

Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektifitas Arus Kas Pada PT. Tridjaya Mulia Sukses Manado

Cendra Hiska Mian
Freddy A. O. Peleng
Joan Mangindaan

Program Studi Administrasi Bisnis, Jurusan Ilmu Administrasi
Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Sam Ratulangi
cendramian@gmail.com

ABSTRACT

Every company competes to offer a variety of advantages and benefits of products marketed with the aim of making a profit. In the face of such competition, company management must be clever in creating certain bonds between the products it offers to consumers. The purpose of this study was to analyze the control of accounts receivable against cash flow at PT Tridjaya Mulia Sukses Manado whether it was effective. Receivables are a strategy for companies to market products to customers. The company must actually carry out good debt management so that there is no loss. As proposed by Kasmir (2010), prospective customers must meet the requirements known as the 5C principles of Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economy. In this study the data used is descriptive research data. Where researchers will describe the object under study by collecting data, recording data, then managing and analyzing the data collected and drawing conclusions. Based on the calculation of the analysis of sales trends, trade receivables, and profit of PT Tridjaya Mulia Sukses is not stable every year because of an increase and decrease. Greater revenue is credit sales rather than cash. Sales on credit will make the company's receivables increase. Then the amount of profit in the company also increased due to net sales at the company. Based on the results of the study, the conclusion in this study is that the calculation of PT Tridjaya Mulia Sukses Cash Conversion Cycle in 2013-2017 has not been effective against cash acquisition. The reason is the inhibiting factors such as collection of accounts. It can also be seen that the company has not carried out inventory turnover well as seen from its sales activities and collection of receivables in accordance with the days set by the company, consequently the inventory cycle, receivables, and cash has not run effectively. The cash conversion cycle will get better if the time is shorter. Berdasarkan analisis cash conversion cycle pengendalian piutang dagang PT Tridjaya Mulia Sukses belum efektif karena jumlah piutang yang dimiliki perusahaan belum cukup untuk konversi kas. Based on the cash conversion cycle analysis, PT Tridjaya Mulia Sukses trade receivables control is not effective because the amount of accounts receivable owned by the company is not enough for cash conversion.

Keywords : *Control of Trade Receivables on The Effectiveness of Cash Flow*

Pendahuluan

Persaingan yang semakin tajam dan ketat. Persaingan bisnis merupakan hal yang wajar di dunia perindustrian. Setiap perusahaan berlomba menawarkan ber-

bagai macam keunggulan dan manfaat produk yang dipasarkannya dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Dalam menghadapi persaingan tersebut manajemen perusahaan harus cerdik dalam

menciptakan ikatan tertentu antara produk yang ditawarkannya dengan konsumen. Perusahaan dituntut untuk dapat menentukan strategi pemasaran yang tepat agar dapat bertahan dan memenangi persaingan, sehingga tujuan dari perusahaan tersebut dapat tercapai. Setiap perusahaan harus bekerja keras untuk menciptakan kebijakan-kebijakan strategi baru dalam memasarkan produk barang dan jasa mereka terhadap konsumen. Pada dasarnya semakin banyak persaingan maka semakin banyak pula pilihan bagi pelanggan untuk dapat memilih produk yang sesuai dengan apa yang diharapkan-nya. Maka dari itu pelanggan akan lebih pintar dan cermat dalam menghadapi munculnya produk-produk baru.

Kehadiran jenis kendaraan roda dua sekarang ini telah menjadi bagian kebutuhan masyarakat baik yang ada diperkotaan maupun yang ada didesa. Sehingga semakin banyak perusahaan melakukan ekspansi perusahaan diseluruh daerah Indonesia dengan membuka cabang perusahaannya berupa dealer (agen) yang menyalurkan barang maupun jasa servis-nya. Sepeda motor menjadi suatu kebutuhan tersendiri dikalangan masya-rakat biasa maupun menengah yang menggunakan untuk mendukung aktivitas sehari-hari. Keadaan ini menjadi salah satu faktor pemicu tingginya minat untuk

membeli jenis kendaraan roda dua. Melihat manfaat dari kendaraan tersebut dan besarnya kepercayaan masyarakat terhadap sepeda motor, mendorong semangat untuk perusahaan-perusahaan sejenis dengan merek tertentu untuk bersaing, berkompetisi dipasaran dengan ragam tipe, desain dengan performa untuk sasaran segment pasar maupun pangsa pasar peluang unggulan bersaing.

Kita mengetahui bahwa setiap perusahaan bertujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang. Tujuan dapat diraih melalui upaya untuk mem-pertahankan dan bahkan meningkatkan keuntungan. Keuntungan hanya dapat diraih bila perusahaan dapat mem-pertahankan dan meningkatkan volume penjualan barang dan jasa yang dijual. Namun perusahaan harus memilih untuk melakukan penjualan secara kredit se-hingga produknya mampu dijangkau masyarakat kelas menengah kebawah. Piutang merupakan kebiasaan bagi per-usahaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu me-lakukan penjualan. Kelonggaran-ke-longgaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas pen-jualan barang atau jasa yang dilakukan. Agar tujuan perusahaan dalam mendapat-kan laba melalui piutang ter-wujud, maka

perusahaan harus benar-benar melakukan pengelolaan piutang yang baik sehingga tidak muncul kerugian.

Untuk itu perusahaan harus menganalisa terlebih dahulu calon pembelinya apakah nanti dia mampu membayar atau tidak. Seperti yang dikemukakan (Kasmir 2010) Calon customer harus memenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 5C yaitu : (1) Character, merupakan data tentang kepribadian dari calon pelanggan seperti sifat sifat pribadi, kebiasaan-kebiasaannya, cara hidup, keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya, (2) Capacity, dalam hal ini merupakan kemampuan calon debitur dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pendidikannya, pengalaman mengelola usahanya, sejarah perusahaan yang pernah dikelola, (3) Capital, adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya, (4) Collateral, adalah jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon pelanggan benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya, dan (5) Condition of Economy, pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon debitur.

Salah satu cara untuk mengelola arus kas perusahaan dengan baik adalah mengurangi umur piutang. Piutang

merupakan tagihan kepada pelanggan di masa yang datang karena terjadinya transaksi di masa lalu. Piutang terjadi karena pelanggan melakukan pembelian terhadap produk atau jasa yang dijual suatu perusahaan secara kredit. Penjualan secara kredit merupakan salah satu penyebab buruknya manajemen arus kas. Di mana perusahaan berisiko mengalami penundaan penerimaan kas sehingga membutuhkan investasi yang lebih besar ataupun kerugian yang diakibatkan piutang yang tak tertagih. Pengelolaan piutang dapat dilakukan oleh perusahaan dengan melakukan pengendalian piutang. Tujuan dari pengendalian piutang itu sendiri yaitu untuk mengelola dan mengorganisir piutang perusahaan agar semua piutang dapat ditagih dan diterima atau di konversi sebagai kas yang akan menghasilkan laba bagi perusahaan. Dengan demikian, pengendalian piutang dagang merupakan hal yang penting bagi perusahaan termasuk bagi PT Tridjaya Mulia Sukses.

PT. Tridjaya Mulia Sukses merupakan salah satu perusahaan resmi yang menjual sepeda motor merek honda. Dealer ini merupakan bengkel resmi Astra Honda Authorized Service Station (AHASS) yang melayani service dan menjual berbagai tipe merek motor honda. Kualitas produk didukung oleh fitur keawetan dan daya tahan suatu produk

maupun hemat BBM, dengan harga jual yang menarik menjadi andalan bersaing. Penjualannya melalui pembiayaan (leasing), penjualan jangka panjang, dan penjualan dengan uang muka (DP). Itu akan berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan terutama berdampak pada arus kas.

Masalah yang sering terjadi dalam perusahaan PT Tridjaya Mulia Sukses yaitu saat konsumen atau pembeli lalai untuk melakukan pembayaran. Maka akan berdampak bagi perusahaan yaitu terjadinya keterlambatan dalam pelunasan piutang dan arus kas perusahaan pun akan menurun sehingga berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasional perusahaan.

Dengan masalah yang telah dijelaskan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengendalian piutang dagang terhadap arus kas pada PT. Tridjaya Mulia Sukses Manado apakah sudah efektif.

Landasan Teori

Menurut definisi Hery (2013, h.181) piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain. Piutang timbul ketika sebuah perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit dan berhak atas penerimaan

kas di masa mendatang, yang prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit kepada langganan, melakukan pengiriman barang, penagihan dan akhirnya menerima pembayaran, dengan kata lain piutang dapat juga timbul ketika perusahaan memberikan pinjaman uang kepada perusahaan lain dan menerima promes atau wesel, melakukan suatu jasa atau transaksi lain yang menciptakan suatu hubungan dimana satu pihak berutang kepada yang lain seperti pinjaman kepada pimpinan atau karyawan.

Pada kenyataannya, perusahaan pasti memiliki beberapa pelanggan yang tidak sanggup membayar atau akan melunasi hutang mereka. Rekening pelanggan seperti itu umumnya disebut piutang tidak tertagih. Piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian atau beban untuk perusahaan. Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk membolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.

Agar tujuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui piutang terwujud, maka perusahaan harus benar-benar melakukan pengelolaan piutang

yang baik sehingga tidak muncul kerugian. Pengelolaan piutang dapat dilakukan oleh perusahaan dengan melakukan manajemen piutang. Tujuannya yaitu untuk mengelola dan mengorganisir piutang perusahaan agar semua piutang dapat ditagih dan diterima atau di konversi sebagai kas yang akan menghasilkan laba bagi perusahaan.

Salah satu cara untuk mengelola arus kas perusahaan dengan baik adalah mengurangi umur piutang. Piutang merupakan tagihan kepada pelanggan di masa yang datang karena terjadinya transaksi di masa lalu. Piutang terjadi karena pelanggan melakukan pembelian terhadap produk atau jasa yang dijual suatu perusahaan secara kredit. Penjualan secara kredit merupakan salah satu penyebab buruknya manajemen arus kas. Di mana perusahaan berisiko mengalami penundaan penerimaan kas sehingga membutuhkan investasi yang lebih besar ataupun kerugian yang diakibatkan piutang yang tak tertagih. Untuk mempertahankan arus kas yang baik, perusahaan harus mengurangi umur piutang dengan mengubah metode pembayaran pelanggan menjadi tunai. Mengelola arus kas masuk dan keluar adalah salah satu tugas pokok keuangan karena semua transaksi bisnis bermuara ke dalam kas. Manajer keuangan pada umumnya mengharapkan penjualan dapat dilakukan dengan tunai atau kredit

dengan waktu yang sesingkat-singkatnya agar arus kas masuk cepat. Untuk mengelola keuangan perusahaan yang baik, manajer keuangan harus menyusun anggaran pengumpulan piutang yang akan digunakan untuk mengendalikan piutang.

Siklus konversi kas (cash conversion cycle) secara definitif adalah interval waktu antara pengeluaran kas untuk pembelian bahan baku sampai dengan waktu berkumpulnya kas dari hasil penjualan barang jadi. Perusahaan umumnya mengikuti sebuah siklus dimana perusahaan membeli persediaan, menjual barang dagangan secara kredit, dan kemudian menagihkan piutangnya. Siklus ini disebut siklus konversi kas. Tujuan perusahaan seharusnya adalah mempersingkat siklus koversi kas secepat mungkin tanpa mengganggu operasi.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT.Tridjaya Mulia Sukses Manado yang beralamat di Jalan Sam Ratulangi 7 Kel. Wenang Kota Manado. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif. Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan data primer.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara dan studi pustaka. Data yang diperlukan dalam penelitian ini

adalah Data laporan keuangan PT Tridjaya Mulia Sukses tahun 2013-2017.

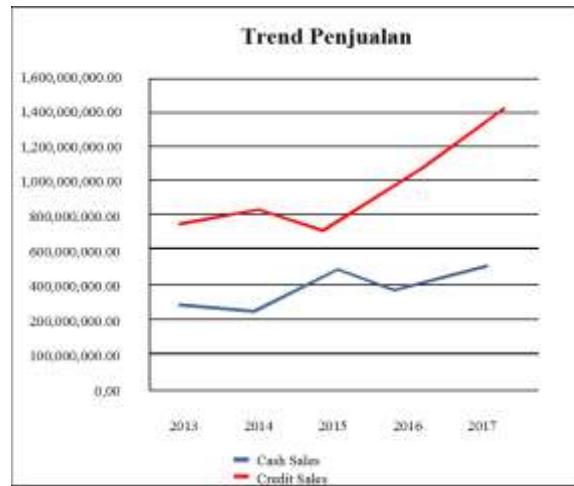
Dalam penelitian ini, analisis data yang digunakan yaitu analisis Trend Penjualan, Piutang Dagang, dan Laba, analisis Rasio Keuangan, dan analisis Cash Conversion Cycle.

Hasil

Berikut ini adalah analisis Trend Penjualan, Piutang Dagang, dan Laba PT Tridjaya Mulia Sukses Manado tahun 2013-2017 :

a. Analisis Trend Penjualan

Penjualan cash maupun credit dari PT Tridjaya Mulia Sukses dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 4.1 Trend Penjualan

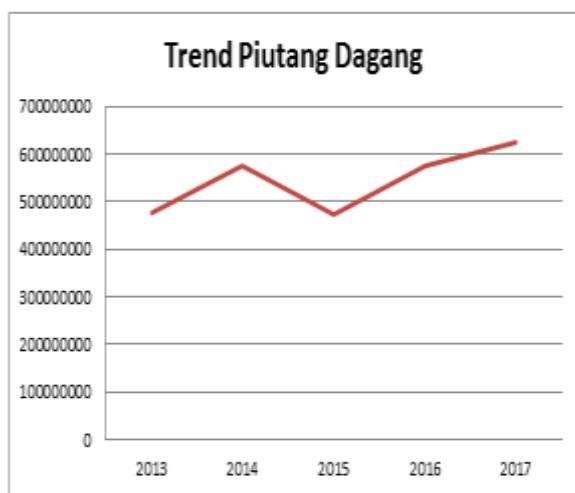
Gambar 4.1 menunjukkan trend penjualan cash dan credit PT Tridjaya MuliaSukses Manado Tahun 2013-2017. Penjualan kredit pada tahun 2013 jumlah penjualan yaitu sebesar Rp. 735.000.500,00. Lalu pada tahun 2014 jumlah penjualan mengalami kenaikan

yaitu sebesar 11.57% menjadi Rp. 820.035.000,00. Kemudian di tahun 2015 jumlah penjualan mengalami penurunan sebesar 14.85% menjadi Rp. 714.022.600,00. Dan pada tahun 2016 dan 2017 kembali mengalami peningkatan, tahun 2016 jumlah penjualan yaitu sebesar 34.57% menjadi Rp 1.091.129.400,00 dan tahun 2017 jumlah penjualan sebesar 29.18% menjadi Rp 1.409.500.000,00. Selanjutnya penjualan cash pada tahun 2013 sebesar 365.450.000,00. Pada tahun 2014 jumlah penjualan mengalami penurunan sebesar 26.12% menjadi Rp. 270.000.000,00. Kemudian pada tahun 2015 mengalami kenaikan sebesar 77,98% menjadi Rp. 480,540,000,00. Dan pada tahun 2016 penjualan cash kembali mengalami penurunan yaitu sebesar 17.80% menjadi Rp. 395,000,000 dikarenakan minat beli konsumen lebih banyak membeli secara kredit. Pada tahun 2017 kembali lagi mengalami kenaikan penjualan sebesar 21.70% menjadi Rp. 480,735,500,00. Dapat dilihat bahwa penjualan cash dan kredit PT Tridjaya Mulia Sukses mengalami perbedaan pada setiap tahunnya yaitu adanya kenaikan dan penurunan penjualan. Dan pendapatan lebih besar yaitu penjualan secara kredit dibandingkan dengan penjualan secara cash. Setiap penjualan mengalami kenaikan dikarenakan adanya promosi dan diskon

setiap tahun yang diberikan oleh PT Tridjaya Mulia Sukses. Dan salah satu penyebab penurunan yaitu kurangnya minat beli konsumen.

b. Analisis Trend Piutang Dagang

Piutang dagang dari PT Tridjaya Mulia Sukses dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



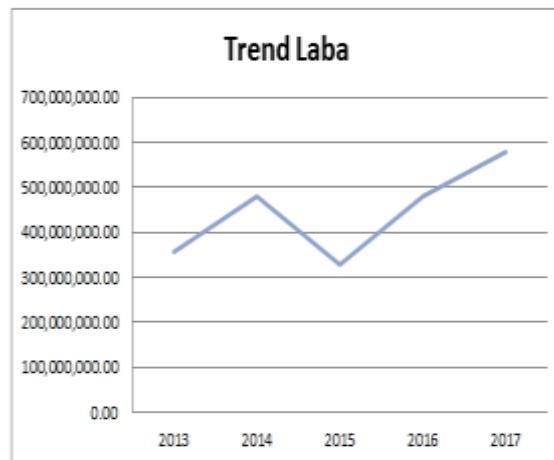
Gambar 4.2 Trend Piutang Dagang

Gambar 4.2 menunjukkan trend piutang PT Tridjaya Mulia Sukses Manado Tahun 2013-2016. Tahun 2013 jumlah piutang sebesar Rp. 475,850,000.00. Pada tahun 2014 jumlah piutang mengalami peningkatan yaitu sebesar 20.83% menjadi Rp. 575,000,000.00 dikarenakan penjualan secara kredit lebih besar dari penjualan secara tunai. Kemudian tahun 2015 jumlah piutang mengalami penurunan 17.51% menjadi Rp. 474,322,800.00. Dan pada tahun 2016 kembali mengalami peningkatan jumlah piutang sebesar

21.39% menjadi Rp. 575,778,600.00 dan tahun 2017 jumlah piutang mengalami kenaikan yaitu sebesar 8.62% menjadi Rp 625,425,000.00. Dapat disimpulkan bahwa piutang pada PT Tridjaya Mulia Sukses mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut disebabkan oleh peningkatan penjualan kredit PT Tridjaya Mulia Sukses Manado.

c. Analisis Trend Laba

Laba dari PT Tridjaya Mulia Sukses dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 4.3 Trend Laba

Gambar 4.3 menunjukkan trend laba PT Tridjaya Mulia Sukses Manado Tahun 2013-2017. Tahun 2013 jumlah laba sebesar Rp. 327,782,835.00. Lalu tahun 2014 mengalami peningkatan jumlah laba yaitu sebesar 46.02% menjadi Rp. 478,638,990.00 dikarenakan jumlah penjualan tidak mencapai target, dan pada tahun 2015 mengalami penurunan 31.52% menjadi Rp. 327,782,835.00 dikarenakan

perusahaan tidak bisa mengimbangi turunnya penjualan motor. Kemudian pada tahun 2016-2017 jumlah laba kembali mengalami peningkatan, pada tahun 2016 jumlah laba yaitu sebesar 46.10% menjadi Rp. 478,892,037.00 dan tahun 2017 jumlah laba sebesar 37.71% menjadi Rp. 659,480,500.00 dikarenakan adanya promosi dan diskon. Dapat disimpulkan bahwa laba perusahaan mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut disebabkan oleh peningkatan penjualan bersih PT Tridjaya Mulia Sukses Manado.

Pembahasan

Berdasarkan data dan perhitungan-perhitungan diatas, analisis trend penjualan, piutang dagang, dan laba PT Tridjaya Mulia Sukses tidak stabil setiap tahunnya karena mengalami peningkatan serta penurunan. Pendapatan lebih besar yaitu penjualan secara kredit daripada secara cash. Penjualan secara kredit akan membuat piutang perusahaan mengalami peningkatan. Kemudian jumlah laba dalam perusahaan juga mengalami peningkatan dikarenakan penjualan bersih pada perusahaan tersebut.

Kesimpulan

Dari hasil analisis data, dapat dilihat bahwa analisis trend penjualan, piutang dagang, dan laba PT Tridjaya Mulia Sukses rata-rata setiap tahunnya

terjadi peningkatan dan penurunan. Pada analisis trend penjualan dapat dilihat lebih banyak penjualan terjadi secara kredit daripada secara tunai. Selanjutnya pada analisis trend piutang dagang terjadi peningkatan dikarenakan adanya penjualan kredit yang lebih besar. Kemudian pada analisis trend laba terjadi karena adanya penjualan bersih. Jadi dilihat dari analisis trend PT Tridjaya Mulia Sukses dapat dikatakan sudah baik namun harus lebih meningkatkan lagi penjualan dan juga harus menarik lebih banyak pelanggan. Berdasarkan analisis trend, pengendalian piutang sudah cukup baik karena penjualan kredit yang besar dibarengi dengan adanya peningkatan laba perusahaan.

Saran

Berkaitan dengan analisis trend, sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan lagi penjualan dan menarik lebih banyak pelanggan agar supaya trend penjualan, piutang dan laba tidak akan mengalami penurunan terus menerus.

Daftar Pustaka

- Baridwan, Zaki. 2010. *Intermediate Accounting*. Edisi Ketujuh. Yogyakarta: Badan Penerbit Fakultas EkonomiW Universitas Gajah Mada.
- Hery, 2013. *Akuntasi Keuangan Menengah*. CPAS, Yogjakarta.

- Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Keown, 2010. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.