

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan salah satu bentuk kesatuan kerja dalam kegiatan perekonomian yang memanfaatkan faktor-faktor produksi dalam mencapai suatu tujuan tertentu. Tujuan utama dari perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan perkembangan perusahaan dalam jangka panjang. Laba yang optimal ini dapat diperoleh dengan adanya efisiensi dalam perencanaan dan pengendalian penggunaan faktor-faktor produksi yang ada. Guna mendukung tujuan tersebut dibutuhkan evaluasi manajemen yang kompeten di bidangnya.

Kondisi yang kompetitif seperti sekarang ini perusahaan dituntut untuk lebih mampu menggunakan sumber-sumber dananya secara efektif dan seefisien mungkin. Untuk itu diperlukan suatu cara dalam pencapaian tujuan perusahaan baik dalam jangka pendek maupun panjang guna mempertahankan kontinuitas usahanya.

Salah satu upaya untuk mempertahankan kontinuitas usaha dari kegiatan operasional tersebut adalah dengan jalan melakukan kebijakan penjualan atas produknya secara kredit kepada para pelanggan. Ini dilakukan untuk menarik minat dan perhatian konsumen sebanyak mungkin. Akan tetapi pemberian kredit yang kurang bijaksana dapat mengganggu aktivitas perusahaan sebagai akibat banyaknya modal kerja yang tertanam dalam piutang dagang.



Mengingat piutang dagang adalah merupakan salah satu unsur modal kerja yang sangat penting didalam melaksanakan aktivitas perusahaan, maka manajemen perusahaan perlu menaruh perhatian agar perkiraan piutang dapat direncanakan seefektif mungkin. Apalagi kebanyakan debitur saat ini lebih suka membeli barang-barang dagangannya dengan cara kredit. Kondisi seperti inilah yang dapat mengakibatkan terjadinya penumpukan piutang dan secara langsung mempengaruhi aktifitas perusahaan. Pentingnya pengembangan teknik-teknik pengendalian terhadap piutang dagang akan mengakibatkan lebih terjaminnya tingkat likuiditas perusahaan dan modal kerja dapat dinaikkan.

Oleh karena itu maka peneliti ingin menelaah lebih jauh tentang efektifitas pengelolaan piutang guna meningkatkan modal kerja yang ada pada perusahaan percetakan PT. Kawan Kita di Surabaya.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan masalah sebagai berikut “Bagaimanakah cara mengefektifkan pengelolaan piutang dagang guna peningkatan modal kerja pada PT. KAWAN KITA?”

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui cara pengelolaan piutang dagang yang efektif pada **PT. KAWAN KITA** sehingga dapat meningkatkan modal kerja.



1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, hasil penelitian ini dapat digunakan untuk menambah wawasan, pengetahuan serta pengalaman terutama masalah pengelolaan piutang dagang.
2. Bagi perusahaan, hasil penelitian yang penulis lakukan diharapkan dapat membantu dalam mengefektifkan pengelolaan piutang dagang sehingga dapat mengamankan modal kerja perusahaan.
3. Bagi universitas, diharapkan tulisan ini dapat bermanfaat sebagai masukan untuk menambah wawasan mahasiswa.

1.5 Sistematika Penyusunan Skripsi

Agar dicapai suatu susunan skripsi yang baik dan mudah dimengerti oleh pembaca, maka sistematika penulisan skripsi ini disusun sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penyusunan skripsi.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan tentang teori-teori pendukung yang terkait dengan masalah yang dihadapi dalam penelitian ini.



BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang rancangan penelitian, definisi operasional, jenis dan sumber data, prosedur pengumpulan data serta teknis analisis data.

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang gambaran umum perusahaan, deskripsi penelitian dan pembahasan.

BAB V : SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi mengenai simpulan dan saran-saran yang diharapkan dapat berguna bagi perusahaan sebagai bahan masukan untuk pengembangan lebih lanjut.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Tinjauan Teoritis Tentang Modal Kerja

1. Pengertian Tentang Modal Kerja

Berbicara tentang modal kerja tidak dapat terlepas dari segala aktifitas kegiatan perusahaan. “Ada tiga konsep tentang modal kerja yaitu konsep kuantitatif, konsep kualitatif dan konsep fungsional” (Munawir, 2002 : 98). Yang pertama, menurut konsep kuantitatif. Konsep ini menitikberatkan pada kuantitas yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan perusahaan dalam membiayai setiap kegiatan operasionalnya yang bersifat rutin. Jadi menurut konsep ini, modal kerja adalah keseluruhan jumlah aktiva lancar yang berwujud dan sering disebut modal kerja bruto (*gross working capital*).

Yang kedua, dalam konsep kualitatif. Konsep ini menitikberatkan pada kualitas modal kerja. Besarnya modal kerja adalah sejumlah dana yang tertanam dalam aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan atau sudah dikurangi dengan besarnya hutang lancar. Jadi modal kerja disini adalah kelebihan aktiva lancar diatas hutang lancar dan sering disebut modal kerja netto (*net working capital*). Kelebihan ini menunjukkan kemungkinan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar daripada hutang lancar yang menunjukkan tingkat keamanan bagi kreditur dalam jangka waktu pendek



serta menjamin kelangsungan usaha dimasa yang akan datang dan kemampuan perusahaan untuk memperoleh tambahan pinjaman jangka pendek dengan jaminan aktiva lancarnya.

Yang ketiga, menurut konsep fungsional pengertian modal kerja adalah setiap dana yang dikerjakan atau digunakan dalam semua kegiatan operasional perusahaan untuk menghasilkan pendapatan. Ada sebagian dana yang digunakan dalam suatu periode akuntansi tertentu yang seluruhnya langsung menghasilkan pendapatan bagi periode tersebut (*current income*) dan ada sebagian dana yang juga digunakan selama periode tersebut tetapi tidak seluruhnya digunakan untuk menghasilkan *current income*.

2. Manfaat Modal Kerja

Untuk keberhasilan suatu usaha diperlukan sejumlah modal kerja yang cukup. Dalam arti harus mampu membiayai semua pengeluaran atau kegiatan operasional perusahaan sehari-hari. Dengan tersedianya modal kerja yang cukup disamping menguntungkan perusahaan juga memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara efisien serta memberikan beberapa manfaat lain. Pertama, melindungi perusahaan terhadap krisis modal. Kedua, untuk dapat membayar kewajiban. Ketiga, untuk memiliki persediaan yang cukup. Keempat, perusahaan dapat beroperasi dengan lebih efisien. Kelima, untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan.

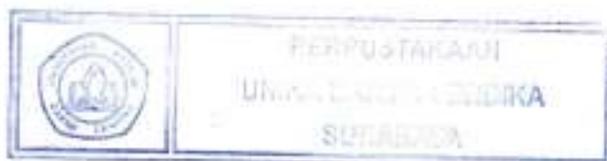


3. Jenis – jenis Modal Kerja

Menurut Sartono (2006 : 80) pada dasarnya modal kerja terdiri dari 2 bagian pokok yaitu modal kerja permanen dan modal kerja variabel.

Untuk lebih jelasnya dapat diuraikan di bawah ini :

- a) Modal kerja permanen yaitu sejumlah modal kerja minimal yang harus tetap ada dalam perusahaan untuk dapat melaksanakan seluruh kegiatan operasionalnya atau dengan kata lain sejumlah modal kerja yang secara terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha dalam perusahaan. Modal kerja permanen dibedakan menjadi dua yaitu modal kerja primer dan modal kerja normal. Modal kerja primer adalah modal kerja minimum yang harus tetap ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya. Sedangkan modal kerja normal adalah sejumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan kegiatan produksi pada kapasitas normal.
- b) Modal kerja variabel, yaitu modal kerja yang dibutuhkan saat-saat tertentu dengan jumlah yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan dalam suatu periode. Dalam modal kerja variabel juga dibedakan menjadi tiga yaitu modal kerja musiman, modal kerja siklus dan modal kerja darurat. Modal kerja musiman adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena disebabkan adanya perubahan musiman. modal kerja siklus adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena disebabkan oleh perubahan permintaan produk. Modal kerja darurat adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya.



4. Strategi Dasar Keuangan Perusahaan

Menurut **Ridwan (2003 : 194)** terdapat 3 strategi dasar keuangan perusahaan yaitu strategi keuangan agresif, strategi keuangan konservatif dan strategi keuangan pertukaran. Lebih lengkapnya akan diuraikan di bawah ini :

1. Strategi Keuangan Agresif

Strategi dimana perusahaan membiayai kebutuhan musiman dan sebagian dari kebutuhan tetapnya dengan dana jangka pendek dan sisanya merupakan kebutuhan permanen dengan dana jangka panjang.

2. Strategi Keuangan Konservatif

Strategi dimana perusahaan membiayai semua proyek yang memerlukan dana dengan menggunakan dana jangka panjang sedangkan pengeluaran yang darurat dan yang tidak diharapkan menggunakan dana jangka pendek

3. Strategi Keuangan Pertukaran

Strategi untuk menentukan pembiayaan campuran yang banyak digunakan selain strategi agresif dan strategi konservatif adalah dengan menggunakan strategi keuangan pertukaran yaitu strategi kompromi antara strategi agresif dan konservatif.



5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Modal Kerja

Untuk menentukan modal kerja yang cukup bagi perusahaan dalam menjalankan aktifitas normalnya perlu diperhatikan faktor – faktor yang menentukan besar kecilnya modal kerja.

Faktor – faktor tersebut menurut **Djarwanto (2007 : 89)** ada enam yaitu sebagai berikut:

1. Sifat atau tipe dari perusahaan.
2. Waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau memperoleh barang yang dijual serta harga persatuan dari barang tersebut.
3. Syarat pembelian dan penjualan barang tersebut.
4. Tingkat perputaran piutang.
5. Tingkat perputaran persediaan.
6. Pengaruh konjungtur.

Sifat atau tipe perusahaan dapat mempengaruhi besarnya modal kerja yang tertanam dalam perusahaan. Modal kerja pada perusahaan jasa relatif lebih rendah jika dibandingkan dengan kebutuhan modal kerja perusahaan industri karena investasi dalam persediaan dan piutang pencairannya relatif lebih cepat.

Waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau memperoleh barang yang dijual serta harga persatuan dari barang tersebut. Maksudnya adalah kebutuhan modal kerja dari suatu perusahaan berhubungan langsung dengan waktu yang dibutuhkan mulai dari memperoleh bahan baku atau barang jadi yang dibeli sampai barang-barang dijual kepada pelanggan. Makin panjang waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang atau untuk memperoleh barang akan



semakin besar pula kebutuhan akan modal kerja. Modal kerja bervariasi tergantung pada volume pembelian dan harga beli per unit dari barang yang dijual.

Syarat pembelian dan penjualan barang. Maksudnya syarat pembelian barang dagangan dan bahan baku sangat mempengaruhi besar kecilnya modal kerja. Syarat modal pembelian yang menguntungkan akan memperkecil kebutuhan uang kas yang harus ditanamkan dalam persediaan. Di samping itu modal kerja juga dipengaruhi oleh syarat penjualan barang, semakin lunak kredit yang diberikan pelanggan semakin besar kebutuhan modal kerja.

2.1.2 Tinjauan Teoritis Tentang Piutang

1. Pengertian Piutang

Pengertian piutang ditinjau dari tujuan operasionalnya menurut **Djarwanto (2007 : 21)** yaitu

“Semua tuntutan terhadap pihak-pihak lain atas uang, barang atau jasa karena adanya transaksi penjualan secara kredit”.

Kebijaksanaan penjualan secara kredit ini dilakukan oleh perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Sedangkan pengertian piutang ditinjau dari tujuan akuntansi menurut **Baridwan (2004 : 123)** yaitu



“suatu tuntutan akan dilunasinya dengan uang dalam satu siklus operasi perusahaan atau satu tahun periode tahun berjalan”.

Sedangkan menurut **Gitosudarmo (2002 : 51)** :

“Pengertian piutang dagang adalah suatu aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya politik penjualan kredit”.

2. Sumber-Sumber Piutang

Timbulnya piutang biasanya dari beberapa macam sumber, bisa kepada pelanggan, pegawai atau lainnya tetapi jumlah terbesar biasanya dari penjualan barang atau jasa. Dengan demikian hal tersebut akan menjadi piutang dalam beberapa golongan.

Piutang yang dimiliki oleh perusahaan menurut sumber terjadinya digolongkan menjadi dua yaitu piutang usaha (piutang dagang) dan piutang lain-lain. Piutang dagang yaitu piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Misalnya perusahaan menjual produk kepada langganan secara kredit dan harus dilunasi dalam waktu yang kurang dari satu tahun. Sedangkan piutang lain-lain, meliputi piutang yang timbul bukan dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Misalnya piutang kepada karyawan, piutang penjualan saham.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Piutang

Adapun faktor-faktor yang dapat menentukan besarnya piutang menurut **Riyanto (2007 : 85)** ada 5 faktor yaitu volume penjualan kredit, syarat



pembayaran penjualan dan ketentuan tentang pembatasan kredit. Untuk lebih jelasnya akan diuraikan sebagai berikut :

- a) Volume penjualan kredit. Dengan semakin besarnya bagian penjualan yang dilakukan maka akan semakin besar pula yang diinvestasikan dalam piutang. Ini akan memberikan konsekuensi resiko tak tertagih juga besar disisi lain juga akan memberikan profitabilitas yang besar pula.
- b) Syarat pembayaran penjualan. Apabila syarat ditetapkan ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan dari piutang yang diberikan daripada pertimbangan profitabilitasnya. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk pembayaran bunga yang tertinggi dalam pembayaran piutang yang terlambat, semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar pula jumlah piutang perusahaan dan sebaliknya.
- c) Ketentuan tentang pembatasan kredit. Perusahaan dapat menetapkan batas plafon atau maksimal dari kredit yang diberikan untuk para langganannya. Makin tinggi batas kredit yang diberikan makin besar dana yang diinvestasikan dalam piutang. Pembatasan kredit dapat pula dalam arti kuantitatif dan kualitatif dengan pengertian berapa piutang yang diberikan atau kepada siapa piutang tersebut diberikan oleh perusahaan.
- d) Kebijakan dalam pengumpulan piutang. Kebijakan ini dapat dilakukan melalui dua cara yaitu cara aktif dan pasif. Apabila kegiatan penagihan piutang dari perusahaan bersifat pasif maka besarnya piutang relatif besar. Namun demikian perusahaan akan mengadakan usaha



tambahan dalam pengumpulan piutang jika hasilnya lebih besar daripada biaya yang akan dikeluarkan.

e) Kebiasaan membayar para pelanggan. Bila sebagian besar pelanggan lebih banyak menggunakan *cash discount* yang diberikan oleh perusahaan, maka investasi yang ditanamkan dalam piutang akan dapat ditekan lebih kecil karena piutang akan lebih cepat terkumpul. Namun hal ini tergantung terhadap penilaian dari para langganan terhadap mana yang lebih baik atau menguntungkan, apakah memanfaatkan *cash discount* atau membayar setelah jatuh tempo. Apabila kebiasaan membayar para langganan dari penjualan kredit dari waktu yang diisyaratkan maka besarnya jumlah piutang relatif besar.

4. Kriteria Untuk Menilai Calon Penerima Kredit

Untuk menilai calon penerima kredit umumnya kriteria yang digunakan perusahaan menurut Sartono (2006 : 425), yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Condition*.

a) *Character*, yaitu penilaian terhadap karakter langganan yang menyangkut penilaian kepribadian atau mental langganan dalam kebiasaannya meliputi janji. Penilaian *character* ini digunakan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa pelanggan mau menepati janjinya. Faktor ini sangat penting karena setiap transaksi transaksi kredit merupakan janji untuk membayar. Informasi ini diperoleh dari pihak ketiga maupun pengalaman masa lalu. Adakalanya langganan yang



dianggap mampu melunasi kewajibannya tetapi karakternya kurang baik maka hal ini dapat menghambat dalam pengumpulan piutang. Oleh karena itu kedisiplinan para pelanggan sangat berpengaruh terhadap cepat lambatnya pengumpulan piutang.

b) *Capacity*, yaitu mengetahui keadaan usaha langganan. *Capacity* ini diukur dengan melihat catatan prestasi bisnis dari pelanggan dimasa lampau yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas pabrik atau toko para pelanggan. Hal ini penting bagi keselamatan piutang perusahaan karena bila keadaan usaha langganan menunjukkan gejala-gejala kemunduran, maka kemungkinan besar akan dapat mempengaruhi kewajibannya dalam melunasi hutang pada perusahaan.

c) *Capital*, yaitu keadaan keuangan langganan sangat berpengaruh terhadap kemampuan langganan dalam memenuhi kewajiban untuk melunasi piutang perusahaan. *Capital* diukur dengan posisi keuangan perusahaan secara umum yang disimpulkan dari analisis rasio keuangan dengan penekanan khusus pada nilai moral perusahaan yang berwujud. Ada kalanya langganan mempunyai karakter yang lebih baik tetapi bila tidak mempunyai kemampuan keuangan, maka hal ini juga akan menghambat kecepatan pengembalian piutang perusahaan.

d) *Collateral*, yaitu kemampuan perusahaan melihat berapa besar aktiva langganan yang dijaminakan untuk kredit kepada perusahaan. Apabila pelanggan mengalami kebangkrutan, perusahaan tidak mengalami



kerugian yang besar karena aktiva langganan yang digunakan untuk jaminan telah menjadi milik perusahaan. Akan tetapi biasanya hal ini bukanlah merupakan pertimbangan yang sangat penting karena tujuan perusahaan dalam memberikan kredit bukanlah untuk menyita dan kemudian menjual aktiva pelanggan.

e) *Conditions*, yaitu kondisi yang menunjukkan pengaruh langsung dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan langganan atau perkembangan khusus yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan langganan untuk memenuhi kewajibannya.

5. Resiko Pemberian Piutang dan Cara Menghindari Resiko Piutang

a. Resiko pemberian piutang

Resiko pemberian piutang adalah semua biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan yang disebabkan adanya penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Adapun biaya-biaya yang termasuk didalamnya meliputi biaya penghapusan piutang, biaya pengumpulan piutang, biaya administrasi dan biaya sumber dana.

Biaya penghapusan piutang atau piutang ragu-ragu terhadap tidak tertagihnya sejumlah tertentu dari piutang akan dimasukkan sebagai biaya piutang ragu-ragu yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang. Oleh karena itu perlu diperhitungkan pada setiap periode.



Biaya pengumpulan piutang maksudnya adalah dengan adanya piutang maka timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya, yang akan dicatat sebagai biaya pengumpulan piutang. Biaya administrasi, terhadap piutang diperlukan kegiatan administrasi yang akan mengeluarkan biaya. Biaya sumber dana dan dalam maupun dan luar perusahaan untuk menjaga kelangsungan operasi perusahaan.

b. Cara-cara untuk menghindari resiko piutang.

Untuk menghindari resiko dan pemberian piutang maka sebelumnya perlu adanya pertimbangan dalam pelaksanaan penjualan kredit. Disamping itu juga perlu diadakan pencegahan-pencegahan agar jumlah piutang yang tidak terbayar semakin berkurang. Cara yang dapat ditempuh adalah mengumpulkan informasi tentang calon pembeli. Jumlah informasi yang dikumpulkan perlu dipertimbangkan dalam hubungannya dengan waktu dan biaya yang dibutuhkan. Berdasarkan pertimbangan tersebut penganalisis kredit dapat menggunakan salah satu atau lebih sumber ekonomi berikut ini :

- 1). Laporan keuangan pelanggan terutama posisi keuangan mingguan
- 2). Pengecekan terhadap bank dimana pelanggan mempunyai rekening
- 3). Informasi dan perusahaan lain yang pernah berhubungan bisnis dengan calon pembeli tersebut.



6. Pengendalian Piutang

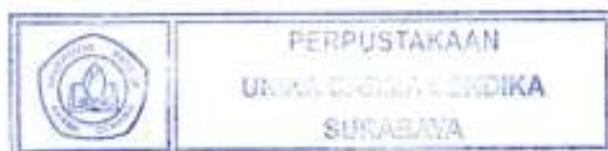
Pengendalian dapat juga dikelompokkan menurut maksud dan penggunaannya, yaitu pengendalian preventif, pengendalian deteksi dan pengendalian korektif. Pertama, pengendalian preventif dimaksudkan untuk mencegah kerugian, misalnya kesalahan atau kerugian. Kedua, pengendalian deteksi dimaksudkan untuk menentukan kapan peristiwa yang merugikan terjadi. Ketiga, pengendalian korektif dimaksudkan untuk menyediakan informasi yang dibutuhkan guna memperbaiki dampak dan peristiwa yang merugikan. Faktor-faktor pengendalian piutang menurut ada tiga yaitu kebijakan pemberian kredit, kebijakan penagihan serta penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak.

Kebijakan pemberian kredit adalah merupakan pedoman yang ditempuh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut.

Yang mempengaruhi kebijaksanaan pemberian kredit antara lain standart kredit, dan jangka waktu kredit.

Menurut Darsono (2007 : 203) :

“Standar kredit adalah persyaratan minimum untuk memberikan kredit kepada para pelanggan”.



Jika suatu perusahaan melakukan penjualan dengan kredit hanya kepada pelanggan kuat saja, maka kerugian karena timbulnya piutang ragu-ragu biasanya kecil. Sebaliknya, ada kemungkinan tingkat penjualan perusahaan akan berkurang dan laba yang seharusnya diperoleh dari penjualan yang hilang tersebut dapat lebih besar daripada biaya yang dapat dihindarkannya. Untuk menentukan standar kredit yang optimal, maka perusahaan perlu membandingkan antara biaya marjinal pemberian kredit dengan laba marjinal dari peningkatan penjualan.

“Yang termasuk dalam biaya marjinal adalah biaya-biaya produksi dan penjualan. Akan tetapi untuk sementara yang perlu diperhatikan adalah biaya-biaya yang berkaitan dengan kualitas para pelanggan atau biaya kualitas kredit. Yang termasuk dalam biaya-biaya ini adalah :

1. Kerugian karena piutang ragu-ragu
2. Biaya pemeriksaan dan penagihan yang lebih tinggi
3. Dana yang lebih besar yang terikat dan tertanam dalam piutang piutang dagang yang mengakibatkan biaya modal yang lebih tinggi karena pelanggan yang kurang layak menerima kredit”. (Lukas, 2008 : 208)

Jangka waktu kredit persyaratan kredit menunjukkan termin pembayaran yang disyaratkan kepada pelanggan yang membeli secara kredit, misalnya dinyatakan sebagai berikut : 2/10/30. Persyaratan kredit seperti ini mengandung arti bahwa pembeli akan menerima potongan tunai sebesar 2 % bila pembayaran kredit dilakukan dalam waktu paling lama 10 hari setelah transaksi pembelian dilakukan. Jika pembeli tidak mengambil potongan tunai yang ditawarkan, maka keseluruhan jumlah hutangnya harus dibayar dalam waktu paling lambat 30 hari setelah pembelian. Dengan demikian persyaratan kredit ini meliputi dua elemen



pokok yaitu potongan tunai dan potongan kredit. Potongan tunai yang ditawarkan dimaksudkan untuk mempercepat realisasi piutang menjadi kas.

Kebijaksanaan penagihan biasanya ditetapkan oleh perusahaan dengan menggunakan kombinasi dan seluruh prosedur penagihan yang dijalankan, meliputi surat-menyurat dan pembicaraan langsung. Surat-menyurat ini dilakukan bilamana waktu pembayaran hutang dari langganan sudah lewat beberapa hari, maka perusahaan dapat mengirimkan surat dengan nada peringatan bahwa hutangnya sudah jatuh tempo. Sedangkan pembicaraan langsung dilakukan apabila pelanggan belum juga melunasi piutangnya setelah perusahaan memberikan surat peringatan, maka perusahaan secara langsung meminta pelanggan untuk segera melunasi hutangnya. Bilamana ternyata pelanggan tidak membayar hutang-hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan hukum melalui pengadilan.

Penetapan yang menyelenggarakan pengendalian intern yang layak. Meskipun prosedur pembelian kredit diadministrasikan dengan baik, ini tidak menjamin adanya pengadilan piutang atau meyakinkan bahwa semua penyerahan barang memang dibuatkan faktur sebagaimana mestinya.

Sistem pengendalian piutang yang kuat atas piutang harus memenuhi lima syarat. Pertama, fungsi yang dilakukan oleh pegawai yang menangani transaksi penjualan harus dipisahkan dari fungsi pembukuan. Kedua, fungsi penerimaan hasil tagihan piutang harus dipisahkan dari fungsi pembukuan piutang, Ketiga, semua transaksi pemberian piutang harus mendapat persetujuan tertentu.





Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

Keempat, piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan, total saldo buku tambahan ini harus dicocokkan dengan buku besar yang bersangkutan, paling tidak satu bulan sekali. Pada akhir bulan para debitur harus dikirim surat pernyataan piutang. Kelima, adanya daftar umur piutang berdasarkan umurnya (*aging schedule*).

Contoh *aging schedule* :

Tabel 1
DAFTAR UMUR PIUTANG

PELANGGAN	UMUR PIUTANG (Hari)							TOTAL
	1 – 30	31 – 60	61 – 90	91 – 120	121 – 180	181 – 365	> 365	
PT. Agung	500	250	250	-	-	-	-	1000
PT. Abadi	500	600	250	-	150	-	-	1500
Toko Bagus	-	250	100	200	100	-	-	650
CV. Sakti	1000	-	-	-	-	-	-	1000
Firma Agus	750	-	-	-	-	-	-	750
PT. Dosni	-	-	-	-	100	-	-	100
PT. Merdeka	3280	-	-	-	-	-	-	3280
PT. Maju	675	325	-	-	-	135	100	1235
PT. Citra	-	-	-	-	-	-	-	0
PT. Kumia	-	-	-	-	-	-	50	50
TOTAL	6705	1425	600	200	350	135	150	9565

Kelompok Umur Piutang	Saldo	Persentase Tak Tertagih	Penyisihan Piutang Tak Tertagih
1 – 30 hari	6705	1%	67.05
31 – 60 hari	1425	3%	42.75
61 – 90 hari	600	5%	30
91 – 120 hari	200	10%	20
121 – 180 hari	350	15%	52.5
181 – 365 hari	135	20%	27
lebih dari 365 hari	150	50%	75
	9565		314.3

Sumber : Soemarso, Akuntansi Suatu Pengantar, edisi kelima, Salemba Empat,

Jakarta, 2002, 341





Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

7. Alat Ukur Efisiensi Modal Kerja yang Tertanam Dalam Piutang

Pengukuran terhadap efisiensi modal kerja adalah suatu hal yang sangat penting dilakukan oleh perusahaan, tidak saja untuk menilai tingkat efisiensi penggunaan modal kerja, tetapi juga sangat mempengaruhi kepercayaan para debitur dalam memberikan pinjaman atau melakukan investasi pada perusahaan. Rasio-rasio yang digunakan adalah:

a) *Turn Over of Receivables*

Kecepatan perputaran piutang dipengaruhi oleh usaha yang dilakukan oleh perusahaan agar periode kredit yang telah ditetapkan dapat dipatuhi oleh pelanggan. *Turn over of receivables* atau perputaran piutang merupakan hubungan erat antara penjualan bersih dengan volume kredit dan rata-rata piutang.

Cara menghitung perputaran piutang ini dilakukan dengan membagi jumlah penjualan kredit bersih selama satu tahun dengan rata-rata piutang. Sedangkan rata-rata piutang dicari dengan menambah piutang awal dengan piutang akhir, kemudian dibagi dua.

Dengan mengetahui tingkat perputaran piutang akan diketahui pula berapa lama suatu piutang dapat ditagih atau dikumpulkan dari para langganan yaitu dengan cara membagi tahun dalam hari dengan *turn over*nya. Semakin lama hari pengumpulan piutang maka menunjukkan bahwa pengumpulan piutang yang dilakukan tidak efisien dan tidak efektif. Adapun rumus perputaran piutang adalah sebagai berikut :



$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata-rata piutang}} \times 1 \text{ kali} \quad (\text{Munawir, 2002 : 106})$$

b) Periode Pengumpulan Piutang

Periode pengumpulan piutang merupakan jangka waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas. Adapun rumus dan periode pengumpulan piutang adalah sebagai berikut:

$$\text{Periode Pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran piutang}} \times 1 \text{ kali} \quad (\text{Munawir, 2002 : 106})$$

Semakin besar hari pengumpulan piutang berarti kebijaksanaan kredit terlalu bebas tetapi kalau kecil kebijaksanaan kredit terlalu ketat.

8. Likuiditas

Likuiditas dapat diartikan cairnya aktiva lancar menjadi uang tunai, yang nantinya digunakan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban perusahaan yang harus segera dipenuhi.

Untuk mengetahui tingkat likuiditas dan suatu perusahaan maka alat ukur yang dapat dipergunakan adalah:

a. *Current Ratio*

Rasio ini membandingkan antara jumlah aktiva lancar dengan jumlah hutang lancar perusahaan. Rasio ini menggambarkan dari beberapa jumlah hutang jangka pendek dijamin dengan membagi antara harta lancar dengan hutang lancar,



semakin tinggi angka tersebut maka akan semakin baik pula kemampuan perusahaan dalam melunasi hutang jangka pendeknya dan berarti tingkat likuiditasnya tinggi. Adapun rumus untuk perhitungan *current ratio* diformulasikan sebagai berikut :

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva lancar}}{\text{Utang lancar}} \times 100 \% \quad (\text{Munawir, 2002 : 106})$$

Tidak ada suatu ketentuan mutlak tentang berapa tingkat *current ratio* bagi suatu perusahaan. Sebagai pedoman umum tingkat *current ratio* perusahaan dianggap baik adalah 200% atau 2:1, artinya satu utang lancar dipenuhi dengan dua aktiva lancar.

b. *Quick Ratio*

Quick ratio atau rasio lancar adalah perbandingan antara aktiva lancar yaitu perbandingan antara aktiva lancar yang telah dikurangi dengan persediaan dibagi dengan utang lancar. Persediaan ditentukan dari perhitungan, karena persediaan memerlukan waktu yang lebih lama untuk direalisasikan menjadi uang dan harus dijual dulu untuk menjadi piutang, jika penjualan dilakukan secara tunai, baru menjadi kas. Adapun rumus untuk perhitungan *quick ratio* diformulasikan sebagai berikut :

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Aktiva lancar} - \text{persediaan}}{\text{Utang lancar}} \times 100\% \quad (\text{Djarwanto, 2007 : 132})$$



Sebagai pedoman umum tingkat *quick ratio* perusahaan yang dianggap baik adalah 100% atau 1: 1, artinya satu utang lancar dipenuhi dengan satu aktiva lancar Tetapi seperti halnya *current ratio* yaitu tidak ada ketentuan mutlak, semua tergantung pada jenis usaha masing-masing perusahaan.

c. *Cash Ratio*

Cash ratio menunjukkan perbandingan antara kas ditambah efek dibagi dengan utang lancar. Rasio ini merupakan rasio likuiditas yang paling likuid karena dapat segera dicairkan. Adapun rumus untuk perhitungan *cash ratio* ini sebagai berikut:

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas} + \text{Efek}}{\text{Utang lancar}} \times 100\% \quad (\text{Munawir, 2002 : 106})$$

Bertambah tinggi *cash ratio* berarti jumlah uang tunai yang tersedia semakin besar, sehingga pelunasan hutang pada saatnya tidak akan mengalami kesulitan.

2.1.3 Hubungan Piutang Dengan Tingkat Likuiditas

Dalam keadaan normal dan dimana penjualan pada umumnya dilakukan secara kredit, piutang merupakan tingkat likuiditas yang tinggi karena perputaran dari piutang ke kas hanya membutuhkan satu langkah saja.

(Inventory → Piutang → Kas).



Di dalam penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, akan tetapi menimbulkan suatu piutang. Dan hari kemudian pada hari jatuh tempo terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang. Aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang inilah nantinya digunakan perusahaan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban jangka pendek yang harus dipenuhi. Dengan alasan itulah dapat disimpulkan bahwa piutang erat hubungannya dengan tingkat likuiditas perusahaan.

2.1.4 Hubungan Efisiensi Pengelolaan Piutang dengan Peningkatan Modal

Kerja

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu berputar, apabila dalam pengelolaannya kurang efektif maka akan mempengaruhi perputaran modal kerja. Pengelolaan yang kurang efektif ini mengakibatkan modal kerja yang terikat pada piutang tidak dapat digunakan semaksimal mungkin dan periode rata-rata pengumpulan piutang tidak sesuai dengan target yang ditetapkan oleh perusahaan. Semakin lama modal kerja terikat dalam piutang akan berakibat pada perputaran modal kerja yang semakin lambat. Hal ini menyebabkan rentabilitas perusahaan menurun.

Dengan pengelolaan piutang yang efektif di harapkan tingkat perputaran piutang dengan periode rata-rata pengumpulan piutang sesuai dengan target yang ditetapkan oleh perusahaan sehingga efisiensi penggunaan modal kerja guna kelangsungan kegiatan operasional perusahaan dapat ditingkatkan. Yang pada akhirnya akan membawa dampak terhadap peningkatan profitabilitas perusahaan.

