalah perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dalam hal penentuan beban kerugian piutangnya
4. Penelitian Christian Richo Singal dan Victoria Z. Tirayoh (2015) dalam jurnalnya “Analisis Pengendalian Interna Piutang Usaha Pada *Developer Grand Kawanua International City*” yang kesimpulan dari hasil penelitiannya adalah pengendalian intern piutang usaha sudah berjalan dengan baik. Perusahaan memiliki *SOP* yang sangat jelas dan terarah, selain itu perusahaan juga dituang dengan karyawan yang kompeten sehingga tidak pernah terdapat kesalahan yang signifikan pada pencatatan piutang.
5. Penelitian Nabila Habibie (2013) dalam jurnalnya “Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT. Adira Finance

Cabang Manado” yang hasil kesimpulan dari penelitiannya adalah bahwa secara keseluruhan pengendalian intern piutang usaha efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian intern.

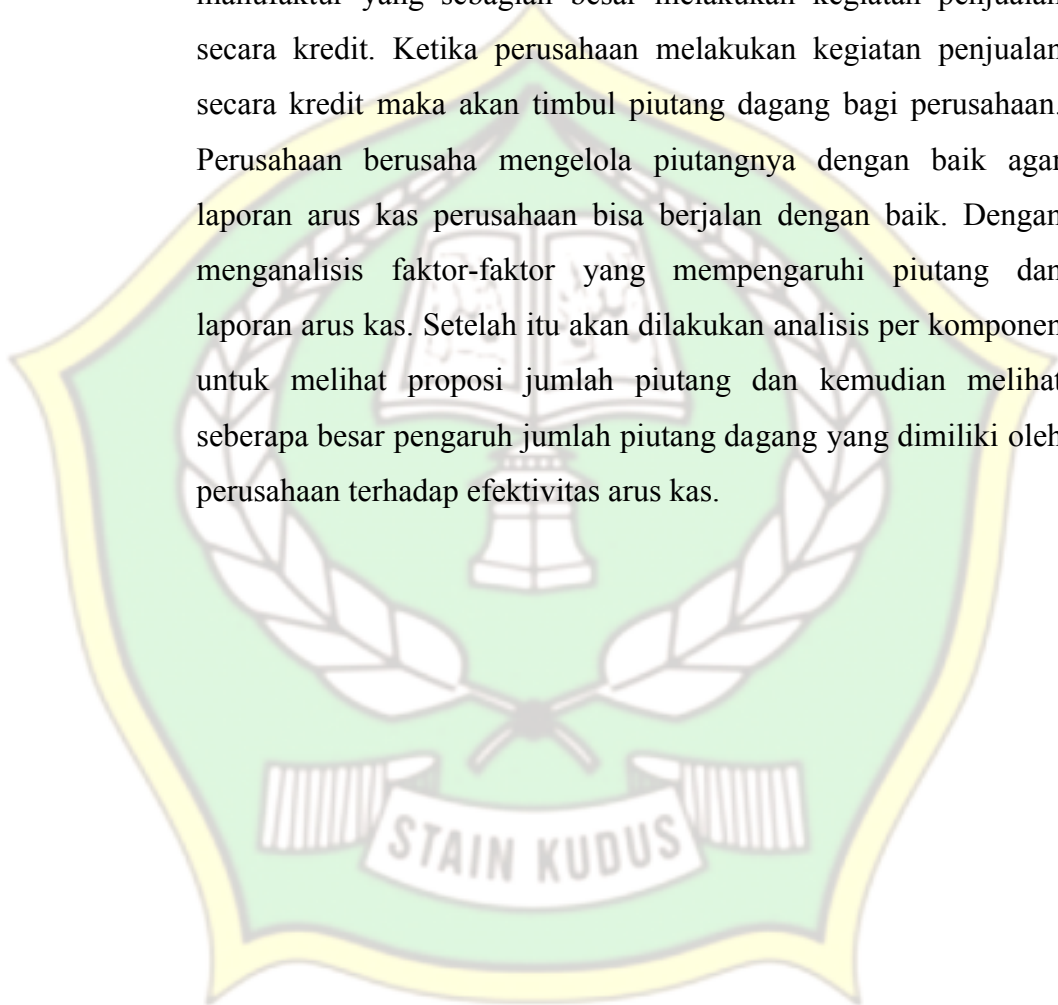
Pada dasarnya penelitian yang dilakukan ini berbeda dengan penelitian yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu, penelitian yang mendekati dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Hiliyana dan Rizal Effendi, yaitu sama-sama menganalisis pengendalian piutang dagang dalam meningkatkan efektivitas arus kas dan menggunakan pendekatan kualitatif. Sedangkan, penelitian yang dilakukan oleh James Marcel Kaunang memiliki kesamaan menganalisis laporan kas, Imanuella Fensi da Costa, Christian Richo Singal dan Victoria Z. Tirayoh dan Nabila Habibie dengan penelitian saya lakukan yaitu sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif.

Selain persamaan diatas, penelitian yang dilakukan ini terdapat perbedaan, yaitu penelitian yang dilakukan oleh James Marcel Kaunang menggunakan variabel arus kas sebagai alat ukur menilai kinerja sedangkan penelitian saya menggunakan variabel piutang dagang dalam meningkatkan efektivitas arus kas dan perbedaan pada tempat penelitiannya, Imanuella Fensi da Costa menggunakan variabel kerugian piutang tak tertagih sedangkan penelitian saya menggunakan variabel piutang dagang dalam meningkatkan efektivitas arus kas dan memiliki perbedaan pada tempat penelitiannya, Christian Richo Singal dan Victoria Z. Tirayoh menggunakan variabel pengendalian interna piutang usaha sedangkan penelitian saya menggunakan variabel piutang dagang dalam meningkatkan efektivitas arus kas dan perbedaan pada tempat penelitiannya, dan Nabila Habibi menggunakan variabel pengendalian intern piutang

usaha sedangkan penelitian saya menggunakan variabel piutang dagang dalam meningkatkan efektivitas arus kas dan memiliki perbedaan pada tempat penelitian.

D. Kerangka Berfikir

PT. Artha Sentosa merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang sebagian besar melakukan kegiatan penjualan secara kredit. Ketika perusahaan melakukan kegiatan penjualan secara kredit maka akan timbul piutang dagang bagi perusahaan. Perusahaan berusaha mengelola piutangnya dengan baik agar laporan arus kas perusahaan bisa berjalan dengan baik. Dengan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi piutang dan laporan arus kas. Setelah itu akan dilakukan analisis per komponen untuk melihat proposi jumlah piutang dan kemudian melihat seberapa besar pengaruh jumlah piutang dagang yang dimiliki oleh perusahaan terhadap efektivitas arus kas.



Gambar 2.2 Kerangka berfikir

