

**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG SEBAGAI UPAYA
MENINGKATKAN PROFITABILITAS PERUSAHAAN PRODUK
EKSPOR PT. SURYA INDOALGAS PERIODE 2015-2017**

SKRIPSI



**Oleh :
VERA CORNELIA
1512321024/FE/AK**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA
2019**

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Pengelolaan Piutang Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan Produk Ekspor PT.Surya Indoalga periode 2015-2017.

Adapun tujuan penulisan ini adalah guna memenuhi persyaratan yang harus ditempuh untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi di Universitas Bhayangkara Surabaya.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa tanpa bantuan serta motivasi yang diberikan oleh beberapa pihak, penulis tidak dapat menyelesaikan skripsi ini. Sehingga pada kesempatan ini perkenankan penulis dengan segala kerendahan hati, mengucapkan terima kasih kepada :

1. Papa dan Mama tercinta.
2. Adek tersayang.
3. Bapak Brigjen Pol (Purn) Drs. Edy Prawoto, SH, M.Hum, selaku Rektor Universitas Bhayangkara Surabaya.
4. Ibu Dr. Hj. Siti Rosyafah, Dra, Ec, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Surabaya.
5. Bapak Drs. Ec. Nurul Qomari, M.Si, selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Surabaya.
6. Almarhum Bapak Ali Rasyidi, SE, M.Ak, selaku Dosen Pembimbing sekaligus Wali Dosen yang telah memberikan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak Syafi'I, SE, M.Ak, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
8. Bapak Arief Rahman, SE, M.Si, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Surabaya
9. Seluruh Dosen Pengajar dan Staff Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Surabaya.
10. Nur Kholik selaku Komting Kelas D Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara yang telah banyak membantu.

11. Ibu Direktur yang telah memberikan ijin disela-sela jam kerja.
12. Sahabat-sahabatku : Mbak Indah, Mbak Tutu, Mbak Vivin, Mbak Diah, Nia, Desi, Rani, Roji.
13. Umik, Mbak Dhemi dan Moch. Dhimas Prasetyo yang telah memberi dukungan.
14. Special thanks to Siska Febriyanti yang telah menemani penulis dari revisi sampai skripsi ini disetujui oleh Dosen Pembimbing tercinta.

Akhirnya, atas segala dukungan dari semua pihak semoga memperoleh berkat dan rahmat dari Allah SWT, dan penulis berharap apa yang tersusun dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Surabaya, 27 Juni 2019

**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PERUSAHAAN PRODUK EKSPOR PT. SURYA
INDOALGAS PERIODE 2015-2017**

ABSTRACT

The purpose of this research is to know and analyze the effect of receivable turnover to profitability. The data type of data used in this study is qualitative data, while the data source in this study is primary data. Results of the study describes the management of the company's receivables from three periods (2015-2017) has decreased, this was due to lack of effective receivables management company so that the effect on the decrease in profitability. Alternatives to overcome the decrease in accounts receivable turnover the Five C's of credit.

Keywords : Receivable management, Receivable Effective, Profitability

**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PERUSAHAAN PRODUK EKSPOR PT. SURYA
INDOALGAS PERIODE 2015-2017**

ABSTRAK

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, sedangkan sumber data dalam penelitian ini adalah data primer. Hasil penelitian menggambarkan pengelolaan piutang perusahaan dari tiga periode (2015-2017) mengalami penurunan, hal ini disebabkan karena kurang efektifnya pengelolaan piutang perusahaan sehingga berpengaruh pada penurunan profitabilitas perusahaan. Alternatif untuk mengatasi terjadinya penurunan perputaran piutang tersebut melalui Five C's of credit.

Kata Kunci : Pengelolaan Piutang, Piutang Efektif, Profitabilitas

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Sistematika Penulisan	7
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Landasan Teori.....	12
2.2.1 Piutang	12
2.2.2 Pengelolaan Piutang	15
2.2.3 Profitabilitas	19

2.2.4	Jenis Rasio Keuangan	21
2.2.5	Hubungan Pengelolaan Piutang dengan Profitabilitas.....	23
2.3	Kerangka Konseptual	23
2.4	Model Analisis	24
2.5	Research Question.....	26

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1	Kerangka Proses Berfikir	27
3.2	Lokasi dan Waktu Penelitian	28
3.2.1	Lokasi Penelitian.....	28
3.2.2	Waktu Penelitian	28
3.3	Prosedur Pengambilan Data	28
3.3.1	Jenis data	28
3.3.2	Sumber Data.....	29
3.3.3	Metode Pengumpulan Data.....	29
3.3.4	Instrumen yang digunakan	30
3.4	Teknik Analisis Data.....	30

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Deskripsi Hasil Penelitian	33
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	33
4.1.2	Visi, Misi dan Keunggulan Perusahaan	36
4.1.3	Lokasi Perusahaan.....	38

4.1.4 Usaha Perusahaan dan Prospekya	38
4.1.5 Struktur Organisasi Perusahaan	40
4.1.6 Rekapitulasi Pencatatan Piutang	43
4.2 Hasil Analiis.....	52
4.2.1 Kebijakan Kredit Perusahaan	54
4.3 Interpretasi	55

BAB V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan	58
5.2 Saran.....	59
Daftar Pustaka	61
Lampiran	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu	11
Tabel 2.2 : Research Question	26
Tabel 3.1 : Jenis Rasio Aktivitas.....	31
Tabel 3.2 : Jenis Rasio Profitabilitas.....	32
Tabel 4.1: Laporan Piutang PT. Surya Indoalgas tahun 2015.....	43
Tabel 4.2: Laporan Piutang PT. Surya Indoalgas tahun 2016.....	44
Tabel 4.3: Laporan Piutang PT. Surya Indoalgas tahun 2017.....	45
Tabel 4.4: Laporan Laba Rugi PT. Surya Indoalgas tahun 2015	46
Tabel 4.5: Neraca PT. Surya Indoalgas tahun 2015.....	47
Tabel 4.6: Laporan Laba Rugi PT. Surya Indoalgas tahun 2016.....	48
Tabel 4.7: Neraca PT. Surya Indoalgas tahun 2016.....	49
Tabel 4.8: Laporan Laba Rugi PT. Surya Indoalgas tahun 2017	50
Tabel 4.9: Neraca PT. Surya Indoalgas tahun 2017.....	51
Tabel 4.10: Data penjualan kredit dan piutang usaha	52
Tabel 4.11: Hasil perhitungan piutang PT. Surya Indoalgas 2015-2017	53
Tabel 4.12 : Hasil perkembangan perputaran piutang	54
Tabel 4.13: Hasil rasio aktivitas dan rasio profitabilitas.....	55

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 : Bagan Kerangka Konseptual.....	24
Gambar 2.2 : Bagan Model Analisis.....	25
Gambar 3.1 : Bagan Kerangka Proses Berpikir	27
Gambar 4.1 : Bagan Struktur Organisasi PT.Surya Indoalgas.....	42

DAFTAR LAMPIRAN

1. Laporan Laba Rugi PT.Surya Indoalgas tahun 2015
2. Laporan Laba Rugi PT.Surya Indoalgas tahun 2016
3. Laporan Laba Rugi PT.Surya Indoalgas tahun 2017
4. Laporan Neraca PT.Surya Indoalgas tahun 2015
5. Laporan Neraca PT.Surya Indoalgas tahun 2016
6. Laporan Neraca PT.Surya Indoalgas tahun 2017

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah badan usaha yang menjalankan kegiatan usaha dibidang jasa, perdagangan atau industri yang dilakukan secara teratur dengan tujuan memperoleh keuntungan. Suatu badan usaha dinilai memiliki kredibilitas yang tinggi apabila dapat memperoleh keuntungan cukup baik bahkan terus berkembang dalam menjalankan kegiatan usaha ditengah persaingan bisnis. Untuk mencapai kredibilitas yang diinginkan, maka perusahaan harus menganalisis kinerja perusahaan agar dapat bertahan, salah satunya adalah dengan melakukan analisis kinerja dari sisi pengelolaan piutang.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) no. 43 :” Piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha”. Sedangkan secara umum, piutang usaha adalah aktivitas yang muncul karena kegiatan perusahaan yang menjual jasa kepada pihak lain terlebih dahulu dan baru menerima pembayaran di kemudian hari sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Secara sederhana piutang usaha ini akan muncul karena adanya penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) no. 9 : “Bahwa sumber terjadinya piutang digolongkan dalam dua kategori, yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan-penjualan pokok atas penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang

yang timbul dari transaksi di luar usaha kegiatan perusahaan digolongkan piutang lain-lain.

Segala bentuk penjualan secara kredit kepada pelanggan dari transaksi masa lalu menimbulkan piutang. Dalam kegiatan perusahaan yang normal, piutang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar. Pengelolaan piutang yang efektif perlu dilakukan guna mencermati dana yang diinvestasikan sesuai dengan kemampuan perusahaan sehingga tidak mengganggu arus kas. Dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan pemberian kredit pada pelanggan, sebuah perusahaan perlu membuat standar pengelolaan piutang yang efektif karena tidak dapat dipungkiri pelanggan menjadi lebih tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan secara kredit dan hal ini juga membawa hal positif bagi perusahaan dalam meningkatkan penjualan sehingga laba yang diharapkan dapat tercapai.

Piutang usaha merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk diperhatikan karena berpengaruh terhadap profitabilitas suatu perusahaan. Hal ini dikarenakan piutang usaha termasuk ke dalam kategori aktiva lancar perusahaan yang diharapkan dapat berubah menjadi kas dalam waktu yang singkat. Karena sifatnya yang dapat diganti kas dalam waktu yang singkat tanpa adanya pengawasan dan pencatatan yang baik, kesalahan dan penyelewengan terhadap piutang tersebut akan mudah terjadi.

Prinsip penjualan kredit berawal dari produk keluar dari persediaan namun tidak memperoleh kas sehingga menyebabkan dana yang tertanam dalam piutang, pembayaran tertunda dan dampak yang paling buruk adalah kemungkinan pelanggan tidak membayar ataupun membayar lebih lambat dari jangka waktu

kredit yang diberikan. Sebagaimana digambarkan oleh salah satu akuntan terkemuka, imajinasi manajer kredit tentang surga adalah tempat dimana semua orang (akhirnya) membayar hutangnya. Sayangnya, situasi ini sering kali tidak terjadi, misalnya, pelanggan mungkin tidak mampu membayar karena penurunan pendapatan penjualan yang dialaminya. Demikian pula, seorang individu mungkin pula diberhentikan dari pekerjaan. Perusahaan mencatat kerugian kredit sebagai debit pada Beban Piutang Tak Tertagih. Kerugian tersebut adalah resiko yang normal dan diperlukan dalam melakukan bisnis secara kredit.

Untuk mengatasi resiko tersebut, sebelum memberikan kredit kepada pelanggan harus melalui standar kredit yang menjadi acuan perusahaan dengan sistem 5C yaitu karakter (*character*), kemampuan (*capacity*), modal (*capital*), jaminan (*collateral*), dan kondisi (*conditions*).

Sudana, (2011) untuk melakukan analisis kredit adalah dengan syarat *five C's of credit* yaitu : a) *Character* yaitu menggambarkan kepribadian calon pembeli untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan persyaratan yang sudah ditetapkan oleh penjual; b) *Capacity* yaitu menggambarkan kemampuan calon pelanggan dalam mengelola usahanya; c) *Capital* yaitu Menggambarkan penilaian modal yang dimiliki pelanggan yang nantinya bisa digunakan untuk kelayakan dalam pemberian kredit dan menentukan plafon kredit yang akan diberikan pelanggan; d) *Collateral* yaitu Menggambarkan jaminan yang dimiliki pelanggan, jaminan ini digunakan untuk cadangan bilamana pelanggan tidak bisa membayar kewajibannya sehingga jaminan ini merupakan salah satu pengganti masalah kerugian piutang perusahaan; e) *Conditions* yaitu menggambarkan kondisi usaha

pelanggan dimana digunakan untuk pertimbangan sebelum pemberian kredit kepada pelanggan.

Agar tercipta pengendalian intern yang baik dalam penerimaan kas dari piutang, bagian kredit tidak boleh merangkap sebagai penerima pelunasan piutang. Sebaliknya, penerima kas tidak berwenang untuk memberi persetujuan kredit. Jika hal ini terjadi maka peluang terjadinya penyelewengan menjadi terbuka. Apabila piutang telah dicatat dalam pembukuan, sesuai prinsip akuntansi maka perusahaan harus melaporkan piutang sebagai aset. Kesulitan sering dijumpai dalam menentukan jumlah rupiah yang akan dilaporkan, karena sebagian piutang mengalami pembayaran tidak sesuai kontrak penjualan.

(Bagus, 2015) Pengelolaan piutang yang efektif akan mempengaruhi peningkatan profitabilitas. Hubungan dari pengelolaan piutang yang efektif dengan profitabilitas yaitu piutang yang efektif menggambarkan setiap perputaran piutang dalam periode semakin tinggi, sehingga perusahaan berpeluang mendapatkan peluang keuntungan dari timbulnya perputaran piutang yang semakin cepat dan pada akhirnya mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Analisis sering menghitung rasio keuangan untuk mengevaluasi likuiditas piutang perusahaan. Untuk menilai likuiditas piutang analisis menggunakan rasio perputaran piutang. Rasio ini mengukur berapa kali rata-rata perusahaan menagih piutang selama periode berjalan. Rasio ini dihitung dengan membagi penjualan neto dengan jumlah rata-rata piutang yang beredar pada tahun berjalan. Secara teoritis, pembilang harus memasukkan penjualan kredit neto dan tunai tetap konstan, trend yang ditunjukkan oleh rasio akar, tetap valid. Dengan

mengecualikan faktor musiman yang signifikan rata-rata piutang yang beredar dapat dihitung dari saldo awal dan akhir piutang neto.

Hubungan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba disebut profitabilitas. (Hery, 2016) Rasio profitabilitas dikenal juga dengan rasio rentabilitas. Disamping bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dalam periode tertentu, rasio ini juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektifitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaan.

Perusahaan PT. Surya Indoalgas merupakan perusahaan asing yang didirikan pada tahun 1991 berkantor pusat di Surabaya Jawa Timur. PT. Surya Indoalgas merupakan badan usaha yang bergerak di bidang industri dan menghasilkan produk tepung agar agar berdasarkan pesanan. Perusahaan memasarkan produknya 100% ekspor. Perusahaan menerapkan kebijakan penjualan secara kredit 70% dan 30% secara tunai. Masalah yang sering timbul dari piutang adalah pembayaran piutang yang melebihi batas kredit yang telah disepakati dalam kontrak sehingga tak jarang arus kas perusahaan menjadi terganggu. Pengelolaan piutang mulai dari perbedaan waktu antar negara dalam penagihan piutang serta pengaruh perubahan kurs valuta asing saat pelunasan piutang akan berakitan dengan profitabilitas yang diperoleh perusahaan. PT. Surya Indoalgas memiliki beberapa pelanggan di beberapa Negara di Asia, Eropa dan Russia. Dalam melakukan penjualan, sistem perjanjian kontrak pada setiap pelanggan berbeda. Misalnya untuk pelanggan baru, pembayaran harus dilakukan sebelum barang dikirim. Sedangkan untuk pelanggan lama, pembayaran dapat

dilakukan setelah barang dikirim atau setelah salinan dokumen ekspor diterima oleh pelanggan.

Dalam kasus ini, jenis tempo kredit yang diberikan perusahaan berbeda pada setiap langganan lama. Misalnya pada pelanggan “A”, perusahaan memberikan tempo kredit 100% *payment after receiving copy bil of lading* dan pada pelanggan “B” perusahaan memberikan tempo kredit 50% *cash before delivery and 50% payment after 7 days receiving original documents*. Penjualan fokus 100% ekspor, sehingga dalam penagihan piutang sering mengalami beberapa kendala sebagai berikut : 1) Perbedaan waktu Negara; 2) Perbedaan mata uang fungsional berakibat selisih kurs.

Dari uraian latar belakang tersebut, maka penelitian diangkat menggunakan judul **“Analisis Pengelolaan Piutang sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas pada Perusahaan Produk Ekspor PT Surya Indoalgas Surabaya periode 2015-2017.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan landasan pemikiran yang telah diuraikan diatas, maka perumusan masalah yang dapat diajukan adalah sebagai berikut :

- 1) Bagaimana kebijakan pengelolaan piutang yang dapat meningkatkan profitabilitas pada PT. Surya Indoalgas?
- 2) Bagaimana hubungan penerapan piutang dengan profitabilitas pada PT.Surya Indoalgas?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

- 1) Mengetahui kebijakan pengelolaan piutang yang dapat meningkatkan profitabilitas pada PT. Surya Indoalgas
- 2) Mengetahui hubungan penerapan piutang dengan profitabilitas pada PT.Surya Indoalgas

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah dapat bermanfaat baik secara teoritis maupun secara praktis sebagai berikut:

- 1) Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan untuk dijadikan bahan masukan untuk kemajuan perusahaan tersebut terutama dalam pemberian kredit kepada pelanggan.
- 2) Bagi akademisi, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan dapat menjadi bahan referensi khususnya untuk mengkaji topik-topik yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam proposal ini.

1.5 Sistematika Penulisan

Penelitian ini berjudul Analisis Pengelolaan Piutang sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas pada Perusahaan Produk Ekspor PT Surya Indoalgas Surabaya periode 2015-2017. Penelitian ini terbagi menjadi empat bab. Secara garis besar akan diuraikan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari beberapa sub bab yaitu latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini terdiri dari landasan teori yang menjelaskan kajian teoritis tentang pengelolaan piutang perusahaan serta penjelasan mengenai kemampuan perusahaan dari profitabilitas yang diperoleh. Dalam bab ini juga tercantum ringkasan peneliti terdahulu sebagai dasar acuan untuk menjawab permasalahan yang sudah ditulis di penelitian sebelumnya.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi mengenai metode penelitian yang akan digunakan oleh penulis. Bab ini menjelaskan tentang objek penelitian, teknik pengumpulan data, jenis dan sumber data serta teknik analisis data.

BAB IV :HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi data tentang objek penelitian, mulai dari latar belakang objek penelitian, data pendukung penelitian serta hasil dari penelitian yang dilakukan oleh penulis.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Penulis penelitian ini mengambil beberapa acuan sebagai referensi resmi mendukung pembahasan penelitian ini. Berikut beberapa referensi dari penelitian sebelumnya :

1. Penelitian tahun 2015 oleh Bagus Aditya Ardhi Surono, dkk tentang pengelolaan piutang yang efektif sebagai upaya meningkatkan profitabilitas pada perusahaan CV Walet Sumber Barokah di Malang dapat disimpulkan bahwa standar penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan belum menggambarkan piutang dikelola secara optimal. Perusahaan mengelola piutang usaha menetapkan persyaratan kredit yang diberikan kepada pelanggan yaitu n/30 hari. Persyaratan kredit yang diberikan kepada pelanggan belum mendapatkan keuntungan oleh perusahaan, karena pelanggan akan lebih menyukai jika pembayarannya tepa pada tanggal jatuh tempo ditetapkan perusahaan. Piutang perusahaan target diharapkan setiap tahun adalah 12 kali. Piutang yang dikelola perusahaan pada akhirnya dari 3 tahun terakhir belum mencapai target. Hasil yang diperoleh perusahaan adalah tahun 2012 sebesar 5,05 kali, tahun 2013 menurun sebesar 4,78 kali, dan tahun 2014 ,menurun lagi menjadi 3,78 kali.
2. Penulisan penelitian tentang perputaran piutang dan perputaran aktiva tetap terhadap profitabilitas pada PT. Gudang Garam, Tbk tahun 2018 oleh

Susan Rachmawati ini memberikan penjelasan bahwa tingkat perputaran piutang dari tahun 2013 sampai dengan 2018 kuartal I mengalami fluktuasi di setiap kuartalnya baik naik ataupun turun dengan nilai rata-rata perputaran piutang sebesar 1,038 atau dengan kata lain PT. Gudang Garam, Tbk hanya berhasil mengubah piutang menjadi kas sebesar 1 kali rata-rata piutang awal tahun dan akhir tahun. Perputaran aktiva tetap mencapai rata-rata 2,256 atau sama dengan 2,3 kali kali dalam kurun waktu 2013-2018 kuartal I. dilihat dari sudut yang lainnya penggunaan aktiva tetap dapat meningkatkan penjualan tetapi untuk tahun 2014 (dalam kurun waktu 2013-2018 kuartal I. penggunaan aktiva tetap dapat meningkatkan penjualan tetapi untuk tahun 2014 (1); 2015(1); 2016(1); 2017(1) mengalami penurunan dan untuk 2018 (1) mengalami kenaikan yang tidak terlalu banyak. Hal itu membuktikan bahwa PT. Gudang Garam kurang memanfaatkan aktiva tetap dalam meningkatkan penjualannya.

3. Penelitian oleh Tiara Timuriana tahun 2014 tentang pengaruh pengendalian piutang usaha dalam meminimalkan piutang tak tertagih pada PT Gaya Sastra Indah dapat disimpulkan bahwa dalam prosedur penjualan kredit tidak ada bagian kredit khusus yang meneliti status dari pelanggan yang lama maupun pelanggan baru. Karena dengan adanya bagian kredit ini dapat berfungsi untuk bertanggung jawab membuat kebijakan-kebijakan pemberian kredit yang memadai. Serta pengawasan piutang yang dilakukan perusahaan kurang optimal, hal ini dilihat dari meningkatnya piutang yang lewat jatuh tempo dari tahun sebelumnya.

Tabel 2.1 :
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dan Peneliti
(2019)

No.	Nama Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Bagus Aditya Ardhi Suro. (2015). Jurnal Administrasi dan bisnis Vol.28 No.1	“ Pengelolaan piutang yang efektif sebagai upaya meningkatkan profitabilitas (studi kasus pada perusahaan CV Walet Sumber Barokah Malang periode 2012-2014)”	Pengelolaan piutang menjadi acuan dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan	Penelitian sebelumnya menggunakan perusahaan bergerak dibidang industri pembangunan.
2.	Ismie Iswara. (2017). Jurnal Riset akuntansi <i>going concern</i> vol.12 no.2	“ Analisis penerapan PSAK 50 dan 55 atas <i>impairment</i> piutang pada PT. Putra Karangetang”	Metodologi penelitian yang digunakan menggunakan deksriptif kualitatif	Penelitian sebelumnya menggunakan PT.Outra Karangng sedangkan peneliti saat ini menggunakan PT.Surya Indoalgas
3	Muyaningtyas (2017). Majalah Ekonomi ISSN no.1441-9501 vo. XXII no.1	“Analisis efektifitas pengelolaan piutang pembiayaan konsumen pada perusahaan pembiayaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia”	Pengelolaan piutang sebagai acuan dalam menilai kinerja perusahaan	Penelitian sebelumnya menggunakan metode penelitian deksriptif
4.	Erlinda Gista. (2016). Karya Ilmiah mahasiswa akuntansi politeknik negri lampung	“ Analisis piutang dagang pada PT Cahaya Lestari Teguh Makmur (CLTM)”	Metode penelitian yang digunakan	Pada obyek perusahaan dan anlisis rasio yang digunakan.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Piutang

Dalam aktivitas sehari-hari, perusahaan begitu banyak melakukan transaksi. Karena setiap perusahaan harus menghasilkan dan memiliki produk tertentu agar dapat bertahan, maka setiap produk yang dihasilkan harus dijual kepada pihak lain. Dalam upaya menjual produk yang dimilikinya, setiap perusahaan menggunakan berbagai cara salah satunya memberikan kemudahan cara pembayaran. Perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit akan menghasilkan piutang usaha pada buku besarnya. Itu berarti perusahaan memiliki klaim atau tagihan kepada konsumennya atas sejumlah uang akibat transaksi penjualan kredit yang telah terjadi.

Berbagai upaya telah dilakukan demi meningkatkan penjualan. Penjualan tidak hanya dilakukan secara tunai saat menerima barang atau pelunasan sebelum barang diterima oleh pembeli. Seiring perkembangan jaman, sistem penjualan telah mengalami perubahan seperti penjualan secara kredit yang menimbulkan piutang. Kini banyak perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit dengan maksud dapat menjual lebih banyak barang atau jasa tersebut. Penjualan semacam itu biasanya dikelompokkan sebagai piutang usaha. Piutang usaha atau penjualan kredit pada perusahaan dagang merupakan hal yang tidak dapat dihindari. Hal ini karena perusahaan berusaha meningkatkan volume penjualan dengan menyediakan pilihan pembelian kredit bagi pembeli. Sayangnya usaha perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan ini bisa berakibat pada kerugian jika piutang usaha tidak terbayarkan.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) no. 43 :” Piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan

piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha”. Sedangkan secara umum, piutang usaha adalah aktivitas yang muncul karena kegiatan perusahaan yang menjual jasa kepada pihak lain terlebih dahulu dan baru menerima pembayaran di kemudian hari sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Secara sederhana piutang usaha ini akan muncul karena adanya penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) no. 9 : “Bahwa sumber terjadinya piutang digolongkan dalam dua kategori, yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan-penjualan pokok atas penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang yang timbul dari transaksi di luar usaha kegiatan perusahaan digolongkan piutang lain-lain.

(Rudianto, 2012) Piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu. Seluruh uang yang dapat diklaim terhadap orang lain maupun badan usaha lain disebut piutang usaha. Karena piutang usaha umumnya memiliki tempo kredit kurang dari satu tahun maka piutang merupakan bagian dari aset lancar pada laporan posisi keuangan perusahaan. (Sutrisno, 2007) Faktor-faktor yang mempengaruhi investasi pada piutang :

a. Besarnya Volume Penjualan Kredit

Volume penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan akan ikut menentukan besar kecilnya investasi pada piutang.

b. Syarat Pembayaran

Syarat pembayaran merupakan salah satu informasi berkaitan berakhirnya jatuh tempo piutang yang harus dibayar kepada pelanggan

c. Plafon Kredit

Plafon kredit menggambarkan jumlah kredit seberapa besar kredit yang akan diberikan kepada pelanggan

d. Kebiasaan Pembayaran Pelanggan

Apabila kebiasaan membayar para pelanggan dari penjualan kredit mundur dan waktu yang dipersyaratkan maka besarnya jumlah iutang semakin besar.

e. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang

Pengumpulan piutang merupakan elemen sangat penting untuk pengelolaan piutang, karena pengumpulan piutang ini merupakan tagihan kepada pelanggan jika pelanggan sedang jatuh tempo yang sudah ditentukan oleh perusahaan.

Piutang usaha mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan yang pada umumnya berbentuk kas dari pelanggan yang diterima akibat penyerahan barang secara kredit dimasa lalu. Karena penyerahan barang dilakukan sebelum menerima uang, maka timbul resiko piutang tidak tertagih. Meskipun piutang bisa terbentuk tidak dengan penjualan kredit, seperti para karyawan yang mengajukan permohonan pinjaman kepada perusahaan, perusahaan lain meminjam uang kepada perusahaan tersebut tanpa ada hubungannya dengan transaksi penjualan.

(Bagus, 2015) Mengatasi resiko tersebut dilakukan penilaian yang menggambarkan kualitas minimum calon pelanggan sebelum memberikan kredit kepada pelanggan untuk dijadikan acuan dengan sistem 5C yaitu karakter (*character*), kemampuan (*capacity*), modal (*capital*), jaminan (*collateral*), dan kondisi (*conditions*). Acuan tersebut biasanya diterapkan pada calon pelanggan

baru, tidak pada pelanggan lama. Resiko keterlambatan penerimaan piutang sering disebabkan karena perusahaan kurang maksimal dalam teknik penagihan piutang kepada pelanggan lama. Sehingga sering terjadi keterlambatan penerimaan piutang yang menyebabkan arus kas perusahaan terganggu. Ketika pelanggan melunasi piutang tidak sesuai kontrak penjualan, maka dana yang tersimpan pada pihak lain semakin lama.

Piutang usaha merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk diperhatikan karena berpengaruh terhadap profitabilitas suatu perusahaan. Hal ini dikarenakan piutang usaha termasuk ke dalam kategori aktiva lancar perusahaan yang diharapkan dapat berubah menjadi kas dalam waktu yang singkat. Karena sifatnya yang dapat diganti kas dalam waktu yang singkat tanpa adanya pengawasan dan pencatatan yang baik, kesalahan dan penyelewengan terhadap piutang tersebut akan mudah terjadi. Oleh karena itu manajemen perusahaan harus dapat menetapkan prosedur serta metode akuntansi yang akan digunakan, pemilihan pelanggan yang layak, penagihan secara berkala terhadap pelanggan, serta pencatatan akuntansi yang memadai sehingga kesalahan dan penyelewengan terhadap piutang serta kerugian akibat piutang tak tertagih dapat dihindari.

2.2.2 Pengelolaan Piutang

Piutang usaha memiliki peranan yang cukup penting dalam operasional dan perkembangan perusahaan secara keseluruhan. Pada dasarnya piutang usaha memiliki dua dampak utama bagi perusahaan yaitu klaim perusahaan terhadap uang pelanggan, di mana klaim ini bisa menambah harta perusahaan saat piutang dibayar. Dampak lainnya adalah kerugian yang diderita perusahaan jika piutang tidak tertagih. Kedua dampak yang bertolak belakang ini jelas membuat

perusahaan harus benar-benar memiliki strategi atau kebijakan yang bisa mengontrol dan mengendalikan piutang usaha.

(Fahmi, 2012) menyatakan ada beberapa acuan yang harus diterapkan oleh suatu perusahaan untuk memperkecil piutang tak tertagih yaitu :

1. Menghindari keputusan penjualan produk saat kondisi ekonomi menuju krisis moneter
2. Membatalkan penjualan produk pada saat reputasi buruk dalam dunia bisnis.
3. Menghindari produksi dan penerimaan order saat pasar tidak menentu.
4. Menerapkan prinsip kehati-hatian saat tingkat persaingan semakin tinggi.
5. Ada ukuran presentase yang layak diterapkan untuk besaran piutang.

Selain piutang tak tertagih, piutang lewat jatuh tempo juga menjadi masalah lain yang muncul karena keeksistensian akun bernama piutang usaha. Tingginya *bad debt* dalam perusahaan bisa memicu kebangkrutan. Karena itulah dua hal ini harus benar-benar dijauhkan dari perusahaan agar tidak mengganggu kondisi keuangan perusahaan. (Rudianto, 2012) Untuk mengelola dan mengendalikan piutang usaha, berikut ini ada beberapa langkah yang dapat dilakukan:

- a) Lakukan Penagihan Piutang Usaha Secara Intensif dan Terus Menerus

Untuk melakukan pengendalian piutang dengan mengurangi terjadinya piutang tak tertagih dan piutang lewat jatuh tempo. Maka perusahaan secara konsisten harus melakukan penagihan secara terus menerus. Sebagai penagih piutang, perusahaan harus tahu bahwa ada begitu banyak alasan dan cara yang digunakan oleh pemilik utang untuk tidak atau menunda membayar tagihan.

Karena itulah, perusahaan harus menyiapkan personel khusus untuk menangani masalah ini, termasuk dengan menyiapkan personel lapangan yang akan menagih piutang usaha. Jika sebelumnya penagihan hanya dilakukan melalui telepon atau email maka kini saatnya bagi perusahaan untuk melakukan penagihan ke alamat toko atau alamat kedua yang tercantum.

b) Tentukan Kebijakan Kredit yang Lebih Ketat

Untuk mengendalikan piutang usaha, perusahaan harus membuat dan memberlakukan kebijakan kredit yang lebih ketat. Misalkan saja jika di ketentuan yang sebelumnya, jatuh tempo setiap kredit milik pelanggan memiliki jangka waktu sekitar 30 hari atau bahkan ada yang 45 hari. Maka untuk melakukan pengendalian piutang, perusahaan harus mempersingkat lama waktu jatuh tempo menjadi 15 atau 20 hari. Kebijakan ini mungkin akan membuat perusahaan kehilangan beberapa pelanggan atau konsumen yang terbiasa melakukan kredit dengan periode jatuh tempo yang agak lama. Tapi setiap kebijakan pasti ada pro dan kontra, dan perusahaan harus memilih antara menjaga kondisi finansial perusahaan atau mempermudah konsumen. Intinya, perusahaan harus melakukan evaluasi kebijakan kredit untuk melakukan pengendalian piutang usaha.

c) Hanya Terima Pembelian Tunai

Perusahaan bisa saja menghapus pembelian secara kredit dan fokus pada pembelian tunai. Pilihan yang ketiga ini mungkin akan membuat konsumen merasa tidak nyaman, namun dengan adanya pemberitahuan dan usaha untuk tetap menjaga atau bahkan meningkatkan kualitas produk

dan layanan pasti konsumen akan tetap menjatuhkan pilihan pada produk di perusahaan tersebut.

Di sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang diakui adalah harga pertukaran antara kedua belah pihak. Harga pertukaran adalah jumlah yang harus dibayar oleh pelanggan. (Kieso, 2018) beberapa jenis dokumen bisnis, biasanya faktur, berfungsi sebagai bukti harga pertukaran tersebut. Terdapat dua faktor yang dapat mempersulit pengukuran harga pertukaran yaitu ketersediaan diskon dan lamanya waktu antara penjualan dan tanggal jatuh tempo pembayaran. Masalah pengakuan piutang meliputi dua masalah pokok, yaitu :

1. Kapan piutang diakui. Piutang diakui saat terjadi pemindahan hak atau serah terima atas barang yang dijual antara pembeli dan penjual.
2. Berapa nilai piutang dagang yang diakui. Piutang dagang diakui berdasarkan nilai tukar, yaitu nilai yang akan dibayar oleh debitur pada saat yang telah ditentukan. Dalam masalah ini yang perlu diperhatikan adalah trade discount dan sale discount.

Pelaporan piutang pada laporan posisi keuangan melibatkan klasifikasi dan penilaian. Klasifikasi termasuk menentukan lamanya waktu setiap piutang yang akan beredar. Perusahaan mengklasifikasikan piutang yang dimaksudkan untuk ditagih dalam satu tahun atau siklus operasi, mana yang lebih lama, sebagai aset lancar. Semua piutang lainnya diklasifikasikan sebagai aset tidak lancar. Sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku di Indonesia, piutang dicatat dan diakui sebesar jumlah bruto dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak akan diterima. Itu berarti piutang harus dicatat sebesar jumlah yang diharapkan dapat

ditagih. Karena itu berkaitan dengan pengelolaan piutang, perusahaan harus membuat suatu cadangan piutang tak tertagih dalam periode tertentu.

2.2.3 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan alat ukur kesuksesan sebuah perusahaan yang utama. Benar, profitabilitas penting untuk kelangsungan hidup sebuah perusahaan. Beberapa uji profitabilitas memfokuskan pada pengukuran kecukupan laba dengan membandingkan laba dengan item lain yang dilaporkan dalam laporan laba rugi. Kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba disebut profitabilitas. (Hery, 2016) Rasio profitabilitas dikenal juga dengan rasio rentabilitas. Disamping bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dalam periode tertentu, rasio ini juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektifitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaan.

(Suwardjono,2014) Laba merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya secara akrual. Pengertian semacam ini akan memudahkan pengukuran dan pelaporan laba secara objektif. Perekayasa akuntansi mengharapkan bahwa laba semacam itu bermanfaat bagi para pemakai statemen keuangan khususnya investor dan kreditor. Pendefenisian laba seperti ini jelas akan lebih bermakna sebagai pengukur kembalian atas investasi (*return on investment*) daripada sekedar perubahan kas . Hal ini ditegaskan oleh FASB dalam FSAC No.1 (prg.44) sebagai berikut :

Information about enterprise earnings and its components measured by accrual accounting generally provides a better indications of enterprise performance tan information about current cash receipts and payments.

(Suwardjono,2014) Dalam kenyataannya, para pemakai mempunyai konsep laba dan model pengambilan keputusan yang berbeda-beda. Apapun pengertian dan cara pengukurannya, laba akuntansi dengan berbagai interpretasinya diharapkan dapat digunakan antara lain sebagai :

- a) Indikator efisiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembalian atas investasi (*rate of return on invested capital*).
- b) Pengukur prestasi atau kinerja badan usaha dan manajemen.
- c) Dasar penentuan besarnya pengenaan pajak.
- d) Alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomik suatu negara.
- e) Dasar penentuan dan penilaian kelayakan tarif dalam perusahaan publik.
- f) Alat pengendalian terhadap debitur dalam kontrak utang.
- g) Dasar kompensasi dan pembagian bonus.
- h) Alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
- i) Dasar pembagian deviden.

(Hery, 2016) Berikut tujuan dan manfaat rasio profitabilitas :

- a. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- b. Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total asset.
- c. Untuk mengukur margin laba kotor atas penjualan bersih.
- d. Untuk mengukur margin laba operasional atas penjualan bersih
- e. Untuk mengukur margin laba bersih atas penjualan bersih

2.2.4 Jenis Rasio Keuangan

ada dua jenis rasio keuangan yang yang digunakan untuk penelitian ini, yaitu :

1. Rasio Aktivitas

(Hery,2016) berikut adalah tujuan dan manfaat rasio aktivitas secara keseluruhan :

- a. Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha berputar dalam satu periode.
- b. Untuk menghitung lamanya rata-rata penagihan piutang usaha, serta sebaliknya untuk mengetahui berapa hari rata-rata piutang usaha tidak dapat ditagih.
- c. Untuk menilai efektif tidaknya aktivitas penagihan piutang usaha telah dilakukan selama periode.

Rasio aktivitas meliputi sebagai berikut :

- a. Tingkat Perputaran Piutang (*Account Receivable Turnover*)

(Hery, 2016) menyatakan rasio untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode atau berapa lama rata-rata penagihan piutang usaha. Tingkat perputaran piutang usaha dihitung sebagai berikut :

$$\text{RTO} = \frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Rata – Rata Piutang}}$$

b. Umur Rata-rata Piutang

(Bagus,2015) menyatakan umur rata-rata piutang menunjukkan seberapa lama umur rata-rata piutang terikat dalam dana piutang, untuk mengetahui umur rata-rata piutang dapat dengan cara perhitungan berikut :

$$\text{Umur rata-rata piutang} = \frac{360}{\text{RTO}}$$

2. Rasio Profitabilitas

(Hery, 2016) berikut beberapa rasio profitabilitas yang lazim digunakan dalam praktek untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba :

a. *Gross Profit Margin*

Merupakan merupakan perbandingan antara penjualan dikurangi harga pokok penjualan. Dapat dihitung dengan cara berikut :

$$GPM = \frac{\text{Penjualan} - \text{HPP}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$$

b. *Operating Profit Margin*

Merupakan rasio untuk mengukur tingkat laba operasi dibandingkan dengan volume penjualan. Tingkat OPM dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$OPM = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

c. *Net Profit Margin*

Merupakan rasio untuk mengukur besarnya persentase laba bersih atas penjualan bersih. NPM dapat dhitung dengan cara sebagai berikut :

$$NPM = \frac{\text{Pendapatan Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2.2.5 Hubungan Pengelolaan Piutang dengan Profitabilitas

(Bagus, 2015) hubungan piutang yang efektif dengan profitabilitas yaitu piutang yang efektif menggambarkan setiap perputaran piutang dalam periode semakin tinggi berarti pengelolaan piutang sudah baik mulai cara penagihan piutang kepada pelanggan, sehingga perusahaan berpeluang mendapatkan peluang keuntungan dari timbulnya perputaran piutang yang semakin cepat dan pada akhirnya mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

(Santoso, 2008) menyatakan bahwa kecepatan penerimaan hasil piutang dalam satu periode akan dapat mempengaruhi likuiditas perusahaan karena pertukaran piutang lebih cepat dari yang diharapkan dan seberapa jauh piutang perusahaan bisa dipakai untuk memenuhi jangka pendeknya. Sehingga ketika likuiditas perusahaan terbentuk maka keadaan kondisi aktiva perusahaan akan semakin baik. Membaiknya kondisi aktiva perusahaan yang dalam hal ini berfokus pada aktiva lancar yaitu piutang, tentu akan memberikan andil yang besar pada sebagian aktivitas perusahaan. Dengan terakomodirnya aktivitas perusahaan maka profitabilitas perusahaan akan meningkat.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual adalah hubungan antara tujuan dan fundamental yang dapat mendorong standar yang konsisten dan yang menjelaskan sifat, fungsi dan keterbatasan akuntansi keuangan dan laporan keuangan. Kerangka konseptual dimaksudkan untuk konstitusi dalam proses penyusunan standar. Tujuannya adalah untuk memberikan petunjuk dalam menyelesaikan perselisihan yang meningkat selama proses penyusunan dengan mempersempit pertanyaan, apakah standar telah sesuai dengan kerangka konseptual ataukah tidak.

Tingginya persaingan bisnis karena adanya faktor perkembangan perekonomian yang semakin pesat setiap perusahaan harus mampu mengembangkan inovasi, memperbaiki kinerja, dan membuat strategi khusus untuk dapat bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Salah satunya seperti membuat kebijakan kredit, penjualan secara kredit merupakan salah satu upaya untuk bisa mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis lainnya karena penjualan kredit dapat menambah profitabilitas (Bagus, 2015).



Sumber : Peneliti (2019)

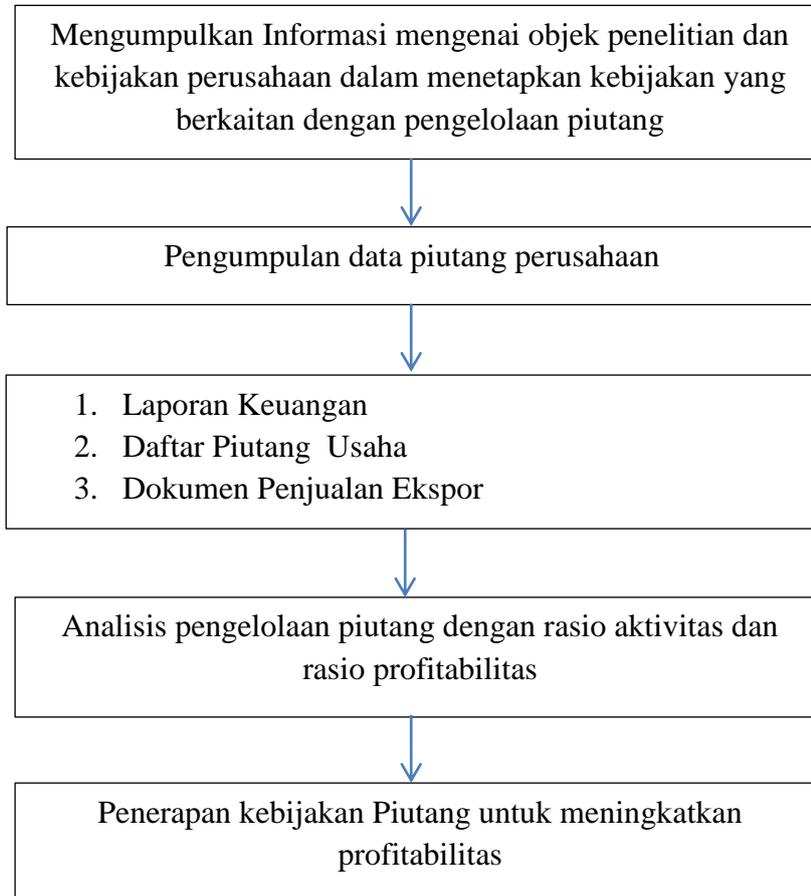
Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

2.4 Model Analisis

Model analisis merupakan abstraksi dari fenomena-fenomena yang sedang diteliti dalam hal ini sesuai dengan Analisis Pengelolaan Piutang Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan Produk Ekspor PT.

Surya Indoalgas periode 2015-2017.

Model analisis dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Sumber : Peneliti (2019)

Gambar 2.2
Model Analisis

2.5 Research Question dan Model Analisis

2.5.1 Research Question

Dalam penelitian ini, *Research Question* yang akan digunakan dalam pengumpulan data antara lain :

1. Main Research Question

Bagaimana kebijakan pengelolaan piutang yang dapat meningkatkan profitabilitas pada PT. Surya Indoalgas?

2. Mini Research Question

- a. Bagaimana cara pengelolaan piutang pada PT.Surya Indoalgas agar dapat meningkatkan profitabilitas?

2.5.2 Desain Studi Penelitian

Tabel 2.2

**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG SEBAGAI UPAYA
MENINGKATKAN PROFITABILITAS PERUSAHAAN PRODUK
EKSPOR PT. SURYA INDOALGAS PERIODE 2015-2017**

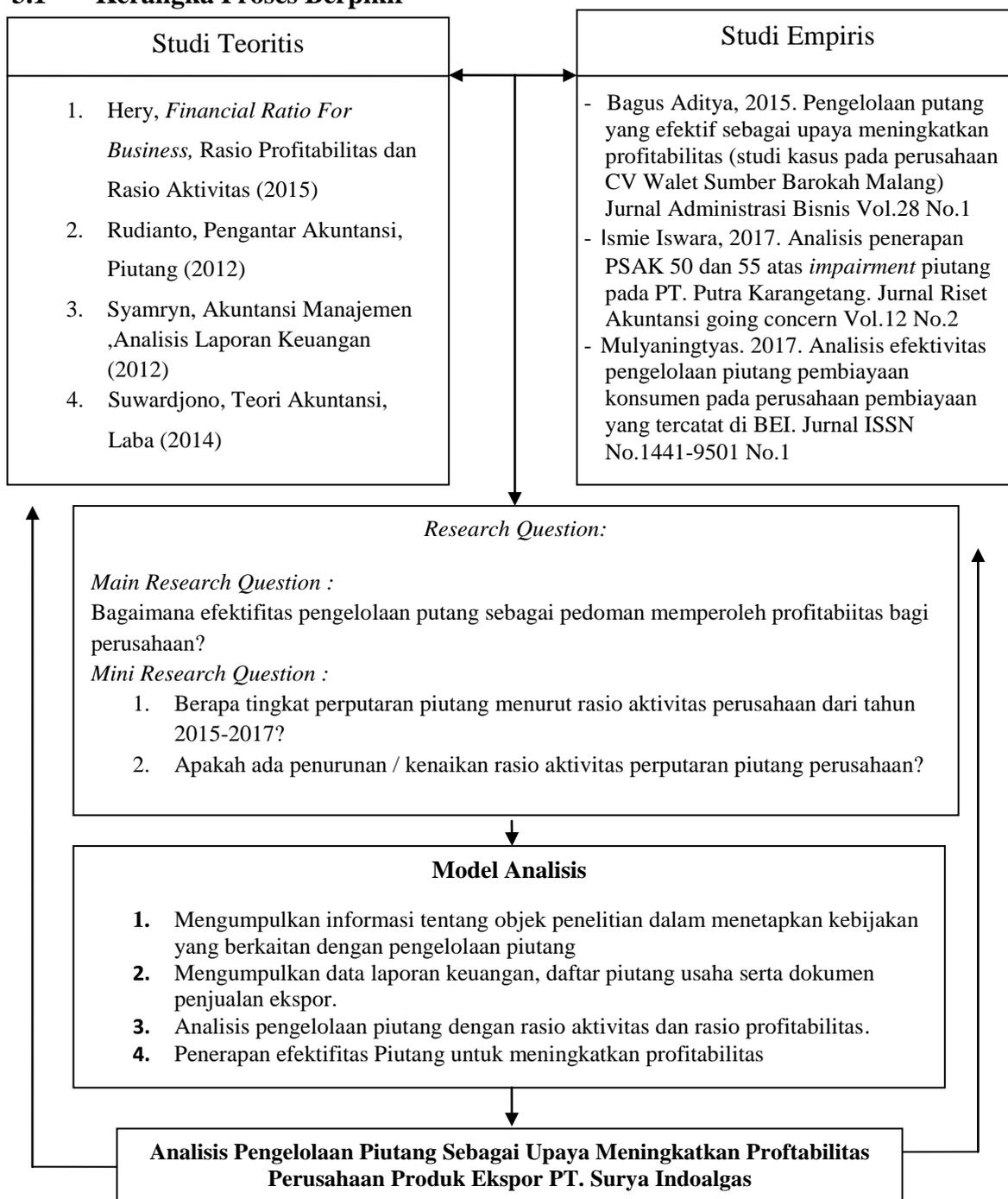
<i>Research Question</i>	Sumber data, metode pengumpulan dan analisis data	Aspek-aspek Praktis (dilaksanakan dilapangan)	Justifikasi
<p>1. Main Research Question: Bagaimana kebijakan pengelolaan piutang yang dapat meningkatkan profitabilitas pada PT.Surya Indoalgas?</p> <p>2. Mini Research Question : a. Bagaimana cara PT.Surya Indoalgas mengelola piutang agar dapat meningkatkan profitabilitas?</p>	<p>Analisis dokumen: sumber tertulis tentang laporan keuangan perusahaan tahun 2015, 2016, 2017.</p> <p>Metode pengumpulan data melalui dokumentasi laporan keuangan perusahaan.</p> <p>Teknik analisis yang digunakan berupa analisis deksriptif yaitu penelitian yang diarahkan untuk memberikan gejala-gejala, fakta-fakta atau kejadian-kejadian secara sistematis dan akurat, mengenai sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.</p>	<p>Mendapatkan akses melalui rekan kerja</p>	<p>Dokumen yang didapat penulis merupakan output dari laporan keuangan PT. Surya Indoalgas. Dengan perbandingan laporan keuangan tahun 2015, 2016 dan 2017 penulis dapat mengetahui kinerja keuangan perusahaan yang disajikan melalui laporan piutang usaha.</p>

Sumber : Peneliti (2019)

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Kerangka Proses Berpikir



Gambar 3.1 Kerangka Proses Berpikir

Sumber : Peneliti (2019)

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.2.1 Lokasi Penelitian

Dalam Penelitian ini, penulis melakukan penelitian di PT. Surya Indoalgas yang berlokasi di Jalan Kertajaya Indah Timur, Ruko Mega Galaxy 16-A No.12 kota Surabaya kodepos 60117 nomor telepon 031-59174108.

3.2.2 Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini pada bulan November 2018 sampai Januari 2019.

3.3 Prosedur Pengambilan data

3.3.1 Jenis Data

Jenis data dalam penelitian terbagi menjadi data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung di lapangan oleh peneliti sebagai obyek penulisan. Metode wawancara mendalam dipergunakan untuk memperoleh data dengan metode wawancara dengan narasumber yang akan diwawancarai.

Data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, misalnya penelitian harus melalui orang lain atau mencari melalui dokumen. Data ini digunakan untuk proses penelitian lebih lanjut yang dapat berupa data dari hasil studi literatur dan data internal perusahaan yang menyangkut gambaran umum perusahaan dan struktur organisasi perusahaan serta laporan keuangan perusahaan.

3.3.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Data Primer dikumpulkan dengan cara wawancara dan data yang diperoleh dari visi, misi , data piutang serta laporan keuangan PT Surya Indoalgas.
- 2) Data Sekunder diperoleh dari sumber catatan atau pengamatan lain. Misalnya dari jurnal penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian piutang.

3.3.3 Metode Pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Studi Kepustakaan

Yaitu mengumpulkan data-data yang didapat dari jurnal ekonomi, buku literatur dan bahan-bahan yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini yang berfungsi sebagai bahan referensi yaitu tentang pengelolaan piutang.

b. Dokumentasi

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan, menyalin data dan laporan-laporan yang berkaitan dengan obyek penelitian yang sedang diteliti yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang sedang diteliti.

3.3.4 Instrumen yang Digunakan

Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan mengukur kejadian (variabel penelitian) alam maupun sosial yang diamati. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa instrumen dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri.

3.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data dan memilih mana yang penting serta mana yang perlu dipelajari serta membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus, yaitu penelitian yang dilakukan hanya pada satu jenis organisasi dan dilakukan secara mendalam. Metode studi kasus sangat cocok untuk menjawab rumusan masalah Bab I, karena :

1. Studi kasus merupakan strategi yang sesuai apabila pokok pertanyaan penelitian berkenaan dengan “bagaimana” dan “mengapa”
2. Peneliti hanya memiliki sedikit peluang untuk mengendalikan peristiwa-peristiwa yang akan diselidiki dan bagaimana focus penelitiannya terletak pada penelitian kontemporer (masa kini) di dalam konteks kehidupan nyata.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam melakukan analisis skripsi ini adalah sebagai berikut :

- 1) Mengumpulkan informasi tentang obyek penelitian dalam menentukan kebijakan yang berkaitan dengan pengelolaan piutang
- 2) Mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan dokumen piutang yaitu kontrak penjualan, dokumen pengiriman barang serta daftar piutang
- 3) Melakukan analisis pengelolaan piutang dengan rasio aktivitas dan rasio profitabilitas
- 4) Menarik kesimpulan

Ada dua jenis rasio yang akan digunakan dalam penelitian ini, yaitu analisis rasio aktivitas yang digunakan peneliti untuk mengatur kinerja keuangan PT. Surya Indoalga adalah bahwa salah satu analisis kinerja keuangan dengan menggunakan perputaran piutang adalah analisis rasio laporan piutang yang menggunakan komponen neraca dan laporan laba rugi sebagai alat analisis rasio. Serta analisis profitabilitas untuk mengukur tingkat perusahaan dalam memperoleh laba dari asset yang dimiliki.

Tabel 3.1 Jenis Rasio Aktivitas

No.	Jenis Rasio	Rumus
1	Tingkat Perputaran Piutang (<i>Account Receivable Turnover</i>)	$\frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Rata - Rata Piutang}}$
2	Umur rata-rata Piutang (<i>Average Age of Account Receivable</i>)	$\frac{360}{\text{RTO}}$

Tabel 3.2 Jenis Rasio Profitabilitas

No.	Jenis Rasio	Rumus
1	<i>Gross Profit Margin</i>	$\frac{\text{Penjualan} - \text{HPP}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$
2	<i>Operating Profit Margin</i>	$\frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$
3	<i>Net Profit Margin</i>	$\frac{\text{Pendapatan Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$

Keterangan :

Jika rasio > 1 = Baik

Jika rasio < 1 = Tidak Baik

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Obyek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Seiring perkembangan jaman dan peradaban, manusia tidak lagi hanya memikirkan kesenangan semata. Banyak yang sudah beralih dan mulai kembali kepada panggilan alam untuk menjaga kesehatan. Mereka yang dulunya memenuhi kebutuhan perut dengan makan sekenanya mulai berfikir sekuat-sehatnya.

Menu makanan bercita rasa lezat bukan lagi menjadi prioritas utama. Namun unsur alami dan sehat sudah masuk dalam prioritas utama pertimbangan dalam memilih makanan. Mulai banyak yang berlomba-lomba sesuai anjuran program-program kesehatan ataupun program-program penurunan berat badan. Tentunya bagi mereka yang mengikuti program diet, bukan hanya mengejar turunnya angka timbangan, namun lebih kepada menjaga kesehatan. Agar-agar saat ini sudah merupakan kebutuhan pokok makanan sehat bagi mereka yang mengikuti program kesehatan. Ini merupakan salah satu alasan pemilik perseroan untuk berinvestasi pada industri tepung agar-agar.

PT. Surya Indoalga (Perusahaan) didirikan di Indonesia pada tanggal 29 Oktober 1988 berdasarkan akta Notaris Jamilah Nahdi, S.H No.48 tanggal 31 Juli 1990 Perusahaan terdaftar sebagai Perusahaan Milik Asing pada tanggal

11 November 1991 dalam rangka Undang-undang No.4 tahun 1971. Akta pendirian disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. 02-6580.HT.01.01.TH 91. Anggaran dasar perusahaan telah mengalami beberapa kali perubahan, terakhir mengenai, antara lain, perubahan nominal saham dari Rp 100.000 menjadi Rp 1.800.000 dan anggaran dasar Perusahaan untuk menyesuaikan dengan ketentuan dalam Undang-undang No. 40 tahun 2007 tentang Perseroan terbatas dan Surat Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Nomor AHU-04658.40.20.2014 tentang Persetujuan perubahan badan hukum perseroan terbatas PT. Surya Indoalgas Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia.

PT. Surya Indoalgas melalui usahanya secara komersil di tahun 1992 dengan memproduksi tepung agar agar dari rumput laut jenis gracilaria sp. Dengan kemasan sachet dan dipasarkan pada pasar tradisional maupun pasar modern. Kapasitas perusahaan dalam memproduksi tepung agar agar sebanyak 180 ton per tahun. Dengan didukung teknologi modern dari Negara Jepang serta karyawan yang telah berpengalaman di bidang industry tepung agar-agar membuat perusahaan tumbuh dan berkembang hingga ke pasar internasional.

PT. Surya indoalgas merupakan salah satu anak perusahaan dari PT. Surabaya Agung Industri Pulp & Kertas, tbk. Pada tahun 1990, Bapak Tirtomulyadi Sulistyio pendiri PT. Surya Indoalgas, melihat peluang yang baik untuk memproduksi Agar-agar Powder dari Gracilaria Seaweed. Alasan utamanya adalah karena Indonesia memiliki garis pantai yang luas yang merupakan tempat

yang ideal untuk budidaya rumput laut. Selain itu, ada banyak aplikasi dalam industri gula yang menggunakan Agar-agar Powder, terutama di pasar ekspor sehingga akan menjadi peluang bisnis yang potensial. Oleh karena itu, Tirtomulyadi Sulistyio memutuskan untuk berinvestasi pada pabrik Agar-agar PT.Surya Indoagas di Wonoayu Sidoarjo, Jawa Timur, yang berbatasan dengan kota terbesar kedua di Indonesia, Surabaya.

Pabrik PT. Surya Indoalgas menempati total 3,8 hektar dengan kapasitas saat ini sekitar 250 MT per tahun dan bersedia meningkatkan hingga 350-400 MT untuk memenuhi kebutuhan pasar. Mesin yang digunakan untuk memproduksi Agar-agar Powder berasal dari Jepang dan selama tiga tahun pertama operasi, pabrik dioperasikan oleh teknisi dari Jepang. Menggunakan teknologi transfer, mesin modern, dan proses produksi dari Jepang, produk PT. Surya Indoalgas diterima secara luas di pasar internasional seperti di Negara-negara Asia : Jepang, Thailand, Taiwan , India, dan Negara-negara Eropa : Inggris, Jerman dan Rusia.

Perusahaan PT. Surya Indoalgas berupaya untuk mendapatkan laba yang sebesar-besarnya, disamping itu perusahaan dituntut untuk mempertahankan tingkat laba dan juga berupaya agar laba yang diperoleh dari tahun ke tahun semakin meningkat dengan memanfaatkan sumber daya seoptimal mungkin. Tetapi dalam penerapannya perusahaan PT. Surya Indoalgas belum melakukan pengelolaan piutang yang baik, dimana tidak melakukan perhitungan terperinci antara biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dan pendapatan dari penjualannya, yang dapat digunakan dalam proses meningkatkan profitabilitas,

sehingga pada realisasinya perusahaan tidak membuat daftar atau laporan yang memuat tentang perputaran piutang selama periode yang bersangkutan. Dengan hal ini perusahaan tidak mengetahui target pelunasan piutang yang diharapkan disertai pelaporannya yang dapat digunakan sebagai alat pengendalian.

Masalah piutang dalam suatu perusahaan merupakan bagian yang terpenting, dimana piutang timbul sebagai akibat dari adanya penjualan secara kredit, agar piutang usaha dapat dikelola secara efisien dan efektif maka perlu ditunjang oleh adanya manajemen piutang. Tujuan dengan adanya manajemen piutang adalah untuk mengelola dan mengorganisir piutang perusahaan agar semua piutang dapat tertagih. Pentingnya peranan manajemen piutang maka salah satu upaya yang dilakukan oleh perusahaan dengan menggunakan analisis perputaran piutang. Perputaran piutang bagi perusahaan sangat penting untuk diketahui karena makin tinggi perputaran piutang maka piutang yang dapat ditagih oleh perusahaan makin banyak, sehingga akan memperkecil adanya piutang yang tidak ditagih dan akan memperlancar arus kas.

4.1.2 Visi, Misi dan Keunggulan PT.Surya Indoalgas Surabaya

Visi PT.Surya Indoalgas Surabaya

Visi untuk menyediakan makanan sehat dari rumput laut. \

Misi PT.Surya Indoalgas Surabaya

Misi untuk mengembangkan makanan berkualitas tinggi dari rumput laut yang memenuhi kebutuhan pelanggan, didukung oleh proses dan teknologi yang ditingkatkan.

Keunggulan PT.Surya Indoalgas Surabaya

- 1 Perseroan menawarkan pasokan berkelanjutan kepada pelanggan, dengan dukungan lokasi geografis strategis di Negara tropis , pasokan bahan baku selalu terjamin karena cocok untuk budidaya rumput laut dapat dilakukan sepanjang tahun.
- 2 Menggunakan teknologi dan mesin dari Jepang
- 3 Perseroan menjamin kemasan yang aman dan pengiriman yang tepat waktu. Untuk Negara-negara di Asia, perseroan memiliki jangka waktu pengiriman yang lebih pendek.
- 4 Perseroan melakukan kunjungan pada konsumen untuk mengetahui aplikasi yang digunakan serta saran yang diberikan sehingga perseroan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.

Agar tidak mengalami modifikasi genetika sehingga merupakan produk bebas GMO. Agar merupakan penstabil dosis yang rendah dibandingkan dengan hydrocolloids lain dengan kualitas dan hasil yang sama. Agar memiliki kekuatan pembentuk gel yang sangat baik dan kemampuan untuk menghasilkan gel yang tidak berbau. Agar agar memiliki beberapa sifat diantaranya larut dalam air panas, tidak terpengaruh oleh elektrolit, mekanisme pembentuk gel, jenis teksturnya bening ,serta agar dapat menyerap 20 kali berat air dingin.

Data statistik menyebutkan bahwa sekitar 90% dari produksi agar di dunia terutama untuk aplikasi makanan, sisanya sebanyak 10% untuk

bakteriologis dan lainnya untuk penggunaan bioteknologi. Tepung agar-agar mengandung serat yang setara pada buah-buahan. Sehingga di Negara maju yang mempunyai lahan sempit serta cuaca yang susah untuk bercocok tanam maka kebutuhan buah-buahan dapat diganti dengan makanan yang mengandung agar-agar. Untuk aplikasi pada makanan, dapat ditemukan pada makanan jenis pudding, yogurt, kue, permen serta olahan mi .

4.1.3 Lokasi Perusahaan

PT. Surya Indoalgas mempunyai kantor pusat yang berkedudukan di jalan Kertajaya Indah Timur, Ruko Mega Galaxy 16A nomor 12 Surabaya, Jawa Timur, Indonesia dan mempunyai pabrik di Desa Jimbaran Wetan Wonoayu, Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia diatas tanah seluas kurang lebih 3,8 hektar. Lokasi pabrik yang jauh dengan pelabuhan tanjung perak Surabaya sedikit tidak menguntungkan saat proses pengiriman untuk ekspor .

4.1.4 Usaha Perseroan dan prospeknya

Bidang usaha dari perusahaan ini adalah menghasilkan tepung agar agar bermutu tinggi, 100% pure agar dengan tingkat kecerahan dan kandungan bakteri yang sedikit . tepung agar agar berkualitas tinggi sehingga memenuhi kebutuhan konsumen luar negri. Sehingga perusahaan lebih fokus memasarkan produk ekspor dan tidak lagi menjual produk

dalam bentuk sachet. Namun perusahaan masih melayani permintaan konsumen lokal.

Perusahaan memproduksi bahan baku utama yaitu rumput laut jenis *gracilaria sp* yang didapat disekitar perairan jawa dan Kalimantan. Jenis rumput laut yang digunakan merupakan rumput laut berwarna merah dengan tingkat gel strength antara 600 s/d 900.

Berikut urutan proses produksi PT. Surya Indoalgas :

1. Seaweed

Rumput laut dari supplier harus melalui proses timbang dan penempelan label nama supplier serta tanggal kedatangan sebelum akhirnya disimpan di gudang penyimpanan bahan baku.

2. Bleaching

Pada proses ini rumput laut yang telah dicuci, dikeringkan lalu dimasak.

3. Gelling

Setelah rumput laut dimasak sesuai suhu yang ditentukan, maka proses selanjutnya rumput laut dimasak hingga berbentuk gel.

4. Drying

Setelah membentuk gel, proses selanjutnya adalah pengeringan sampai berbentuk serbuk.

5. Packaging

Sebelum dilakukan pengemasan, produk tepung agar yang sudah jadi diambil sampling untuk dilakukan tes bakteri. Karena perseroan fokus pada pasar ekspor,

maka kandungan bakteri dalam produk harus sesuai standar internasional yang telah ditetapkan

4.1.5 Struktur Organisasi Perusahaan.

Perseroan dikelola oleh kelompok manajemen yang terdiri dari tenaga profesional dari dalam dan luar negeri yang mempunyai pengalaman kerja bertahun-tahun pada industri yang sama. Tenaga tenaga terampil yang dilatih di Jepang dan Taiwan mengawasi produksi dan mutu di pabrik sesuai dengan standar internasional. Pengembangan sumber daya manusia melalui program pelatihan, baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan. Kesejahteraan untuk karyawan sangat diperhatikan antara lain melalui BPJS serta latihan lainnya.

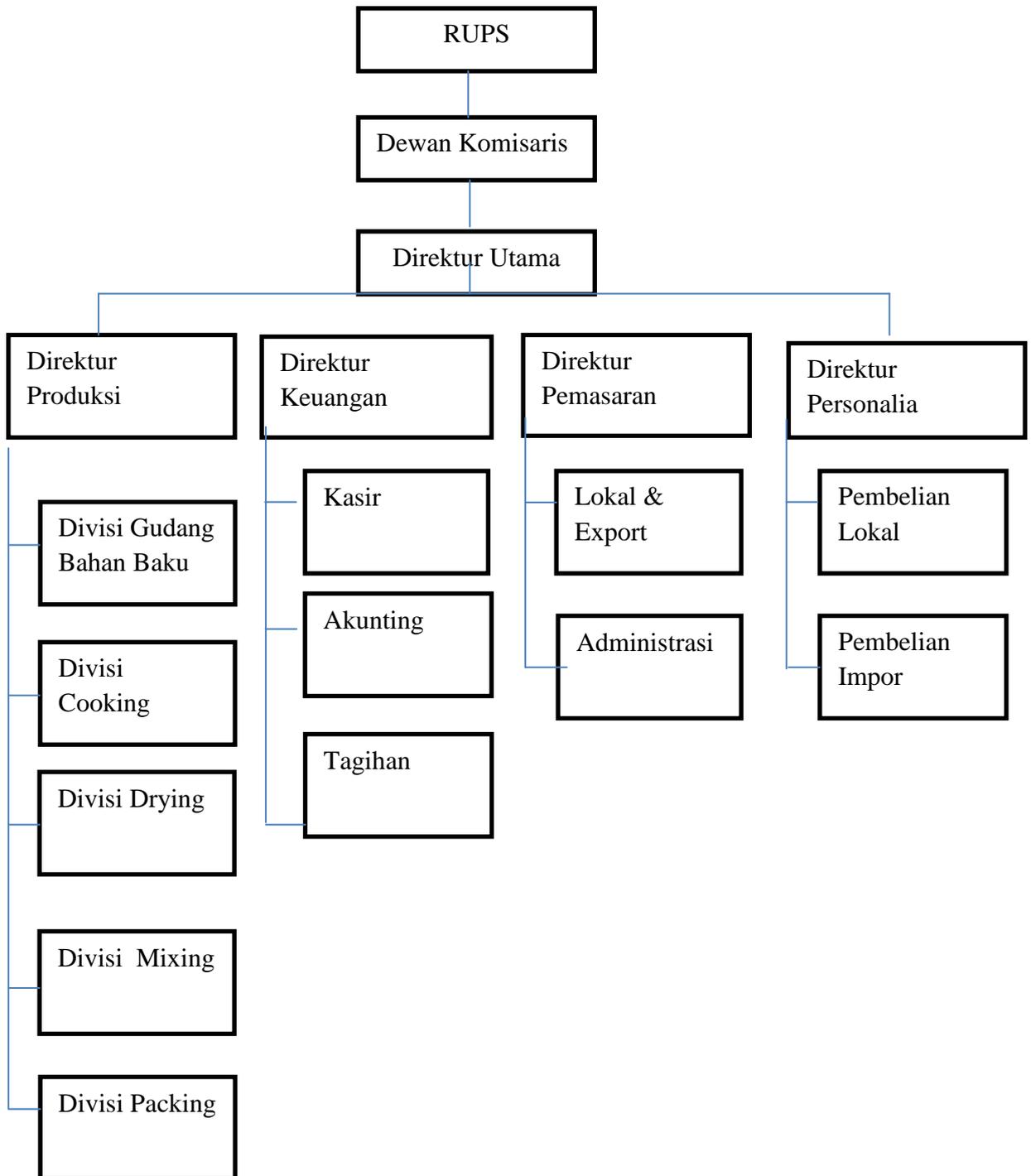
Perseroan memiliki tenaga kerja sebanyak 400 orang yang mana dari jumlah tersebut sebanyak 80% ditempatkan dibagian produksi, dengan latar belakang pendidikan yang terdiri dari :

Sarjana dibidang tehnik	40 orang
Sarjana dibidang kimia	40 orang
Sekolah Menengah Atas dan Kejuruan	240 orang

Perseroan dikelola oleh 10 orang tenaga kerja asing dan tenaga kerja Indonesia yang banyak pengalaman dalam dunia tepung agar-agar , baik dibidang industri maupun dibidang perdagangan internasional. Tenaga-tenaga asing yang dipekerjakan untuk memberikan bimbingan dan pengarahan bidang tehnik dan manajemen . secara keseluruhan karyawan perseroan dibagi dalam tigkat jabatan sebagai berikut :

Direktur	6 orang
Senior Manajer	28 orang
Manajer	30 orang
Supervisor	77 orang
Foreman	100 orang
Karyawan biasa	159 orang

Disamping itu perusahaan juga memperkerjakan tenaga-tenaga harian dengan jumlah rata-rata sebanyak 50 orang. Tenaga harian lepas tersebut dibagi dalam tiga shift dalam sehari, dan seluruhnya ditempatkan pada bagian produksi.



Sumber : PT. Surya Indoalgas

Gambar 4.1
Struktur Organisasi
PT. Surya Indoalgas

4.1.6 Rekapitulasi pencatatan piutang PT.Surya Indoalgas

Rekapitulasi pencatatan piutang adalah laporan yang berisikan informasi mengenai kewajiban konsumen yang masih harus diterima oleh perusahaan pada periode tertentu. Rekapitulasi piutang sangatlah penting bagi perusahaan karena untuk mengetahui berapa banyakah nominal yang belum terbayarkan oleh perusahaan dari konsumen yang ada. Berikut ini adalah rekapitulasi piutang pada PT.Surya Indoalgas pada tahun 2015-2017 :

Tabel 4.1

**PT. SURYA INDOALGAS
LAPORAN PIUTANG
TAHUN 2015**

BULAN	TOTAL (USD)	KURS (Rp)	TOTAL (Rp)
Januari	12.889	12.625	162.723.625
Februari	12.788	12.863	164.492.044
Maret	16.099	13.084	210.639.316
April	20.044	12.937	259.309.228
Mei	22.009	13.211	290.760.899
Juni	18.099	13.332	241.295.868
Juli	24.555	13.481	331.025.955
Agustus	24.660	14.027	345.905.820
September	19.009	14.657	278.614.913
Oktober	17.704	13.639	241.464.856
November	19.990	13.840	276.661.600
Desember	14.281	13.795	197.003.975
TOTAL	222.127		2.999.898.099

Sumber: Data Perusahaan (2015)

Tabel 4.2
PT. SURYA INDOALGAS
LAPORAN PIUTANG
TAHUN 2016

BULAN	TOTAL (USD)	KURS (Rp)	TOTAL (Rp)
Januari	15.665	13.343	209.018.095
Februari	15.500	13.347	206.878.500
Maret	17.009	13.321	226.576.889
April	17.776	13.327	236.900.752
Mei	19.009	13.321	253.218.889
Juni	19.800	13.319	263.716.200
Juli	22.099	13.323	294.424.977
Agustus	25.870	13.351	345.390.370
September	28.900	13.492	389.918.800
Oktober	25.004	13.572	339.354.288
November	29.998	13.514	405.392.972
Desember	37.405	13.548	506.764.668
TOTAL	274.035		3.677.555.400

Sumber: Data Perusahaan (2016)

TABEL 4.3
PT. SURYA INDOALGAS
LAPORAN PIUTANG
TAHUN 2017

BULAN	TOTAL (USD)	KURS (Rp)	TOTAL (Rp)
Januari	9.008	13.846	124.724.768
Februari	10.044	13.395	134.539.380
Maret	19.009	13.276	252.363.484
April	15.887	13.204	209.771.948
Mei	20.770	13.615	282.783.550
Juni	23.090	13.180	304.326.200
Juli	20.445	13.094	267.706.830
Agustus	22.560	13.300	300.048.000
September	28.009	12.998	364.060.982
Oktober	24.550	13.051	320.402.050
November	29.009	13.563	393.449.067
Desember	18.457	13.436	247.982.658
TOTAL	240.838		3.202.158.917

Sumber: Data Perusahaan (2017)

Laporan Keuangan

Laporan Keuangan pada PT. Surya Indoalgas periode tahun 2015-2017 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.4
Laporan Laba Rugi
PT. Surya Indoalgas
31 Desember 2015

Penjualan bersih	Rp	80.111.404.450
Beban pokok penjualan	Rp	61.223.342.333
Laba (Rugi) Bruto	Rp	18.888.062.117
Beban Usaha		
Penjualan	Rp	1.700.454.988
Adminitrasi dan Umum	Rp	4.889.776.343
Jumlah Biaya Usaha	Rp	6.590.231.331
Laba (rugi) Usaha	Rp	12.297.830.786
Penghasilan (beban) lain-lain		
Untung (Rugi) selisih kurs	Rp	51.334.788
Biaya Bank	Rp	41.880.900
Biaya Bunga	Rp	68.856.787
Pendapatan (biaya) diluar usaha	Rp	37.688.890
Jasa giro bank	Rp	23.500.078
Jumlah penghasilan (beban) lain-lain	Rp	1.786.069
Laba (Rugi) bersih	Rp	12.299.616.855

Sumber: Data Perusahaan (2015)

Tabel 4.5
Neraca
PT. Surya Indoalgas
31 Desember 2015

ASET		
Aset lancar		
Kas dan Bank	Rp	12.500.678.988
Piutang usaha	Rp	2.999.898.099
Piutang berelasi	Rp	789.888.990
Persediaan	Rp	11.000.989.098
Uang muka pembelian	Rp	533.200.457
Biaya dibayar dimuka	<u>Rp</u>	<u>88.678.987</u>
Jumlah aset lancar	Rp	27.913.334.619
Aset tidak lancar		
Aktiva tetap setelah akumulasi penyusutan	Rp	86.699.451.523
Aktiva tetap non produktif	Rp	4.481.879.632
Pajak dibayar dimuka	<u>Rp</u>	<u>4.900.999.787</u>
Jumlah aset tidak lancar	Rp	96.082.330.942
JUMLAH ASET	Rp	123.995.665.561
LIABILITAS DAN EKUITAS		
Liabilitas jangka pendek		
Hutang usaha	Rp	6.090.986.755
Hutang pajak	Rp	6.098.889
Hutang biaya	Rp	1.400.088.978
Hutang bank jangka pendek	<u>Rp</u>	<u>30.999.087.000</u>
Jumlah liabilitas jangka pendek	Rp	38.496.261.622
Liabilitas jangka panjang		
Hutang bank jangka panjang	Rp	8.567.888.985
EKUITAS		
Modal disetor	Rp	57.842.000.000
Selisih penilaian kembali aktiva tetap	Rp	6.789.898.099
Laba	Rp	12.299.616.855
Jumlah Ekuitas	Rp	76.931.514.954
JUMLAH LIABILITAS DAN EKUITAS	Rp	123.995.665.561

Sumber: Data Perusahaan (2015)

Tabel 4.6
Laporan Laba Rugi
PT. Surya Indoalgas
31 Desember 2016

Penjualan bersih	Rp	78.444.509.900
Beban pokok penjualan	Rp	60.778.989.789
Laba (Rugi) Bruto	Rp	17.665.520.111
Beban Usaha		
Penjualan	Rp	1.613.489.700
Administrasi dan Umum	Rp	5.008.377.087
Jumlah Biaya Usaha	Rp	6.621.866.787
Laba (rugi) Usaha	Rp	11.043.653.324
Penghasilan (beban) lain-lain		
Untung (Rugi) selisih kurs	Rp	43.678.998
Biaya Bank	Rp	53.987.678
Biaya Bunga	Rp	56.799.800
Pendapatan (biaya) diluar usaha	Rp	22.343.877
Jasa giro bank	Rp	45.555.577
Jumlah penghasilan (beban) lain-lain	Rp	790.974
Laba (Rugi) bersih	Rp	11.044.444.298

Sumber: Data Perusahaan (2016)

Tabel 4.7
Neraca
PT. Surya Indoalgas
31 Desember 2016

ASET		
Aset lancar		
Kas dan Bank	Rp	18.999.099.777
Piutang usaha	Rp	3.677.555.400
Piutang berelasi	Rp	789.888.990
Persediaan	Rp	6.448.999.681
Uang muka pembelian	Rp	200.989.877
Biaya dibayar dimuka	Rp	<u>110.988.889</u>
Jumlah aset lancar	Rp	30.227.522.614
Aset tidak lancar		
Aktiva tetap setelah akumulasi penyusutan	Rp	78.029.506.371
Aktiva tetap non produktif	Rp	4.481.879.632
Pajak dibayar dimuka	Rp	<u>1.898.777.655</u>
Jumlah aset tidak lancar	Rp	84.410.163.658
JUMLAH ASET	Rp	114.637.686.272
LIABILITAS DAN EKUITAS		
Liabilitas jangka pendek		
Hutang usaha	Rp	6.889.000.987
Hutang pajak	Rp	10.877.700
Hutang biaya	Rp	1.900.008.768
Hutang bank jangka pendek	Rp	<u>50.098.877</u>
Jumlah liabilitas jangka pendek	Rp	8.849.986.332
Liabilitas jangka panjang		
Hutang bank jangka panjang	Rp	7.666.890.989
EKUITAS		
Modal disetor	Rp	57.842.000.000
Selisih penilaian kembali aktiva tetap	Rp	6.789.898.099
Laba	Rp	33.488.910.852
Jumlah Ekuitas	Rp	98.120.808.951
JUMLAH LIABILITAS DAN EKUITAS	Rp	114.637.686.272

Sumber: Data Perusahaan (2016)

Tabel 4.8
Laporan Laba Rugi
PT. Surya Indoalgas
31 Desember 2017

Penjualan bersih	Rp	75.666.890.990
Beban pokok penjualan	Rp	67.778.989.789
Laba (Rugi) Bruto	Rp	7.887.901.201
Beban Usaha		
Penjualan	Rp	2.878.990.999
Administrasi dan Umum	Rp	5.018.878.888
Jumlah Biaya Usaha	Rp	7.897.869.887
Laba (rugi) Usaha	-Rp	9.968.686
Penghasilan (beban) lain-lain		
Untung (Rugi) selisih kurs	Rp	776.877.998
Biaya Bank	Rp	45.667.809
Biaya Bunga	Rp	34.776.898
Pendapatan (biaya) diluar usaha	Rp	33.998.099
Jasa giro bank	Rp	22.356.777
Jumlah penghasilan (beban) lain-lain	Rp	752.788.167
Laba (Rugi) bersih	Rp	742.819.481

Sumber: Data Perusahaan (2017)

Tabel 4.9
Neraca
PT. Surya Indoalgas
31 Desember 2017

ASET		
Aset lancar		
Kas dan Bank	Rp	29.898.098.767
Piutang usaha	Rp	3.202.158.917
Piutang berelasi	Rp	689.888.990
Persediaan	Rp	3.448.999.681
Uang muka pembelian	Rp	219.879.996
Biaya dibayar dimuka	Rp	<u>210.988.889</u>
Jumlah aset lancar	Rp	37.670.015.240
Aset tidak lancar		
Aktiva tetap setelah akumulasi penyusutan	Rp	70.226.555.734
Aktiva tetap non produktif	Rp	4.481.879.632
Pajak dibayar dimuka	Rp	<u>800.987.667</u>
Jumlah aset tidak lancar	Rp	75.509.423.033
JUMLAH ASET	Rp	113.179.438.273
LIABILITAS DAN EKUITAS		
Liabilitas jangka pendek		
Hutang usaha	Rp	2.089.000.987
Hutang pajak	Rp	12.923.432
Hutang biaya	Rp	476.777.099
Hutang bank jangka pendek	Rp	<u>40.450.555</u>
Jumlah liabilitas jangka pendek	Rp	2.619.152.073
Liabilitas jangka panjang		
Hutang bank jangka panjang	Rp	1.066.890.989
EKUITAS		
Modal disetor	Rp	57.842.000.000
Selisih penilaian kembali aktiva tetap	Rp	5.787.444.320
Laba	Rp	45.865.595.055
Jumlah Ekuitas	Rp	109.495.039.375
JUMLAH LIABILITAS DAN EKUITAS	Rp	113.181.082.437

Sumber: Data Perusahaan (2017)

4.2 Hasil Analisis

PT. Surya Indoalgas. adalah perusahaan milik asing yang bergerak di bidang industri tepung agar-agar. Fenomena yang terjadi dalam perusahaan yakni adanya peningkatan piutang usaha. Sedangkan penjualan kredit menurun. Hal ini dapat disajikan perbandingan piutang usaha dengan penjualan kredit selama tahun 2015 s/d 2017 yaitu :

Table 4.10
Data penjualan kredit dan piutang usaha
PT. Surya Indoalgas
Tahun 2015 s/d 2017

Tahun	Penjualan Kredit	Piutang awal	Piutang akhir	Rata-rata
2015	Rp 80.111.404.450	Rp 2.500.098.811	Rp 2.999.898.099	Rp 2.749.998.455
2016	Rp 78.444.509.900	Rp 2.999.898.099	Rp 3.677.555.400	Rp 3.338.726.750
2017	Rp 75.666.890.990	Rp 3.677.555.400	Rp 3.202.158.917	Rp 3.439.857.159

Sumber: Penulis (2019)

Tabel 4.10 menyebutkan bahwa rata-rata piutang nampak mengalami peningkatan, sedangkan penjualan kredit menurun sehingga hal ini menjadi fenomena dalam penelitian ini guna dilakukan pengujian pengaruh perputaran piutang usaha dengan profitabilitas.

Perputaran piutang dianggap memiliki hubungan relatif dengan syarat penjualan perusahaan. Perputaran piutang yang tinggi dapat menyebabkan rasio lancar yang cukup rendah yang dapat diterima dari sudut pandang likuiditas dan dapat menyebabkan pengembalian atas aktiva yang lebih tinggi. Di sisi lain, perputaran yang tinggi menunjukkan adanya syarat penjualan yang terlalu ketat,

menyebabkan turunnya penjualan dan laba. Sehingga perputaran piutang ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

Adapun hasil perhitungan perputaran piutang dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.11

Hasil perhitungan perputaran piutang pada PT. Surya Indoalgas pada tahun

2015 s/d 2017 :

Tahun	Penjualan Kredit	Piutang awal	Piutang akhir	Rata-rata	Perputaran Piutang
2015	80.111.404.450	2.500.098.811	2.999.898.099	2.749.998.455	29,13
2016	78.444.509.900	2.999.898.099	3.677.555.400	3.338.726.750	23,50
2017	75.666.890.990	3.677.555.400	3.202.158.917	3.439.857.159	22,00

Sumber: Penulis (2019)

Hasil analisis mengenai perputaran piutang pada PT. Surya Indoalgas selama tahun 2015 s/d tahun 2017 dapat diartikan bahwa dalam 1 tahun piutang usaha untuk tahun 2015 berputar sebesar 29,13 x, tahun 2016 berputar sebesar 30,22 x, tahun 2017 berputar sebesar 22 x. Selanjutnya akan disajikan hasil perhitungan rata-rata perputaran piutang pada perusahaan PT. Surya Indoalgas selama tahun 2015 s/d tahun 2017 yang dapat disajikan pada tabel berikut ini :

Tabel 4.12**Hasil perhitungan perputaran piutang pada PT. Surya Indoalgas pada tahun 2015 s/d 2017**

Tahun	Perputaran Piutang (%)	Perkembangan (kali)
2015	29,13	-
2016	23,50	5,64
2017	22,00	1,50
Rata-rata peningkatan (%)		3,57

Sumber : Penulis (2019)

Tabel yakni hasil perhitungan perputaran piutang selama 3 tahun terakhir, dimana dalam tahun 2015 – 2017 yang menunjukkan bahwa perputaran piutang mengalami penurunan karena adanya kenaikan rata-rata piutang yang terjadi selama 3 tahun terakhir.

4.2.1 Kebijakan Kredit PT. Surya Indoalgas

Dari hasil pengumpulan data-data yang dicatat oleh peneliti, maka diperoleh beberapa kebijakan kredit PT.Surya Indoalgas sebagai berikut :

1. Periode kredit

Periode kredit merupakan lamanya waktu yang diberikan kepada pembeli untuk membayar pembeliannya. Waktu yang diberikan oleh perseroan adalah 10 hari sejak kontrak penjualan ditandatangani oleh pembeli.

2. Diskon

Diskon merupakan pengurangan harga yang diberikan untuk pembayaran lebih awal, diskon menyebutkan presentase pengurangan dan seberapa cepat pembayaran harus dilakukan agar berhak mendapatkan diskon. Diskon 2% diberikan apabila pembeli melakukan pembayaran maksimal 5 hari setelah kontrak ditandatangani oleh pembeli.

3. Standar Kredit

Standar kredit mengacu pada kemampuan keuangan yang diminta dari pelanggan kredit yang layak untuk diterima.

4. Kebijakan Penagihan

Kebijakan penagihan mengacu pada prosedur yang digunakan untuk menagih rekening-rekening yang telah lewat waktu jatuh temponya.

4.3 Interpretasi

Sebagai mana sudah disebutkan pada Bab terdahulu mengenai pengelolaan piutang yang telah diterapkan oleh perusahaan dan pengelolaan piutang oleh penulis didapati hasil sebagai berikut :

Tabel 4.13: Hasil Rasio Aktivitas dan Rasio Profitabilitas periode 2015-2017

Rasio Keuangan	2015	2016	2017
Rasio Aktivitas :			
Tingkat Perputaran Piutang	29,13 X	23,50 X	23,48 X
Umur rata-rata Piutang	12 Hari	15 Hari	16 Hari
Rasio Profitabilitas :			
Gross Profit Margin	0,24%	0,23%	0,16%
Operating Profit Margin	0,15%	0,14%	0,06%
Net Profit Margin	0,15%	0,14%	0,07%

Sumber : Data diolah

Berdasarkan hasil analisis diperoleh rasio aktivitas dan rasio profitabilitas dari periode 2015-2017 menggambarkan kurang efektif dalam mengelola piutang pada akhirnya tingkat perputaran piutang mengalami penurunan yang diikuti dengan turunnya rasio profitabilitas perusahaan.

Kemudian dari penelitian sebelumnya Bagus (2015) menemukan bahwa tingkat perputaran piutang dan umur rata-rata pengumpulan piutang yang mengalami perbaikan, maka rasio profitabilitas juga mengalami peningkatan. Sehingga dalam penelitian ini menemukan bahwa pengelolaan piutang yang baik yang dapat dilihat dari tingkat perputaran piutang yang semakin tinggi serta umur rata-rata piutang yang semakin rendah maka perusahaan berpeluang mendapatkan peluang keuntungan dari timbulnya perputaran piutang yang semakin cepat dan pada akhirnya mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Tabel hasil perolehan perhitungan rasio keuangan di atas menggambarkan rasio aktivitas perputaran piutang perusahaan PT. Surya Indoalgas mengalami penurunan. Piutang perusahaan target diharapkan setiap tahun adalah 30 kali. Piutang yang dikelola perusahaan pada akhirnya dari 3 tahun terakhir belum mencapai target. Hasil yang diperoleh perusahaan mengelola piutang adalah tahun 2015 sebesar 29,13 kali, tahun 2016 menurun sebesar 23,50 kali, dan tahun 2017 meningkat lagi menjadi 23,48 kali.

Perputaran piutang perusahaan menurun diikuti juga dengan umur rata-rata pengumpulan piutang menjadi peningkatan atau kelonggaran dalam pengumpulan piutang. Perusahaan PT. Surya Indoalgas menetapkan jangka waktu kredit yang diberikan kepada pelanggan paling lama 10 hari. Disamping itu, dari tahun 2015 umur rata-rata pengumpulan piutang memperoleh 12 hari, tahun 2016 meningkat atau longgar menjadi 15 hari, dan tahun 2017 meningkat kembali sebesar 16 hari. Umur rata-rata piutang dari setiap tahun meningkat menyebabkan pelanggan kurang tepat waktu pembayarannya, hal ini akan mengakibatkan kerugian pada

perusahaan karena adanya penumpukan piutang yang diberikan kepada pelanggan terlalu longgar. Rasio aktivitas perusahaan yang kurang efektif, juga diikuti terjadinya fluktuasi naik turunnya rasio profitabilitas, hal ini menunjukkan kinerja keuangan perusahaan untuk mendapatkan laba perusahaan kurang maksimal.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan pengelolaan piutang yang efektif sebagai upaya meningkatkan profitabilitas pada perusahaan PT. Surya Indoalgas Surabaya periode 2015-2017 dapat ditarik kesimpulan dalam pelaksanaan penelitian yaitu :

1. Persyaratan kredit yang diberikan kepada pelanggan yaitu 0/0, n/10, tidak memberikan keuntungan bagi pelanggan sehingga calon pelanggan cenderung memanfaatkan waktu pembayaran tepat pada waktu jatuh tempo atau lebih yang telah ditentukan perusahaan. Disamping itu, penagihan piutang kepada pelanggan hanya dilakukan melalui email karena perbedaan waktu Negara setiap pelanggan.
2. Penjualan secara kredit setiap tahun perusahaan PT. Surya Indoalgas selama periode 2015 sampai dengan periode 2017 diikuti juga penumpukan piutang usaha. Penumpukan pada piutang usaha perusahaan ini menunjukkan kurangnya keefektifan dalam pengelolaan piutang usaha dan pada akhirnya penumpukan piutang usaha dapat menghambat perolehan dari rasio profitabilitas perusahaan.

5.2 Saran

Saran yang diberikan kepada perusahaan untuk dijadikan perbaikan yaitu :

1. Perusahaan PT. Surya Indoalgas perlu memperbaiki standar kredit yang digunakan untuk menyeleksi calon pelanggan. Pelanggan lama tetap diseleksi kembali untuk mengetahui latar belakang calon pelanggan dimana digunakan untuk mengetahui kemampuan debitur dalam memenuhi kewajibannya kelak apabila diberikan kredit. Cara untuk memperbaiki standar kredit seperti ini dengan cara melalui “*Five C's of Credit*” yang meliputi *Character, Capacity, Capital, Collateral dan Condition*.
2. Memperbarui persyaratan kredit yang lama 0/0 n/10 diganti dengan kebijakan baru seperti 2/5, n/10 tujuannya untuk menarik perhatian para pelanggan segera melunasi pembayaran kurang dari 5 hari dan dapat memanfaatkan diskon sebesar 2%.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, B. (2015). Pengelolaan Piutang Yang Efektif Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas (Studi Kasus Pada Perusahaan CV. Walet Sumber Barokah Malang Periode 2012-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 28.
- Fahmi, I. (2012). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Gista, E. (2016). *Analisis piutang dagang pada PT.Cahaya Lestari Teguh Makmur*. Malang: Mahasiswa Akuntansi politeknik negri malang.
- Hery. (2016). *Financial Ratio For Business*. Jakarta: Grasindo.
- Indonesia, I. A. (2012). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Iswara, I. (2017). Analisis penerapan PSAK 50 dan 55 atas impairment piutang pada PT. Putra Karangetang. *Riset Akuntansi going concern Vo.12 No.1*, 12.
- Kieso. (2018). *Intermediate Accounting*. Jakarta: Erlangga.
- Mulyaningtyas. (2017). Analisis efektifitas pengelolaan piutang pembiayaan konsumen pada perusahaan pembiayaan yang tercatat pada BEI. *ISSN no.1441-9501* , 22.
- Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Santoso. (2008). Pengaruh Perputaran Piutang dan Pengumpulan Piutang terhadap likuiditas pada CV. Bumi Sarana Jaya. *Universitas Udayana*.
- Sudana, I. M. (2011). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Sutrisno. (2007). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Suwardjono. (2014). *Teori Akuntansi*. Yogyakarta: BPF- Yogyakarta.