

## Analisa Kebijakan Piutang Usaha pada CV. Liveindo Arya Utama

**Muhamad Agus Saputra**

Jurusan Akuntansi STIE STEMBI Bandung  
maguss1908@gmail.com

### Abstrak

**Tujuan** Analisis kebijakan piutang usaha membutuhkan suatu prosedur yang efektif untuk menghasilkan suatu target pendapatan perusahaan. Analisis kebijakan piutang ini merupakan salah satu cabang ilmu dari manajemen keuangan. Untuk mencapai target penjualan barang dan jasa. CV Liveindo Arya Utama merupakan perusahaan yang menetapkan penjualan dengan sistem kredit yang artinya pembayaran dilakukan setelah transaksi terjadi.

**Desain/Metode** Dalam penulisan ini, penulis menggunakan metode kualitatif yaitu dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi hasil riset.

**Temuan** Dari penelitian yang dilakukan pada CV Liveindo Arya Utama diperoleh hasil mengenai analisis piutang usaha perusahaan dengan target pencapaian 50% dengan beberapa faktor interpretasi masalah, baik kendala dari sisi internal maupun sisi eksternal.

**Implikasi** Kebijakan piutang merupakan kebijakan internal yang bisa dikendalikan oleh manajer keuangan. Kebijakan kredit bisa dilihat sebagai trade-off antara peningkatan keuntungan dan peningkatan biaya yang berkaitan dengan piutang dagang. Peningkatan keuntungan diperoleh dari peningkatan penjualan

**Originalitas** Peningkatan biaya bisa terjadi antara lain melalui peningkatan biaya investasi, peningkatan risiko piutang tidak terbayar dan peningkatan potongan kas. Kendala tersebut dapat diatasi salah satu caranya dengan evaluasi alternatif pemecahan masalah. Dari cara tersebut untuk dapat meningkatkan hasil target piutang yang lebih baik untuk menjadi pendapatan bagi perusahaan.

**Tipe Penelitian** Kualitatif deskriptif

**Kata Kunci** : Analisis Kebijakan Piutang, Piutang Usaha, Perputaran Piutang

### I. Pendahuluan

Perkembangan manajemen keuangan saat ini begitu dinamis. Ini terjadi seiring dengan tingginya aktivitas bisnis dalam kehidupan manusia pada zaman era modern ini. Hingga saat ini begitu penuhnya persaingan dalam dunia bisnis, sehingga perusahaan perlu mensiasati persaingan yang semakin ketat ini. Hal ini tentunya membutuhkan suatu strategi yang dapat berpengaruh terhadap minat pembelian, apalagi pada saat ini Indonesia yang sedang menghadapi bencana nasional bahkan global yaitu wabah *covid-19* yang membuat perekonomian dan konsumtif masyarakat menjadi berkurang. Selain itu juga dengan adanya ekonimi global atau yang disebut dengan Pasar Bebas Asia (*ASIAN Free Trade*) dimana persaingan tersebut akan semakin bertambah dari berbagai negara. Oleh sebab itu, diperlukan suatu analisis kebijakan dalam suatu tatanan pekerjaan, dimana hal tersebut merupakan bagian penunjang dalam suatu kegiatan perusahaan.

Analisis kebijakan tersebut dapat membantu suatu masalah yang akan menjadi sebuah keuntungan bagi perusahaan, seperti halnya piutang. Dalam setiap perusahaan selalu ada yang terlibat dalam perihal utang maupun piutang. Piutang merupakan suatu bentuk penjualan dimana pembayaran tersebut tidak dilakukan secara non tunai. Artinya pembayaran tersebut dapat berupa kredit atau bertahap maupun penjualan barang atau jasa terlebih dahulu dan dilakukan pembayaran dengan tempo waktu yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak. Piutang merupakan suatu strategi pemasaran yang banyak dibutuhkan oleh para pembeli. Strategi tersebut bukan berarti bebas dari

segala hambatan atau masalah. Untuk mengurangi masalah yang akan terjadi dalam proses penagihan piutang maka dibutuhkan suatu kebijakan pengendalian terhadap piutang, dimana dalam hal tersebut menjadi suatu acuan pengembalian kas perusahaan terhadap kas piutang.

Piutang merupakan suatu strategi pemasaran yang banyak dibutuhkan oleh para pembeli. Strategi tersebut bukan berarti bebas dari segala hambatan atau masalah. Untuk perbandingan dan manfaat yang akan diperoleh dalam memberikan suatu kebijakan transaksi berdasarkan kredit ini dan mengurangi masalah yang akan terjadi dalam proses penagihan piutang maka dibutuhkan suatu analisis kebijaksanaan piutang, dimana perusahaan pun juga akan lebih memahami dalam pengambilan keputusan yang akan diambil dalam menerapkan suatu transaksi tersebut. Seperti diketahui bahwa tujuan perusahaan menjual suatu produk tersebut secara kredit adalah untuk meningkatkan volume penjualan. Dengan naiknya volume penjualan sangat diharapkan akan menaikkan keuntungan yang di dapat oleh perusahaan. (Sutrisno, 2017).

Dengan adanya kebijakan piutang usaha maka diharapkan dapat meningkatkan produktivitas manajemen keuangan perusahaan sesuai target yang telah ditetapkan dalam setiap bulan. Dengan begitu dapat meningkatkan pula pendapatan perusahaan dalam mengelola piutang menjadi kas. Dalam proses pengolaan piutang menjadi kas dimungkinkan dalam menjalankan prosedur tersebut ada beberapa administrasi penagihan piutang yang akan menjadi kendala.

Maka dari itu dalam kebijakan piutang perlu juga dibuat suatu pencatatan piutang. Hal ini disebabkan karena piutang merupakan suatu unsur aktiva lancar yang nilainya relatif besar dan mempunyai resiko yang tinggi apabila tidak dicatat dengan baik. Dengan begitu perusahaan tidak akan mengalami kesulitan dalam mengambil keputusan yang dapat mengakibatkan kerugian atas penjualan barang dan jasa secara kredit.

CV. Liveindo Arya Utama merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa perawatan dan pemasangan *part elevator*, *escalator*, dan *travalator* serta penjualan berupa *sparepart elevator*, *escalator*, maupun *travalator* yang. Dalam manajemen keuangannya CV. Liveindo Arya Utama menerapkan suatu pembayaran berjangka (kredit/piutang) dimana pembayaran tersebut akan dilakukan pada waktu yang telah disepakati. Untuk mencegah terjadinya penumpukan modal kerja pada piutang tersebut diperlukan suatu analisis dalam sebuah kebijakan piutang yang dikelola pada perusahaan tersebut.

Berdasarkan penjelasan dan permasalahan diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat topik yang akan dibahas dengan judul : **“ANALISA KEBIJAKAN PIUTANG USAHA PADA CV LIVEINDO ARYA UTAMA”**

## II. Kajian Teori

### A. Manajemen Keuanan

#### Pengertian Manajemen Keuanagn

Dalam rangka mengelola keuangan perusahaan diperlukan seorang manajer keuangan yang cakap dan ahli dalam mengatur dan mengolah keuangan. Manajemen keuangan merupakan bagian dari tugas pimpinan perusahaan dengan tanggung jawab utama berupa keputusan-keputusan penting menyangkut investasi dan pembiayaan perusahaan. Jika dihubungkan dengan prinsip manajemen, aktivitas perolehan dan penggunaan dana dimaksud harus dilakukan secara efektif dan efisien.

Beberapa ahli memberikan penjelasan tentang apa yang dimaksud dengan manajemen keuangan. (Mulyawan, 2015, hal. 30) menjelaskan bahwa manajemen keuangan adalah proses pengaturan aktivitas atau kegiatan keuangan dalam suatu organisasi, yang didalamnya termasuk kegiatan perencanaan, analisis dan pengendalian terhadap kegiatan keuangan, biasanya dilakukan oleh manajer keuangan.

### Fungsi Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan suatu bagian dari suatu organisasi, tentu saja memiliki fungsi penting dalam suatu perusahaan untuk menjalankan roda kegiatan dalam pengelolaan keuangan. Karena manajemen perusahaan merupakan bagian yang menangani perencanaan, analisa keuangan, pendanaan, perolehan dan pengendalian keuangan perusahaan.

(Mulyawan, 2015, hal. 41) mengelompokkan manajemen keuangan kedalam dua kelompok, yaitu:

1. Kegiatan mencari dana.
2. Kegiatan menggunakan dana.

Sedangkan menurut Fred dalam (Kasmir, 2010, hal. 16) fungsi utama manajemen keuangan adalah :

1. Meramalkan dan merencanakan keuangan.  
Artinya, seorang manajemen keuangan harus mampu berinteraksi dengan eksekutif lain dan bersama-sama merencanakan kegiatan apa saja yang harus dilakukan untuk ke depan.
2. Keputusan permodalan, investasi dan pertumbuhan.  
Manajemen keuangan dituntut untuk mampu menghimpun dana yang dibutuhkan, baik jangka pendek (keperluan modal kerja) maupun jangka panjang.
3. Melakukan pengendalian.  
Dalam perjalannya bisa saja aktivitas perusahaan menyimpang dari hal yang sudah direncanakan sebelumnya, dalam menjalankan aktivitasnya manajer keuangan dituntut untuk mampu berinteraksi dengan eksekutif lain dalam menjalankan operasi perusahaan secara efisien.
4. Hubungan dengan pasar modal.  
Kebutuhan akan modal dapat dicari dari berbagai alternatif sumber dana dan salah satunya adalah dari pasar modal. Dalam hal ini manajer keuangan harus mampu berhubungan dengan pasar modal sehingga pencarian modal dari sumber ini dapat dipenuhi.

### Tujuan Manajemen Keuangan

Untuk mencapai tujuan tersebut (Kasmir, 2010, hal. 13) menjelaskan bahwa manajemen keuangan memiliki tujuan melalui dua pendekatan, yaitu :

1. *Profit risk approach*, dalam hal ini manajer keuangan tidak hanya sekedar mengejar memaksimalkan profit, akan tetapi harus juga mempertimbangkan resiko yang bakal dihadapi. Bukan tidak mungkin harapan profit yang besar tidak tercapai akibat risiko yang dihadapi juga besar. Disamping itu, manajer keuangan juga harus terus melakukan pengawasan melakukan pengawasan dan pengendalian terhadap seluruh aktivitas yang dijalankan.
2. *Liquidity and profitability*, merupakan kegiatan yang berhubungan dengan bagaimana seorang manajer keuangan mengelola likuiditas dan profitabilitas perusahaan dalam hal likuiditas.

### B. Piutang

#### Pengertian Piutang

Salah satu strategi untuk mencapai laba yaitu dapat dilakukannya suatu penjualan dengan cara optimal. Hal ini harus didukung penuh pula dalam hal manajemen pemasaran, produksi, sumber daya manusia, serta manajemen keuangan. Manajemen keuangan merupakan pengendali keluar dan masuknya biaya atau laba perusahaan. Salah satu manajemen keuangan yang dapat mengendalikan laba perusahaan untuk suatu pendapatan yang akan datang yaitu piutang. Piutang merupakan salah satu hal terpenting dalam perusahaan, karena piutang adalah aktiva lancar yang akan diperoleh dimasa yang akan datang.

Untuk itu beberapa ahli berpendapat mengenai piutang, diantaranya menurut (Mulyawan, 2015, hal. 211) mendefinisikan piutang sebagai harta perusahaan yang timbul karena terjadinya penjualan secara kredit atas barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan” sedangkan menurut (Kasmir, 2010, hal. 239) “Piutang memiliki arti penting suatu pinjaman bagi masing-masing pihak bagi yang memberikan pembelian barang/jasa secara angsuran/kredit.

### Manfaat Piutang

Dalam pemaparannya menurut (Husnan & Pudjiastuti, 2012, hal. 118) manfaat yang diperoleh karena menjual secara kredit adalah tambahan laba. Sedangkan pengorbanannya adalah tambahan biaya dana. Tambahan biaya tersebut timbul karena perusahaan akan memerlukan dana yang lebih banyak apabila menjual secara kredit. Tambahan dana tersebut diperlukan untuk membiayai piutang. Diperhatikan bahwa biaya dana mungkin bersifat eksplisit (artinya benar-benar dikeluarkan, seperti kalau kita membayar bunga karena menggunakan hutang), tetapi mungkin juga bersifat implisit (tidak benar-benar dikeluarkan, tetapi dana tersebut mempunyai *opportunity cost*). *Opportunity cost* menunjukkan manfaat yang hilang karena kita memilih suatu alternatif.

Adapun menurut (Keown, Martin, Petty, & Scott Jr., 2015, hal. 302) manfaat piutang merupakan daftar presentase aktiva total yang terdiri dari piutang usaha untuk sejumlah perusahaan. Semakin banyak yang dijual secara kredit, semakin tinggi proporsi aktiva yang terkait dengan piutang usaha.

Dalam hal ini (Kasmir, 2010, hal. 239) menjelaskan arti penting dari manfaat piutang bagi masing-masing pihak bagi yang memberikan pembelian barang/jasa secara angsuran, sebagai berikut :

1. Arti penting bagi perusahaan yang menjual barang/jasa secara angsuran adalah :
  - a) Untuk meningkatkan penjualan
  - b) Untuk meningkatkan jumlah pelanggan
  - c) Untuk memperoleh pelanggan baru
  - d) Untuk mempertahankan loyalitas/kesetiaan pelanggan
  - e) Untuk meningkatkan *market share*
  - f) Untuk meningkatkan laba perusahaan
2. Arti penting bagi perusahaan yang memperoleh pembelian barang/jasa yang pembayarannya secara angsuran adalah :
  - a) Mengurangi penyediaan kebutuhan modal secara tunai karena keterbatasan dana untuk membeli secara tunai.
  - b) Peluang meningkatkan produksi atau penjualan barang/jasa.
  - c) Menghindari kemacetan produksi atau penjualan.
  - d) Mengurangi ongkos penjualan.
  - e) Mampu mengatur keuangan untuk pembelian barang lain.
  - f) Meningkatkan motivasi kerja.

### Faktor-faktor Piutang

Dari suatu peranan piutang yang memiliki arti penting begitu luas bagi penerima maupun pemberinya. Ada pula faktor-faktor pendukung terjadinya piutang. Piutang sendiri merupakan salah satu hal yang penting bagi investasi masa depan perusahaan. Disamping itu ada beberapa faktor dimana perusahaan tersebut memberlakukan piutang.

Menurut (Fahmi, 2015, hal. 141) dari faktor-faktor tersebut yaitu :

- a) Kepercayaan;

- b) Waktu;
- c) Risiko;
- d) Prestasi;
- e) Adanya kreditur; dan
- f) Adanya debitur.

(Mulyawan, 2015, hal. 213) mengungkapkan ada beberapa faktor yang mempengaruhi besarnya piutang, diantaranya :

- a) Volume penjualan kredit
- b) Syarat pembayaran penjualan kredit
- c) Ketentuan pembatasan kredit
- d) Kebijaksanaan dalam mengumpulkan piutang
- e) Kebiasaan membayar dari para pelanggan

#### Jenis-jenis Piutang

(Mulyawan, 2015, hal. 212) mengklasifikasikan piutang kedalam dua jenis, yaitu piutang usaha dan piutang nondagang atau piutang lain-lain.

- a) Piutang Usaha
- b) Piutang nondagang atau piutang lain-lain

#### C. Kebijakan Piutang

(Suronon, Rahayu , & Z.A, 2015, hal. 17) memaparkan kebijakan kredit yang dijelaskan oleh Brigham dan Houtson, menyatakan kebijakan kredit merupakan sekumpulan aturan yang meliputi 4 variabel sebagai berikut :

- a) Periode Kredit
- b) Diskon
- c) Standar Kredit
- d) Kebijakan Penagihan

(Hanafi, 2015, hal. 557) Kebijakan kredit merupakan kebijakan internal yang bisa dikendalikan oleh manajer keuangan. Kebijakan kredit bisa dilihat sebagai *trade-off* antara peningkatan keuntungan dan peningkatan biaya yang berkaitan dengan piutang dagang. Peningkatan keuntungan diperoleh dari peningkatan penjualan. Peningkatan biaya bisa terjadi anatar lain melalui peningkatan biaya investasi, peningkatan risiko piutang tidak terbayar dan peningkatan potongan kas.

### III. Metode Penelitian

#### Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif, yang bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai keadaan perusahaan dengan melakukan kegiatan observasi dan wawancara. Menurut (Sugiyono, 2015, hal. 36), Penelitian Deskripsif adalah penelitian yang dimaksudkan menyelidiki keadaan, kondisi atau hal-hal lain yang sudah disebutkan yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian. Dengan objek penelitian pada CV Liveindo Arya Utama yang bergerak dalam bidang jasa pemeliharaan, perbaikan dan pengadaan lift dan escalator, berkedudukan di Jl. Terusan Srimahi Dalam No. 24 RT. 03 RW. 01, Ancol, Regol, Kota Bandung. Sesuai dengan teknik pengumpulan data berupa :

1. Observasi yang dimana merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari pelbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.
2. Metode Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil dalam hal ini dilakukannya tanya jawab dengan narasumber pada obejk penelitian di CV Liveindo Arya Utama

3. Metode Dokumentasi Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Yang dimana merupakan hasil yang lebih kredibel/dapat dipercaya jika di dukung oleh sejarah yang sudah ada. Sehingga dapat memudahkan untuk melakukan analisa sesuai dengan data yang dibutuhkan pada penelitian ini.

**Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang penulis gunakan adalah analisis deskriptif, yaitu suatu kegiatan yang dilakukan dengan cara mengklasifikasikan, menafsirkan, menganalisis data dan mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian.

**(Laily , Balaff, & Rasyidi , 2016, hal. 114)** Metode analisis tersebut dilakukan dengan urutan kerja sebagai berikut :

Di dalam membahas teori – teori yang ada hubungannya dengan analisa laporan keuangan diperlukan adanya suatu ukuran – ukuran tertentu, dalam hal ini adalah rasio.

a. Analisis Laporan Keuangan

1. Perputan piutang =  $\frac{Penjualan}{Rata-rata Piutang}$
2. Rata-rata Piutang =  $\frac{Piutang\ awal + Piutang\ Akhir}{2}$
3. Ratarat Periode Penagihan =  $\frac{Piutang\ Usah}{\frac{Penjualan}{360}}$

$$\text{Periode pengambilan piutang} = \frac{Rata-rata\ Piutang \times 360}{Penjualan}$$

**IV. Pembahasan**

**Analisa Data**

Kinerja suatu perusahaan dalam penelitian ini dapat dinilai melalui dua aspek keuangan. Setiap aspek memiliki bagian penting yang dapat menjelaskan pelaksanaan usaha perusahaan. sesuai dengan analisis yang peneliti gunakan, maka data yang diperlukan berupa laporan keuangan CV Liveindo Arya Utama yang yang dimaksud merupakan laporan pencatatan piutang usaha, laba rugi dan neraca dalam kurun waktu 3 tahun terakhir yaitu 2018 sampai 2020. Kemudian data laporan keuangan tersebut di analisis dengan menggunakan analisa perputaran dan rata-rata periode pengembalian piutang perusahaan. Dari laporan yang di dapat menghasilkan analisa sebagai berikut :

**Perbandingan Besarnya Piutang Dan Penjualan Beserta Prosentase Yang Terjadi Selama 3 Tahun Perusahaan CV Liveindo Arya Utama**

Tahun	Penjualan (Rp)	Piutang (Rp)	Piutang %
2018	1.540.685.901	386.789.120	25%
2019	1.345.540.664	342.504.389	25%
2020	1.014.994.123	195.976.251	19%

Perbandingan besarnya piutang dihitung dengan analisis laporan keuangan :

$$\frac{Rata - rata\ Piutang}{Penjualan} \times 100\%$$

dapat dilihat bahwa target yang diinginkan oleh perusahaan belum dapat tercapai, target yang diinginkan perusahaan (50%). Adapun yang menjadi sebab-sebab masalah dalam perusahaan saat ini untuk mencapai target yang diinginkan adalah sebagai berikut :

- a. Semakin tinggi omset penjualan secara kredit berarti piutang juga tinggi.
- b. Piutang mengikuti alur *cash flow* dengan penjualan.
- c. Tidak adanya manajemen piutang yang baik.

Persentasi piutang atas penjualan CV Liveindo Arya Utama terhitung peride tahun 2018 sampai dengan 2019 semakin menurun, bisa dilihat pada tabel 4.2-1 pencapaian tersebut hanya berkisaran 19% hingga 25%.

**Perbandingan Perputaran Piutang Yang Diharapkan Dengan Kenyataan Perusahaan CV Liveindo Arya Utama**

Tahun	Perputaran Piutang		
	Diharapkan	Kenyataan	Penyimpangan
2018	7 Kali	4,0 Kali	3,0 Kali
2019	7 Kali	3,9 Kali	3,1 Kali
2020	7 Kali	5,2 Kali	1,8 Kali

Perbandingan perputaran piutang yang di harapkan dengan kenyataan pada periode berjalan dihitung dengan analisis laporan keuangan :

$$\frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - rata Piutang}}$$

Perputan piutang yang di harapkan yaitu sebanyak 7 kali dalam kurun waktu target periode yang di harapkan. Namun, perputaran CV Liveindo Arya Utama tidak menunjukkan hasil yang maksimal dengan hanya menghasilkan 3 sampai dengan 5. Dari hasil tersebut sudah menjelaskan penyimpangan yang didapat sebesar 1 sampai dengan 3 kali.

**Periode Penagihan Rata-rata Perusahaan CV Liveindo Arya Utama**

Tahun	Periode Piutang	Perputaran Piutang	Piutang Tertagih
2018	360	4,0	90
2019	360	3,9	92
2020	360	5,2	70

Periode rata-rata penagihan ini dihitung dengan analisis laporan keuangan :

$$\frac{\text{Piutang Usah}}{\frac{\text{Penjualan}}{360}}$$

Begitu juga dengan periode penagihan piutang dengan target per periode yaitu selama 360 hari, piutang yang tertagih dengan minimal 70 hari terhitung *invoice* tersebut di terbitkan dan maksimal 90 hari.

**Perbandingan Rata-rata Umur Piutang yang Diharapkan Dengan Kenyataan Perusahaan CV Liveindo Arya Utama**

Tahun	Perputaran Piutang		
	Diharapkan	Kenyataan	Penyimpangan
2018	60 hari	90,4 hari	30,4 hari
2019	60 hari	91,6 hari	31,6 hari
2020	60 hari	69,5 hari	9,5 hari

Perbandingan rata-rata umur piutang yang di harapkan dengan kenyataan pada periode berjalan dihitung dengan analisis laporan keuangan :

$$\frac{\text{Rata – rata Piutang}}{\text{Penjualan}} \times 360 \text{ hari}$$

Dalam analisa ini menghasilkan rata-rata umur piutang yang diharapkan selama periode berjalan menambah penyimpangan atas target realisasi yang di capai yaitu berkisar 9 hari sampai dengan 31 hari.

### Kebijakan Piutang

Dalam menerapkan sebuah kebijakan piutang CV Liveindo Arya Utama menerapkan berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak yang berlandaskan SPK (Surat Perintah Kerja) ataupun Kontrak Pemeliharaan Lift/Escalator. Yang dimana telah di tentukan dalam sebuah kontrak tersebut beberapa pasal yang menyatakan jangka waktu pembayaran n/30. Artinya customer harus membayar paling lambat 30 hari sejak *invoice* di terbitkan. Namun, kendala dari kebijakan merupakan tolerir perusahaan terhadap mempertahankan loyalitas pelanggan. Sesuai dengan analisa keuangan yang di dapat CV Liveindo Arya Utama tidak begitu memperhatikan terkait surat perjanjian. Pada kenyataan yang terjadi tidak sesuai dengan apa yang di harapkan dikarenakan menjaga loyalitas pelanggan.

### Intrepsi Masalah

Dimuka telah diuraikan tentang masalah yang dihadapi oleh perusahaan beserta faktor-faktor yang menyebabkannya. Selanjutnya yang perlu diketahui adalah akibat akibat apa yang akan dialami perusahaan dikarenakan oleh masalah tersebut. Adapun akibat-akibat dari masalah di atas adalah sebagai berikut :

a. Kontinuitas Perusahaan Kurang Terjamin.

Kontinuitas perusahaan kurang terjamin hal itu disebabkan karena adanya dana yang tertanam atau mengendap pada piutang sebesar Rp. 386.789.120,- pada tahun 2018, tahun 2019 sebesar Rp. 342.504.389,- untuk tahun 2020 sebesar Rp. 195.976.251,- yang mengakibatkan perusahaan tidak leluasa dalam memanfaatkan dana tersebut, sehingga target keuntungan yang seharusnya diperoleh dari sejumlah uang yang mengendaptersebut berarti merupakan kerugian bagi perusahaan untuk periode bersangkutan. Namun secara keseluruhan dapat dinilai bahwa penggunaan aktiva yang ada pada perusahaan kurang efisien, dimana hal ini dapat dilihat dari tidak tercapainya target pencapaian yang diharapkan oleh perusahaan. Adapun target pencapaian yang diharapkan oleh perusahaan sebesar 50%, namun yang terealisasi untuk tahun 2018 hanya sampai dengan 25% begitu juga untuk tahun 2019 dengan pencapaian yang sama. Dengan menambah situasi yang saat ini sedang buruk dikarenakan wabah *covid-19* sehingga pada tahun 2020 pencapaian perusahaan semakin menurun yaitu sampai dengan 19%.

b. Terlambatnya Kelancaran Penerimaan Uang Tunai.

Rencana penagihan piutang disamping berhubungan dengan rencana penjualan, juga mempunyai hubungan yang erat dengan rencana kas, dimana sebagian besar penerimaan piutang yang timbul dari adanya penjualan kredit. Dengan demikian kegagalan terhadap penarimaan atau penagihan piutang akan berpengaruh pula terhadap operasi perusahaan sehari-hari.

c. Menurunnya Tingkat Perputaran Piutang dan Meningkatnya Rata-rata Pengumpulan Piutang.

Angka perputaran piutang yang semakin kecil menunjukkan semakin panjang umur piutang yakni pada tahun 2018 selama 90 hari, tahun 2019 selama 91 hari, tahun 2020 selama 69 hari yang berarti semakin banyak jumlah dana yang tertanam dalam piutang tersebut. Tingkat perputaran ini adalah lebih



rendah dari yang diharapkan oleh perusahaan selama 60 hari sehingga adanya sebagian modal yang tertanam.

### **Evaluasi Alternatif Pemecahan Masalah**

Untuk dapat memungkinkan pemilihan-pemilihan alternatif atau langkah pemecahan masalah yang dihadapi oleh perusahaan dari masalah yang ada, perlu penjajakan terlebih dahulu beberapa alternatif yang mungkin bisa digunakan untuk mengatasi masalah tersebut. Adapun alternatif pemecahan masalah tersebut antara lain sebagai berikut :

#### **1. Memberikan potongan tunai atau insentif**

Seperti telah disebutkan bahwa perusahaan perlu mengadakan kebijaksanaan berupa pemberian potongan tunai atau insentif bagi para langganannya. Dengan memberikan potongan tunai diharapkan dapat merangsang para debitur agar mereka bersedia mengusahakan pembayaran piutang yang lebih cepat. Disamping itu potongan tunai atau insentif juga merupakan suatu bentuk promotion secara tidak langsung, dimana terdapat sebagian konsumen yang ingin membayar dalam waktu yang lebih cepat sehingga mereka menyukai adanya kebijaksanaan yang berupa pemberian potongan tunai tersebut.

Keuntungan :

- a. Akan mempercepat perputaran piutang
- b. Kontinuitas perusahaan akan lebih terjamin
- c. Efektivitas penggunaan modal kerja akan lebih baik.

Kekurangan :

- a. Diperlukan adanya perhitungan penetapan HPP yang lebih tepat.
- b. Diperlukan adanya pengelolaan yang lebih baik dari manajemen piutang.
- c. Di perlukana review kembali kesepakatan harga yang telah di tetapkan berdasarkan kontrak.

#### **2. Review kembali kebijakan kesepakatan kontrak bersama**

Terdapatnya piutang dikarenakan adanya kebijakan penjualan kredit oleh perusahaan yang bersangkutan. Sedangkan penjualan kredit dilakukan karena perusahaan ingin melaksanakan penjualan dalam jumlah yang besar, sekaligus dengan harapan hasil yang diperoleh dari penjualan kredit tersebut bertambah. Oleh karena itu masalah piutang erat hubungannya dengan kebijaksanaan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan.

Kebaikan :

- a. Perusahaan tidak hanya menanggung masalah piutang
- b. Kebutuhan modal kerja dapat diatasi

Keburukan :

- a. Profit yang ingin diperoleh terbatas.
- b. Meningkatkan omset penjualan tidak terwujud.
- c. Kegiatan perusahaan tidak akan menimbulkan perkembangan yang berarti.

#### **3. Menggunakan manajemen piutang yang baik**

Kebaikan :

- a. Pekerjaan administrasi yang baik dapat setiap saat memberikan keterangan mengenai hubungannya dengan besarnya jumlah piutang.
- b. Dengan ditentukannya periode kredit perusahaan dapat mengetahui piutang yang benar-benar dapat ditagih atau tidak.
- c. Prosedur yang ditempuh dalam menghadapi para debitur yang menunggak berjalan dengan baik akan memberikan kepercayaan pada debitur untuk tetap sebagai langganannya, sehingga hal ini tidak akan mengganggu adanya kelancaran di dalam masalah penjualan barang hasil produksi

Keburukan :

- a. Diperlukannya pengelola yang mempunyai kualifikasi cukup baik.
- b. Akan menciptakan suatu birokrasi.
- c. Diperlukan tenaga yang khusus.

#### 4. Mengadakan investasi atau pinjaman dari pihak luar

Dalam usaha untuk memperlancar aktivitas usaha dari perusahaan, maka diperlukan adanya suatu dana tambahan untuk kebutuhan modal kerja perusahaan. Hal ini diperlukan guna membiayai pengeluaran-pengeluaran yang segera harus dipenuhi maupun untuk kebutuhan modal di masa yang akan datang. Kebutuhan modal kerja ini dapat dipenuhi dengan mencari pinjaman dari pihak luar yaitu bank atau pihak lain yang bersedia memberikan pinjaman.

Mengingat kenyataan tersebut maka perlu diperhitungkan kebaikan serta keburukannya yaitu.

Kebaikan :

- a. Perusahaan tidak mendapat kesulitan masalah dana yang terbatas.
- b. Perbaikan mengenai pengelola piutang bisa ditunda.

Keburukan :

- a. Target realisasi yang diharapkan atau yang ingin dicapai pada suatu tingkat tertentu sulit untuk direalisasikan.
- b. Perusahaan memikul beban pinjaman dalam jumlah yang semakin meningkat.
- c. Efisiensi penggunaan modal kerja kurang terjamin.
  - Tidak terdapat usaha untuk lebih memperbaiki mengenai masalah kebijaksanaan perusahaan.
  - Likuiditas perusahaan terganggu.

## V. Penutup

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis perputaran piutang perusahaan telah disimpulkan bahwa :

1. Pembagian struktur organisasi dalam perusahaan CV Liveindo Arya Utama masih belum sempurna dalam pengaplikasian dan pelaksanaan fungsi dari struktur organisasi tersebut. Dimana beberapa orang dapat menjalankan dan memegang suatu pekerjaan yang bersamaan dan merangkap.
2. Di dalam mencapai tujuan jangka pendek perusahaan menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit dikarenakan perusahaan CV Liveindo Arya Utama merupakan perusahaan penyedia jasa yang dimana penjualan berdasarkan kontrak. Dengan adanya penjualan kredit maka timbul masalah yaitu banyaknya dana yang tertanam pada piutang yang disebabkan karena perusahaan belum menjalankan atau mengelola manajemen piutang dengan baik. Sehingga perusahaan tidak dapat mencapai target yang diharapkan. Hal itu dapat dibuktikan dengan analisa perputaran piutang, besarnya piutang serta perbandingan antara target kas yang diharapkan dengan *cash flow* yang ada pada perusahaan. Dengan adanya masalah tersebut perusahaan mengalami hambatan yang berupa tidak tercapainya target yang diharapkan oleh perusahaan.
3. Kurangnya penegasan pengembalian dan sanksi kepada pelanggan dalam pengelolaan piutang, sehingga membuat tidak tercapainya target.

### Saran

Dari kesimpulan-kesimpulan diatas penulis mencoba memberikan saran-saran untuk dipakai sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan yang diharapkan dapat membantu mengatasi masalah yang dihadapi perusahaan CV Liveindo Arya Utama :

1. Untuk penyempurnaan struktur organisasi maka perlu diadakan Re-struktural organisasi dan pembatasan job desk pada masing-masing individu dan divisi.

2. Dalam rangka untuk mencapai omset penjualan yang besar dengan jalan penjualan kredit pimpinan perusahaan hendaknya lebih memperhatikan terhadap segi negatif yang ditimbulkan. Pimpinan perusahaan perlu melihat batas kemampuan dari masing-masing langganan dengan melihat kehabisan membayar yang telah dilakukan selama ini. Sebagai sentuhan yang baik kepada para pelanggan, memberikan insentif dan reward agar mereka dapat memanfaatkannya dengan baik, sehingga dana yang mengendap pada piutang dapat mengecil. Dan hendaknya manajemen yang berhubungan dengan piutang seharusnya dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan disesuaikan dengan perkembangan dari kegiatan perusahaan selama ini.
3. Perusahaan harus mereview lagi perjanjian kontrak yang telah disepakati guna kelangsungan *cash flow* perusahaan di masa yang akan datang, dan harus dilakukan penegasan terhadap piutang yang sudah melampaui jatuh tempo.

### Daftar Pustaka

- Fahmi, I. (2015). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Hanafi, M. M. (2015). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Herry. (2013). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta : CPAS.
- Husnan, S., & Pudjiastuti, E. (2012). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Kasmir. (2010). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta : Kencana.
- Keown, A. J., Martin, J. D., Petty, W., & Scott Jr., D. F. (2015). *Manajemen Keuangan* (Kesepuluh ed.). (Indriani, Penyunt., & M. Widodo, Penerj.) Jakarta Barat: PT. Indeks.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2011). *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate Accountig)*. (E. Salim, Penerj.) Jakarta: Erlangga.
- Laily, A. R., Balaff, M. M., & Rasyidi, A. (2016, Juni 23). Analisis Kebijakan Piutang Dalam Usaha Meningkatkan Rentabilitas Laporan Keuangan Pt.Tegel Bina Karya Di Kediri.
- Mulyawan, S. (2015). *Manajemen Keuangan*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Rahman, D. A. (2021, Juni 04). Bagian Keuangan. (M. A. Saputra, Pewawancara)
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Suriasumantri, J. (2005). *Filsafat Ilmu : Sebuah Pengantar Populer*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Suronon, B. A., Rahayu, S. M., & Z.A, Z. (2015). Pengelolaan Piutang Yang Efektif Sebagai Upaya Meningkatkan Profit Abilitas (Studi Kasus Pada Perusahaan CV Walet Sumber Barokah Malang Periode 2012-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 28 No. 1 November 2015.
- Sutrisno. (2017). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Uma, S., & Roger, B. (2010). *Research Methods for Business; A Skill Building Approach*. UK: John Willey & Sons.