

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran umum UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati

1. Sejarah Singkat UD. Artha Sentosa

Industri tepung tapioka pada umumnya terpusat di daerah Kabupaten Pati tepatnya di Desa Ngemplak Kidul dan sekitarnya, yang masuk kecamatan Margoyoso Kabupaten Pati Jawa Tengah.

Awal mula sebelum berdirinya perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa, Bapak Ahmad Sunarto selaku pemilik perusahaan tersebut, beliau bekerja sama dengan mertuanya sendiri yaitu bapak Mudi sebagai marketing atau makelar ampas basah, setelah menguasai dan mempelajarinya beliau mencoba merambah menjadi marketing atau makelar tepung, dengan dukungan keluarga dan modal akhirnya beliau mulai merintis usahanya sendiri pada tahun 2005.

Setelah usaha mulai berkembang, beliau mengajukan perizinan pendirian perusahaan Perorangan (PO) berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan pada tanggal 18 Agustus 2010 keluarlah surat daftar perusahaan dengan Nomor TDP 11.05.5.51.14046 atas nama UD. Artha Sentosa yang beralamatkan di Desa Ngemplak Kidul Rt 01 Rw 01 Kecamatan Margoyoso Pati.

Nama “Artha” berasal dari bahasa jawa krama yang diartikan sebagai Uang, dan nama “Sentosa” diartikan Abadi yang terinspirasi dari nama perusahaan di Kudus yang menjadi suplier pertama pada saat itu. Jadi nama Artha Sentosa diartikan sebagai Uang yang Abadi

2. Profil UD. Artha Sentosa

Perusahaan industri tepung tapiokan UD. Artha Sentosa merupakan perusahaan swasta yang beroperasi sejak tahun 2010 sesuai dengan ijin pemerintah daerah kabupaten pati dengan No TDP (Tanda Daftar

Perusahaan) 11.05.5.51.14046 berlaku sampai dengan tanggal 18 Agustus 2021.

Dalam menjalankan usahanya, operasional perusahaan ada di beberapa lokasi antara lain: Desa Ngemplak Kidul Dukuh Sawahan dan di Desa Sekarjalak Margoyoso Pati.

Perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa dalam mengembangkan usahanya melakukan pemasaran di industri lokal sendiri, selain itu juga melakukan pemasaran di beberapa industri luar kota di Semarang, Gresik, Sidoarjo, Tangerang, Tasikmalaya dan lainnya.

Perusahaan dikelola oleh manajemen dan karyawan yang berpengalaman dan memiliki keahlian dalam bidangnya masing-masing dengan komitmen yang kuat untuk memberikan kualitas produk yang terbaik kepada pelanggan, sehingga perusahaan dapat mempertahankan mutu dan kualitasnya.

3. Visi dan Misi UD. Artha Sentosa

Adapun Visi dan Misi dari perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa adalah sebagai berikut:

a. Visi

Menjadi perusahaan tepung berskala nasional dengan kualitas terbaik dan paling kompetitif.

b. Misi

1. Kami bertekad untuk menjadi produsen tepung dengan kualitas terbaik dan halal.
2. Memberikan produk dan layanan yang terbaik dengan harga yang kompetitif untuk semua pelanggan.
3. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia secara terus menerus untuk agar dapat mengikuti perubahan dan inovasi tepung dimasa sekarang dan yang akan datang.

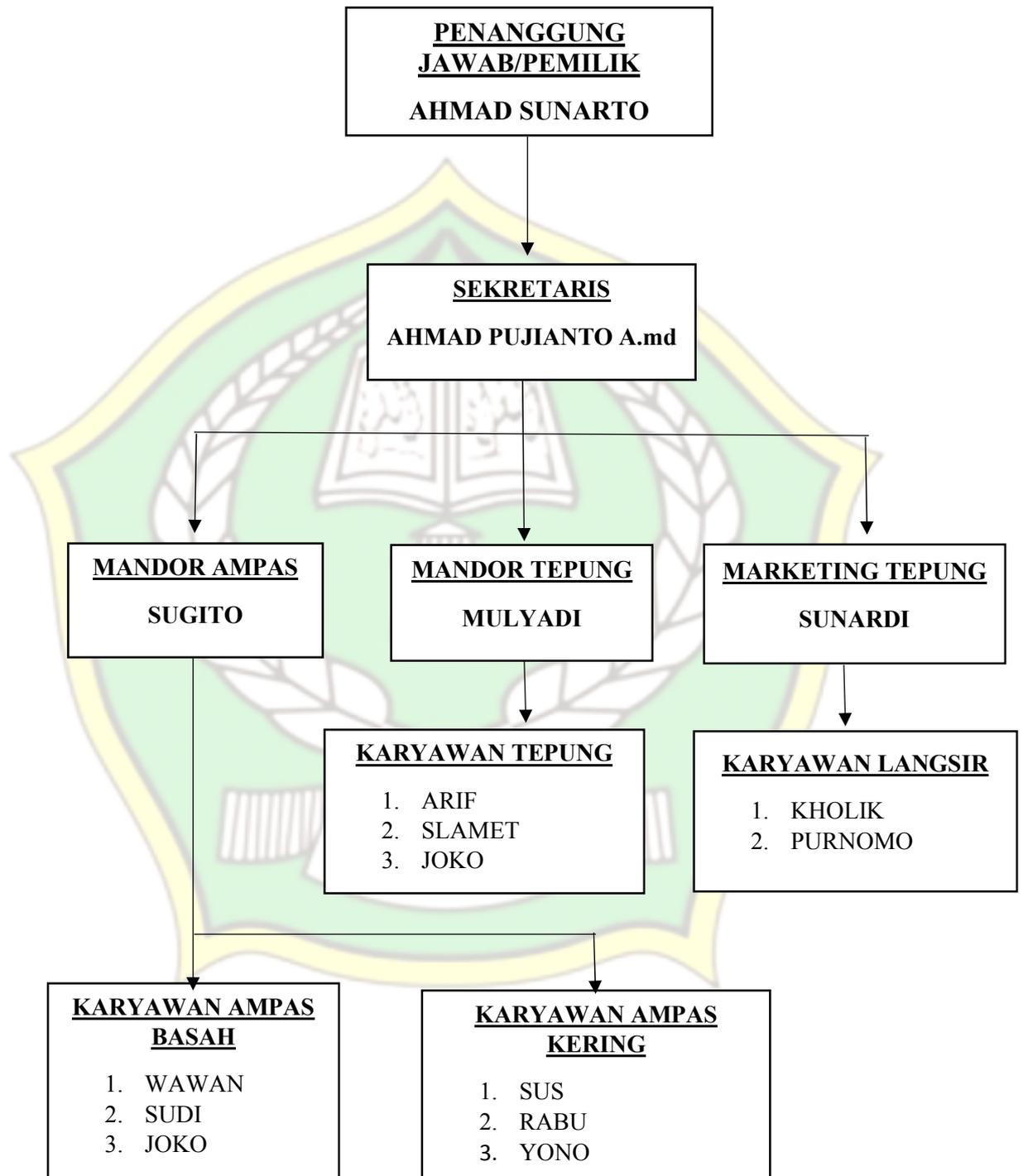
4. Melakukan efisiensi secara terus menerus untuk memastikan keuntungan yang memuaskan kepada pemegang saham dan pihak eksternal.

4. Struktur Organisasi UD. Artha Sentosa

Setiap perusahaan memiliki tingkatan yang berbeda-beda dalam bidangnya, adapun struktur organisasai dari perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa adalah sebagai berikut:

- a. Penanggung jawab / pemilik : Ahmad Sunarto
- b. Sekretaris : Ahmad Pujianto A.md
- c. Mandor tepung : Mulyadi
- d. Mandor Ampas : Sugito
- e. Marketing Tepung : Sunardi
- f. Karyawan Tepung : 1. Arif
: 2. Slamet
: 3. Jono
: 4. Udin
- g. Karyawan Langsir Tepung : 1. Kholik
: 2. Purnomo
- h. Karyawan Ampas Kering : 1. Sus
: 2. Rabu
: 3. Yono
- i. Karyawan Ampas Basah : 1. Wawan
: 2. Sudi
: 3. Joko

Gambar 4.1
STRUKTUR ORGANISASI UD. ARTHA SENTOSA
NGEMPLAK MARGOYOSO PATI



5. Produk- produk di UD. Artha Sentosa

Aktivitas utama dari UD. Artha Sentosa adalah melakukan kegiatan usaha berupa industri tepung dan ampas. Hasil tepung yang dimaksud adalah tepung tapioka, tepung onggok, sedangkan hasil ampas yang dimaksud adalah ampas basah. Berikut penjelasannya:

a. Tepung tapioka

Dalam melakukan proses produksi, UD. Artha Sentosa mempunyai 2 (dua) tipe proses produksi, yaitu:

- 1) Dengan memproses raw (bahan mentah) material menjadi bahan baku setengah jadi, kemudian diproses kembali untuk menjadi bahan jadi.
- 2) Memproses bahan yang setengah jadi untuk diproses menjadi bahan jadi.

Penggunaan tepung tapioka cukup banyak digunakan dalam proses produksi dalam industri, seperti: industri food, industri tekstil, industri kertas, industri lem, industri playwood dan industri lainnya.

b. Tepung onggok

Tepung onggok merupakan salah satu produk yang dihasilkan oleh UD. Artha Sentosa. Onggok merupakan limbah dari proses pembuatan tepung tapioka. Proses produksi tepung onggok dengan bahan baku berupa onggok yang telah dikeringkan yang diambil dari petani-petani ataupun suplier-suplier. Onggok akan dimasukkan dalam mesin penghalus untuk diproses menjadi tepung onggok. Tepung onggok merupakan bahan baku untuk beberapa industri, seperti: industri obat nyamuk bakar, industri saus, industri kecap, industri selai dan industri lainnya.

c. Ampas basah

Ampas basah merupakan limbah dari bahan baku tepung tapioka (ubi kayu) yang masih basah. Hasilnya digunakan sebagai pakan ternak, seperti: sapi, kerbau, kambing dan lainnya.

B. Hasil Penelitian

1. Deskripsi data tentang Sistem Manajemen Piutang Dagang pada Perusahaan Industri Tepung Tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati

Berdasarkan hasil observasi di perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa di Ngemplak Margoyoso Pati, Penjualan produk secara kredit di UD. Artha Sentosa timbul karena adanya keterbatasan daya beli masyarakat, atau alasan lainnya sehingga di lakukan penjualan secara kredit.

Sistem yang di lakukan para marketing selain melakukan penjualan secara kredit agar meningkatkan daya beli masyarakat salah satunya yaitu dengan sistem mengubah harga relatif lebih murah berdasarkan kualitas produk. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Sunardi selaku marketing penjualan tepung pada perusahaan UD. Artha Sentosa yaitu:

“Sebenarnya sistem yang kami lakukan ini sudah dilakukan sejak dulu, walaupun pada dasarnya semua perusahaan dagang atau industri menginginkan penjualan secara cash, akan tetapi karena adanya keterbatasan daya beli masyarakat perusahaan melakukan penjualan secara kredit, dengan tujuan untuk menarik daya beli masyarakat dan meningkatkan pendapatan perusahaan. Selain itu, kami (para marketing) memiliki cara lain bagaimana agar masyarakat mau membeli produk kami dan bagaimana agar produk kami laku dipasaran, yaitu dengan sistem mengubah harga relatif lebih murah berdasarkan kualitas produk, adapun kualitas produk yang ada di perusahaan kami saat ini yaitu kualitas biasa dengan harga kurang lebih Rp. 3.050/kg. Kualitas sedang dengan harga kurang lebih Rp. 3200/kg, sedangkan kualitas bagus saat ini harga kurang lebih Rp.3600/kg, harga bisa berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kondisi pasar. Dengan menggunakan sistem mengubah harga relatif lebih murah berdasarkan kualitas produk yang diharapkan dapat meningkatkan daya beli masyarakat serta dapat mempertahankan pelanggan-pelanggan yang sudah ada”.¹

¹ Wawancara dengan Bapak Sunardi, sebagai Marketing, pada tanggal 15 Agustus 2017.

Berdasarkan wawancara dengan salah satu konsumen, yaitu Ibu Lina mengatakan:

“Perusahaan UD. Artha Sentosa ini memiliki sistem penjualan kredit yang memberikan jangka waktu pembayaran cukup lama, selain itu harga tepung disini juga lebih murah dibanding lainnya. Sehingga saya lebih senang membeli produk di UD. Artha Sentosa”

Sistem manajemen yang dimiliki oleh UD. Artha Sentosa diawali dari *input* (masukan), *process*, hingga *output* (keluaran). Pada UD. Artha Sentosa *input* (masukan) dari sistem manajemen piutang yaitu ditandai oleh penjualan yang sebagian besar dilakukan secara kredit. Penjualan secara kredit yang dilakukan UD. Artha Sentosa bertujuan untuk meningkatkan daya beli masyarakat lebih banyak dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada, sehingga berdampak pada pemasukan (*inflow*) perusahaan yaitu piutang. Seperti yang dijelaskan oleh sekretaris UD Artha Sentosa Bapak Ahmad Pujianto A.md mengenai sistem manajemen piutang yang ada di UD Artha Sentosa, yaitu :

“Sistem manajemen piutang yang ada di perusahaan ada 3(tiga) sistem yaitu pertama *input* (masukan), yang ditandai dengan penjualan secara kredit untuk meningkatkan pendapatan kas dan menarik daya beli masyarakat, selain itu ada juga penjualan secara cash. Kedua *Process* Pelayanan terhadap konsumen dan sistem jangka pembayaran, dalam hal ini selain melakukan penjualan secara kredit kami juga memberikan pelayanan semaksimal mungkin terhadap pelanggan karena dengan melakukan pelayanan yang baik dan memuaskan akan lebih mudah diingat dan memberikan citra yang baik pada pelanggan, dengan begitu pelanggan tidak akan kecewa dan kembali lagi untuk membeli produk kami. Selain itu, kami juga memberikan jangka pembayaran yang cukup panjang, agar mempermudah pelanggan dalam sistem pembayarannya. Ketiga Pengeluaran Produk atau Barang, produk yang kami keluarkan ini mengutamakan kualitas dengan tiga tipe, yaitu kualitas biasa sedang dan bagus”²

² Wawancara dengan Bapak Ahmad Pujianto A.md, sebagai Sekretaris, pada tanggal 10 Agustus 2017.

Setelah melakukan sistem penjualan secara piutang atau kredit, perusahaan juga memiliki resiko sebagaimana seperti yang dijelaskan oleh Bapak Mulyadi sebagai mandor perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa, dibawah ini:

“Dengan sistem penjuln piutang atau kredit yang perusahaan lakukan selain dapat meningkatkan daya beli masyarakat dan mempertahankan pelanggan, kami juga memiliki banyak risiko, salah satunya yaitu pada saat pelanggan atau konsumen telat dalam pembayarannya meskipun sudah jatuh tempo dengan waktu yang telah disepakati, bahkan kadang ada pelanggan atau konsumen yang lupa tidak membayar kekurangan piutangnya sehingga menyebabkan kerugian dan membuat produksi terhenti atau tersendat”³.

Dari segi perusahaan, melakukan penjualan secara kredit memiliki tingkat risiko yang tinggi, yaitu ketika pelanggan membeli produk secara piutang atau kredit maka perusahaan harus melakukan proses penagihan sebaik mungkin, agar dapat mengurangi risiko hilangnya piutang akibat lalainya pelanggan dalam melunasi hutang-hutangnya.

Kemudian proses manajemen piutang pada UD. Artha Sentosa ditandai oleh kegiatan penyiapan dokumen-dokumen penjualan (seperti surat tanda penjualan) penerbitan *invoice*, hingga dilaksanakan kegiatan penagihan piutang kepada pelanggan. Dalam pelaksanaan penagihan piutang, terkadang sering menghadapi beberapa kendala yang berasal dari pihak pelanggan misalnya kelalaian pelanggan dalam membayar hutangnya ataupun keterlambatan pelanggan membayar hutang sesuai waktu jatuh tempo. Selain itu, juga terdapat beberapa kendala yang berasal dari perusahaan seperti personil yang sangat terbatas dalam hal proses penagihan piutang, dan faktor-faktor yang berasal dari internal perusahaan.

³ Wawancara dengan bapak Mulyadi, sebagai Mandor Tepung Tapioka, pada tanggal 15 Agustus 2017.

Selanjutnya output atau keluaran dari manajemen piutang pada UD. Artha Sentosa yaitu besarnya jumlah piutang yang dimiliki perusahaan akan mempengaruhi efektivitas arus kas, sehingga operasional perusahaan akan tersendat.

Selain memiliki resiko tertundanya penerimaan kas, penjualan secara kredit juga berdampak di stok gudang di pabrik, karena minimnya modal untuk membeli bahan setengah jadi berupa tepung yang masih basah (Bacem) dari pengepul atau petani-petani di daerah ngemplak margoyoso untuk di proses kembali menjadi bahan jadi berupa tepung tapioka kering. Sesuai dengan yang di katakan Bapak Mulyadi mandor tepung tapioka, tentang dampak penjualan secara kredit di stok gudang yaitu :

“Dampak penjualan secara kredit sebenarnya paling besar itu terjadi di stok gudang, karena untuk perputaran adanya transaksi jual beli produk harus ada stok yang mumpuni (mencukupi) agar bisa terjadinya transaksi penjualan produk terhadap pembeli. Sedangkan penjualan secara kredit salah satunya beresiko tertundanya penerimaan kas, sehingga berdampak minimnya modal untuk membeli bahan setengah jadi berupa tepung yang masih basah (Bacem) dari pengepul atau petani-petani di daerah ngemplak margoyoso untuk di proses kembali menjadi bahan jadi berupa tepung tapioka kering”⁴.

Penjualan secara kredit ini mempunyai pengaruh besar terhadap stok gudang, jika stok gudang habis maka perusahaan tidak bisa melakukan perputaran penjualan karena kekurangan modal untuk melakukan produksi dan pembelian barang setengah jadi sehingga membuat tersendatnya proses jual beli. Untuk mengatasi dampak tersebut bapak Mulyadi menjelaskan sebagai berikut:

”Untuk mengatasi minimnya modal dalam pembelian (kulakan) produk setengah jadi sesuai musyawarah para pengepul dan petani-petani tepung tapioka yang masih basah (bacem) atau setengah jadi di daerah ngemplak Margoyoso

⁴ Wawancara dengan bapak Mulyadi, sebagai Mandor Tepung Tapioka, pada tanggal 15 Agustus 2017

yaitu pembayaran secara cash dengan type tepung yang harga standar, dan pembayaran kredit dengan type yang harga tinggi, istilahnya kalau mau menjual ke perusahaan dengan harga yang tinggi pembayarannya secara kredit, dan kalau mau menjual dengan harga standart pembayaran secara cash”.⁵

Dari penjelasan diatas, untuk mengatasi mininya modal dan stok gudang perusahaan melakukan kerja sama dengan petani-petani kecil yang memiliki usaha penjualan barang setengah jadi dengan kesepakatan sitem pembyaran secara cash dengan type tepung yang harga standar, dan pembayaran kredit dengan type tepung yang harga tinggi.

2. Deskripsi data tentang Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang Piutang Dagang pada Perusahaan Industri Tepung Tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati

Pada UD. Artha Sentosa terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya jumlah piutang, yaitu volume penjualan secara kredit atau piutang, ketentuan pembatasan kredit, dan kebijakan dalam penagihan piutang.

a. Volume Penjualan Kredit

Pada UD. Artha Sentosa merupakan perusahaan manufaktur yang sebagian besar kegiatan bisnisnya adalah penjualan secara kredit. Perusahaan selalu mengupayakan untuk dapat meningkatkan penjualan di setiap tahunnya. Ketika perusahaan memutuskan untuk melakukan peningkatan penjualan, maka hal ini akan berdampak pada divisi-divisi perusahaan terkait.

Divisi yang paling terkait adalah divisi *marketing*, karena divisi tersebut sangat mempengaruhi besar kecilnya kegiatan penjualan yang dilakukan kepada konsumen. Divisi *marketing* mengupayakan untuk memberikan kepercayaan kepada pelanggan

⁵ Wawancara dengan bapak Mulyadi, sebagai Mandor Tepung Tapioka, pada tanggal 15 Agustus 2017

untuk membeli produk perusahaan lebih banyak lagi, atau mengupayakan pencarian konsumen baru untuk meningkatkan penjualan. Selanjutnya divisi *purchasing* dan divisi produksi yang juga memerlukan penyesuaian dalam hal peningkatan skala produksi untuk memenuhi keputusan meningkatkan penjualan.

“Sebenarnya sistem yang kami lakukan ini sudah dilakukan sejak dulu, walaupun pada dasarnya semua perusahaan dagang atau industri menginginkan penjualan secara cash, akan tetapi karena adanya keterbatasan daya beli masyarakat perusahaan melakukan penjualan secara kredit, dengan tujuan untuk menarik daya beli masyarakat dan meningkatkan pendapatan perusahaan. Selain itu, kami (para marketing) memiliki cara lain bagaimana agar masyarakat mau membeli produk kami dan bagaimana agar produk kami laku dipasaran, yaitu dengan sistem mengubah harga relatif lebih murah berdasarkan kualitas produk, adapun kualitas produk yang ada di perusahaan kami saat ini yaitu kualitas biasa dengan harga kurang lebih Rp. 3.050/kg. Kualitas sedang dengan harga kurang lebih Rp. 3200/kg, sedangkan kualitas bagus saat ini harga kurang lebih Rp.3600/kg, harga bisa berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kondisi pasar. Dengan menggunakan sistem mengubah harga relatif lebih murah berdasarkan kualitas produk yang diharapkan dapat meningkatkan daya beli masyarakat serta dapat mempertahankan pelanggan-pelanggan yang sudah ada”.⁶

Dengan melihat paparan diatas, besarnya volume penjualan kredit mempengaruhi piutang dagang pada perusahaan UD. Artha Sentosa karena dengan banyaknya penjualan secara kredit akan menarik pelanggan, sehingga meningkatkan penjualan.

b. Ketentuan Pembatasan Kredit

Pada saat perusahaan UD. Artha Sentosa melakukan penjualan secara kredit maka perusahaan memiliki ketentuan pembatasan pembayaran. Karena pembatasan kredit akan mempengaruhi berapa kas masuk dan kas keluar. Pada perusahaan UD. Artha Sentosa ini memiliki jangka waktu pembayaran yang cukup panjang, yaitu selama satu minggu sampai dengan satu bulan

⁶ Wawancara dengan Bapak Sunardi, sebagai Marketing, pada tanggal 15 Agustus 2017.

lebih. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Ahmad Pujiyanto berikut ini:

“kami juga memberikan jangka pembayaran yang cukup panjang, agar mempermudah pelanggan dalam sistem pembayarannya”.

“Sesuai peraturan perusahaan paling lama maksimal satu minggu sampai satu bulan, atau bahkan bisa lebih”.⁷

Dengan adanya pembatasan kredit ini perusahaan dapat memberikan waktu kepada pelanggan untuk melakukan pembayaran. Sehingga pelanggan dapat kembali lagi untuk membeli produk dari perusahaan UD. Artha Sentosa in.

c. Kebijakan dalam Penagihan Piutang

Proses penagihan piutang yang dilakukan akan berdampak pada besarnya perolehan piutang perusahaan. Proses penagihan yang dilakukan biasanya terfokus pada jumlah piutang yang telah melewati masa jatuh tempo, sehingga perusahaan berupaya untuk menyelamatkan piutangnya agar muncul piutang tak tertagih. Pada UD. Artha sentosa usaha penagihan yang dilakukan berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

“kebijakan perusahaan dalam menangani kendala macetnya pembayaran piutang yaitu dengan menghubungi pihak yang memiliki piutang dengan via telepon terlebih dahulu, lalu konfirmasi kapan pembayarannya dan jika tidak ada respon kami kirim surat, kalau masih tidak ada respon lagi ya terpaksa kami datang langsung.”⁸

Secara teknis UD. Artha Sentosa telah melakukan prosedur penagihan yang telah ditetapkan. Namun dalam pelaksanaannya perusahaan mengalami beberapa kendala, terutama kendala yang berasal dari pelanggan seperti lalai dalam melunasi hutang yang telah lalai melunasi hutang, sengaja memperlambat dalam melunasi

⁷ Wawancara dengan Bapak Ahmad Pujiyanto A.md, sebagai Sekretaris, pada tanggal 10 Agustus 2017.

⁸ Wawancara dengan Bapak Ahmad Pujiyanto A.md, sebagai Sekretaris, pada tanggal 10 Agustus 2017.

hutang karena alasan-alasan tertentu dan sebagainya. Hal ini disebabkan oleh sifat pelanggan yang terkadang kurang memperhatikan etika-etika dalam melunasi hutang.

3. Deskripsi data tentang Pengendalian Piutang Dagang dalam Meningkatkan Efektivitas Arus Kas pada Perusahaan Industri Tepung Tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati

Perusahaan UD. Artha Sentosa memiliki piutang yang cukup besar, karena kas masuk dan kas keluar tidak seimbang. Hal ini menjadi pokok perhatian bagi perusahaan, karena piutang adalah salah satu akun yang cukup besar dalam mempengaruhi pemasukan atau *inflow* perusahaan, sehingga ketika perusahaan tidak mampu mengelola dan mengendalikan piutangnya dengan baik maka akan berdampak pada munculnya piutang tak tertagih. Seperti yang dijelaskan Bapak Ahmad Pujiyanto berikut ini:

“kebijakan perusahaan dalam menangani kendala macetnya pembayaran piutang yaitu dengan menghubungi pihak yang memiliki piutang dengan via telepon terlebih dahulu, lalu konfirmasi kapan pembayarannya dan jika tidak ada respon kami kirim surat, kalau masih tidak ada respon lagi ya terpaksa kami datang langsung”.

Perusahaan menggunakan cara tersebut untuk menangani kendala macetnya piutang agar dapat dikendalikan, akan tetapi selain itu perusahaan juga memiliki cara lain yaitu seperti yang dijelaskan oleh Bapak Mulyadi berikut ini:

“Cara untuk mengatasi minimnya modal dalam yaitu melakukan pembelian (kulakan) produk setengah jadi sesuai dengan para pengepul dan petani-petani tepung tapioka yang masih basah (bacem) atau setengah jadi dari daerah ngemplak Margoyoso”.

“Di perusahaan ini selain memproduksi tepung juga mengolah hasil limbah dari hasil pembuatan tepung yaitu tepung ongkok dan ampas basah. Tepung ongkok merupakan limbah yang dikering lalu diproses menggunakan mesin penghalus, yang biasanya digunakan untuk industri obat nyamuk, industri saus,

kecap, dan lainnya. Sedangkan ampas basah merupakan limbah dari yang masih basah, yang hasilnya digunakan untuk pakan ternak seperti, sapi, kerbau, kambing dan lainnya. Dari hasil limbah-limbah tersebut akan menghasilkan pendapatan pemasukan cash atau tunai yang bisa digunakan untuk melakukan produksi lagi, meskipun tidak banyak tetapi proses produksi masih berjalan.”

Laporan keuangan atau aliran arus kas merupakan suatu laporan yang digunakan perusahaan untuk mengetahui aliran masuk dan aliran keluar uang (kas) perusahaan. Laporan ini menyampaikan informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran kas selama suatu periode tertentu. Pada penelitian ini hanya fokus pada akhir tahun 2016 yaitu dari bulan Agustus sampai dengan Desember. Berikut ini merupakan aliran kas dari perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa pada bulan Agustus, September, Oktober, November dan Desember.

Tabel 4.1
Piutang Dagang Bulan Agustus
TEPUNG TAPIOKA

Pemasukan Cash		
NO	Nama	Jumlah
		(Rp)
1	Afif	37.600.000
2	Koh Fui	36.000.000
3	Herman	40.000.000
4	Huri	37.500.000
Total		151.100.000
Pemasukan Credit		
1	Koh Hendra	86.000.000
2	Koh Cong-Cong	68.400.000
3	Koh Cong-Cong	69.300.000
Total		223.700.000
		374.800.000

Tabel 4.2
Piutang Dagang Bulan September
Pemasukan Cash

NO	Nama	Jumlah
		(Rp)
1	Yiyin	42.000.000
2	Koh Endri	83.000.000
3	Kolim	38.000.000
4	Cipta Paperia	62.400.000
5	Koh Yun	63.000.000
Total		288.400.000
Pemasukan Credit		
1	Afif	34.425.000
2	Koh Yun	64.800.000
3	Endri	79.000.000
4	Cong-Cong	64.800.000
Total		243.025.000
		531.425.000

Tabel 4.3
Piutang Dagang Bulan Oktober
Pemasukan Cash

NO	Nama	Jumlah
		(Rp)
1	Koh Koyun	58.070.000
2	Itung	23.000.000
3	Kolim	31.950.000
4	Lina	11.100.000
5	Pt. Mutiara	7.800.000
Total		131.920.000
Pemasukan Credit		
1	Koh Yiyin	72.000.000
2	Koh Yin Yin	34.700.000
3	Koh Yin Yin	53.800.000
Total		160.500.000
		292.420.000

Tabel 4.4
Piutang Dagang Bulan November
Pemasukan Cash

NO	Nama	Jumlah
		(Rp)
1	Kolim	31.050.000
2	Koh Koyun	54.000.000
3	Koh Yin Yin	32.400.000
Total		117.450.000
Pemasukan Credit		
1	Lina	35.000.000
2	Kolim	53.050.000
3	Kolim	40.800.000
Total		128.850.000
		246.300.000

Tabel 4.5
Piutang Dagang Bulan Desember
Pemasukan Cash

NO	Nama	Jumlah
		(Rp)
1	Koh Koyun	78.070.000
2	Itung	21.000.000
3	Pt. Mutiara	9.800.000
Total		108.870.000
Pemasukan Credit		
1	Koh Yiyin	71.000.000
2	Kolim	69.700.000
3	Lina	73.800.000
Total		214.500.000
		323.370.000

Tabel 4.6
LAPORAN PENGELUARAN PABRIK

Bln

Agustus

No	Item Pengeluaran	Rp
1	Operasional Gudang	Rp 6.400.000
2	Ongkos Transportasi	Rp 4.800.000
3	Bon Supir	Rp 4.000.000
4	Gaji Mandor Tepung	Rp 3.500.000
5	Gaji Marketing Tepung	Rp 2.600.000

6	Pengeluaran Produksi	Rp	328.000.000
7	Lain-Lain	Rp	10.000.000
	Jumlah	Rp	359.300.000

Bln **September**

No	Item Pengeluaran		Rp
1	Operasional Gudang	Rp	7.200.000
2	Ongkos Transporttasi	Rp	5.200.000
3	Bon Supir	Rp	4.000.000
4	Gaji Mandor Tepung	Rp	3.500.000
5	Gaji Marketing Tepung	Rp	2.500.000
6	Pengeluaran Produksi	Rp	258.732.000
7	Lain-Lain	Rp	7.000.000
	Jumlah	Rp	288.132.000

Bln **Oktober**

No	Item Pengeluaran		Rp
1	Operasional Gudang	Rp	9.159.300
2	Ongkos Transporttasi	Rp	11.651.950
3	Bon Supir	Rp	3.500.000
4	Gaji Mandor Tepung	Rp	3.700.000
5	Gaji Marketing Tepung	Rp	2.700.000
6	Pengeluaran Produksi	Rp	171.372.000
7	Lain-Lain	Rp	7.000.000
	Jumlah	Rp	209.083.250

Bln **November**

No	Item Pengeluaran		Rp
1	Operasional Gudang	Rp	7.200.000
2	Ongkos Transporttasi	Rp	8.662.000
3	Bon Supir	Rp	4.000.000
4	Gaji Mandor Tepung	Rp	3.200.000
5	Gaji Marketing Tepung	Rp	2.500.000
6	Pengeluaran Produksi	Rp	207.900.000
7	Lain-Lain	Rp	7.000.000
	Jumlah	Rp	240.462.000

Bln **Desember**

No	Item Pengeluaran	Rp
1	Operasional Gudang	Rp 16.909.800
2	Ongkos Transportasi	Rp 12.682.350
3	Bon Supir	Rp 4.500.000
4	Gaji Mandor Tepung	Rp 3.500.000
5	Gaji Marketing Tepung	Rp 2.600.000
6	Pengeluaran Produksi	Rp 304.376.400
7	Lain-Lain	Rp 8.500.000
	Jumlah	Rp 353.068.550

C. Pembahasan

1. Analisis data tentang Sistem Manajemen Piutang Piutang Dagang pada Perusahaan Industri Tepung Tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati

Menurut pendapat Zulian Yamit dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Keuangan” piutang timbul akibat perusahaan menjual barangnya secara kredit. Kredit perdagangan akan menimbulkan pos aktiva piutang dagang (*account receivable*). Makin panjang jangka waktu pembayaran piutang atau lebih lama dari periode normal akan menaikkan jangka waktu penagihan, dan akibatnya adalah makin besarnya jumlah investasi dalam piutang dagang. Hal ini menunjukkan bahwa betapa pentingnya manajemen piutang dan kebijaksanaan penagihannya.⁹

Menurut Pendapat Hery dalam bukunya yang berjudul “Akuntansi Keuangan Menengah” 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.¹⁰

⁹ Zulian Yamit, *Manajemen Keuangan*, Cetakan Kedua, Ekonisia, Yogyakarta, 2001, hal.131.

¹⁰ Hery, *Akuntansi Keuangan Menengah 1*, Bumi Aksara, Jakarta, hal. 291.

Menurut pendapat Siti Amarah dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Keuangan” 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.

Berdasarkan hasil wawancara yang kepada Bapak Sunardi selaku marketing penjualan tepung tapioka pada perusahaan UD. Artha Sentosa, bahwa sistem manajemen kredit ini sudah dilakukan sejak dahulu. Karena selain untuk mempertahankan pelanggan juga untuk menarik pelanggan yang baru. Meskipun pada dasarnya semua perusahaan dagang atau industri menginginkan penjualan secara cash, akan tetapi karena adanya keterbatasan daya beli masyarakat perusahaan melakukan penjualan secara kredit, dengan tujuan untuk menarik daya beli masyarakat dan meningkatkan pendapatan perusahaan.

Menurut pendapat Siti Amarah dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Keuangan” transaksi piutang dagang terjadi akibat perusahaan menjual produknya secara kredit. Tujuan penjualan kredit adalah untuk meningkatkan volume penjualan. Jika volume penjualan meningkat, diharapkan keuntungan akan meningkat.¹¹

Berdasarkan teori dan hasil wawancara, sistem manajemen piutang yang ada di perusahaan ada 3(tiga) sistem yaitu pertama *input* (masukan), yang di tandai dengan penjualan secara kredit untuk meningkatkan pendapatan kas dan menarik daya beli masyarakat, selain itu ada juga penjualan secara cash. Kedua *Process* Pelayanan terhadap konsumen dan sistem jangka pembayaran, dalam hal ini selain melakukan penjualan secara kredit perusahaan juga memberikan pelayanan semaksimal mungkin terhadap pelanggan karena dengan melakukan pelayanan yang baik dan memuaskan akan lebih mudah diingat dan memberikan citra yang baik pada pelanggan, dengan begitu

¹¹ Siti Amarah, *Manajemen Keuangan*, STAIN, kodus, 2008, hal. 89

pelanggan tidak akan kecewa dan kembali lagi untuk membeli produk di perusahaan UD. Artha Sentosa. Selain itu, perusahaan juga memberikan jangka pembayaran yang cukup panjang, agar mempermudah pelanggan dalam sistem pembayarannya yaitu 1 minggu sampai satu bulan. Ketiga Pengeluaran Produk atau Barang, produk yang kami keluarkan ini mengutamakan kualitas dengan tiga tipe, yaitu kualitas biasa seang dan bagus.

2. Analisis data tentang Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang Dagang pada Perusahaan Industri Tepung Tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati

Menurut pendapat Siti Amarah “Manajemen Keuangan” ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang, yaitu sebagai berikut:¹²

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

UD. Artha Sentosa merupakan perusahaan perorangan yang sebagian besar sistem penjualannya secara kredit. Perusahaan berupaya meningkatkan volume penjualan pada setiap tahunnya. Ketika perusahaan memutuskan untuk meningkatkan penjualan maka hal ini akan dilakukan oleh bagian marketing yang merupakan pihak yang mempengaruhi besar kecilnya kegiatan penjualan yang dilakukan konsumen. Dalam melakukan penjualan pihak marketing mengupayakan untuk memberikan kepercayaan

¹² *Ibid*, hal. 90-91.

¹³ Setia Mulyawan, *Manajemen Keuangan*, Putaka Setia, Bandung, 2015, hal. 213

kepada pelanggan untuk membeli produk perusahaan lebih banyak lagi, atau mengupayakan pencarian konsumen baru untuk meningkatkan penjualan. Dengan sistem penjualan secara kredit maka akan meningkatkan jumlah pembeli atau *supplier*, sehingga semakin besar penjualan kredit maka semakin besar pula piutang dagang yang diperoleh perusahaan.

Dari hasil wawancara kepada pihak marketing, mereka memiliki cara bagaimana agar masyarakat mau membeli produk pada perusahaan UD. Artha Sentosa dan bagaimana agar produk tersebut laku dipasaran sehingga dapat meningkatkan volume penjualan, yaitu dengan sistem mengubah harga relatif lebih murah berdasarkan kualitas produk, adapun kualitas produk yang ada di perusahaan kami saat ini yaitu kualitas biasa dengan harga kurang lebih Rp. 3.050/kg. Kualitas sedang dengan harga kurang lebih Rp. 3200/kg, sedangkan kualitas bagus saat ini harga kurang lebih Rp.3600/kg, harga bisa berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kondisi pasar. Dengan menggunakan sistem mengubah harga relatif lebih murah berdasarkan kualitas produk yang diharapkan dapat meningkatkan daya beli masyarakat serta dapat mempertahankan pelanggan-pelanggan yang sudah ada”.¹⁴

Berdasarkan dari hasil wawancara dan teori, perusahaan harus meningkatkan menyediakan investasi yang besar untuk menjual produknya secara kredit agar bisa meningkatkan volume penjualan.

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,

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Sunardi, sebagai Marketing, pada tanggal 15 Agustus 2017.

semakin lama pengambilan piutang dan jumlah piutang akan lebih besar. Dari hasil wawancara dengan Bapak Sunardi selaku marketing penjualan tepung menyatakan bahwa, perusahaan UD. Artha Sentosa merupakan perusahaan tidak memiliki kriteria atau syarat tertentu, perusahaan melakukan penjualan dengan sistem saling percaya satu sama lain karena sistem ini sudah terjadi dan diterapkan sejak awal berdirinya perusahaan. Jadi perusahaan tidak menerapkan kriteria atau syarat tertentu karena akan mempersulit pelanggan karena banyaknya persaingan didaerah itu sendiri”¹⁵

Dari hasil teori dan wawancara diatas, sebaiknya UD. Artha Sentosa menggunakan perjanjian secara tertulis, apabila pihak yang berhutang lalai dan sulit bekerjasama dalam melakukan pembayarannya maka dapat menuntut secara hukum karena sudah adanya perjanjian tersebut, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian akibat telatnya pembayaran.

c. Ketentuan Pembatasan Kredit

Menurut pendapat Setia Mulyawan dalam bukunya "Manajemen Keuangan" 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.¹⁶

Penetapan ketentuan atau batas waktu pembayaran kredit pada UD. Artha Sentosa yaitu selama satu minggu sampai dengan satu bulan. Akan tetapi karena adanya sistem saling percaya kadang banyak yang melebihi batas tempo sampai satu tahun lebih bahkan ada yang lupa atau tidak membayar piutang tersebut selama bertahun-tahun sehingga menyebabkan kerugian dan pembengkakan modal.. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Ahmad Pujianto selaku sekretaris dari perusahaan UD. Artha

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Sunardi, sebagai Marketing, pada tanggal 15 Agustus 2017.

¹⁶ Setia Mulyawan, 2015, *Op, Cit.*, hal. 213.

Sentosa, bahwa batas waktu yang diberikan kurang lebih satu minggu sampai satu bulan, sesuai dengan peraturan perusahaan.

Dari hasil teori dan wawancara, sistem pembatasan ketentuan kredit pada Perusahaan UD. Artha Sentosa ini kurang efektif karena waktu batasan waktunya kurang pasti dan pembyarannya bisa ditunda-tunda oleh pelanggan. Jadi, sebaiknya perusahaan memberikan ketetapan pembatasan waktu yang pasti dan tertulis agar pelanggan tidak lalai sehingga pembayarannya tidak melebihi batasan-batasan waktu yang telah disepakati.

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 menyeter pembyaran hutang tepat waktu. Kebijakan ini ditempuh dengan cara:

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

Proses penagihan piutang yang dilakukan UD. Artha Sentosa biasanya terfokus pada jumlah piutang yang telah melewati masa jatuh tempo, agar tidak muncul piutang yang tak tertagih. Pada proses penagihannya biasanya melalui telepon sampai mengirim surat penagihan kepada pihak pelanggan yang melalukan piutang, jika perusahaan sudah mengirim surat penagihan tetapi pelanggan masih belum membayar atau melunasi hutangnya maka perusahaan melakukan penagihan secara langsung dengan cara mendatangi pihak atau pelanggan yang memiliki piutang. Seperti hasil wawancara dari Bapak Ahmad Pujianto, menyatakan bahwa kebijakan perusahaan dalam menangani kendala macetnya

pembayaran piutang yaitu dengan menghubungi pihak yang memiliki piutang dengan via telepon terlebih dahulu, lalu konfirmasi kapan pembayarannya dan jika tidak ada respon kami kirim surat, kalau masih tidak ada respon lagi ya terpaksa kami datang langsung.

Jadi kebijakan dalam penagihan dalam teori maupun dari hasil wawancara sama-sama menggunakan cara aktif maupun pasif, yaitu dengan memberikan peringatan-peringatan kepada pelanggan yang memiliki hutang.

e. Tipe Pelanggan

Sebagian pelanggan mempunyai kebiasaan membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount*, sedangkan sebagian lagi tidak. Perbedaan cara pembayaran ini tergantung kepada penilaian mereka terhadap kedua alternatif tersebut untuk mencari yang terbaik dan yang paling menguntungkan.

Tipe pelanggan merupakan suatu hal yang harus diketahui oleh perusahaan, karena pelanggan atau konsumen harus memiliki bonafiditas, kredibilitas, dan integritas yang baik, apakah pelanggan merupakan perorangan atau badan usaha resmi atau berbadan hukum, dan pelanggan memiliki kemampuan untuk membayar segala transaksi penjualan.

Perusahaan industri tepung tapioka UD. Artha Sentosa tidak memiliki tipe pelanggan, karena pelanggan pada perusahaan kadang ada yang memiliki hubungan dekat dengan pemilik atau saling percaya maka perusahaan memberikan kelonggaran dalam pembayaran piutangnya, sehingga banyak piutang-piutang yang belum dibayarkan atau terlambat melunasi hutangnya. Hal ini akan berdampak pada perolehan piutang perusahaan. Jadi perusahaan harus memiliki pertimbangan dalam memilih pelanggan.

3. Analisis data tentang Pengendalian Piutang Dagang dalam Meningkatkan Efektivitas Arus Kas pada Perusahaan Industri Tepung Tapioka UD. Artha Sentosa Ngemplak Margoyoso Pati

Sejumlah teknik pengumpulan piutang untuk mengendalikan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan. Adapun proses yang dilakukan oleh pihak perusahaan yakni¹⁷:

a. Melalui Surat

Teknik ini dilakukan bilamana pembayaran hutang pelanggan dari pelanggan sudah lewat beberapa hari dari waktu yang telah ditentukan tetapi dilakukan pembayaran.

b. Melalui Telepon

Teknik ini dilakukan sebagai tindak lanjut dari teknik sebelumnya, yaitu apabila setelah pengiriman surat terguan ternyata tagihan masih belum dibayarkan.

c. Kunjungan Personal

Kunjungan personal yaitu dengan cara melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat pelanggan.

d. Tindakan-tindakan Hukum

Teknik ini yang paling akhir dilakukan apabila ternyata pelanggan tidak menunjukkan itikad baik untuk melaksanakan kewajiban membayar hutangnya.

Dari hasil wawancara dengan sekretaris perusahaan UD. Artha Sentosa menyatakan, bahwa kebijakan perusahaan dalam menangani kendala macetnya pembayaran piutang yaitu dengan menghubungi pihak yang memiliki piutang dengan via telepon terlebih dahulu, lalu konfirmasi kapan pembayarannya dan jika tidak ada respon kami kirim

¹⁷ Lukman Syamsuddin, *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2011, hal. 272.

surat, kalau masih tidak ada respon lagi ya terpaksa kami datangi langsung. Selain itu, perusahaan juga memiliki solusi lain dalam mengendalikan piutang dagangnya yaitu dengan cara melakukan kerja sama kepada para petani-petani yang ada di sekitar margoyoso dan menjual ampas dari limbah tepung tapioka untuk dijadikan modal melakukan produksi lagi. Pengendalian piutang dari perusahaan ini mengedepankan penagihan pada pelanggan-pelanggan yang melakukan piutang, sesuai dengan teori yang ada dan dari hasil wawancara yang telah dilakukan.

Dari hasil penelitian pada akhir bulan dan akhir bulan, yaitu pada bulan Agustus, September, Oktober, November dan Desember total piutangnya adalah:

Tabel 4.7
Total Piutang

	Bulan	Piutang
1	Agustus	223.700.000
2	September	243.025.000
3	Oktober	160.500.000
4	November	128.850.000
5	Desember	214.500.000
	Total Piutang	991.575.000

Tabel 4.8
Pembayaran Cash dan Kredit

No	Bulan	Nama	Tanggal Pembelian	Tanggal Pelunasan	Pembayaran	
					Cash	Kredit
1.	Agustus	Afif	02- 08- 2016	08- 08- 2016	37.600.000	-
		Koh Fui	10- 08- 2016	17- 08- 2016	36.000.000	-
		Herman	14- 08- 2016	21- 08- 2016	40.000.000	-
		Huri	16- 08- 2016	23- 08- 2016	37.500.000	-
		Koh Hendra	24- 08- 2016	28- 09- 2016	-	86.000.000
		Koh Cong-Cong	28- 08- 2016	07- 10- 2016	-	68.400.000
		Koh Cong-Cong	31- 08- 2016	15- 10- 2016	-	69.300.000
2.	September	Yiyin	01- 09- 2016	01- 09- 2016	42.000.000	-
		Koh Endri	05- 09- 2016	19- 09- 2016	83.000.000	-

		Afif	07- 09- 2016	14-10- 2016	-	34.425.000
		Cipta Paperia	18- 09- 2016	20- 09- 2016	62.400.000	-
		Kolim	18- 09- 2016	19- 09- 2016	38.000.000	-
		Koh Yun	20- 09- 2016	27-10- 2016	-	64.800.000
		Endri	21- 09-2016	27-10- 2016	-	79.000.000
		Cong-Cong	21- 09- 2016	30-10- 2016	-	64.800.000
		Koh Yun	25- 09- 2016	03-10- 2016	63.000.000	-
3.	Oktober	Koh Koyun	04- 10- 2016	04-10- 2016	58.070.000	-
		Itung	05- 10- 2016	05- 10-2016	23.000.000	-
		Kolim	05- 10- 2016	05- 10-2016	31.950.000	-
		Lina	07- 10- 2016	07-10- 2016	11.100.000	-
		Pt. Mutiara	09- 10- 2016	09- 10- 2016	7.800.000	-
		Koh Yiyin	15- 10- 2016	20- 11- 2016	-	72.000.000
		Koh Yin Yin	26- 10- 2016	30- 11- 2016	-	34.700.000
		Koh Yin Yin	29- 10- 2016	03- 12- 2016	-	53.800.000
4.	November	Kolim	03- 11- 2016	03- 11- 2016	31.050.000	-
		Lina	17- 11- 2016	17- 11- 2016	35.000.000	-
		Koh Koyun	24- 11- 2016	02- 12- 2016	-	54.000.000
		Koh Yin Yin	24- 11- 2016	03- 12- 2016	-	32.400.000
		Kolim	25- 11- 2016	15- 12- 2016	-	53.050.000
		Kolim	28- 11- 2016	19- 12- 2016	-	40.800.000
5.	Desember	Koh Koyun	03- 12- 2016	04- 12- 2016	78.070.000	-
		Itung	05- 12- 2016	05- 12- 2016	21.000.000	-
		Pt. Mutiara	10- 12- 2016	15- 12- 2016	9.800.000	-
		Koh Yiyin	11- 12- 2016	02- 01- 2017	-	71.000.000
		Kolim	20- 12- 2016	19- 12- 2017	-	69.700.000
		Lina	28- 12- 2016	05- 01- 2017	-	73.800.000

Kesimpulan dari tabel diatas UD. Artha Sentosa mengalami pembekakan piutang dagangnya pada bulan September yaitu sebesar Rp 243.025.000. Sehingga pengendalian piutang dagang dalam meningkatkan efektivitas arus kas kurang optimal yang berdampak tersendatnya proses produksi. Jadi untuk menangani hal tersebut UD. Artha Sentosa memiliki solusi dengan mengolah limbah dari hasil pembuatan tepung, yaitu tepung onggok dan ampas basah. Tepung onggok merupakan limbah yang dikering lalu diproses menggunakan

mesin penghalus, yang biasanya digunakan untuk industri obat nyamuk, industri saus, kecap, dan lainnya. Sedangkan ampas basah merupakan limbah dari yang masih basah, yang hasilnya digunakan untuk pakan ternak seperti, sapi, kerbau, kambing dan lainnya. Dari hasil limbah-limbah tersebut akan menghasilkan pendapatan pemasukan cash atau tunai yang bisa digunakan untuk melakukan produksi lagi, meskipun tidak banyak tetapi proses produksi masih berjalan.

Perusahaan UD. Artha Sentosa sebaiknya: 1) membuat surat pernyataan pembayaran kepada semua konsumen agar tidak muncul piutang tak tertagih, 2) seharusnya perusahaan memberikan denda terhadap konsumen atau pelanggan yang terlambat melakukan pembayaran, 3) membuat batasan waktu, agar piutang tidak melewati batas jatuh tempo, 4) perusahaan sebaiknya mempercepat dan mempertegas dalam penagihan piutangnya. Karena dengan mengandalkan hasil dari pengolahan limbah-limbah tepung, hanya dapat membuat proses produksi tetap berjalan, sehingga cara tersebut masih kurang efektif dalam mengendalikan arus kas.

