

TESIS

**ANALISIS PENGELOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG
USAHA TERHADAP EFEKTIVITAS CASH FLOW PERUSAHAAN PADA
PT. ENSEVAL PUTERA MEGATRADING,TBK**

***ANALYSIS OF THE MANAGEMENT AND CONTROL SYSTEM OF TRADE
RECEIVABLES ON THE EFEKTIVENESS OF THE CORPORATE ON PT.
ENSEVAL PUTERA MEGATRADING,TBK***

SYARIFAH NURIAH ALGADRIE



**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

2019



Optimization Software:
www.balesio.com

TESIS

**ANALISIS PENGELOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG
USAHA TERHADAP EFEKTIVITAS *CASH FLOW* PERUSAHAAN PADA
PT. ENSEVAL PUTERA MEGATRADING, TBK**

**ANALYSIS OF THE MANAGEMENT AND CONTROL SYSTEM OF TRADE
RECEIVABLES ON THE EFEKTIVENESS OF THE CORPORATE ON PT.
ENSEVAL PUTERA MEGATRADING, TBK**

Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Magister

Disusun dan diajukan oleh:

**SYARIFAH NURIAH ALGADRIE
A012171015**



kepada

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
2019**



TESIS

ANALISIS PENGELOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN
PIUTANG USAHA TERHADAP EFEKTIFITAS CASH FLOW PERUSAHAAN
PADA PT. ENSEVAL PUTERA MEGATRADING, TBK

disusun dan diajukan oleh :

SYARIFAH NURIAH ALGADRIE
A012171015

telah diperiksa dan disetujui untuk diuji
Pada tanggal **28 DESEMBER 2019** dan
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

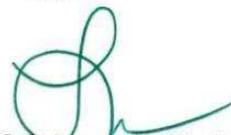
Komisi Penasehat,

Ketua



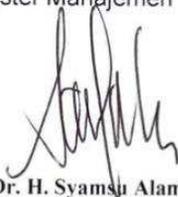
Prof. Dr. H. Abd. Rakhman Laba, SE., MBA

Anggota



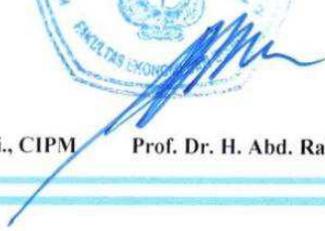
Dr. H. M. Sobarsyah, SE., M.Si

Ketua Program Studi
Magister Manajemen



Dr. H. Syamsu Alam, SE., M. Si., CIPM

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Hasanuddin



Prof. Dr. H. Abd. Rahman Kadir, SE., M.Si., CIPM



PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Syarifah Nuriah Algadrie
Nim : A012171015
Program studi : Magister Manajemen

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis/disertasi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pemikiran orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan tesis/disertasi ini hasil karya orang lain, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut

Makassar, 15 Januari 2020

Yang Menyatakan,


Syarifah Nuriah Algadrie



PRAKATA

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat, rahmat, dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan tesis ini. Tesis ini merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar Magister Manajemen pada Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya tesis ini. Ucapan terima kasih peneliti sampaikan kepada Bapak Prof.Dr. H.Abd.Rakhman Laba,SE.,MBA dan Bapak Dr. H. M. Sobarsyah,SE., M.Si sebagai tim penasihat atas waktu yang telah diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi, dan bantuan literatur, serta diskusi-diskusi yang telah dilakukan.

Penghargaan dan rasa terima kasih yang setinggi-tingginya teristimewa untuk kedua orang tua peneliti Drs. Ahmad Alqadri,SH.,MH dan Sakka,S.Pdi yang telah memberikan yang terbaik berupa dukungan moril,materil,dan do'a untuk peneliti terutama selama menempuh pendidikan.

Ucapan terima kasih juga peneliti tujukan kepada Bapak/Ibu dosen dan staf Program Studi Magister Manajemen Pascasarjana Universitas Hasanuddin yang telah berkenan memberi kesempatan, membina, membimbing, serta memberikan kemudahan kepada peneliti dalam menimba ilmu sejak awal kuliah sampai penyelesaian tesis ini. Selanjutnya ucapan terima kasih peneliti ucapkan:

1. Kepada saudara-saudara dan seluruh keluarga peneliti, atas do'a dan dukungannya selama peneliti menyelesaikan studi.
2. Kepada teman-teman di Program Studi Magister Manajemen Pascasarjana Universitas Hasanuddin Makassar angkatan 2017, khususnya kelas B1 dan kelas konsentrasi keuangan atas kerjasama serta senantiasa memberi semangat dan sumbangsih pikiran kepada peneliti selama membina ilmu, semoga kita semua sa diberi kemudahan menempuh pendidikan selanjutnya.

la pimpinan dan rekan kerja PT.Enseval Putera Megatrading khususnya Makassar, peneliti mengucapkan terimakasih atas dukungan, pengertian,



dan bantuannya terutama selama melaksanakan penelitian semoga hasil penelitian dapat menjadikan PT. Enseval Putera Megatrading lebih baik lagi dari sebelumnya.

4. Kepada sahabat-sahabat peneliti, Rini, Fia, Mitra, dan Tiwi atas bantuan dan kerjasamanya dalam menyelesaikan ujian tesis.

Tesis ini masih jauh dari sempurna walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam tesis ini sepenuhnya menjadi tanggungjawab peneliti dan bukan para pemberi bantuan. Kritik dan saran yang membangun akan lebih menyempurnakan tesis ini. Semoga bantuan dari semua pihak mendapat rahmat dan karunia-Nya. Semoga penelitian ini bermanfaat dan bernilai ibadah bagi semua kalangan. Amin

Makassar 19 November 2019

Peneliti



ABSTRAK

SYARIFAH NURIAH ALGADRIE. *Analisis Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Usaha terhadap Efektivitas Cash Flow Perusahaan* (dibimbing oleh Abd.Rakhman Laba dan M. Sobarsyah).

Penelitian ini bertujuan mengetahui pengelolaan dan sistem pengendalian piutang usaha terhadap efektivitas *cash flow* perusahaan pada PT Enseval Putera Megatrading,tbk.

Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer, yang diperoleh langsung dari perusahaan. Metode analisis yang digunakan untuk pengujian pengelolaan dan sistem pengendalian piutang terhadap efektivitas *cash flow* adalah analisis rasio keuangan. Data dianalisis dengan analisis kualitatif dan analisis rasio keuangan yaitu rasio aktivitas (RTO, ACP, Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *pertama*, RTO PT Enseval Putera Megatrading tbk. pada tahun 2017 paling tinggi yaitu sebesar 189 kali, sedangkan RTO yang terendah yaitu pada tahun 2015 sebesar 115 kali. Ini menunjukkan tingkat perputaran piutangnya normal. Semakin cepat syarat pembayaran maka semakin baik bagi perusahaan, karena semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi perputaran piutang. *Kedua*, ACP atau umur rata-rata pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan, terutama nilai pada tahun 2017 yaitu 2 hari. Ini berarti perusahaan sudah efektif dalam mengelola piutang usahanya sebab standar pengumpulan piutang yang ditetapkan oleh perusahaan adalah batas pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 7 sampai 90 hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh pengguna jasa. *Ketiga*, rasio tunggakan yakni dari tahun 2014-2018 yang terbesar hanya 1,11%. Ini menunjukkan bahwa semakin rendah rasio tunggakan akan semakin baik bagi perusahaan itu berarti perusahaan mampu menangani pengembalian piutangnya dengan baik. *Keempat*, rasio penagihan menunjukkan dari tahun 2014-2018 yang terendah yakni sebesar 98,88% ini menunjukkan semakin besar nilai piutang tertagih berarti semakin besar nilai persentase dari rasio penagihan sehingga semakin baik bagi perusahaan karena semakin besar pengembalian modal perusahaan. Maka dapat disimpulkan bahwa rasio penagihan PT Enseval Putera Megatrading, tbk sudah berjalan efektif.

Kata kunci: Pengelolaan dan Sistem Pengendalian, Piutang Usaha, Efektivitas *Cash Flow*.



ABSTRACT

SYARIFAH NURIAH ALGADRIA. *An Analysis on the Management and Control System of Trade Receivables on the Effectiveness of Corporate Cash Flows* (supervised by **Abd. Rakhman Laba** and **M. Sobarsyah**)

This study aims to determine the management and control system of trade receivables on the effectiveness of the company's cash flow in PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk.

The data in this research consisted of primary data obtained directly from the company. The method of analysis used for management testing and receivable control system for the effectiveness of cash flow was financial ratio analysis. The data used were qualitative data and financial ratio analysis using activity ratios (RTO, ACP, arrear ratio, and billing ratio).

The results of the research indicate that (1) the RTO of PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk in 2917 is the highest one, i.e. 115 times which indicates the normal rotation rate of the standard. The faster the payment terms are the better for the company because the sooner the working capital is embedded in the form of receivables back into capital or cash, the higher the receivable turnover is; (2) the ACP or the average age of the collection of receivables applied by the company, especially the value in 2017 which is two days meaning that the company has been effective in managing its business receivables. This is because the standard of receivable collection set by the company is the repayment limit or due date not later than 7 (seven) days to 90 (ninety) days of calendar day since the bill is accepted by the service users; (3) the largest delinquable ratio from 2014 to 2018 is only 1.11%. This indicates that the lower receivable ratio is, the better it is for the company meaning that the company is able to handle a good return; (4) the lowest billing ratio from 2014 to 2018 is 98.88%. This indicates that the largest the value of billed receivables is, the largest the percentage value of the billing ratio is, so it is better for the company as it gets bigger return of corporate capital. Thus, the billing ratio of PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk is running effectively.

Key words: management and control system, trade receivables, effectiveness of cash flow



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN	iv
PRAKATA.....	v
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	6
1.6 Definisi Istilah.....	6
1.7 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II PENDAHULUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori.....	9



2.1.1 Piutang (<i>Accounts Receivable</i>)	9
2.1.2 Pengelolaan Piutang Usaha	12
2.1.3 Sistem Pengendalian Piutang	16
2.1.4 Pengertian Arus kas (<i>Cash Flows</i>)	20
2.1.5 Klasifikasi Arus Kas (<i>Cash Flows</i>).....	22
2.1.6 Pengertian Rasio Keuangan	24
2.1.7 Keunggulan Rasio Keuangan.....	27
2.1.8 Keterbatasan Rasio Keuangan.....	28
2.2 Tinjauan Empiris	29

BAB III KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

3.1 Kerangka Konseptual.....	34
3.2 Hipotesis.....	35

BAB IV METODE PENELITIAN

4.1 Rancangan Penelitian	36
4.2 Waktu dan Lokasi Penelitian	37
4.3 Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel	37
4.4 Jenis dan Sumber Data.....	38
4.5 Metode Pengumpulan data	38
4.6 Metode Pengujian Data.....	39
4.7 Teknik Analisis Data	39
4.8 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	39

ASIL PENELITIAN

deskripsi Data	43
hasil Analisis Data	53



5.2.1 <i>Receivable Turn Over (RTO)</i>	54
5.2.2 <i>Average Collection Period (ACP)</i>	58
5.2.3 Rasio Tunggakan	60
5.2.4 Rasio Penagihan.....	63
5.3 <i>Cash Flow</i>	65

BAB VI PEMBAHASAN

6.1 Pelunasan Piutang Pelanggan yang Melebihi Jatuh Tempo.....	71
6.2 Solusi untuk Mengatasi Pelunasan Piutang Pelanggan yang Melebihi Jatuh Tempo.....	80
6.3 Tidak Ada Kriteria Pemberian Kredit Kepada Pelanggan	84
6.4 Solusi Permasalahan Tidak Adanya Kriteria Pemberian Kredit kepada Pelanggan	85

BAB VII PENUTUP

7.1 Kesimpulan	87
7.2 Saran	88

DAFTAR PUSTAKA	90
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN	94
-----------------------	-----------



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Piutang Usaha pada PT.Enseval cabang Makassar.....	4
2.1 Penelitian Terdahulu	29
3.1 Tabel Operasional Variabel.....	42
5.1.1 Piutang Usaha PT. Enseval cabang Makassar tahun 2014-2018.....	53
5.1.2 Hasil Analisis <i>Receivable Turn Over (RTO)</i>	56
5.1.3 Hasil Analisis <i>Average Collection Periode (ACP)</i>	59
5.1.4 Hasil Analisis Rasio Tunggakan Piutang.....	62
5.1.5 Hasil Analisis Rasio Penagihan Piutang.....	64
5.1.6 Laporan Arus Kas PT.EPM tahun 2014	66
5.1.7 Laporan Arus Kas PT.EPM tahun 2015	67
5.1.8 Laporan Arus Kas PT.EPM tahun 2016	68
5.1.9 Laporan Arus Kas PT.EPM tahun 2017	69
5.2.0 Laporan Arus Kas PT.EPM tahun 2018	70



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
3.1 Kerangka Pikir	34
5.1 Struktur Organisasi Perusahaan	46
5.2 Tata Kelola Perusahaan	47
6.1 <i>Flowchart</i> pemberian kredit.....	73
6.2 <i>Flowchart</i> Penagihan Piutang oleh Kolektor.....	75
6.3 <i>Flowchart</i> Penerimaan Kas dari Piutang	77
6.4 <i>Flowchart</i> Pelanggan Terlambat Melakukan Pembayaran	79



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Biodata	93
2. Struktur Organisasi Perusahaan	94
3. Laporan keuangan konsolidasian 2014-2015.....	95
4. Laporan keuangan konsolidasian 2015-2016.....	101
5. Laporan keuangan konsolidasian 2017-2018.....	108



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kebijakan yang dipilih perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen adalah dengan menerapkan sistem penjualan secara tunai dan atau secara kredit. Beberapa perusahaan lebih menyukai melakukan penjualan secara tunai. Perusahaan yang melakukan kegiatan penjualan secara tunai lebih cepat menerima kas yang dapat segera digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Berbeda dengan penjual, pihak pembeli lebih menyukai perusahaan melakukan penjualan kredit karena tidak semua orang atau organisasi mempunyai kondisi keuangan yang baik untuk membeli barang secara tunai. Suatu perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien, maka sangatlah diperlukan suatu sistem pengelolaan manajemen yang baik. Termasuk dalam mengelola penjualan secara kredit. Pada umumnya pelanggan kini lebih cenderung memilih untuk membeli barang secara kredit, hal ini dinilai lebih menguntungkan dan menghemat pengeluaran biaya dari pembelian barang tersebut. Selain itu penjualan kredit juga dapat meningkatkan jumlah permintaan terhadap barang/jasa dan dapat meningkatkan daya saing.

Untuk dapat mempertahankan langganan-langganan yang sudah ada sekarang dan untuk menarik langganan-langganan baru, perusahaan pada saat ini melakukan penjualan secara kredit (Syamsuddin:2009). Perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit akan mendatangkan piutang, piutang tersebut merupakan aset yang dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan. Penjualan yang meningkat akan



mempengaruhi laba yang akan diterima oleh perusahaan. Namun jika penjualan kredit tidak terkontrol maka akan menimbulkan peningkatan jumlah piutang. Penjualan kredit tidak akan segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen, atau yang biasa disebut dengan piutang usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (*cashflow*) yang berasal dari pengumpulan piutang usaha tersebut (Nurjanah:2009).

Piutang perlu mendapat perhatian dan penanganan yang serius agar resiko yang timbul dapat dihindarkan sekecil mungkin. Manajemen piutang sehari-hari sangat penting bagi operasi perusahaan. Dengan adanya manajemen piutang yang tepat maka perusahaan dapat meminimalkan piutang yang tidak tertagih. Pengelolaan piutang dalam suatu perusahaan menyangkut pada pengelolaan perputaran piutang dan periode pengumpulan piutang. Perputaran piutang merupakan berapa kali piutang yang dimiliki perusahaan berputar setiap tahun. Semakin cepat piutang tersebut berputar maka semakin tinggi efisiensi modal yang tertanam dalam piutang, dan semakin tinggi perputaran piutang maka semakin pendek waktu perputaran piutang (Hanafi:2010).

Piutang usaha merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta menjadi salah satu bagian yang cukup besar dari total aktiva perusahaan. Piutang yang muncul, apabila tidak dapat dibayarkan atau terjadi kemungkinan klien bangkrut atau menghilang, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Oleh

itu, sistem pengendalian piutang dan pengelolaan ini sangat penting untuk mencegah kerugian dan mengganggu operasional perusahaan (Nurjanah:2009). Piutang menunjukkan adanya klaim perusahaan kepada pihak lain



(pelanggan) dalam bentuk uang, barang, jasa, atau dalam bentuk aktiva non kas lainnya yang harus dilakukan penagihan pada tanggal jatuh tempo yang timbul karena adanya penjualan yang dilakukan secara kredit dan transaksi-transaksi lainnya (Syakur:2009). Sistem pengendalian merupakan alat bantu manajemen dalam melaksanakan fungsi pengendalian, baik secara langsung maupun tidak langsung. Pengendalian diartikan sebagai suatu kegiatan untuk mengetahui apakah kegiatan telah berjalan sesuai dengan rencana dan dapat digunakan sebagai bahan untuk melakukan tindak perbaikan. Namun, perusahaan haruslah berhati-hati untuk tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha mengumpulkan piutang dari para pelanggan apabila 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 di tetapkan (Syamsuddin:2009).

PT. Enseval Putera Megatrading, tbk merupakan perusahaan distributor umum. Tidak hanya menjadi distributor produk-produk farmasi saja tetapi juga mencakup produk keperluan konsumen, alat-alat kedokteran, bahkan agen dan distributor bahan-bahan dasar kimia untuk industri farmasi, kosmetik dan industri makanan. Pengelolaan piutang usaha pada PT. Enseval Putera Megatrading, tbk diatur dalam sistem penjualan kredit yang baik dan sistem informasi yang memadai. Usaha tidak selalu berjalan mulus, ada kondisi pelanggan membayarkan piutang mereka lebih dari jatuh tempo pembayaran. Banyak alasan yang menyebabkan tidak lancar terjadi pada perusahaan, misalnya kolektor lupa menagih piutang kepada pelanggan, sehingga pelanggan tidak membayar piutang kredit



sesuai yang dijadwalkan. Terdapat pula pelanggan yang dengan sengaja mengambil barang secara kredit, lalu tidak bisa dihubungi saat jatuh tempo pembayaran, tentu saja akan menjadi piutang tidak lancar.

Tabel 1.1
Piutang Usaha pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk

TAHUN	PIUTANG USAHA (Dalam Rupiah)
2014	140.315.582.391
2015	161.543.492.287
2016	101.406.588.003
2017	106.677.600.320
2018	156.319.755.782

Sumber : Laporan posisi keuangan konsolidasian PT.Enseval Putera Megatrading,tbk

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat jika selama lima tahun terakhir terjadi fluktuasi jumlah piutang usaha yakni pada tahun 2014 sebesar 140.315.582.391. Kemudian meningkat pada tahun 2015 yaitu sebesar 161.543.492.287. Selanjutnya kembali menurun pada tahun 2015 sebesar 101.406.688.003 dan pada tahun 2017 meningkat sebesar 106.677.600.320. pada tahun 2018, kembali meningkat yakni sebesar 156.319.755.782. Laporan piutang usaha pada PT. Enseval Putera Megatrading,Tbk menunjukkan bahwa sebagian besar pelanggan melakukan pembayaran piutang lewat dari jadwal jatuh tempo pembayaran. Selain berdampak terhadap operasional perusahaan juga akan mempengaruhi administrasi perusahaan. Selain pembayaran piutang yang melebihi tanggal jatuh tempo, perusahaan ini tidak mengelola dokumen terkait piutang dengan baik, sehingga

...ggu proses penagihan piutang yang dilakukan oleh bagian penagihan.

...an juga tidak memperhatikan kriteria pemberian piutang kepada

...n, sehingga pelanggan dengan mudah mengajukan piutang dan tidak



mampu memenuhi kewajibannya. Berkenaan dengan latar belakang yang telah disampaikan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS PENGELOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG USAHA TERHADAP EFEKTIVITAS *CASH FLOW* PERUSAHAAN PADA PT. ENSEVAL PUTERA MEGATRADING,TBK”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, maka permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Apakah pengelolaan dan sistem pengendalian piutang pada PT. Enseval Putera Megatrading, tbk sudah berjalan dengan baik?
2. Apakah tingkat *cash flow* pada PT. Enseval Putera Megatrading, tbk sudah berjalan efektif?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengelolaan dan sistem pengendalian piutang pada PT. Enseval Putera Megatrading,tbk.
2. Untuk mengetahui tingkat efektivitas *cash flow* pada PT. Enseval Putera Megatrading, tbk.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini di harapkan dapat memberikan kegunaan/ manfaat :

Perusahaan : Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan suatu bahan pemikiran dalam menilai dan mengevaluasi sistem yang sedang berjalan



dalam rangka penyempurnaan, mempertahankan, atau mengembangkan lebih lanjut praktik-praktik yang dianggap telah memadai.

2. Bagi Akademik : Diharapkan penelitian ini dapat dimanfaatkan untuk menambah wawasan dan pengetahuan. Penulis berharap penelitian ini bisa dilanjutkan kembali untuk mendapatkan hasil yang lebih optimal.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Untuk mempermudah penulisan tesis agar lebih terarah dan berjalan dengan baik, maka perlu kiranya dibuat suatu batasan masalah. Adapun ruang lingkup permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah peneliti hanya membahas tentang pengelolaan, sistem pengendalian piutang terhadap efektivitas *cash flow* perusahaan.

1.6 Definisi Istilah

1. Pengelolaan Piutang Usaha yang dimaksud adalah setiap perusahaan harus memiliki strategi untuk mengelola piutang usaha dengan lebih efisien. Pengelolaan piutang usaha ini diukur dengan prosedur pemberian kredit, prosedur penagihan piutang oleh kolektor, prosedur penerimaan kas dari piutang, dan prosedur pelanggan terlambat melakukan pembayaran.

2. Sistem Pengendalian Piutang yang dimaksud adalah proses penagihan piutang yang telah jatuh tempo kepada pelanggan. Sistem pengendalian piutang ini diukur

dan menggunakan Rasio Keuangan yang berhubungan dengan piutang yaitu Efektivitas (*Receivable Turn Over, Average Collection Periode*, Rasio Penjualan, dan Rasio Penagihan).



3. Efektivitas *Cash Flow* yang di maksud adalah dengan melihat ringkasan mengenai transaksi dalam bentuk kas yang berasal dari tiga macam Kegiatan yang dilakukan perusahaan yaitu Kegiatan Operasi, Kegiatan Investasi, dan Kegiatan Pendanaan.

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penyusunan tesis ini maka peneliti menguraikan kedalam enam bab yang didalamnya terdiri dari beberapa sub bab dapat diuraikan satu persatu dibawah ini :

Bab I : PENDAHULUAN

Pendahuluan mencakup latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup penelitian, serta sistematika penulisan.

Bab II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas tinjauan teori yang terdiri dari teori serta penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

Bab III : KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

Bab ketiga yaitu kerangka konseptual dan hipotesis sesuai dengan kerangka pemikiran, rumusan dan tujuan penelitian

Bab IV : METODE PENELITIAN

Bab keempat yakni metode penelitian membahas mengenai rancangan penelitian, situs dan waktu penelitian, populasi, sampel, dan teknik pengambilan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, metode pengujian data, teknik analisis data, variabel penelitian dan definisi operasional.



Bab V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab kelima berisikan gambaran umum obyek penelitian, deskripsi data, deskripsi hasil penelitian dan pembahasan.

Bab VI : PENUTUP

Bab keenam merupakan bab penutup yang beriiikan simpulan dan saran.



BAB II

2.1 LANDASAN TEORI

2.1.1 Piutang (*Accounts Receivable*)

Menurut Hery (2015), piutang adalah “mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit”. Sedangkan Syamsyuddin (2007), mendefinisikan piutang sebagai aktiva yang timbul karena adanya penjualan secara kredit oleh perusahaan kepada langganannya. Dalam akuntansi, akun piutang disusun dalam neraca sebagai bagian dari aktiva lancar yang paling likuid (lancar) setelah kas. Karena piutang dianggap sebagai *account* yang segera dapat diuangkan (ditunaikan) pada saat dibutuhkan dalam jangka waktu tidak lebih dari satu tahun.

Menurut Muslich (2003), mengemukakan yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut : “Piutang terjadi karena penjualan barang dan jasa tersebut dilakukan secara kredit yang umumnya dilakukan untuk memperbesar penjualan”. Sedangkan Menurut Munandar (2006), yang dimaksud dengan piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo.

Dari beberapa definisi yang telah diungkapkan diatas,dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang atau barang yang timbul dari adanya penjualan secara



Menurut Kasmir (2012), piutang pada umumnya dapat diklasifikasikan menjadi dua jenis, yaitu :

- a. Piutang usaha adalah tagihan yang diakibatkan penjualan barang kelanggan secara kredit dengan kurun waktu satu tahun atau kurang dari satu tahun. Piutang usaha biasanya tidak disertai dengan surat perjanjian, melainkan perusahaan hanya memberikan faktur tanda pembelian yang telah ditandatangani oleh debitur.
- b. Piutang wesel adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain karena adanya suatu perjanjian tertulis (wesel) untuk membayar sejumlah uang tertentu pada suatu saat tertentu. Berbeda dengan piutang usaha, piutang wesel disertai oleh surat perjanjian.

Piutang merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah seperti yang dikemukakan oleh Riyanto (2001), sebagai berikut :

a. Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar keuntungan perusahaan.

b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak.

Jika perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan keuntungan perusahaan. Syarat yang ketat misalnya dalam



bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

c. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond (jumlah maksimum fasilitas yang diterima oleh debitur sebagaimana tercantum dalam surat perjanjian kredit/akad), bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal plafond lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.

d. Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

e. Kebiasaan Membayar Dari Para Langgan

Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.



2.1.2 Pengelolaan Piutang Usaha

Aktivitas bisnis adalah suatu kegiatan menjual barang dan jasa kepada konsumen (pelanggan) secara terus menerus. Usaha (bisnis) yang dijalankan perusahaan tentu memiliki tujuan yang ingin dicapai oleh pemilik dan manajemen, sehingga perusahaan harus memiliki sebuah strategi baru. Strategi tersebut dapat ditunjukkan dengan mengelola piutang usaha dengan lebih efisien. Dengan dilakukannya penjualan kredit, hasil yang diterima tidak langsung berbentuk kas, akan tetapi akan dicatat sebagai piutang usaha dan pada saat jatuh tempo barulah piutang ini dapat ditagih untuk selanjutnya dikonversikan menjadi kas. Pengelolaan piutang usaha ini memiliki beberapa tujuan (Halim, 2007), yaitu:

1. Untuk meningkatkan penjualan

Keputusan melakukan penjualan kredit dapat membantu perusahaan menjual barang lebih banyak. Pada umumnya, konsumen/pelanggan lebih suka membeli secara kredit atau membayar dengan angsuran daripada harus membayar secara langsung. Oleh sebab itulah dalam rangka peningkatan penjualan, perusahaan menanamkan modalnya dalam piutang.

2. Untuk meningkatkan laba

Suatu akibat langsung dari investasi pada piutang adalah naiknya penjualan. Kenaikan ini diharapkan secara tidak langsung akan menaikkan laba yang diperoleh. Tentu saja hal ini dimungkinkan jika tambahan penghasilan lebih besar daripada biaya-biaya yang dikeluarkan yang bersangkutan dengan administrasi kredit.

3. Untuk menghadapi persaingan

Sebagai tindakan mempertahankan diri, kebanyakan perusahaan dalam menetapkan kebijakan memperluas penjualan serupa dengan kebijakan-kebijakan pesaing-pesaingnya. Penjualan kredit menuntut dana tertanam dalam piutang.



Agar tujuan tersebut dapat tercapai, manajemen perusahaan harus mampu membuat perencanaan pengelolaan piutang yang tepat dan akurat, karena piutang usaha merupakan bagian yang penting dalam sebuah bisnis yang bergerak dalam usaha penjualan barang dan jasa. Pengelolaan piutang harus dilakukan seefisien mungkin, agar nantinya penanaman modal dalam piutang dapat digunakan kembali oleh perusahaan.

Perusahaan harus berhati-hati dalam mempertimbangkan kebijakan penjualan dengan sistem kredit. Pertama, perusahaan dapat melihat kondisi arus kasnya dan untuk menarik konsumen, perusahaan harus pandai memperkirakan harga yang harus dibayar jika pembelian dilakukan secara tunai maupun kredit. Dalam bidang administrasi, pengambilan keputusan terhadap pemberian pelayanan penjualan secara kredit perlu pertimbangan yang jelas, mengingat bahwa kondisi yang akan datang dipenuhi dengan ketidakpastian. Berbagai aspek harus diteliti kelayakannya sehingga hasil yang diperoleh dapat digunakan untuk memutuskan apakah keputusan itu layak atau tidak untuk kemajuan perusahaan. Bagi perusahaan dagang, penanaman modal pada piutang atas penjualan barang secara kredit juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi perusahaan tersebut dan pesaingannya.

Perusahaan harus mampu mempertimbangkan sumber dana dan jumlah dana yang akan diinvestasikan dalam piutang, sehingga tidak terjadi *over* *nt* dalam piutang yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian. Pada dasarnya perusahaan akan selalu mengharapkan keuntungan pada modal yang diinvestasikannya. Adapun keuntungan atau balas jasa yang



diterima oleh perusahaan dagang biasanya berupa harga yang lebih tinggi dari harga normalnya.

Piutang merupakan aset yang cukup material. Oleh karena itu diperlukan manajemen pengelolaan piutang yang efektif dan efisien agar jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang sesuai dengan tingkat kemampuan perusahaan sehingga tidak mengganggu aliran kas.

Menurut Stice (2001), dalam pelaksanaan pengelolaan piutang, perlu adanya suatu kebijakan pengelolaan piutang yaitu:

1. Standar Kredit

Standar kredit adalah kualitas minimal kelayakan kredit seorang pemohon kredit yang dapat diterima oleh perusahaan. Dengan adanya standar tersebut, perusahaan dapat meningkatkan penjualannya melalui penjualan secara kredit namun tidak menimbulkan resiko piutang tak tertagih yang berlebihan.

Perusahaan harus menentukan standar kredit yang tepat, yang lebih besar manfaat yang akan diperoleh bagi perusahaan daripada biaya akan dikeluarkan perusahaan dengan adanya standar tersebut.

2. Syarat Kredit.

Suatu syarat kredit menetapkan adanya periode di mana kredit diberikan dan potongan tunai untuk pembayaran yang lebih awal. Faktor yang mempengaruhi syarat kredit adalah :

- a. Sifat ekonomik produk
- b. Kondisi penjual
- c. Kondisi pembeli
- d. Periode kredit



- e. Potongan tunai
- f. Tingkat bunga bebas risiko.

3. Kebijakan Kredit dan Pengumpulan Piutang.

Kebijakan kredit dan pengumpulan piutang mencakup beberapa keputusan yaitu:

- a. Kualitas jumlah yang diterima
- b. Periode kredit
- c. Potongan tunai
- d. Persyaratan khusus
- e. Tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang.

Banyaknya piutang yang tak tertagih akan membuat biaya penagihan meningkat. Akan tetapi, usaha pengumpulan piutang juga tidak dianjurkan terlalu agresif, karena dapat mengurangi penjualan dan keuntungan perusahaan di masa mendatang karena pelanggan akan beralih ke perusahaan lain.

Menurut Wibowo (2016), manfaat menganalisis piutang adalah :

1. Untuk menilai apakah manfaat memiliki piutang lebih besar atau lebih kecil biayanya. Jika manfaat > biaya, maka penjualan kredit dibenarkan.
2. Mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun.
3. Mengelola dan mengorganisir piutang perusahaan agar semua piutang dapat ditagih dan diterima atau dikonversi sebagai kas yang akan menghasilkan laba bagi perusahaan.
4. Meminimalisir piutang tak tertagih yang meningkat pada setiap tahunnya.



2.1.3 Sistem Pengendalian Piutang

Perusahaan perlu meminimalkan resiko dalam pemberian kredit kepada pelanggan. Hal ini dapat ditempuh dengan dilaksanakannya proses penagihan piutang yang telah jatuh tempo kepada pelanggan. Penagihan adalah proses terkahir dari proses pesanan dengan menyiapkan faktur untuk pesanan yang tampak pada daftar penagihan. Penagihan piutang ini dapat dilakukan perusahaan dengan berbagai usaha seperti mengirim surat teguran yang menyebutkan status rekening kewajiban para pelanggan, melakukan panggilan telepon dengan para pelanggan, kunjungan pribadi, menggunakan agen penagihan serta melakukan tindakan hukum kepada pelanggan (Bodnar:2006). Proses ini juga dapat dilakukan perusahaan dengan membuat sebuah siklus perencanaan penagihan (*cycle billing plan*).

Menurut Mulyadi (2010), Unsur-unsur pengendalian intern yang baik dalam kas adalah sebagai berikut :

1.Organisasi.

- a. Fungsi penyimpanan kas harus terpisah dari fungsi akuntansi.
- b.Transaksi penerimaan dan pengeluaran kas tidak boleh dilaksanakan sendiri oleh bagian keuangan sejak awal hingga akhir, tanpa campur tangan pihak lain.

2.Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan.

- a.Pengeluaran kas harus mendapatkan otorisasi dari pejabat yang berwenang.

Pembukuan dan penutupan rekening bank harus mendapatkan persetujuan dari pejabat yang berwenang.



c. Pencatatan dalam jurnal pengeluaran kas harus didasarkan bukti kas keluar yang telah mendapatkan otorisasi dari pejabat yang berwenang dan dilampirkan dengan dokumen lengkap.

3. Praktik yang sehat.

a. Saldo kas harus dilindungi dari kemungkinan penggunaan yang tidak semestinya.

b. Dokumen dasar dari pendukung transaksi pengeluaran kas harus dibubuhi cap "LUNAS" oleh bagian keuangan setelah transaksi pengeluaran kas dilakukan.

c. Penggunaan rekening Koran bank, yang merupakan informasi dari pihak ketiga untuk mengecek ketelitian catatan kas oleh fungsi pemeriksaan intern yang merupakan fungsi yang tidak terlibat dalam pencatatan dan penerimaan kas.

4. Karyawan yang berpotensi.

a. Seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya.

b. Pengembangan pendidikan karyawan selama karyawan menjadi karyawan perusahaan, sesuai dengan tuntutan perkembangan pekerjaannya

Adapun dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan. Untuk melaksanakan pengendalian kredit atas dana yang tertanam pada piutang, maka manajer harus memperhatikan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajer perusahaan.

Menurut Syamsuddin (2007), syarat kredit yang perlu diperhatikan oleh pihak antara lain :



1. Biaya-biaya administrasi

Apabila perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan, maka berarti lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya pertambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin kecil dan semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa pelunasan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya-biaya administrasi.

2. Investasi dalam piutang

Penanaman modal dalam piutang mempunyai biaya-biaya tertentu. Semakin besar piutang, semakin besar pula biayanya (*carrying cost*), demikian pula sebaliknya. Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang digunakan, maka rata-rata jumlah piutang akan mengecil. Perubahan rata-rata piutang dikaitkan dengan perubahan standar kredit disebabkan oleh faktor perubahan volume penjualan dan perubahan dalam kebijaksanaan pengumpulan piutang. Perlunakan standar kredit diharapkan untuk meningkatkan volume penjualan sedangkan standar kredit yang diperketat akan menurunkan volume penjualan.

3. Kerugian piutang (*Bad debt expanses*)

Probabilitas resiko kerugian piutang atau *bad debt expanses* akan semakin meningkat dengan perlunakan standar kredit, dan akan menurun bilamana standar kredit di perketat.

4. Volume penjualan

Perubahan standar kredit dapat diharapkan akan mengubah volume penjualan. Bilamana standar kredit yang diperlunak maka diharapkan akan dapat meningkatkan volumepenjualan, sedangkan sebaliknya yang diterapkan di mana perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun.

Menurut Haryono (2001), pengendalian intern adalah salah satu proses yang

diawasi oleh dewan komisaris, manajemen, dan personil satuan usaha lainnya



yang dirancang untuk mendapat keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan dalam hal-hal berikut:

1. Keandalan pelaporan keuangan
2. Kesesuaian dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku
3. Efektivitas dan efisiensi operasi

Konsep-konsep dasar yang terkandung dalam definisi diatas adalah sebagai berikut:

1. Pengendalian intern adalah suatu proses. Berarti bahwa pengendalian intern merupakan cara untuk mencapai tujuan, bukan tujuan itu sendiri. Pengendalian intern terdiri dari serangkaian tindakan yang melekat dan terintegrasi dalam infrastruktur satuan usaha.

2. Pengendalian intern dipengaruhi oleh manusia. Pengendalian intern bukan hanya terdiri dari serangkaian buku pedoman kebijakan dan formulir-formulir, tetapi juga orang-orang pada berbagai jenjang dalam suatu organisasi, termasuk dewan komisaris, manajemen, serta personil lainnya.

3. Pengendalian intern hanya diharapkan memberikan keyakinan memadai, bukannya keyakinan penuh bagi manajemen dan dewan komisaris satuan usaha kerana adanya kelemahan-kelemahan bawaan yang melekat pada seluruh sistem pengendalian intern dan perlunya mempertimbangkan biaya dan manfaat yang

utan dengan penetapan pengendalian tersebut.



4. Pengendalian intern adalah alat untuk mencapai tujuan-tujuan dalam berbagai hal yang satu sama lain tumpang tindih yaitu pelaporan keuangan, kesesuaian dan operasi.

2.1.4 . Pengertian Arus Kas (*Cash Flows*)

Kas sangat diperlukan oleh setiap perusahaan baik itu perusahaan swasta maupun perusahaan milik pemerintah. Pada umumnya kas diperlukan perusahaan karena tiga alasan yaitu untuk transaksi, untuk berjaga-jaga dan untuk spekulasi guna mengambil keuntungan kalau kesempatan ada. Karena alasan itulah perusahaan dituntut untuk mempunyai ketersediaan kas yang cukup dan juga perusahaan harus bisa mengelola arus kas tersebut.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia definisi arus kas, “Arus kas adalah arus masuk dan arus keluar atau setara kas” Dari definisi diatas dapat kita ketahui bahwa arus kas merupakan jumlah kas yang mengalir masuk dan keluar dari suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dengan kata lain, arus kas adalah perubahan yang terjadi dalam perkiraan kas suatu periode tertentu.

Pengertian arus kas Menurut Harahap (2004), yaitu: “Arus kas merupakan suatu laporan yang memberikan informasi yang relevan tentang penerimaan dan pengeluaran kas suatu perusahaan pada suatu periode tertentu dengan mengklasifikasikan transaksi pada kegiatan: operasi, pembiayaan dan investasi”.

Pengertian arus kas Menurut Supangkat (2003), yaitu: “ringkasan mengenai dalam bentuk kas yang berasal dari tiga macam kegiatan yang dilakukan dan yaitu Kegiatan Operasi, Kegiatan Investasi dan Kegiatan Pendanaan”.



Menurut Astuti (2004), laporan arus kas yaitu: “suatu laporan yang mengungkapkan informasi mengenai arus kas dimasa lampau maupun arus kas yang dianggarkan”. Sedangkan Menurut Darsono dan Ashari (2005), mengemukakan bahwa: “Arus Kas yaitu suatu laporan yang memuat informasi tentang sumber dan penggunaan kas perusahaan selama periode tertentu, misalnya satu bulan atau satu tahun”.

Melakukan manajemen kas merupakan tugas yang sulit karena pelaksanaannya harus dilakukan secara tepat. Apabila kas yang dimiliki terlalu sedikit, maka kegiatan tidak dapat dilakukan dengan baik karena kas tidak cukup untuk membiayai kegiatan perusahaan. Tetapi sebaliknya apabila perusahaan memiliki kas yang terlalu banyak maka akan timbul kesan bahwa perusahaan tidak dapat memanfaatkan kesempatan untuk memperoleh pengembalian yang lebih besar, sebab dalam keadaan normal tingkat pengembalian uang kas akan sangat rendah.

Dengan melakukan analisis Arus Kas ini, kita dapat mengetahui :

- 1) Kemampuan perusahaan meng”generate” kas, merencanakan, mengontrol Arus Kas masuk dan Arus Kas keluar perusahaan pada masa lalu.
- 2) Kemungkinan keadaan Arus Kas masuk dan keluar, Arus Kas bersih perusahaan, termasuk kemampuan membayar dividen di masa yang akan datang.
- 3) Informasi bagi investor dan kreditor untuk memproyeksikan *return* dari sumber

perusahaan.



- 4) Kemampuan perusahaan untuk memasukan kas ke perusahaan di masa yang akan datang.
- 5) Alasan perbedaan antara laba bersih dibandingkan dengan penerimaan dan pengeluaran kas.
- 6) Pengaruh investasi baik kas maupun bukan kas dan transaksi lainnya terhadap posisi keuangan perusahaan selama satu periode tertentu.

2.1.5 Klasifikasi Arus Kas (*Cash Flows*)

Aliran kas dalam perusahaan mencakup dua sektor, yaitu sebagai berikut:

1) Aliran Kas Masuk (*Cash Inflow*)

Di dalam aliran kas masuk terdapat aliran kas yang bersifat *Continue* dan yang bersifat *intermittent*. Aliran kas masuk yang bersifat *Continue*, misalnya aliran kas yang berasal dari hasil penjualan tunai, penerimaan piutang, penerimaan piutang yang telah dijadwalkan sesuai dengan penjualan kredit yang dilakukan, dan lain – lain. Sedangkan aliran kas yang bersifat *Intermittent* misalnya yang berasal dari penyertaan pemilik perusahaan, penjualan saham, penerimaan kredit dari bank, penjualan aktiva tetap yang tidak terpakai, dan sebagainya.

2) Aliran Kas Keluar (*Cash Outflow*)



Pada umumnya aliran kas keluar adalah pengeluaran untuk biaya-biaya, baik biaya-biaya utama (*operating*), maupun biaya-biaya bukan

utama (*non operating*). Di dalam aliran kas keluar yang terdapat aliran kas yang sifatnya terus-menerus (*Continue*), misalnya pembelian tunai bahan mentah, pembayaran gaji dan upah karyawan, dan sebagainya. Sedangkan aliran kas keluar yang sifatnya tidak *Continue*, misalnya pembayaran bunga, pembayaran deviden, pembelian kembali saham perusahaan, aktiva tetap, dan sebagainya.

Menurut Harahap (2011), mengemukakan bahwa untuk menyajikan laporan Arus Kas ini dapat digunakan dua metode yaitu:

1) *Direct method*

Dalam metode ini, pelaporan Arus Kas dilakukan dengan cara melaporkan kelompok-kelompok penerimaan kas dan pengeluaran kas dari kegiatan operasi secara lengkap (*gross*), tanpa melihat laba/rugi dan dilanjutkan dengan kegiatan investasi dan pembiayaan.

2) *Indirect method*

Dalam *Indirect Method* penyajiannya dimulai dari laba rugi bersih dan selanjutnya disesuaikan dengan menambah atau mengurangi perubahan dalam pos-pos yang mempengaruhi kegiatan operasional seperti penyusutan, naik turun pos aktiva lancar dan utang lancar. Dalam metode ini *net income* disesuaikan (*Reconcile*) dengan menghilangkan *non cash transaction*:

- a) Pengaruh transaksi yang masih belum direalisasikan (*deferral*) dari Arus Kas masuk dan keluar dari transaksi lalu seperti perubahan jumlah persediaan *deferral income*, Arus Kas masuk dan keluar yang "*accrued*" seperti piutang dan utang.



b) Pengaruh perkiraan yang terdapat dalam kelompok investasi dan pembiayaan yang tidak mempengaruhi seperti: Penyusutan, Amortisasi, Laba/Rugi dari Penjualan Aktiva Tetap dan dari operasi yang dihentikan (yang berkaitan dengan kegiatan investasi), Laba/Rugi pembatalan utang atau transaksi pembiayaan.

Pada umumnya piutang timbul akibat dari transaksi penjualan barang dan jasa perusahaan, di mana pembayaran oleh pihak yang bersangkutan baru akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli. Mengingat piutang merupakan harta perusahaan yang sangat penting, maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara-cara yang memuaskan dengan para debitur sehingga perlu disusun suatu prosedur yang baik demi kemajuan perusahaan.

Di dalam mengelola piutang kita juga mengenal istilah **AR Turn Over. AR Turnover** sendiri memiliki arti perputaran piutang / arus piutang yang terjadi pada perusahaan. Bagi perusahaan sangatlah penting untuk mengetahui tingginya perputaran piutang. Semakin tinggi perputaran piutang maka piutang yang dapat ditagih oleh perusahaan semakin banyak. Sehingga akan memperkecil adanya piutang tak tertagih dan memperlancar arus kas. Kapan bisa dikatakan arus piutang / perputaran kita baik dan kapan juga bisa dikatakan arus piutang / perputaran piutang suatu perusahaan buruk ? di dalam menentukan baik buruknya perputaran piutang suatu perusahaan itu sendiri kita menggunakan rasio keuangan dalam menentukan baik buruknya perputaran piutang dalam suatu perusahaan.

2.1.6 Pengertian Rasio Keuangan

Rasio keuangan merupakan alat analisis untuk menjelaskan hubungan antara elemen yang satu dengan elemen yang lain dalam suatu laporan keuangan

(Financial Statement). Laporan keuangan yang dimaksud adalah neraca (*Balance Sheet*) dan laporan laba rugi (*Income Statement*). Neraca menggambarkan posisi aset, liabilitas, dan ekuitas yang dimiliki perusahaan pada saat tertentu. Laporan laba



rugi mencerminkan hasil yang dicapai oleh perusahaan selama suatu periode tertentu.

Menurut Kasmir (2015), menyatakan bahwa rasio keuangan adalah: Kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya. Perbandingan dapat dilakukan antara satu komponen dengan komponen dalam satu laporan keuangan atau antara komponen yang ada diantara laporan keuangan.

Dari pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa rasio keuangan adalah suatu perhitungan matematis yang dilakukan dengan cara membandingkan beberapa pos tertentu dalam laporan keuangan yang memiliki hubungan serta dapat menunjukkan kondisi keuangan perusahaan dalam periode tertentu.

Secara umum, Menurut Husnan (2004), rasio pada umumnya dapat diklasifikasikan menjadi 4 (empat) macam, yaitu :

1. Rasio likuiditas (*liquidity ratio*)
2. Rasio aktivitas (*Activity ratio*)
3. Rasio *Leverage financial* (*Financial Leverage ratio*)
4. Rasio Keuntungan (*Profitability ratio*)

Adapun rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang adalah sebagai berikut :

1. Rasio perputaran piutang (*Receivable turn over – RTO*)

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi. Rasio perputaran piutang adalah besarnya rasio total penjualan kredit terhadap saldo piutang rata-rata selama periode tertentu. Apabila angka piutang rata-



rata sama dengan nol (0), berarti perusahaan sudah tidak memiliki piutang lagi atau dengan kata lain, semua piutang sudah tertagih.

Menghitung *Receivable turn over – RTO*

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} \dots (1)$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2} \dots (2)$$

2. Umur rata-rata piutang (*Average collection period – ACP*)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit jika lebih kecil atau sama dengan, maka berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil dan sebaliknya, maka berarti beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan.

Menghitung *Average collection Period – ACP*

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{\text{Receivable Turn Over}} \dots (3)$$

3. Rasio tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagih.

Menghitung rasio tunggakan :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tertunggak Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode yg Sama}} \times 100\% \dots (4)$$



4. Rasio penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

Menghitung rasio penagihan :

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang yang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \dots (5)$$

2.1.7 Keunggulan Rasio Keuangan

Analisis rasio ini memiliki keunggulan dibanding teknik analisis lainnya.

Menurut Harahap (2008), Keunggulan tersebut adalah:

1. Rasio merupakan angka-angka atau ikhtisar statistik yang lebih mudah dibaca dan ditafsirkan.
2. Merupakan pengganti yang lebih sederhana dari informasi yang disajikan laporan keuangan yang sangat rinci dan rumit.
3. Mengetahui posisi keuangan di tengah industri lain.
4. Sangat bermanfaat untuk bahan dalam mengisi model-model pengambilan keputusan dan model prediksi.
5. Menstandarisir size perusahaan.
6. Lebih mudah membandingkan perusahaan dengan perusahaan lain untuk perkembangan perusahaan secara periodik atau “*time series*”.

mudah melihat tren perusahaan serta melakukan prediksi di masa
n datang.



2.1.8 Keterbatasan Rasio Keuangan

Disamping keunggulan yang dimiliki analisis rasio, teknik juga memiliki beberapa keterbatasan yang harus disadari sewaktu penggunaannya agar kita tidak salah dalam penggunaannya. Menurut Harahap (2008), keterbatasan rasio yaitu:

1. Kesulitan dalam memilih rasio yang tepat yang dapat digunakan untuk kepentingan pemakainya.
2. Keterbatasan yang dimiliki akuntan atau laporan keuangan juga menjadi keterbatasan teknik ini seperti:
 - a) Bahan perhitungan rasio atau laporan keuangan itu banyak mengandung taksiran dan judgement yang dapat dinilai biasa atau subjektif.
 - b) Nilai yang terkandung dalam laporan keuangan dan rasio adalah nilai perolehan bukan harga pasar.
 - c) Klasifikasi dalam laporan keuangan bisa berdampak pada angka rasio.
 - d) Metode pencatatan yang tergambar dalam standar akuntansi bisa diterapkan berbeda oleh perusahaan yang berbeda.
3. Jika data untuk menghitung rasio tidak tersedia, akan menimbulkan kesulitan menghitung rasio.
4. Sulit jika data yang tersedia tidak sinkron.
5. Dua perusahaan dibandingkan bisa saja teknik dan standar akuntansi yang dipakai tidak sama. Oleh karenanya jika dilakukan perbandingan bisa menimbulkan kesalahan.



2.2 Tinjauan Empiris

Beberapa hasil penelitian sebelumnya yang dapat dijadikan pembandingan dalam penelitian ini, seperti yang sudah pernah dilakukan oleh peneliti lain. Peneliti sebelumnya yang berhubungan dengan penelitian ini dapat dilihat pada table di bawah ini :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti/ Tahun	Judul Penelitian	Hasil Temuan
1.	Rahmat Arifin, Abdul Rasyid (2012)	ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG USAHA TERHADAP PENERIMAAN KAS PADA PT. ASMAT JAYA PRATAMA	Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami ketidaktetapan (naik-turun) namun tingkat perputaran piutangnya masih normal. Berdasarkan perhitungan rasio tunggakan serta rasio tunggakan yang sudah berjalan efektif dari tahun 2010-2012 meskipun sempat mengalami ketidakstabilan dimana pada tahun 2011 perusahaan sempat mengalami besarnyarasio tunggakanyang diikutidengan menurunnya rasio penagihan dan lambatnya waktu penagihan
	BGRAENY TNO YATI (2012)	ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. PELABUHAN	Hasil penelitian menunjukkan dalam pelaksanaan menerapkan prosedur



		INDONESIA IV (PERSERO) CABANG TERMINAL PETIKEMAS MAKASSAR	pengelolaan dan sistem pengendalian piutang belum optimal untuk mengurangi jumlah piutang tak tertagih. Umur rata-rata pengumpulan piutang (<i>Average Collection period-ACP</i>) lebih besar dari standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan,
3.	Debby Krisdayanti (2018)	EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN LABA PERUSAHAAN	Hasil penelitian menunjukkan bahwa rasio likuiditas perusahaan berjalan dengan baik dalam penerapan laporan keuangan. peningkatan dalam perputaran yang cukup baik, karena mengalami peningkatan dari tahun 2013 ke tahun 2014 walaupun umur rata-rata piutang mengalami penurunan. rasio profitabilitas mengalami peningkatan dari tahun 2013 ke tahun 2014
4.	Anny Widiasmara (2013)	ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG USAHA UNTUK MEMINIMALKAN PIUTANG TAK TERTAGIH (BAD DEBT) PADA PT.WAHANA OTTOMITRA MULTIARTHA, Tbk CABANG MADIUN	Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat piutang tak tertagih cabang Madiun menunjukkan perbaikan dengan total piutang tak tertagih tahun 2013 sebesar 3.58 % , piutang yang dapat ditagih selama periode 2013 sebesar 96.42 %.
	rman nbanraja (17)	ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PERSEDIAAN ATAS BARANG DAGANGAN PADA PT.	Penilaian resiko yang dilakukan oleh perusahaan atas



		ENSEVAL PUTRA MEGATRADING, TBK PEMATANGSIANTAR	persediaan barang dagangan sudah cukup memadai. Perusahaan juga telah membuat kebijaksanaan stock opname secara rutin setiap sekali dalam dua bulan untuk mengatasi resiko persediaan tersebut. Penerapan pengendalian intern atas persediaan barang dagang pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk sudah berjalan dengan efektif
6.	Dian Nataliya(2017)	PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PROSEDUR PENJUALAN KREDIT PT ENSEVAL PUTERA MEGATRADING Tbk (2015-2016)	Hasil penelitian menunjukkan Struktur Organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional, yaitu sudah sesuai. Dapat diketahui bahwa dalam struktur organisasi memiliki kewenangan dan tugas masingmasing dalam menjalankan tugasnya.
7.	DEWI NOVA MULYANTI (2015)	PROSEDUR PENGELOLAAN DAN PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG PADA PT ENSEVAL PUTERA MEGATRADING TBK CABANG BATAM	Hasil penelitian menunjukkan Pembayaran piutang pelanggan yang melebihi jatuh tempo pembayaran dikarenakan kelalaian kolektor dalam menjalankan kewajibannya untuk menagih piutang sejumlah pelanggan
8.	Abdul Rasyid (2012)	ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG USAHA TERHADAP PENERIMAAN KAS PADA PT. ASMAT JAYA PRATAMA	Hasil penelitian menunjukkan tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami ketidakstabilan (naik-turun) namun tingkat



			<p>perputaran piutangnya masih normal. perhitungan average collection period (ACP) yang menunjukkan ACP PT. Asmat Jaya Pratama setiap tahunnya cukup baik karena periode pengumpulan piutang tidak ada yang tak tertagih hingga waktu yang lama. perhitungan rasio tunggakan serta rasio tunggakan yang sudah berjalan efektif dari tahun 2010-2012 meskipun sempat mengalami ketidakstabilan dimana pada tahun 2011 perusahaan sempat mengalami besarnyarasio tunggakanyang diikutidengan menurunnya rasio penagihan dan lambatnya waktu penagihan yang bias berakibat fatal terhadap pengembalian modal perusahaan apabila dibiarkan.</p>
9.	Hiliyana(2012)	ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG DAGANG TERHADAP EFEKTIVITAS ARUS KAS PADA CV.UNION MOTOR	<p>Hasil penelitian menunjukkan Kesimpulan Prosedur penagihan piutang yang dilakukan CV. Union Motor ke leasing sudah baik, sedangkan penagihan ke konsumen masih kurang baik, dan kelemahan pengendalian piutang dagang yaitu tidak dibuat daftar analisis umur piutang</p>



			dan tidak dikenakan denda keterlambatan pembayaran. CV. Union memiliki kas yang efektif dengan hasil CCC yang positif yaitu 10,0071.
10.	Dewi Indriani (2012)	PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG DAN ARUS KAS TERHADAP LIKUIDITAS PT. ASTRA INTERNASIONAL.TBK	Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat Perputaran Piutang berpengaruh terhadap Likuiditas pada PT. Astra Internasional.Tbk, walaupun dalam hal ini pengaruh tersebut tidak signifikan tetapi hal ini dapat menggambarkan bahwa perputaran piutang PT. Astra Internasional.Tbk yang terdaftar di BEI mempunyai korelasi terhadap kemampuan perusahaan dalam membayar hutang jangka pendeknya



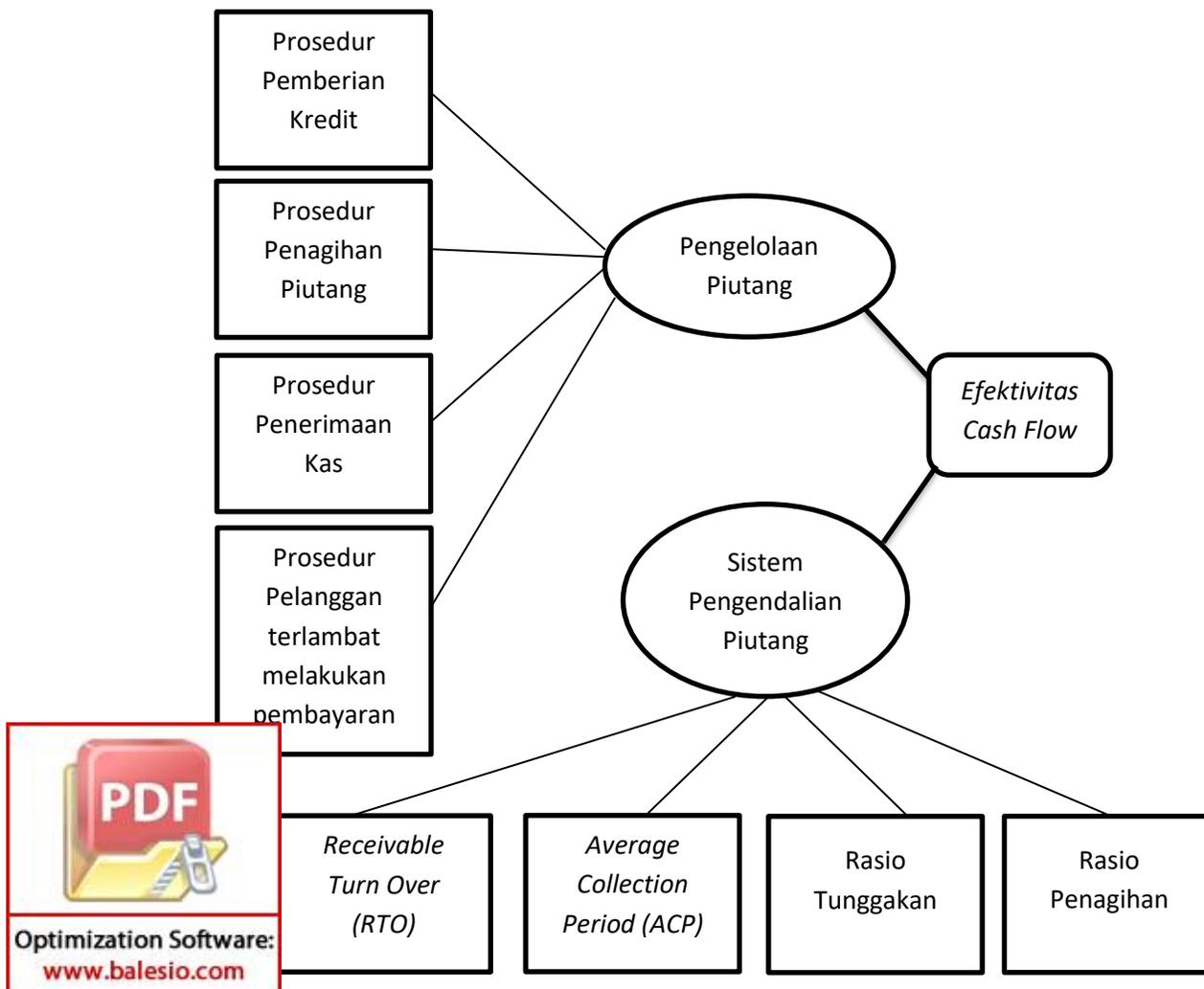
BAB III

KERANGKA KONSEPTUAL

3.1 Kerangka Konseptual

Berdasarkan penjelasan latar belakang pada bab 1, dan uraian pada kajian teori, peneliti akan menganalisis pengelolaan dan sistem pengendalian piutang usaha terhadap efektivitas *cash flow* perusahaan berdasarkan data laporan keuangan dari tahun 2014 sampai tahun 2018. Dalam penelitian ini, data laporan keuangan dengan menggunakan rasio keuangan yang memiliki keterkaitan dengan piutang usaha.

Gambar 1.1. Kerangka Pikir



3.2 Hipotesis

Mengacu pada rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

1. Diduga bahwa pengelolaan dan sistem pengendalian piutang pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk belum berjalan dengan baik.
2. Diduga bahwa tingkat *cash flow* pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk belum berjalan efektif.

