

**PENGELOLAAN PIUTANG YANG EFEKTIF SEBAGAI UPAYA  
MENINGKATKAN PROFITABILITAS  
(STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN CV WALET SUMBER BAROKAH  
MALANG PERIODE 2012 – 2014)**

**Bagus Aditya Ardhi Surono**

**Sri Mangesti Rahayu**

**Zahroh Z.A**

Fakultas Ilmu Administrasi

Universitas Brawijaya

Malang

[Bagusaditya.sab@gmail.com](mailto:Bagusaditya.sab@gmail.com)

**ABSTRACT**

*Effective management of accounts receivable is one thing to expect the company to earn a profit through the sale of credit policy. Effective management of accounts receivable can be illustrated through the annual turnover ratio has increased (the expected target companies targeted) and will ultimately affect the acquisition profitability. The aims of this study is to determine the policy of the management of accounts receivable and accounts receivable management can figure that can increase the profitability of the company CV Wallet Sumber Barokah. This type of research is descriptive research with case study approach. Results of the study describes the management of the company's receivables from three periods (2012-2014) 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 of the company needs to improve the management of receivables by way of assessment to customers through the Five C's of credit, give discounts to customers with requirements to pay less than 10 days , and improve the collection of receivables to customers by way of a personal visit from the company. In the end the management of accounts receivable management firm fore become effective.*

**Keywords : Receivable management , Receivable Effective , Profitability**

**ABSTRAK**

Pengelolaan piutang yang efektif merupakan salah satu hal yang diharapkan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan melalui kebijakan penjualan secara kredit. Pengelolaan piutang yang efektif dapat digambarkan melalui rasio perputaran piutang setiap tahun mengalami peningkatan (Target yang diharapkan perusahaan tepat sasaran) dan pada akhirnya akan mempengaruhi perolehan profitabilitas. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kebijakan pengelolaan piutang dan mengetahui pengelolaan piutang yang dapat meningkatkan profitabilitas pada perusahaan CV Walet Sumber Barokah. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian menggambarkan pengelolaan piutang perusahaan dari tiga periode (2012-2014) 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 perusahaan perlu memperbaiki pengelolaan piutang dengan cara penilaian kepada pelanggan melalui *Five C's of credit*, memberikan diskon kepada pelanggan dengan syarat membayar kurang dari 10 hari, dan menambahkan pengumpulan piutang kepada pelanggan dengan cara kunjungan personal dari perusahaan. Pada akhirnya pengelolaan piutang perusahaan kedepan menjadi pengelolaan piutang yang efektif.

**Kata Kunci : Pengelolaan Piutang, Piutang Efektif, Profitabilitas**

## 1. PENDAHULUAN

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 satu bentuk persaingan antar perusahaan sejenis yaitu bersaing mendapatkan pangsa pasar yang luas dipengaruhi oleh daya beli dari masyarakat. Strategi yang tepat disitulah seperti membuat kebijakan penjualan secara kredit, Penjualan secara kredit merupakan salah satu upaya untuk bisa mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis lainnya karena penjualan kredit dapat menambah usaha (Manullang, 2005:35).

Perusahaan yang menerapkan penjualan secara kredit dapat menyebabkan penundaan pembayaran setelah beberapa lama barang yang telah diterima oleh pelanggan, hal ini berdampak makin besarnya dana yang tertanam dalam piutang akibat pembayaran tertunda. penjualan kredit mempunyai resiko seperti akibat terjadinya karena kemungkinan pelanggan tidak membayar ataupun membayar lebih lambat dari jangka waktu kredit yang diberikan. Mengatasi resiko tersebut sebelum memberikan kredit kepada pelanggan dengan melalui standar kredit yang menggambarkan kualitas minimum untuk dijadikan acuan pertimbangan penilaian pelanggan dengan system 5C yaitu karakter (*character*), Kemampuan (*capacity*), Modal (*capital*), Jaminan (*collateral*), Kondisi (*conditions*). Pengelolaan piutang tidak hanya analisa kredit yang perlu diperhatikan, persyaratan kredit dan kebijakan pengumpulan piutang sangat penting dalam mengendalikan piutang perusahaan. Persyaratan kredit merupakan kondisi pembayaran kredit yang diberikan kepada pelanggan dan kebijakan pengumpulan piutang merupakan salah satu prosedur yang meliputi waktu dan cara-cara penagihannya kepada pelanggan yang akan melakukan pembayarannya dengan tepat waktu.

Pengelolaan piutang yang efektif menunjukkan perputaran piutang setiap tahun mengalami peningkatan dan pengumpulan piutang selalu tepat dengan target diharapkan perusahaan (Sutrisno, 2007:57). Muslich (2003:108) menyatakan “pengelolaan piutang yang efektif akan mempengaruhi peningkatan profitabilitas perusahaan, karena dalam upaya pengelolaan piutang yang efektif pada perusahaan akan menggambarkan tingkat 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.

Perusahaan CV Walet Sumber Barokah merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri pembangunan yang menghasilkan produk seperti Batako, Kanstin, dan Sejenis Paving Stone. Perusahaan menerapkan kebijakan penjualan 60% dilakukan penjualan secara kredit dan 40% penjualan secara tunai. Hasil perolehan dari pengelolaan piutang usaha yang diterapkan perusahaan periode 2012-2014 mengalami penumpukan, hal ini menunjukkan pengelolaan piutang belum menggambarkan yang efektif. Piutang usaha yang mengalami penumpukan, sehingga profitabilitas perusahaan juga belum bisa menggambarkan mendapatkan hasil perolehan secara optimal. Dari uraian latar belakang tersebut, maka penelitian diangkat untuk menggunakan judul “**Pengelolaan Piutang yang Efektif sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas (Studi Kasus Pada Perusahaan CV Walet Sumber Barokah Malang Periode 2012-2014)**”.

## 2. KAJIAN PUSTAKA

### A. Piutang

#### 1. Pengertian Piutang

Penjualan secara kredit dapat menimbulkan piutang pada perusahaan, piutang merupakan hak menagih dari pemberi uang jasa kepada penerima jasa yang membentuk hubungan dimana yang pihak satu berutang dengan pihak pemberi piutang (Hermawan, 2013:29). Piutang dapat diklasifikasi dua yaitu piutang dagang yang timbul penjualan secara kredit dan piutang non dagang yang timbul dari pinjaman karyawan, pinjaman kepada anak perusahaan, piutang deviden.

#### 2. Faktor - faktor yang Mempengaruhi Investasi pada Piutang

Sutrisno (2007:55) menyatakan ada beberapa faktor yang mempengaruhi investasi pada piutang yaitu :

##### a. Besarnya Volume Penjuala 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/debitur.

- c. **Plafon Kredit**  
Plafon kredit ini 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 piutang 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.

### 3. Cara Mengurangi Piutang Tak Tertagih

Fahmi (2012:139) menyatakan ada beberapa acuan yang harus diterapkan oleh suatu perusahaan untuk memperkecil piutang tak tertagih yaitu :

- a. Menghindari keputusan penjualan produk saat kondisi ekonomi menuju krisis moneter.
- b. membatalkan penjualan produk pada saat reputasi buruk dalam dunia bisnis.
- c. menghindari produksi dan penerimaan order saat pasar tidak menentu.
- d. menerapkan prinsip kehati-hatian saat tingkat persaingan semakin tinggi.
- e. ada ukuran presentase yang layak diterapkan untuk besaran piutang.

## B. Manajemen Piutang

### 1. Pengertian Manajemen Piutang

Manajemen piutang merupakan suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan dalam bentuk klaim kepada debitur yang melaksanakan akibat transaksi penjualan secara kredit. Tanggung jawab manajemen piutang memonitor piutang yang sudah timbul tujuannya tidak melebihi batas yang diijinkan (Atmaja, 2008:395).

### 2. Analisa Kredit

Perusahaan harus menilai individu atau calon pemohon kredit dengan mempertimbangkan kemungkinan piutang tak tertagih atau pembayaran yang lambat. Penganalisaan untuk memberikan kredit menurut Sudana (2011:218) adalah dengan syarat *five C's of credit* yaitu :

#### a. *Character*

Menggambarkan kepribadian calon pembeli untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan persyaratan yang sudah diterapkan oleh penjual.

#### b. *Capacity*

Menggambarkan kemampuan calon pelanggan dalam mengelola usahanya.

#### c. *Capital*

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*

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*

Menggambarkan kondisi usaha pelanggan dimana digunakan untuk pertimbangan sebelum pemberian kredit kepada pelanggan.

### 3. Kebijakan Kredit

Brigham dan Houston (2011:281) menyatakan kebijakan kredit merupakan sekumpulan aturan yang meliputi 4 variabel sebagai berikut :

#### a. Periode Kredit

Periode kredit merupakan lamanya waktu yang diberikan kepada pembeli untuk membayar pembeliannya.

#### b. Diskon

Diskon merupakan pengurangan harga yang diberikan untuk pembayaran lebih awal, diskon menyebutkan persentase pengurangan dan seberapa cepat pembayaran harus dilakukan agar berhak mendapatkan diskon.

#### c. Standar Kredit

(*Credit standarts*) mengacu pada kemampuan keuangan yang diminta dari pelanggan kredit yang layak untuk diterima.

#### d. Kebijakan Penagihan

(*collection policy*) mengacu pada prosedur yang digunakan untuk menagih rekening-rekening yang telah lewat waktu jatuh temponya, termasuk penggunaan pemaksaan atau kelonggaran yang dilakukan dalam proses.

### 4. Teknik Pengumpulan Piutang

Teknik pengumpulan piutang dilakukan bilamana pelanggan atau pembeli belum memenuhi pembayaran sampai jatuh tempo yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Margaretha (2007:85) menjelaskan ada lima metode dalam penagihan piutang kepada pelanggan yaitu seperti penagihan melalui surat, melalui telepon,

mengunjungi personal, pembentukan agen penagih, dan aksi legal.

### C. Efektivitas Piutang

Ada dua macam yang mempengaruhi efektivitas piutang, yaitu sebagai berikut :

#### 1. Tingkat Perputaran Piutang

Salah satu cara untuk mengetahui pengelolaan piutang yang efektif dapat dilakukan dengan menghitung tingkat perputaran piutang dari hasil piutang perusahaan. Tingkat perputaran piutang digunakan untuk mengukur seberapa besar aktivitas dari piutang yang dimiliki perusahaan. Rasio perputaran piutang ini menggambarkan seberapa besar dana dalam piutang perusahaan berputar menjadi kas (Sugiyarso dan Winarni 2005:34).

#### 2. Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang

Setelah menentukan seberapa besar tingkat perputaran piutang, maka ada pula untuk menentukan umur rata-rata piutang. Umur rata-rata piutang merupakan periode pengumpulan piutang kepada pelanggan yang sudah melakukan transaksi penjualan secara kredit sampai piutang tersebut sudah dilunasi atau dibayarkan dengan keseluruhan (Hanafi, 2010:563).

### D. Profitabilitas

Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri (Sugiyarso dan Winarni 2005:118).

### E. Hubungan Efektivitas Piutang dengan Profitabilitas

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.

### F. Jenis Rasio Keuangan

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

#### 1. Rasio Aktivitas

Rasio Aktivitas merupakan rasio yang disebut rasio perputaran yang mengukur efektivitas perusahaan dengan cara menggunakan berbagai sekelompok macam aktivitya yang memfokuskan kelompok aktiva berupa piutang dan persediaan (Van Horned and Wachowicz, JR 2005:212). Rasio aktivitas meliputi sebagai berikut :

#### a. Account Receivable Turnover

Tingkat perputaran piutang menunjukkan seberapa kali dana piutang perusahaan berputar dalam setahun. Menurut Arifin dan Sumaryono (2007:67) Rasio tingkat perputaran piutang menggambarkan kualitas piutang perusahaan dan kesuksesan perusahaan dalam usaha penagihan piutang yang dimiliki tingkat perputaran piutang dihitung sebagai berikut :

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

#### b. Average Age of Account Receivable

Arifin dan sumaryono (2007:67) menyatakan umur rata-rata piutang menunjukkan seberapa lama umur rata-rata piutang terikat dalam dana piutang, untuk mengetahui umur rata-rata piutang dapat dilihat dengan cara perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Average Age of Account Receivable} = \frac{360}{RTO}$$

### 2. Rasio Profitabilitas

Mengukur tingkat pengukuran profitabilitas ada beberapa macam yaitu :

#### a. Gross Profit Margin

Merupakan perbandingan antara penjualan dikurangi harga pokok penjualan. Untuk menghitung GPM rumusnya dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

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

#### b. Operating Profit Margin

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

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

#### c. Net Profit Margin

Merupakan perbandingan antara pendapatan bersih dengan kewajiban lancar. Menunjukkan berapa presentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin menunjukkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba. Menghitung tingkat NPM rumusnya sebagai berikut :

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

d. *Return on Investment*

ROI merupakan perbandingan laba bersih setelah pajak dengan total aset. Perbandingan ini melihat sejauhmana investasi yang telah ditanamkan memberikan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Perhitungan ROI adalah sebagai berikut :

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Bersih setelah Pajak}}{\text{Total aset}} \times 100\%$$

e. *Return on Equity*

ROE mengukur sejauh mana suatu perusahaan menggunakan sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan laba. Tingkat perhitungan ROE dapat dihitung dengan cara :

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba Bersih setelah Pajak}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

### 3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan untuk penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Tujuan penelitian menggunakan jenis penelitian ini karena peneliti bermaksud untuk mendiskripsikan fakta, objek atau persoalan secara rinci dan mendalam mengenai pengelolaan piutang usaha yang dikelola perusahaan CV Walet Sumber Barokah periode tahun 2012-2014. Fokus penelitian meliputi sebagai berikut :

1. Piutang

a. Pengelolaan Piutang

Peneliti akan meneliti tujuan pertama mengenai pengelolaan piutang yang dikelola perusahaan CV. Walet Sumber Barokah yang meliputi standar penjualan kredit, Persyaratan penjualan kredit, dan kebijakan pengumpulan piutang.

b. Efektivitas Pengelolaan Piutang

Fokus penelitian ini berkaitan dengan efektivitas pengelolaan piutang dengan mengukur tingkat perputaran piutang dan periode rata-rata pengumpulan piutang.

2. Profitabilitas

Mengukur profitabilitas dengan cara menggunakan pendekatan rasio-rasio seperti *gross profit margin*, *operating profit margin*, *net profit margin*, *return on investment*, dan *return on equity*.

Sumber data yang diperoleh penelitian ini yaitu data sekunder dan data primer. Data sekunder yang berupa laporan keuangan perusahaan seperti neraca, laporan Harga pokok penjualan, dan

laporan keuangan periode 2012-2014, data primer berupa wawancara mengenai informasi pengelolaan piutang perusahaan yang didapatkan dari pihak perusahaan bagian keuangan. Teknik analisis data yang dilakukan untuk penelitian ini mempunyai beberapa tahap seperti berikut ini :

1. Piutang

Analisis piutang dalam penelitian ini meliputi dua tahapan yaitu :

a. Pengelolaan Piutang

Peneliti mengidentifikasi pengelolaan piutang pada perusahaan CV. Walet Sumber Barokah melalui :

1) Standar Penjualan Kredit

Peneliti akan mengidentifikasi bagaimana standar penjualan kredit yang diberikan perusahaan kepada calon pembeli atau pelanggan untuk mendapatkan kredit.

2) Persyaratan Penjualan Kredit

Peneliti akan mengidentifikasi persyaratan kredit yang diajukan perusahaan kepada pelanggan meliputi berapa lama jangka waktu kredit hingga pelunasan, sistem pembayaran dan penagihan.

3) Kebijakan Pengumpulan Piutang

Peneliti akan mengidentifikasi bagaimana pengumpulan piutang yang sudah diberikan pelanggan dan pengumpulan piutang yang akan jatuh tempo.

b. Efektivitas Pengelolaan Piutang

Efektivitas pengelolaan piutang dapat dilakukan dengan cara mengukur menggunakan pendekatan tingkat perputaran piutang dan periode rata-rata pengumpulan piutang.

2. Profitabilitas

Menganalisis laporan keuangan perusahaan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan perusahaan untuk meningkatkan Profitabilitas. Mengukur Profitabilitas peneliti menggunakan rumus sebagai berikut :

a. *Gross Profit Margin*

*Gross profit margin* merupakan rasio yang mengukur efisiensi harga pokok atau biaya produksi, mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk memproduksi secara efisien.

b. *Operating Profit Margin*

Peneliti mengidentifikasi tingkat laba operasi yang dibandingkan dengan penjualan.

### c. *Net Profit Margin*

Peneliti mengidentifikasi NPM untuk membandingkan antara pendapatan bersih dengan kewajiban lamcar.

### d. *Return on Investment*

ROI merupakan perbandingan laba bersih setelah pajak dengan total asset

### e. *Return on Equity*

ROE mengkaji sejauh mana suatu perusahaan mempergunakan sumber daya yang dimiliki untuk mampu memberikan laba atas ekuitas.

## 3. Upaya Meningkatkan Profitabilitas

Upaya meningkatkan profitabilitas ini peneliti menyusun proyeksi laporan keuangan dan dapat menganalisis proyeksi rasio keuangan. Tujuan ini merupakan salah satu untuk cara membuktikan dengan masalah judul yang dibuat penelitian oleh peneliti.

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Penyajian Data

#### 1. Standar Penjualan Kredit

Ada dua macam tahap perusahaan menetapkan standar kredit yang akan diberikan kepada pelanggan yaitu :

- a. Penjualan secara kredit hanya diberikan kepada agen/pelanggan yang sudah bekerja sama selama 8 tahun dan lokasi dari agen/pelanggan tidak jauh dari perusahaan.
- b. Perusahaan CV Walet Sumber Barokah juga memberikan kredit kepada pelanggan baru dengan syarat pembelian hasil produksi Kanstin, Batako, dan Jenis Paving Stone minimal 2.500 Meter.

#### 2. Persyaratan Penjualan Kredit

Persyaratan kredit yang diterapkan oleh Perusahaan CV Walet Sumber Barokah untuk syarat pembayaran kepada pelanggan adalah 0/0, n/30.

#### 3. Kebijakan Pengumpulan Kredit

Usaha yang dilakukan oleh Perusahaan CV Walet Sumber Barokah dalam rangka penagihan pengumpulan piutang oleh pelanggan adalah dengan cara mengirimkan surat peringatan satu minggu sebelum jatuh tempo yang ditentukan perusahaan. Jika melebihi jatuh tempo, Kabag keuangan menagih piutang dengan cara melalui telepon. Teknik penagihan piutang digunakan untuk memberi peringatan kepada pelanggan segera melunasi pembayaran dari perusahaan.

## B. Hasil dan Interpretasi Data

### 1. Pengelolaan Piutang

#### a. Standar Penjualan Kredit

Standar penjualan kredit yang diterapkan oleh Perusahaan CV Walet Sumber Barokah belum menggambarkan piutang yang dikelola perusahaan mencapai secara optimal. Langkah mengatasi pengelolaan piutang untuk mencapai optimal, perusahaan kedepannya memperbaiki standar kredit yang lama dengan melalui program menyeleksi calon pelanggan baru. Program seleksi calon pelanggan merupakan penanganan khusus sejak dini untuk pelanggan sebelum perusahaan memutuskan memberikan pembayaran secara kredit. Menyeleksi calon pelanggan memberikan pemasukan dari penilaian kepada pelanggan untuk bisa mempertanggung jawabkan jumlah hutang yang akan ditanggung dan dibayarkan tepat pada waktunya kepada perusahaan. Tujuan dari program seleksi calon pelanggan yaitu untuk mendapatkan informasi mengenai latar belakang calon pelanggan dan memberikan keputusan yang akurat sebelum memberikan pembayaran secara kredit kepada pelanggan, sehingga perusahaan juga dapat memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang usaha. Adapun langkah-langkah untuk mendapatkan penilaian latar belakang pelanggan antara lain :

##### 1) *Character*

Penilaian ini menggambarkan data tentang kepribadian dari calon pelanggan sehingga mengacu terhadap keinginan dan kemauan para pelanggan memenuhi kewajibannya sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh perusahaan.

##### 2) *Capacity*

*Capacity* menggambarkan kemampuan calon pelanggan dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pengalaman mengelola usahanya (*business record*), sejarah perusahaan yang pernah dikelola. *capacity* ini merupakan ukuran dari ability to play atau kemampuan dalam membayar.

##### 3) *Capital*

Penilaian *capital* menggambarkan kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya. Sehingga *capital* ini bisa dilihat dengan cara melalui neraca, laporan rugi laba, struktur modal, rasio keuntungan yang meliputi *return on investment* dan *return on equity*. Aspek

*capital* bertujuan untuk melihat kekuatan financial dari calon pelanggan terutama dari modal yang dimiliki dan pada akhirnya akan mempengaruhi besarnya plafon yang layak diberikan.

#### 4) *Collateral*

*Collateral* merupakan jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon pelanggan benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya. *collateral* diperhitungkan paling akhir, artinya bilamana masih ada kerugian dalam pertimbangan-pertimbangan yang lain, maka bisa menilai harta yang bisa dijadikan jaminan, *collateral* menggambarkan mengajak para pelanggan lebih tepat dalam pembayarannya.

#### 5) *Condition*

Aspek penilaian dari *condition* harus mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon pelanggan, karena ada suatu usaha yang tergantung dari kondisi perekonomian. Sehingga, perusahaan perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan calon pelanggan.

### b. Persyaratan Penjualan Kredit

Perusahaan CV Walet Sumber Barokah 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 tepat pada tanggal jatuh tempo atau pembayarannya akan dilakukan lebih dari jatuh tempo ditetapkan perusahaan. Persyaratan kredit yang diterapkan oleh perusahaan CV Walet Sumber Barokah juga kurang bisa mempercepat target perputaran piutang yang diharapkan dari tiap tahun. Upaya persyaratan kredit yang diberikan kepada pelanggan mampu segera dilunasi lebih cepat serta perusahaan mampu mempercepat periode pengumpulan piutang maka persyaratan kredit yang lama harus diperbarui dengan yang baru seperti 1/10 - n/30.

Perbaikan persyaratan kredit yang diperbarui dengan melalui 1/10, n/30 mempunyai maksud tujuan yaitu pelanggan yang membayar jangka waktu 10 hari dari jangka waktu maksimal 30 hari setelah barang diterima akan mendapatkan potongan tunai atau diskon sebesar 1%. Jika pelanggan tidak mengambil kesempatan diskon yang diterapkan perusahaan maka harus membayar

dengan seluruhnya dengan pembayaran maksimal 30 hari. Adapun perusahaan mempunyai dua keuntungan jika pelanggan mengambil kesempatan diskon yaitu :

- a) Memikat kepada pelanggan baru diskon yang sudah diterapkan perusahaan merupakan sebagai acuan adanya penurunan harga
- b) Jangka waktu penagihan piutang kepada pelanggan menjadi dipersingkat, karena sebagian langganan lama akan membayar lebih cepat guna mendapatkan diskon.

### c. Kebijakan Pengumpulan Piutang

Pengumpulan piutang Perusahaan CV Walet Sumber Barokah sebenarnya sudah menunjukkan penagihan yang efektif, perusahaan menggunakan teknik penagihan piutang kepada pelanggan dengan melalui mengirimkan berita berupa surat untuk segera melunasi pembayaran dan melalui telepon bilamana pelanggan pada saat jatuh tempo belum melunasi kewajibannya. Perlu diperbaiki lagi kebijakan pengumpulan piutang perusahaan CV Walet Sumber Barokah dengan melalui kunjungan personal kepada pelanggan. Kunjungan personal pelanggan dapat menumbuhkan simpati kepada pelanggan sehingga pelanggan tersebut merasa mempunyai dorongan untuk segera membayar kewajibannya tepat pada jatuh tempo. Kunjungan personal berarti selalu memberikan hubungan yang erat kepada pelanggan dan pihak perusahaan. Melalui kunjungan personal kepada pelanggan memberikan dampak positif terhadap perusahaan untuk meningkatkan kebijakan dalam mengelola piutang.

## 2. Hasil Analisis Rasio Aktivitas dan Rasio Profitabilitas

Hasil analisis rasio aktiitas meliputi tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang, rasio profitabilitas meliputi *gross profit margin*, *operating profit margin*, *net profit margin*, *return on investment*, dan *return on equity*. Adapun hasil rasio aktivitas dan profitabilitas tersaji dalam tabel berikut ini :

**Tabel 1. Hasil Rasio Aktivitas dan Rasio Profitabilitas Periode 2012-2014**

Rasio keuangan	2012	2013	2014
<b>Rasio Aktivitas :</b>			
○ Tingkat Perputaran Piutang	5,05 X	4,78 X	3,78 X
○ Umur Rata-rata Piutang	71 Hari	75 Hari	95 Hari
<b>Rasio Profitabilitas</b>			
○ <i>Gross profit margin</i>	34,01 %	34,03 %	33,49 %
○ <i>Operating Profit margin</i>	11,40 %	12,17 %	12,03 %
○ <i>Net Profit Margin</i>	8,21 %	8,76 %	8,61 %
○ <i>Return on Investmen</i>	11,26 %	12,29 %	11,97 %
○ <i>Return on Equity</i>	17,81 %	19,04 %	18,44 %

Sumber : Data Diolah (2015)

Tabel hasil perolehan perhitungan rasio keuangan di atas menggambarkan rasio aktivitas perputaran piutang perusahaan CV Walet Sumber Barokah mengalami penurunan. 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 mengelola piutang adalah Tahun 2012 sebesar 5,05 Kali, Tahun 2013 menurun sebesar 4,78 Kali, dan Tahun 2014 menurun lagi menjadi 3,78 Kali.

Perputaran piutang perusahaan menurun diikuti juga dengan umur rata-rata pengumpulan piutang menjadi peningkatan atau kelonggaran dalam pengumpulan piutang. Perusahaan CV Walet Sumber Barokah menetapkan jangka waktu kredit yang diberikan kepada pelanggan paling lama 30 hari. Disamping itu, dari Tahun 2012 umur rata-rata pengumpulan piutang memperoleh 71 Hari, Tahun 2013 meningkat atau longgar menjadi 75 Hari, dan Tahun 2014 meningkat kembali sebesar 95 Hari. Umur Rata-rata piutang dari setiap tahun meningkat menyebabkan pelanggan kurang tepat waktu pembayarannya, hal ini akan mengakibatkan merugikan perusahaan karena adanya penumpukan piutang yang diberikan kepada pelanggan terlalu longgar. Rasio aktivitas perusahaan yang mengalami kurang efektif, juga diikuti terjadinya fluktuasi naik turunnya rasio profitabilitas, hal ini menunjukkan kinerja keuangan perusahaan untuk mendapatkan laba perusahaan kurang maksimal.

### 3. Upaya Meningkatkan Profitabilitas

Perolehan rasio profitabilitas periode 2012-2014 menggambarkan fluktuasi naik turunnya yang diperoleh perusahaan. Upaya profitabilitas perusahaan dapat ditingkat perusahaan perlu

memperbaiki dengan proyeksi laporan keuangan melalui kebijakan baru. Kebijakan baru tersebut meliputi (1) Rencana penjualan periode 2015 dengan menggunakan metode *least square*, (2) Rencana pembelian bahan baku, rencana biaya-biaya yang diasumsikan naik sebanding dengan peningkatan hasil proyeksi tahun 2015, (3) Proyeksi budget kas yang meliputi analisa penjualan, Pengumpulan piutang yang menggunakan persyaratan kredit yang baru 40% pelanggan memanfaatkan diskon dengan syarat pembayaran kurang dari 10 hari dan 60% keseluruhan pelanggan harus tepat membayar sebelum 30 hari, (4) menyusun skedul budget kas, (5) proyeksi laporan keuangan yang meliputi neraca, laporan HPP, dan laporan Rugi/Laba perusahaan periode 2015.

### 4. Hasil Perolehan Rasio Aktivitas dan Rasio Profitabilitas setelah Proyeksi

Perolehan rasio aktivitas dan rasio profitabilitas dari periode 2012-2014 menggambarkan kurang efektif dalam mengelola piutang pada akhirnya tingkat perputaran piutang mengalami penurunan yang diikuti dengan fluktuasi naik turunnya rasio profitabilitas perusahaan. Ada perubahan setelah dilakukan membuat proyeksi melalui kebijakan baru yang tersaji pada tabel berikut ini :

**Tabel 2. Hasil Perolehan Rasio Aktivitas dan Rasio Profitabilitas setelah Proyeksi.**

Rasio keuangan	2014	2015	Perubahan
<b>Rasio Aktivitas :</b>			
○ Tingkat Perputaran Piutang	3,78 X	5,1 X	Naik
○ Umur Rata-rata Piutang	95 Hari	71 Hari	Turun
<b>Rasio Profitabilitas</b>			
○ GPM	33,49 %	33,62 %	Naik
○ OPM	12,03 %	12,69 %	Naik
○ NPM	8,61 %	11,15 %	Naik
○ ROI	11,97 %	20,27 %	Naik
○ ROE	18,44 %	22,38 %	Naik

Sumber : Data Diolah (2015)

Dari tabel di atas menunjukkan melalui program kebijakan baru pengelolaan piutang yang memperbarui persyaratan kredit lama seperti 0/0, n/30 dengan memperbarui menjadi 1/10, n/30 memberikan dampak positif terhadap rasio aktivitas yang meliputi tingkat perputaran piutang dan umur rata-rata piutang. Persyaratan kredit baru

ini menunjukkan efektivitas dalam mengelola piutang usaha tingkat perputaran piutang usaha mengalami peningkatan dari 3,78 Kali menjadi 5,1 Kali dan umur rata-rata piutang juga perbaikan dari 95 hari menjadi 71 hari. Melalui program baru ini perputaran piutang yang mengalami peningkatan menunjukkan sebagian besar pelanggan telah membayar tepat pada jangka waktu tempo yang diterapkan perusahaan. Target yang diharapkan perusahaan untuk tingkat perputaran piutang yaitu 30 hari, namun hasil dari program baru belum bisa menunjukkan secara maksimal karena pada tahun 2014 perputaran piutang terlalu rendah. Salah satu untuk mencapai target dengan maksimal perusahaan harus mengawasi dan melaksanakan pengelolaan piutang yang lebih ketat lagi dan hasil selanjutnya tingkat perputaran piutang yang diharapkan bisa tercapai.

Tingkat perputaran piutang dan umur rata-rata pengumpulan piutang yang mengalami perbaikan, disamping itu rasio profitabilitas juga mengalami peningkatan. Hasil dari perolehan peningkatan rasio profitabilitas tersebut terutama ROI merupakan salah satu peningkatan yang signifikan. ROI menggambarkan rasio yang menghubungkan keuntungan yang diperoleh dari operasi perusahaan dengan jumlah aktiva yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan operasi tersebut. Piutang merupakan golongan dari aktiva, dan semakin baiknya dalam pengelolaan piutang maka keuntungan perusahaan dapat diterima.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan pengelolaan piutang yang efektif sebagai upaya meningkatkan profitabilitas pada perusahaan CV Walet Sumber Barokah Malang periode 2012-2014 dapat di tarik kesimpulan dalam pelaksanaan penelitian yaitu :

1. Standar kredit yang diterapkan perusahaan CV Walet Sumber Barokah ini khusus pada pelanggan tetap perusahaan yang bekerja sama selama 8 tahun dan pelanggan yang membeli hasil produksi perusahaan lebih dari 2500 meter. Standar kredit seperti ini belum bisa menunjukkan keefektifan dalam mengelola piutang perusahaan. Dilihat dari tingkat perputaran piutang dan umur rata-rata piutang, perusahaan masih kurang mampu memenuhi target yang diharapkan setiap tahun.
2. Persyaratan kredit yang diberikan kepada pelanggan yaitu 0/0, n/30, tidak

memberikan keuntungan bagi para 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 telepon dan melalui surat berupa peringatan untuk segera melunasi pembayaran.

3. Penjualan secara kredit setiap tahun perusahaan CV Walet Sumber Barokah selama periode 2012 sampai dengan periode 2014 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.

### B. Saran

Saran yang diberikan kepada perusahaan untuk dijadikan perbaikan yaitu :

1. Perusahaan CV Walet Sumber Barokah perlu memperbaiki standar kredit yang digunakan untuk menyeleksi calon pelanggan. Pelanggan yang 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 menggunakan "*Five C's of Credit*" yang meliputi *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*.
2. Memperbarui persyaratan kredit yang lama 0/0 n/30 diganti dengan kebijakan baru seperti 1/10, n/30 tujuannya untuk menarik perhatian para pelanggan segera melunasi pembayaran kurang dari 10 hari dan dapat memanfaatkan diskon sebesar 1%.
3. Pengumpulan piutang yang dilakukan dengan penagihan piutang kepada pelanggan melalui surat dan telepon masih

kurang maksimal. Perusahaan perlu memperbaiki teknik penagihan piutang dengan melalui program kunjungan personal kepada pelanggan untuk mempererat hubungan dengan pelanggan, tujuannya yaitu pelanggan bisa mempertanggungjawabkan kewajiban yang harus dipenuhi untuk perusahaan dan pelanggan bisa membayarnya lebih cepat dari jangka waktu diterapkan.

## 6. DAFTAR PUSTAKA

- Atmaja, Lukas Setia. 2008. *Teori dan Praktik Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : Cv. Andi
- Arifin, J dan Sumaryono A. 2007. *BK Basis Komputer keuangan dan Akuntan*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo
- Brigham, Egunene F. Dan Houston, Joel F. 2011. *Dasar-dasar Manajemen keuangan II*. Edisi ke sebelas. Jakarta : Salemba empat
- Fahmi, Irham. 2012. *Pengantar Manajemen Keuangan : Teori dan Soal Jawab* Bandung : Cv. Alfabeta
- Hanafi, Mamduh M. 2010. *Manajemen keuangan*. Yogyakarta : BPFE
- Hermawan, Sigit 2013. *Akuntansi Perusahaan Manufaktur*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Manullang, M. Drs. 2005. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : Andi
- Margaretha, Farah. 2007. *Manajemen keuangan*. Jakarta: pt. Grasindo
- Muslich, Mohamad. 2003. *Manajemen Keuangan Modern*. Jakarta : Bumi Aksara
- Sudana, I. Made. 2011. *Manajemen Keuangan perusahaan : teori dan praktik*. Jakarta : Erlangga
- Sutrisno. 2007. *Manajemen keuangan*. Yogyakarta : ekonisia
- Sugiyarso, G. dan Winarni, F. 2005. *Manajemen Keuangan : Pemahaman Laporan Keuangan, Pengelolaan aktiva, kewajiban dan modal, serta Pengukuran Kinerja perusahaan*. Yogyakarta : Media Pressindo
- Van Horne, James C dan Jhon M. Wachowics, Jr. 2005. *Financial Management : Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*. Buku Kesatu. edisi Keduabelas. Jakarta :salemba Empat