



**ANALISIS KEBIJAKAN PENGENDALIAN PIUTANG  
DALAM MEWUJUDKAN EFEKTIVITAS ARUS  
KAS PADA CV. RAMOS KARYA**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas Pembangunan Panca Budi*

Oleh:

**MUHAMMAD AMIN DELI**  
NPM: 1625100545

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2019**



**FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN**

**PENGESAHAN SKRIPSI**

NAMA : MUHAMMAD AMIN DELI  
NPM : 1625100545  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
JENJANG : SI (STRATA SATU)  
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS KEBIJAKAN PENGENDALIAN PIUTANG  
DALAM MEWUJUDKAN EFEKTIVITAS ARUS KAS  
PADA CV. RAMOS KARYA

MEDAN, 15 JULI 2019

KETUA PROGRAM STUDI

(Anggi Pratama Nasution, SE., M.Si)

PEMBIMBING I

(Heriyati Chrisna, SE., M.Si)

DEKAN

(Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum)

PEMBIMBING II

(Nina Andriany Nasution, SE., Ak., M.Si)





**FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN**

SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH  
PANITIA UJIAN SARJANA LENGKAP FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

**PERSETUJUAN UJIAN**

NAMA : MUHAMMAD AMIN DELI  
NPM : 1625100545  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
JENJANG : SI (STRATA SATU)  
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS KEBIJAKAN PENGENDALIAN PIUTANG  
DALAM MEWUJUDKAN EFEKTIVITAS ARUS KAS  
PADA CV. RAMOS KARYA

MEDAN, 15 JULI 2019



(Anggi Pratama Nasution, SE., M.Si)

ANGGOTA II

(Nina Andriany Nasution, SE., Ak., M.Si)

ANGGOTA I

(Heriyati Chrisna, SE., M.Si)

ANGGOTA III

(Hernawaty, SE., MM)

ANGGOTA IV

(Fitri Yani Panggabean, SE., M.Si)

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MUHAMMAD AMIN DELI  
NPM : 1625100545  
Fakultas/Program Studi : SOSIAL SAINS/AKUNTANSI  
Judul Skripsi : ANALISIS KEBIJAKAN PENGENDALIAN  
PIUTANG DALAM MEWUJUDKAN  
EFEKTIVITAS ARUS KAS PADA CV.  
RAMOS KARYA

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat);
2. Memberikan izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Unpab untuk menyimpan, mengalih-media/formatkan, mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggungjawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apa pun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.



MUHAMMAD AMIN DELI  
NPM: 1625100545

## SURAT PERNYATAAN

ya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : MUHAMMAD AMIN DELI  
Tempat / Tanggal Lahir : Belawan / 25-05-1990  
NPM : 1625100545  
Fakultas : Sosial Sains  
Program Studi : Akuntansi  
Alamat : lorstasiun no 82 lk 14 belawan

ngan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains  
niversitas Pembangunan Panca Budi.

hubungan dengan hal ini tersebut, maka saya tidak akan lagi ujian perbaikan nilai dimasa yang akan  
tang.

emikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, 03 Juli 2019

Yang membuat pernyataan



MUHAMMAD AMIN DELI

15-7-2019  
PEMB 9.  
ACC JUD Wx.  
Amoy



ACC JUD Wx  
15/07-2019  
Amoy

**ANALISIS KEBIJAKAN PENGENDALIAN PIUTANG  
DALAM MEWUJUDKAN EFEKTIVITAS ARUS  
KAS PADA CV. RAMOS KARYA**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

**MUHAMMAD AMIN DELI**  
NPM: 1625100545

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2019**



*ke ris megr hi juu  
S  
PBI 11/06-2019*

**ANALISIS KEBIJAKAN PENGENDALIAN PIUTANG  
DALAM MEWUJUDKAN EFEKTIVITAS ARUS  
KAS PADA CV. RAMOS KARYA**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

**MUHAMMAD AMIN DELI**  
NPM: 1625100545

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2019**



3-7-2019  
PEMB. II  
ACC Sidang  
Mejdi Hidayat  
Ahusy

**ANALISIS KEBIJAKAN PENGENDALIAN PIUTANG  
DALAM MEWUJUDKAN EFEKTIVITAS ARUS  
KAS PADA CV. RAMOS KARYA**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

**MUHAMMAD AMIN DELI**  
NPM: 1625100545

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2019**





3-7-2019  
PEMB. II  
ACC Sidan  
Medan Hidayat  
Amoy

**ANALISIS KEBIJAKAN PENGENDALIAN PIUTANG  
DALAM MEWUJUDKAN EFEKTIVITAS ARUS  
KAS PADA CV. RAMOS KARYA**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

**MUHAMMAD AMIN DELI**  
NPM: 1625100545

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2019**



# UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI FAKULTAS EKONOMI & BISNIS

Fakultas Ekonomi UNPAB, Jl. Jend. Gatot Subroto Km, 4,5 Medan Fax. 061-8458077 PO.BOX : 1099 MEDAN

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI AKUNTANSI	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN	(TERAKREDITASI)

## PERMOHONAN MENGAJUKAN JUDUL SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : muhammad amin deli  
 Tempat/Tgl. Lahir : belawan / 25 Mei 1990  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1625100545  
 Program Studi : Akuntansi  
 Konsentrasi : Akuntansi Sektor Bisnis  
 Jumlah Kredit yang telah dicapai : 117 SKS, IPK 3.26  
 Dengan ini mengajukan judul skripsi sesuai dengan bidang ilmu, dengan judul:

No.	Judul Skripsi	Persetujuan
1.	Analisis kebijakan pengendalian piutang dalam mewujudkan efektifitas arus kas ( Studi kasus CV. Ramos Karya )	<input checked="" type="checkbox"/>
2.	Analisis Penerapan Pajak Pertambahan Nilai ( Studi Kasus CV. Ramos Karya )	<input type="checkbox"/>
3.	Analisis Penetapan Metode Penyusutan Aktiva Tetap Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan ( Studi kasus CV. Ramos Karya )	<input type="checkbox"/>

Judul yang disetujui oleh Kepala Program Studi diberikan tanda

  
 ( Ir. Bhakti Alamasyah, M.T., Ph.D. )

Medan, 17 Juli 2017  
 Pemohon,  
  
 ( muhammad amin deli )

Nomor : .....  
 Tanggal : .....  
 Disahkan oleh :  
 Dekan  
  
 ( Drs. Arwan Sanusi, M.Si. )  
 Tanggal : .....  
 Disetujui oleh :  
 Ka. Prodi Akuntansi  
  
 ( Anggi Pratama Rusution, SE., M.Si )

Tanggal : .....  
 Disetujui oleh :  
 Dosen Pembimbing I :  
  
 Tanggal : 17-juli-2017  
 Disetujui oleh :  
 Dosen Pembimbing II :  
  
 ( Nama Dosen Pembimbing II, SE M.Si acc.

No. Dokumen: FM-LPPM-08-01

Revisi: 02

Tgl. Eff: 20 Des 2015

Hal : Permohonan Meja Hijau



FW-BPAA-2012-041

Medan, 05 Juli 2019  
Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan  
Fakultas SOSIAL SAINS  
UNPAB Medan  
Di -  
Tempat :

Dengan format, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Amin Deli  
Tempat/Tgl. Lahir : Belawan / 25 Mei 1990  
Nama Orang Tua : Burhanuddin  
N. P. W. : 1625100545  
Fakultas : SOSIAL SAINS  
Program Studi : Akuntansi  
No. HP : 081 16888200  
Alamat : Lt Stasin No 82 Lk XIV Belawan

Ditang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul Analisis kebijakan pengendalian piutang dalam mewujudkan efektifitas arus kas pada CV. Ramos Karya. Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah disahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan menuntut ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indeks prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercapai keterangan bebas pustaka
4. Terlampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas photo untuk ijazah ukuran 4x6 = 5 lembar dan 3x4 = 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy STTB SLTA difeblisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang lanjutan D3 ke S1 lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar.
7. Terlampir pelunasan kwintasi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah diijid lus 2 exemplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan ijid kertas jeruk 5 exemplar untuk penguji (bentuk dan warna penjiidlan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangi dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Terlampir surat keterangan BKKOL (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di masukan kedalam MAP
12. Bersedia menanggung biaya-biaya yang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian dimaksud, dengan rincian sbb :

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp. 650.000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp. 1500.000
3. [202] Bebas Pustaka	: Rp. 100.000
4. [221] Bebas LAB	: Rp. 0
<b>Total Biaya</b>	<b>: Rp. 2.350.000</b>

UK 50% Rp 4.200.000  
6450.000

Ukuran Toga :

L

204 w  
06/7/19

Diketahui/Disetujui oleh :

Dr. Surya Hita, S.H., M.Hut.  
Dekan Fakultas SOSIAL SAINS

Harmonisaya

Muhammad Amin Deli  
1625100545

Ditatan :

- 1. Surat permohonan ini sah dan berlaku bila :
  - o a. Telah dicap Bukti Pelunasan dari UPT Perpustakaan UNPAB Medan.
  - o b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah aktif semester berjalan
- 2. Dibuat Rangkap 3 (tiga), untuk - Fakultas - untuk BPAA (asi) - Mhs.ybs.

Telah di terima  
berkas persyaratan  
dapat di proses  
Medan, 06 Juli 2019  
An. PAA

TANDA BEBAS PUSTAKA  
No. 146/Perp/BP/2019  
Dinyatakan tidak ada sangkut  
paut dengan UPT Perpustakaan  
05 JUL 2019  
UNPAB  
INDONESIA  
Sugianto, Sos. S. Psi

# Plagiarism Detector v. 1092 - Originality Report:

Analyzed document: 05/07/2019 04:17:44

## "MUHAMMAD AMIN DELI\_1625100545\_AKUNTANSI.docx"

Licensed to: Universitas Pembangunan Panca Budi\_License4



Relation chart:



Distribution graph:

Comparison Preset: Rewrite. Detected language: Indonesian

Top sources of plagiarism:

%	wrds	Source
17	1381	<a href="http://eprints.unp.ac.id/1980/5/2013-2-62201-341408301-bab7-05022013072828.pdf">http://eprints.unp.ac.id/1980/5/2013-2-62201-341408301-bab7-05022013072828.pdf</a>
8	943	<a href="https://luzqpr95.wordpress.com/2014/01/20/analisis-kebijakan-efisiensi-pengumpulan-piutang/">https://luzqpr95.wordpress.com/2014/01/20/analisis-kebijakan-efisiensi-pengumpulan-piutang/</a>
8	943	<a href="https://luzqpr95.wordpress.com/2014/01/20/analisis-kebijakan-efisiensi-pengumpulan-piutang...">https://luzqpr95.wordpress.com/2014/01/20/analisis-kebijakan-efisiensi-pengumpulan-piutang...</a>

[Show other Sources:]

Processed resources details:

212 - Ok / 33 - Failed

[Show other Sources:]

Important notes:

Wikipedia:



[not detected]

Google Books:



[not detected]

Ghostwriting services:



[not detected]

Anti-cheating:



[not detected]

Excluded Urls:



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Dosen Pembimbing I : Heriyah Christa, SE., M.Si  
 Dosen Pembimbing II : Nina Andriany Natukon, SE., Ak., M.Si  
 Nama Mahasiswa : MUHAMMAD AMIN DELI  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1625100545  
 Bidang Pendidikan : S1 (strata satu)  
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Analisis Kebijakan Pengendalian Piutang Dalam  
 Menwujudkan Efektivitas Arus Kas pada CV. Ramas Karya

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
5-6-2017	1. BUAT DAPETIR CAMPILAN 2. PERBADI CASI DAN BAKU 3. BERKAS yg SALAH TRAJURAN PERBADI		Alusy
7-2017	1. PERBADI CASI DAN BAKU 2. BERKAS yg SALAH TRAJURAN PERBADI		Alusy
7-2017	ACE BUDANS MEJA HIGIEN		Alusy

Medan, 24 Juni 2019  
 Diketahui/Diseetujui oleh :  
 Dekan,



Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Pembimbing I : HERIYATI CHRUNA, SE., M.SI  
 Pembimbing II : NINA ANDRIANY NASUTION, SE., AK, M.SI  
 Nama Mahasiswa : MUHAMMAD AMIN DELI  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 NPM/Pokok Mahasiswa : 1625100545

Topik Pendidikan : ANALISIS KEBISAKAN PENGENDALIAN PIUTANG DALAM  
 Tugas Akhir/Skripsi : MEWUJUKAN EFEKTIVITAS ARIUS KAS PADA CV. KAMAS KARYA

ANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
6-2019	1. BUAT HALAMAN PENGERTIAN PERKETAHAPAN PERNYATAAN ~~~~~ ~~~~~ ~~~~~ ~~~~~ ~~~~~ ~~~~~ ~~~~~ ~~~~~ ~~~~~ ~~~~~ 2. BUAT SEWENYAK TABEL DAN GAMBAR SUDUTAN CAMPURAN BUAT BIODATA BUAT HALU WAJIBATA DAN CAMPILAN LAPORAN PERUBAHAN PERUSAHAAN 3. PERUSAHA LALI DAN BAK 4. BERKAS YG SUDAH TUNJUKAN PEMBALU		

Medan, 11 Juni 2019  
 Diketahui/Disetujui oleh :  
 Dekan  
  
 UNPAB INDONESIA  
 FAKULTAS SOSIAL SAINS

6888 200



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : **SOSIAL SAINS**  
 Dosen Pembimbing I : Herryati Chrisna, SE., M.Si.  
 Dosen Pembimbing II : Nina Andriany Dst, SE., M.Si., AK  
 Nama Mahasiswa : **MUHAMMAD AMIN DELI**  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1625100545  
 Jenjang Pendidikan : Strata satu (S1)  
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Analisis Kebijakan Pengendalian piutang Dalam Mewujudkan Efektivitas arus kas pada CV-Romor Karya

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
15/03-2019	- Tambahan data plus & plus ke tabel & letak tabel - Tambahan referensi - Masalah neraca dan Kertas Konsep		
19/04-2019	- Pembahasan definisi opamil subsidi - Buat gambar dari rumus mata 2		
21/04-2019	- Masalah masalah neraca arus kas dan perantara profit - Tambahan ke ideologi: Masalah - Buat tabel dan Pembahasan utk menjelaskan etilope arus kas dan Perantara Plus (stempel PKD)		
02/04-2019	- Buat presentasi plus terintegrasi - Buat pembahasan ke uraian arus kas ke op tahun		

Medan, 05 Desember 2018

Diketahui/Ditetujui oleh :

Dekan




Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Pembimbing I : Melriyah Chrisna, SE., M.Si  
 Pembimbing II : Mina Andriany Hst, SE., M.Si., Ak  
 Nama Mahasiswa : MUHAMMAD AMIN DELI  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1625100545  
 Bidang Pendidikan : Smpa satu (s1)  
 Tugas Akhir/Skripsi : Analisis Kebijakan pengendalian piutang dalam mewujudkan Efektivitas arus kas pada CV-Ramas Karya

ANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
05-2019	- Tambahkan data Perputaran Piutang di Latar Belakang. - Perbaiki Kesimpulan. - Perbaiki Abstrak		
05-2019	- Masukan tabel Perputaran Piutang		
06-2019	Acc sides mejan hijau		

Medan, 09 Mei 2019

Diketahui/Disetujui oleh :  
 Dekan,



Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.





**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI**  
**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS**  
Jl. Jend. Gatot Subrot Km. 4,5 Telp (061)-  
Medan - Indonesia

FM-BPAA-2012-038

Universitas : Pembangunan Panca Budi  
Fakultas : Fakultas Ekonomi & Bisnis  
Dosen Pembimbing I : Heriyati Chrisna, SE., M.Si  
Dosen Pembimbing II : Nina Andriani Nst, SE., M.Si., AK  
Nama Mahasiswa : Muhammad Amin Deli  
Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
Nomor Pokok Mahasiswa : 1625100545  
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)  
Judul Tugas Akhir /Skripsi : Analisis Kebijakan Pengendalian Piutang Dalam Mewujudkan Efektivitas Arus Kas Pada CV. Ramos karya

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
01/03-2018	- Perbaiki latar belakang & Identifikasi Masalah - Perbaiki Kerangka Pemikiran - Perbaiki Pendekatan Penelitian - Perbaiki Definisi Operasional Variabel		
26/06-2018	- Tambahkan keaslian teori kredit macet yg terjadi di perusahaan - Perbaiki Kerangka Konseptual (Tambahkan penjabaran Pendekatan Pustaka) - Perbaiki definisi operasional (Tambahkan indikator)		
28/06-2018	- Perbaiki definisi operasional		
04/07-2018	see seminar proposal		

0811 6888 100

Medan,  
Diketahui/Disetujui  
oleh :  
Dekan



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Dosen Pembimbing I : Heriyati Chrisna, SE., M.Si  
 Dosen Pembimbing II : Nina Andriani, Mkt, SE., M.Si., Ak.  
 Nama Mahasiswa : MUHAMMAD AMIN DELI  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1625100545  
 Bidang Pendidikan : Strata satu ( S1 )  
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Analisis Kebijakan Pengendalian Piutang Dalam Mewujudkan Efektivitas Arus Kas pada CV. Ramos Karya

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
1-8-2018	① PERBAIKI DEN BAKK YG SALAH SAJA. ② BERTAS YG SALAH TUNJUKAN PERBAIKI.	y	
3-8-2018	ALL SETIMBANG PROPOSAL	y	

Medan, 30 Juli 2018  
 Diketahui/Ditetujui oleh :  
 Dekan,

Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.



Universitas : Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : Fakultas Ekonomi & Bisnis  
 Dosen Pembimbing I : Heriyati Chrisna, SE., M.Si  
 Dosen Pembimbing II : Nina Andriani Nst, SE., M.Si., AK  
 Nama Mahasiswa : Muhammad Amin Deli  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1625100545  
 Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)  
 Judul Tugas Akhir /Skripsi : Analisis Kebijakan Pengendalian Piutang Dalam Mewujudkan Efektivitas Arus Kas Pada CV. Ramos karya

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
11-7-2010	① KUNCIAN MINIMAL TAMPON 2007 ② PENGETIKAN DIMULAI: MARI: 4 CM. KANAN, ATAS, BAWAH : 3 CM. BAB KE SUB BAB : 4 SPASI SUB BAB KE SUB BAB : 2 SPASI ANTAR PARAFRAS : 2 SPASI. ③ BAHASA INGGRIS / LATIN HARUS DIBUAT Miring. ④ PERBAIKI LAGI DGN BAHK. ⑤ BERKAS YG SALAH TUNJUKAN KEMBALI..		
20-7-2010	① PERBAIKI LAGI, DGN BAHK. ② BERKAS YG SALAH TUNJUKAN KEMBALI.		
20-7-2010	① PERBAIKI LAGI DGN BAHK ② BERKAS YG SALAH TUNJUKAN KEMBALI..		

0811 6888 200

Medan,  
 Diketahui/Disetujui  
 oleh :  
 Dekan

*[Handwritten Signature]*



# CV. RAMOS KARYA

KONTRAKTOR, LEVERANSIR, INSTALASI AIR, ELECTRICAL, MECHANICAL

Branch Office : Jl. Mesjid Komp. Taman Kyoto Blok A No. 12

Telp. 061 - 8225175 Fax. 8219880 Email : cv.ramoskarya@yahoo.com

Bank Sumu

Nomor : 0435/RK/Ket/U/X2018  
Lampiran :  
Perihal : Pelaksanaan Riset

Medan, 10 Oktober 2018

Kepada Yth :  
**Dekan Fakultas Sosial Sains**  
**Universitas Pembangunan Panca Budi**  
Di  
Tempat

Dengan Hormat,

Berdasarkan surat permohonan research No 2596/17/FSSA/2018 tanggal 05 Oktober 2018 Universitas Pembangunan Panca Budi Fakultas Sosial Sains dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Muhammad Amin Deli  
N.P.M : 1625100545  
Fakultas : Sosial Sains  
Prodi : Akuntansi

Telah kami setuju untuk melaksanakan penelitian pada perusahaan kami sebagai syarat penyusunan skripsi dengan judul "**Analisis Kebijakan Pengendalian Piutang Dalam mewujudkan Efektivitas Aus Kas Pada CV. Ramos Karya**".

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,  
CV. Ramos Karya


Raja Gurning, SE  
Direktur

## **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kebijakan pengendalian piutang dan untuk mengetahui apakah pengendalian piutang dapat meningkatkan efektivitas arus kas pada CV. Ramos Karya. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu peneliti mengungkapkan, menjelaskan dan memberikan gambaran permasalahan mengenai bagaimana penghitungan piutang rata-rata, perputaran piutang dan DSO (*Days Sales Outstanding*) di CV. Ramos Karya. Hasil dari penelitian yaitu analisis terhadap sistem manajemen kebijakan pengendalian piutang diperusahaan dilakukan dengan pembuatan kartu piutang, adanya denda apabila terdapat vendor yang terlambat membayar piutang dan dilakukan kebijakan penagihan oleh perusahaan. Pengendalian piutang terhadap efektivitas arus kas berjalan efektif, walaupun penerimaan kas dari tahun 2014 dan 2015 mengalami penurunan tetapi masih mencukupi untuk kegiatan arus kas operasional. Tahun 2016 sampai tahun 2018 penerimaan kas baik dan efektivitas arus kas berjalan baik sehingga kas yang diterima bisa diputar menjadi modal.

**Kata Kunci: Kebijakan Pengendalian Piutang, Efektivitas Arus Kas**

## **ABSTRACT**

*The purpose of this study was to analyze the accounts receivable control policy and to find out whether the control of accounts receivable can increase the effectiveness of cash flows on the CV. Ramos Works. Analysis of the data used in this study is descriptive method that is the researcher reveals, explains and gives a description of the problem of how to calculate average accounts receivable, accounts receivable turnover and DSO (Days Sales Outstanding) on CV. Ramos Works. The results of the research are analysis of the management of the accounts receivable control policy in the company carried out by making accounts receivable cards, a fine if there are vendors who are late in paying the accounts receivable and a collection policy is imposed by the company. Accounts receivable control for the effectiveness of cash flows is effective, although cash receipts from 2014 and 2015 have declined but are still sufficient for operational cash flow activities. 2016 to 2018 cash receipts are good and the effectiveness of cash flows is running well so that the cash received can be turned into capital.*

**Keywords: Debt Control Policy, Effectiveness of Cash Flow**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: “**Analisis Kebijakan Pengendalian Piutang Dalam Mewujudkan Efektivitas Arus Kas Pada CV. Ramos Karya**”. Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih gelar sarjana Strata Satu (S-1) Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains.

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan, SE., MM., selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi Medan
2. Ibu Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum., selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan
3. Bapak Anggi Pratama Nasution, SE., M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan
4. Ibu Heriyati Chrisna, SE., M.Si selaku dosen pembimbing 1 (satu) yang sudah banyak membantu memberikan kritik dan saran terhadap perbaikan skripsi saya.
5. Ibu Nina Andriany Nasution, SE., Ak., M.Si., selaku dosen pembimbing 2 (dua) yang juga banyak membantu memberikan masukan dalam perbaikan skripsi.
6. Bapak Aswardianto, SH., selaku Project Manager CV. Ramos Karya yang telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi dan memberikan saya izin riset.

7. Kepada kedua orang tua sayayang selalu memberikan saya semangat dan doa untuk saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepada sahabat saya dan teman seperjuangan saya di jurusan akuntansi yang senantiasa memberikan saya semangat hingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat waktu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun guna menyempurnakan skripsi ini.

**Medan, Juli 2019**

**Muhammad Amin Deli  
NPM: 1625100545**



# DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Identifikasi Dan Batasan Masalah .....	6
C. Perumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	7
E. Keaslian Penelitian .....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Landasan Teori .....	10
1. Piutang Usaha .....	10
2. Kebijakan Pengendalian Piutang.....	15
3. Efisiensi Arus Kas .....	30
B. Penelitian Terdahulu.....	35
C. Kerangka Konseptual .....	36
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan Penelitian.....	40
B. Tempat Dan Waktu Penelitian.....	40
C. Definisi Operasional Variabel .....	41
D. Jenis Dan Sumber Data. ....	42
E. Teknik Pengumpulan Data.....	43
F. Teknik Analisis Data.....	43
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Hasil Penelitian.....	45
1. Deskripsi Objek Penelitian.....	45
2. Struktur Organisasi Perusahaan .....	46
3. Kebijakan Pengendalian Piutang .....	50
4. Pengendalian Piutang Usaha .....	53

B. Pembahasan .....	56
1. Kebijakan Pengendalian Piutang.....	56
2. Analisis Pengendalian Piutang.....	58

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	62
B. Saran .....	63

**DAFTAR PUSTAKA**  
**LAMPIRAN**  
**BIODATA**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1. Perkembangan Jumlah Penjualan dan Piutang.....	4
Tabel 1.2. Jumlah Perputaran Piutang.....	5
Tabel 2.1. Mapping Penelitian Terdahulu.....	34
Tabel 3.1. Rancangan Waktu Penelitian .....	40
Tabel 3.2. Definisi Operasional Variabel .....	41
Tabel 4.1. Data Penjualan dan Piutang CV. Ramos Karya .....	53
Tabel 4.2. Penghitungan, Perputaran Piutang dan DSO CV. Ramos Karya .....	58

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1. Kerangka Konseptual .....	39
Gambar 4.1. Struktur Organisasi CV. Ramos Karya .....	48

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Tabel 1.1 Perkembangan Jumlah Penjualan dan Piutang Perusahaan

Lampiran 2. Table 1.2 Jumlah Perputaran Piutang CV. Ramos Karya

Lampiran 3. Tabel 2.1 Mapping Penelitian Terdahulu

Lampiran 4. Tabel 3.1 Rancangan Waktu Penelitian

Lampiran 5. Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel

Lampiran 6. Tabel 4.1 Data Penjualan, Piutang awal tahun dan Piutang

Lampiran 7. Tabel 4.2 Penghitungan Piutang Rata-rata, Perputaran Piutang, DSO

Lampiran 8. Gambar Kerangka Konseptual

Lampiran 9. Struktur Organisasi

Lampiran 10. Draft Wawancara

Lampiran 11. Neraca CV. Ramos Karya

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perkembangan suatu perusahaan dari waktu ke waktu semakin mengalami peningkatan, salah satu sumber pendapatan perusahaan dilakukan dalam bidang penjualan barang dan jasa baik secara kredit maupun tunai. Perusahaan merupakan wadah sekumpulan manusia yang bekerja secara bersama-sama untuk menjalankan fungsi manajemen dari suatu perusahaan yaitu manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen produksi operasi, dan manajemen pemasaran. Tujuan pendirian suatu perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan dan kesejahteraan. Keuntungan yang diperoleh setiap perusahaan bisa berasal dari kegiatan ekonomi berupa penjualan barang dan jasa.

Perusahaan jasa adalah suatu unit usaha yang kegiatannya memproduksi produk yang tidak berwujud (jasa), dengan tujuan untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Perusahaan jasa dapat diartikan juga sebagai suatu perusahaan yang menjual jasa yang diproduksinya, bertujuan untuk memenuhi kebutuhan para konsumen dan mendapatkan keuntungan. Perusahaan jasa juga memiliki manajemen keuangan yang berperan cukup penting dalam sebuah fungsi manajemen perusahaan. Timbulnya piutang usaha jika perusahaan melakukan penjualan barang dan jasa secara kredit. Hal ini sangat berpengaruh terhadap laporan keuangan perusahaan terutama sangat berdampak pada arus kas. Masalah yang sering timbul dalam suatu perusahaan yaitu konsumen sering lalai dalam melakukan pembayaran piutang yang sudah jatuh tempo. Keterlambatan dalam

pembayaran piutang akan berdampak besar terhadap penurunan arus kas perusahaan yang akan berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasional perusahaan.

*Cash conversion cycle* merupakan suatu analisis yang menggunakan pendekatan bahwa tujuan perusahaan meminimalkan modal kerja dengan syarat modal kerja itu harus cukup untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan. Proses meminimalkan modal kerja dilakukan dengan mempercepat penagihan kas dari penjualan, meningkatkan perputaran persediaan, dan mengurangi pembelanjaan dengan kas.

Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Akibatnya semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba. Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat.

Indrajit (2011) meneliti tentang, “Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas”. Hasil dari penelitian Indrajit (2011) menunjukkan bahwa berdasarkan analisis terhadap sistem manajemen piutang PT.

Z telah melakukan proses manajemen, pengelolaan, dan pengendalian piutang berdasarkan SOP (*Standard Operation Procedure*) yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Rahman (2014) meneliti tentang, “Pengaruh Pengelolaan Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas”. Hasil penelitian Rahman (2014) menunjukkan bahwa pengelolaan piutang berpengaruh terhadap efektivitas arus kas pada PT. Columbia Cabang Gorontalo. Berdasarkan koefisien determinasi besarnya pengaruh pengelolaan piutang terhadap efektivitas arus kas pada PT. Columbia Cabang Gorontalo adalah sebesar 83%.

CV. Ramos Karya merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa kontraktor listrik. Pada umumnya sebagian besar penghasilan perusahaan ini diperoleh dari penjualan jasa pemasangan baru listrik dan tambah daya listrik pada Tower Telkomsel, XL, Smartfreen dan Indosat. Dalam menjalankan aktivitas bisnis atau penjualannya sebagian besar dilakukan secara kredit. Kebijakan kredit yang diterapkan diharapkan mampu memberikan keuntungan yang optimal sehingga perusahaan ini mampu memberikan kepuasan untuk para pelanggannya. Dengan jenis usaha yang dijalankannya, perusahaan menerapkan kebijakan untuk memberikan kredit kepada para *customer*-nya atas pembayaran jasa yang menjadi piutang usaha bagi perusahaan. Hal ini dijadikan sebagai salah satu cara agar perusahaan dapat memperoleh laba sebesar-besarnya serta mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.

Berdasarkan data yang peneliti peroleh dari bagian piutang CV. Ramos Karya, hasil yang didapat adanya naik turun perkembangan jumlah piutang dan besarnya piutang yang tak tertagih yang di peroleh selama lima tahun adalah sebagai berikut:



**Tabel 1.1 Perkembangan Jumlah Penjualan dan Piutang Pada CV. Ramos Karya Tahun 2014 – 2018**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Piutang</b>	<b>Piutang Tak Tertagih</b>	<b>Persentase</b>
2014	889,512,851	273,694,230	30,8%
2015	1,094,100,819	139,480,409	12,8%
2016	1,345,744,019	140,000,000	10,4%
2017	1,769,935,000	265,450,000	15%
2018	2,187,516,500	326,575,219	14,9%

Berdasarkan tabel ini, dapat dilihat bahwa persentase piutang tak tertagih CV. Ramos Karya dari tahun 2014 sebesar 30,8% dengan nilai piutang tak tertagih sebesar Rp 273.694.230, tahun 2015 turun di angka 12,8% dengan sisa piutang tak tertagih sebesar Rp 139.480.409, dan tahun 2016 turun kembali menjadi 10,4% dengan nilai piutang tak tertagih sebesar Rp 140.000.000, sehingga membuat arus kas operasional menjadi lebih baik. Pada tahun 2017 persentase naik di angka 15% dengan jumlah piutang tak tertagih sebesar Rp 265.450.000, dan tahun 2018 turun menjadi 14,9% dengan nilai piutang sebesar Rp 326.575.219. Semakin besar jumlah piutang tak tertagih semakin kecil penerimaan kas, sehingga berpengaruh terhadap efektivitas arus kas di perusahaan.

Akan tetapi dalam kenyataannya pengelolaan piutang usaha di CV. Ramos Karya itu sendiri terdapat beberapa masalah yang menjadi kendala salah satunya adalah membesarnya nilai piutang dikarenakan banyaknya jasa perusahaan yang ditawarkan, yang membuat perusahaan kewalahan dalam mengelola piutang usaha. Nilai piutang yang besar dapat menimbulkan banyak resiko, dimana perusahaan sulit mengelola piutang dengan baik serta tidak dapat memantau dengan baik piutang usahanya untuk dapat tertagih tepat pada waktunya dan berpengaruh terhadap efektivitas arus kas di perusahaan.

**Tabel 1.2 Jumlah Perputaran Piutang CV. Ramos Karya**

<b>Tahun</b>	<b>Perputaran Piutang</b>	<b>DSO</b>
2014	4 kali	90 hari
2015	5 kali	72 hari
2016	10 kali	36 hari
2017	9 kali	40 hari
2018	7 kali	51 hari

Berdasarkan data diatas, dapat disimpulkan bahwa tahun 2014 dan 2015 terjadi keterlambatan penagihan piutang terjadi keterlambatan pembayaran piutang yang sudah jatuh tempo hal ini mengakibatkan penerimaan kas dan arus kas operasional kurang baik, tahun 2016 penagihan piutang sebanyak 36 hari turun dari tahun sebelumnya sehingga penerimaan kas baik dan kas yang diterima bisa diputar kembali menjadi modal, tahun 2017 dan 2018 penagihan piutang yang sudah jatuh tempo meningkat dari tahun 2016 sebanyak 40 hari dan 51 hari. Sehingga berpengaruh terhadap penerimaan kas dan efektivitas arus kas perusahaan.

Perusahaan harus memperhitungkan jangka waktu yang diperlukan agar perusahaan dapat memutar modal yang di dapat dari hasil penjualan, karena piutang merupakan aktiva lancar yang ada dalam neraca yang tidak lebih likuid dibandingkan dengan kas, sebab pada umumnya piutang telah memiliki tanggal jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan antara pihak pemberi kerja dengan pihak yang menerima pekerjaan. Sehingga jika terjadi keterlambatan pembayaran piutang dan penerimaan kas sedikit akan berakibat tidak efektivnya dalam memenuhi kebutuhan operasional perusahaan dan dikhawatirkan perusahaan mengalami kesulitan dalam melakukan perputaran modal usaha akibat penerimaan kas dari piutang usaha sedikit. Oleh sebab itu diperlukan sistem pengendalian piutang yang baik supaya perusahaan dapat mengelola keuangannya dan terus beroperasi untuk memenuhi permintaan pelanggan dan efektivitas arus kas di

perusahaan berjalan dengan baik. Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, penulis tertarik untuk menulis skripsi dengan judul “**Analisis Kebijakan Pengendalian Piutang Dalam Menjalankan Efektivitas Arus Kas Pada CV. Ramos Karya**”.

## **B. Identifikasi Dan Batasan Masalah**

### **1. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas penulis mengidentifikasi masalah yaitu:

- a. Terjadi peningkatan persentasi piutang tak tertagih dari tahun 2016 sebesar 10,4% ke tahun 2017 meningkat menjadi 15%.
- b. Terjadi keterlambatan pembayaran piutang yang sudah jatuh tempo dari tahun 2016 penagihan 36 hari ke tahun 2017 meningkat menjadi 40 hari dan tahun 2018 meningkat menjadi 51 hari.

### **2. Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini penulis menetapkan batasan masalah yang akan diteliti yaitu hanya membahas tentang kebijakan pengendalian piutang yang berhubungan dengan efektivitas arus kas dari penerimaan piutang tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.

## **C. Perumusan Masalah**

Berdasarkan indentifikasi masalah yang dikemukakan oleh penulis, maka penulis merumuskan beberapa masalah yaitu:

1. Bagaimana kebijakan pengendalian piutang yang dijalankan pada CV. Ramos Karya?

2. Apakah pengendalian piutang dapat meningkatkan efektivitas arus kas pada CV. Ramos Karya?

#### **D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

##### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan, penulis mempunyai tujuan sebagai berikut:

- a. Untuk menganalisis kebijakan pengendalian piutang yang di jalankan pada CV. Ramos Karya.
- b. Untuk mengetahui apakah pengendalian piutang dapat meningkatkan efektivitas arus kas pada CV. Ramos Karya.

##### **2. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat, yaitu:

- a. Bagi perusahaan CV. Ramos Karya

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam menerapkan sistem pengendalian piutang dan dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan kebijakan piutang.

- b. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan agar dapat menjadi bahan bacaan, wawasan dan menjadi referensi bagi peneliti lainnya dimasa yang akan datang, yang meneliti tentang kebijakan pengendalian piutang dalam menjalankan efektivitas arus kas.

- c. Bagi peneliti berikutnya

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi dan bahan pembanding untuk penelitian lebih lanjut.

## **E. Keaslian Penelitian**

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Rahman (2014) dengan judul: **“Pengaruh Pengelolaan Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada PT. Columbia Cabang Gorontalo”**. Sedangkan penelitian ini berjudul **“Analisis Kebijakan Pengendalian Piutang Dalam Menjalankan Efektivitas Arus Kas Pada CV. Ramos Karya”**.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan peneliti terdahulu yang terletak pada:

### **1. Model Penelitian**

Dalam penelitian terdahulu menggunakan model pengaruh pengelolaan dengan korelasi untuk dua variabel. Dalam penelitian ini menggunakan model kebijakan pengendalian dengan korelasi untuk dua variabel.

### **2. Variabel Penelitian**

Penelitian terdahulu menggunakan satu variabel bebas yaitu Pengaruh Pengelolaan Piutang dan satu variabel terikat yaitu efektivitas arus kas. Penelitian ini menggunakan satu variabel bebas yaitu Kebijakan Pengendalian Piutang dan satu variabel terikat yaitu Efektivitas Arus Kas.

### **3. Waktu Penelitian**

Penelitian terdahulu dilakukan tahun 2014 sedangkan penelitian ini dilakukan tahun 2018.

### **4. Lokasi penelitian**

Lokasi penelitian terdahulu di PT. Columbia Cabang Gorontalo sedangkan penelitian ini dilakukan di CV. Ramos Karya yang beralamat di Jalan Masjid Komplek Taman Kyoto Blok A12 Medan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Piutang Usaha**

###### **a. Pengertian Piutang**

Banyak perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Piutang yang timbul dari penjualan semacam itu biasanya diklasifikasikan sebagai piutang usaha atau wesel tagih. Istilah piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya. Dalam arti luas piutang (*receivable*) digunakan untuk semua hak atau klaim atas uang, barang dan jasa. Namun untuk tujuan akuntansi, istilah ini pada umumnya diterapkan dalam pengertian yang lebih sempit yaitu berupa klaim yang diharapkan akan diselesaikan melalui penerimaan kas. Bila kegiatan operasional perusahaan pada umumnya bergerak di bidang penjualan barang atau jasa secara kredit maka piutang-piutang yang timbul merupakan unsur paling penting dari aktiva lancar.

Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan. Menurut Hery, (2009: 265), "Piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain". Pengertian piutang dagang menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2007: 9) adalah, "Piutang yang dinyatakan sebagai jumlah kotor tagihan dikurangkan dengan taksiran yang tidak ditagih jumlah faktor

piutang harus tetap disajikan pada neraca diikuti dengan penyisihan untuk piutang yang diragukan atau taksiran jumlah yang tidak tertagih”. Berdasarkan definisi di atas dapat diketahui bahwa piutang adalah dana perusahaan pada perorangan atau perusahaan lainnya sebagai konsekuensi penjualan dalam bentuk kredit atau pinjaman yang pada akhir periode dana tersebut kemudian dapat dicairkan dalam bentuk uang (*cash*).

Para manajer maupun pemakai eksternal laporan keuangan perlu mengukur seberapa efisien sebuah perusahaan menggunakan aktiva usaha atau aktiva operasi, terutama elemen-elemen modal kerja tertentu seperti piutang, persediaan, dan utang usaha. Hubungan paling umum yang biasa digunakan untuk mengawasi piutang adalah periode penagihan rata-rata. Pentingnya sebuah pengelolaan piutang yang baik memberikan dampak pada laporan keuangan perusahaan dan kemudian dapat menunjukkan pada suatu kinerja perusahaan.

Menurut Hery (2015: 203) menjelaskan, “Piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain”.

Piutang juga diklasifikasikan menjadi:

1) Piutang Usaha (*Account receivable*)

Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debit sesuai dengan saldo normal untuk asset.

2) Piutang Wesel (*Notes receivable*)

Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel di sini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang.

### 3) Piutang Lain-lain (*Other receivable*)

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak dan tagihan kepada karyawan.

Pada umumnya piutang ini timbul, karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa dari sebuah perusahaan. Dimana dalam pembayaran yang dilakukan oleh pihak yang bersangkutan, akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli. Mengingat piutang ini merupakan harta yang sangat penting, maka harus dilakukan dengan prosedur yang wajar dan cara-cara yang bisa memuaskan para debitur. Karena itulah perlu disusun suatu prosedur yang sangat baik, karena ini demi kemajuan sebuah perusahaan. Ada 3 ciri utama yang ada pada piutang di antaranya:

#### 1) Nilai jatuh tempo

Nilai jatuh tempo yang terdapat pada piutang merupakan sejumlah nilai transaksi utama dengan ditambahkan bunga. Hal ini dikarenakan dengan pembayaran bertanggal tempo maka akan menjadikan adanya beban berupa bunga ini.

#### 2) Tanggal jatuh tempo

Pada piutang terdapat tanggal tentang jatuh temponya, biasanya terdiri dari dua macam, yakni yang menggunakan bulanan maupun harian. Umur jatuh tempo ini juga yang menjadikan adanya bulanan dan juga harian.

#### 3) Bunga

Bunga pada piutang ini sebagai akibat dari seorang yang utang pastinya akan membutuhkan dana secara cepat serta membutuhkan jangka waktu tertentu



guna mengembalikan uangnya. Seberapa besar bunga yang nantinya akan dikenakan juga tergantung pada bagaimana kesepakatan antara pemberi kredit maupun seorang yang meminjam uangnya. Lalu untuk besarnya bunga ini sesuai dengan kebijakan dari penjual dalam menentukan tingkat bunga yang digunakan.

#### **b. Penggolongan Piutang Berdasarkan Umur Piutang**

Penggolongan piutang berdasarkan umur piutang dapat digolongkan ke dalam 4 (empat) jenis, yaitu:

- 1) Piutang lancar adalah piutang yang diharapkan tertagihnya dalam waktu satu tahun atau siklus usaha normal.
- 2) Piutang tidak lancar adalah tagihan atau piutang yang tidak dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun.
- 3) Piutang yang dihapuskan adalah suatu tagihan yang tidak dapat ditagih lagi dikarenakan pelanggan mengalami kerugian atau bangkrut (tidak tertagih).
- 4) Piutang dicadangkan adalah tagihan yang disisihkan sebelumnya untuk menghindari piutang tidak tertagih.

#### **c. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang**

Perusahaan manufaktur merupakan perusahaan yang memiliki kegiatan usaha atau bisnis dari mulai kegiatan produksi operasi hingga kegiatan penjualan produk yang dihasilkan. Perusahaan manufaktur yang melakukan kegiatan penjualan secara kredit, akan memperoleh penambahan pada aktiva lancar yakni ditandai oleh timbulnya piutang. Kemudian piutang yang telah sampai pada waktu jatuh tempo, barulah terjadi aliran kas (*cash flow*).

Menurut Keown (2010: 77), faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah:

1) Persentase Penjualan Kredit

Semakin besar penjualan yang dilakukan secara kredit maka semakin besar pula piutang yang akan diperoleh. Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan maka tingkat investasi dalam piutang juga akan ikut naik.

2) Ketentuan Penjualan

Ketentuan penjualan mengidentifikasi kemungkinan diskon untuk pembayaran yang lebih awal, periode diskon, dan periode kredit total.

3) Tipe Pelanggan

Penentuan tipe pelanggan merupakan variabel yang menentukan dalam melihat kualifikasi pelanggan dalam mendapatkan kredit. Ketika perusahaan menerima pelanggan yang kurang layak kredit akan mengakibatkan biaya gagal bayar.

4) Usaha Penagihan

Kunci mempertahankan kontrol atas penagihan piutang adalah fakta bahwa probabilitas gagal bayar meningkat seiring dengan umur tagihan. Kontrol atas piutang terfokus pada kontrol dan eliminasi piutang yang sudah lewat jatuh tempo. Kekuatan dan ketepatan waktu penagihan akan mempengaruhi periode tagihan yang sudah jatuh tempo tetapi masih lalai membayar.

**d. Variabel Yang Mempengaruhi Piutang**

Variabel internal adalah variabel-variabel (faktor-faktor) yang berada dalam kendali perusahaan. Sedangkan variabel eksternal adalah variabel-variabel yang berada diluar perusahaan dan perusahaan tidak memiliki kemampuan untuk mengendalikan faktor-faktor ini.

Variabel-variabel internal adalah kebijakan perusahaan yang berkaitan dengan piutang yang terdiri dari:

1) Penjualan

Semakin besar penjualan dalam kredit maka *profitabilitas* semakin besar pula, tetapi jika penjualan secara kredit dibatasi maka perusahaan lebih mementingkan keselamatan kredit.

2) Beban Usaha

Beban usaha dalam hal ini adalah biaya atas piutang diantaranya biaya pelayanan, biaya tempat dan peralatan.

3) Piutang Ragu-Ragu

Jika semakin besar jumlah piutang maka semakin besar pula kemungkinan piutang tak tertagih.

Meskipun variabel eksternal tidak dapat dikendalikan, variabel ini dapat mempengaruhi kondisi perusahaan. Yang termasuk variabel eksternal diantaranya kondisi ekonomi dan fluktuasi kurs. Fluktuasi kurs tidak selalu merugikan perusahaan, tetapi pada kondisi tertentu juga dapat memberikan keuntungan.

## **2. Kebijakan Pengendalian Piutang**

### **a. Pengendalian Piutang**

Piutang merupakan unsur penting dalam neraca. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan pelanggan. Pengendalian piutang dimulai sebelum ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai adanya persiapan faktur yang akan terbit, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan.

Menurut Sujarweni (2015: 69), “Pengendalian piutang adalah suatu sistem yang dibuat untuk menjaga jaminan keamanan bagi unsur-unsur dalam perusahaan yang berkaitan dengan proses pengendalian dan penagihan piutang usaha, didalam perusahaan harus membatasi nilai piutang tak tertagih dengan menerapkan beragam perangkat pengendalian”. Pengendalian ini melibatkan penyelidikan atas kredibilitas pelanggan. Adapun dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih, yaitu metode penyisihan dan metode penghapusan langsung. Melihat hal tersebut, maka peran manajer keuangan sangat berpengaruh dalam pengelolaan piutang yang berkaitan erat dengan keadaan keuangan perusahaan secara keseluruhan.

Prosedur pengendalian piutang berhubungan erat dengan pengendalian penerimaan kas disatu pihak, dan pengendalian persediaan dilain pihak, sehingga piutang merupakan mata rantai diantara keduanya. 3 (tiga) bidang pengendalian piutang:

- 1) Pemberian kredit dagang, kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar karena adanya piutang sanksi yang berlebihan.
- 2) Penagihan (*Collections*) apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar.
- 3) Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak. Membuat suatu sistem pengendalian intern yang memadai untuk memastikan bahwa semua penyerahan barang sudah difakturkan.

Tanggung Jawab *Controller*:

- a) Penyelenggaraan catatan piutang dalam kondisi yang memuaskan untuk memenuhi keperluan kepala bagian keuangan, manajer kredit, dan *controller*.
- b) Penetapan dan penyelenggaraan pengamanan pengendalian intern yang diperlukan.
- c) Penyiapan laporan-laporan yang diperlukan untuk pimpinan departemen kredit, dan yang lain-lain mengenai kondisi piutang dan hal-hal yang berhubungan dengan itu.
- d) Penilaian piutang secara wajar dalam neraca, termasuk pembentukan penyisihan (cadangan) yang diperlukan.

Tugas Departemen Kredit:

- 1) Penetapan kebijaksanaan kredit.

Ini melibatkan pertanyaan-pertanyaan derajat resiko bagaimanakah yang akan diterima dan bagaimana ketatnya syarat kredit harus diberlakukan.

- 2) Penyelidikan kredit.

Ini memerlukan prosedur yang kontinu untuk memperoleh dan menganalisa informasi mengenai tanggung jawab para pelanggan sekarang.

- 3) Persetujuan kredit.

Prosedur ini memerlukan manajemen kredit dan menyetujui kredit atas para pelanggan baru dan meneruskan pembelian kredit kepada pelanggan lama.

- 4) Penetapan batas kredit.

Biasanya persetujuan dibatasi sampai suatu jumlah tertentu dan harus dirancang dengan penetapan batas kredit dan setidaknya memberitahu kepada yang berwenang bilamana batas tersebut telah dicapai.

5) Pelaksanaan syarat diskon.

Diskon (korting) yang ditawarkan untuk pembayaran segera sering diambil oleh para pelanggan setelah masa diskon yang diperkenankan, harus ditetapkan suatu kebijaksanaan dan prosedur untuk memberlakukan syarat diskon.

6) Metode penagihan.

Harus diatur langkah-langkah penagihan yang pasti untuk piutang yang lambat dan tertunggak. Ini meliputi penjadwalan pengiriman surat penagihan, prosedur tindak lanjut dan lain-lain.

7) Penyesuaian kredit.

Ini meliputi penyelesaian piutang, partisipasi dalam komisi kredit, dan mewakili perusahaan dalam urusan pengawasan dan kepailitan.

8) Persetujuan penghapusan piutang.

Tanggung jawab untuk penghapusan piutang harus diprakarsai oleh departemen kredit, meskipun persetujuan akhir perlu melalui kepala bagian keuangan atau controller, ditinjau dari segi kepentingan pengendalian intern akuntansi yang baik.

9) Catatan kredit.

Perlu adanya berbagai catatan kredit dan catatan pembukuan *financial*.

Standard-standard untuk departemen kredit:

- a) Hubungan penjualan kredit dengan penjualan total. Mengindikasikan pengaruh kebijakan kredit pada volume penjualan.
- a) Hubungan kerugian piutang sanksi dengan penjualan kredit. Kerugian yang tinggi dapat menunjukkan kebijaksanaan kredit yang terlalu longgar.

- b) Persentase penagihan. Menunjukkan hubungan antara jumlah piutang yang ditagih selama suatu periode dengan saldo awal piutang pada awal periode.
- c) Umur rata-rata piutang.
- d) Persentase penunggakan. Mengukur banyaknya debitur dan jumlah piutang yang telah jatuh tempo.
- f) Persentase penolakan. Menunjukkan proporsi permintaan kredit yang ditolak.

Umur piutang waktu rata-rata dari saldo piutang dapat dihitung dgn menggunakan formula sebagai berikut:  $(\text{Piutang Rata-rata/Pejualan Kredit}) \times 360$ , adalah banyaknya hari piutang penjualan yang belum tertagih (waktu rata-rata peredaran piutang), yang harus diperhatikan:

- 1) Trend dari angka tersebut dari tahun ke tahun apakah meningkat atau menurun. Semakin menurun semakin baik tapi semakin naik maka semakin buruk.
- 2) Membandingkan angka tersebut dengan masa kredit yang ditetapkan oleh manajer.

Untuk pengendalian intern:

- a) Faktur kepada pelanggan dibandingkan dengan memo pengiriman atau penyerahan oleh seorang pegawai yang independen. Perbandingan ini meliputi baik kuantitas maupun uraian mengenai barang-barang yang diserahkan.
- b) Semua barang yang dikeluarkan dari perusahaan harus mempunyai memo penyerahan atau pengiriman barang. Memo tersebut diberi nomor oleh pegawai pegawai yang independen mempunyai tanggung jawab untuk mencatat semua nomor yang dipakai didalam memo.
- c) Harga pada faktur dicek secara independen terhadap daftar harga, begitu pula harus dicek semua perkalian dan penjumlahan dalam faktur.

- d) Secara periodik perincian piutang dicek terhadap perkiraan buku besar dan direkonsiliasikan lebih baik oleh seorang pemeriksa internal atau oleh pegawai lain yang independen.
- e) Pengiriman laporan bulanan dan permintaan konfirmasi kepada pelanggan harus dilakukan secara mendadak oleh pihak ketiga yang independen.
- f) Semua tugas pengurusan kas harus dipisahkan dari tugas penyelenggaraan catatan/pembukuan piutang.
- g) Semua penyesuaian khusus untuk diskon, *return*, atau potongan-potongan lain harus mempunyai persetujuan khusus.
- h) Harus diselenggarakan suatu catatan khusus mengenai semua piutang sanksi yang dihapuskan dan harus dilakukan suatu tindak lanjut yang tetap atas piutang seperti ini untuk dapat memperkecil bahaya adanya penerimaan, tetapi yang tidak dibutuhkan.
- i) Secara sampling lembaran penerimaan dapat dibandingkan dengan perkiraan piutang dan laporan pengiriman/penyerahan.
- j) Faktur dapat dikirimkan kepada para pelanggan melalui unit tersendiri.

Pembentukan cadangan piutang ragu-ragu:

- 1) Metode pertama adalah dengan mengaplikasikan suatu presentase tertentu terhadap penjualan bulanan untuk membentuk cadangan. Presentase tersebut ditentukan berdasarkan pengalaman yang lalu dan dapat diaplikasikan terhadap penjualan total apabila sebagian besar penjualan dilakukan secara kredit.
- 2) Metode kedua adalah melalui analisa atau penilaian terhadap masing-masing perkiraan piutang. Teknik tersebut hanya dapat dipergunakan apabila banyaknya piutang relatif sedikit.



## **b. Analisis Pengendalian Piutang**

### 1) Akumulasi Piutang

Total jumlah piutang yang belum tertagih pada setiap waktu akan ditentukan oleh dua faktor:

- a) Volume penjualan kredit.
- b) Rata-rata waktu yang dibutuhkan antara penjualan dan penerimaan.

### 2) Persyaratan Pengendalian Piutang

Ditinjau dari manajemen preventif, ada 3 (tiga) pengendalian yang umum pada titik mana yang dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang adalah:

- a) Pemberian kredit dagang.
- b) Penagihan.
- c) Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern.

### 3) Komponen Kebijakan Piutang, yang termasuk komponen kebijakan piutang adalah:

#### *a) Term of sale*

Jenis penjualan menyangkut keputusan penjualan barang dan jasa secara tunai atau kredit. Jika keputusannya menjual secara kredit maka penjualan ini menyangkut berapa hari periode kredit, potongan penjualan dan tipe instrument kredit.

#### *b) Credit analysis*

Perusahaan menentukan berapa besar usaha untuk mengelola kredit dengan berusaha membedakan pelanggan yang mampu membayar kredit dan pelanggan yang tidak mampu membayar. Dalam melakukan evaluasi kredit

maka ada 5 (lima) faktor yang harus dipertimbangkan, yaitu *revenue effect*, *cost effect*, *the cost of debt*, *the probability of nonpayment*, dan *the cast discount*.

Evaluasi kredit dan penskoran dapat menggunakan 5 C, yaitu *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral* dan *Conditions*:

1) *Character*

Hal ini berkaitan dengan sifat-sifat yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau debitur dalam melunasi piutangnya sesuai dengan perjanjian kredit yang disepakati.

2) *Capacity*

Berkaitan dengan kemampuan sebuah perusahaan atau debitur dalam mengelola usahanya secara sehat untuk memperoleh laba sesuai yang diperkirakan. Penilaian terhadap kemampuan ini untuk mengetahui sejauh mana perusahaan mampu untuk membayar utangnya.

3) *Capital*

Penilaian modal yang dilakukan untuk melihat apakah perusahaan atau debitur memiliki modal yang memadai untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya.

4) *Collateral*

Penilaian terhadap barang jaminan yang diserahkan sebagai jaminan atas kredit yang diperoleh dalam kegiatan pembelian secara utang.

5) *Condition*

Berkaitan dengan keadaan perekonomian pada saat tertentu, saat yang secara langsung mempengaruhi kegiatan usaha debitur atau perusahaan tersebut.

Analisis yang dilakukan memberikan gambaran umum bagi perusahaan dalam memberikan piutang pada pelanggannya. Hal ini berkaitan dengan kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan terhadap para pelanggan yang terbiasa membeli produk secara kredit atau utang. Maka dari itu, dengan menggunakan analisis kredit ini, perusahaan lebih mengetahui hal-hal yang dimiliki oleh pelanggannya dalam membayar piutangnya sesuai dengan waktu jatuh tempo yang ditetapkan.

1) *Collection Policy* (kebijakan pengumpulan piutang)

Kebijakan pengumpulan piutang merupakan elemen terakhir dari kebijakan kredit. Setelah kredit diberikan perusahaan memiliki masalah potensial dalam mengumpulkan piutang sehingga perusahaan harus menetapkan kebijakan pengumpulan piutang agar dapat memonitor piutang perusahaan. Adapun caranya adalah dengan:

- a) *Days sales outstanding* (DSO) atau jumlah hari piutang tak tertagih mengukur waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk menerima uang tunai dari suatu penjualan kredit. Rumus DSO (*Days Sales Outstanding*) sering disebut *average collection period* (ACP), yaitu:

$$\text{DSO/ACP} = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan Tahunan}/360}$$

b) Pola Pembayaran Piutang

Cara ini dapat digunakan untuk memonitor pola pembayaran piutang sehingga dapat diketahui piutang yang sudah tertagih dan belum tertagih. Berdasarkan pola pembayaran piutang ini maka kita dapat memonitor

piutang yang sudah dan belum tertagih. Hal ini dapat membantu memperkecil adanya kredit macet karena semua dapat diantisipasi melalui pola yang ada.

Pengendalian piutang dapat dihitung dengan menggunakan rasio aktivitas yaitu dengan menggunakan rasio perputaran piutang. Rasio perputaran piutang adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode. Rasio perputaran piutang usaha yang akan digunakan untuk menghitung berapa besarnya nilai rata-rata piutang dari keseluruhan nilai penjualan. Hal yang harus dilakukan untuk pertama kalinya sebelum melakukan analisis perputaran piutang adalah dengan menentukan besarnya nilai rata-rata dari piutang tersebut. Caranya adalah dengan membagi sama rata antara nilai piutang pada awal periode dengan pada masa akhir periode. Lebih tepatnya adalah seperti rumus/formula berikut:

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{\text{Piutang Awal Periode} + \text{Piutang Akhir Periode}}{2}$$

Setelah nilai rata-rata piutang sudah diketahui, maka selanjutnya kita akan bisa menghitung besarnya perputaran piutang usaha. Caranya adalah dengan membagi antara total keseluruhan dari nilai piutang bersih yang dibagi dengan nilai piutang rata-rata yang sudah kita hitung seperti di atas. Berikut ini adalah rumus formulanya:

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

Semakin tinggi nilai dari perputaran piutang, maka itu artinya adalah semakin baik. Semakin cepat perputaran piutang, maka itu berarti juga bahwa modal usaha juga menjadi semakin cepat kembali. Tingkat perputaran piutang perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi dari modal perusahaan. Besarnya nilai dari tingkat perputaran piutang juga masih tergantung dari besarnya piutang dan waktu yang masih diperlukan untuk melunasi piutang tersebut. Pihak manajemen dapat membagi-baginya dalam menagih piutang pelanggan tersebut. Misalnya, seperti piutang yang seharusnya sudah terlunasi dalam jangka waktu, yaitu selama 6 bulan yang dapat tertagih adalah 12 kali. Jadi fungsi *collector* dalam sebulan untuk menagih piutang pelanggan.

Untuk melunasi piutang tersebut atau yang lebih sering disebut dengan termin. Besarnya termin juga masih dapat ditentukan sesuai dengan kebijakan dari pihak manajemen perusahaan. Pihak manajemen dapat menetapkan termin yang berbeda-beda pada setiap masing-masing pelanggan, disesuaikan dengan profil dari pelanggan tersebut.

Biasanya untuk termin yang paling sering digunakan oleh pihak manajemen untuk menagih piutang adalah selama 6 bulanan atau sekitar satu tahun untuk jenis perusahaan yang berskala menengah dengan jumlah piutang yang tidak terlalu besar. Untuk proses penagihannya dapat dilakukan setiap seminggu sekali, dua minggu sekali, atau bahkan satu bulan sekali. Semakin longgar penagihannya, maka juga akan menjadi semakin tidak *liquid* pula aliran dari kas milik perusahaan. Namun jika semakin rendah rasio dari perputaran piutang, maka itu artinya adalah semakin lambat pula piutang tersebut akan dapat terbayarkan.

Dalam perputaran hutang-piutang dapat dihitung dengan cara membagi penjualan kredit bersih dengan akun rata – rata piutang untuk periode yang telah ada. Dengan hal tersebut dapat diperoleh alasan mengapa penjualan kredit bersih yang digunakan. Penjualan kredit bersih merupakan penjualan tunai tidak menciptakan piutang, sedangkan penjualan kredit membangun piutang, berdasarkan hal itu penjualan tunai yang tersisa dari perhitungan. Dibandingkan dengan penjualan bersih hanya mengacu pada penjualan dikurangi pengembalian dan penjualan tersebut dikembalikan. Penjualan kredit bersih biasanya dapat ditemukan pada laporan laba rugi perusahaan pada setiap tahunnya meskipun tidak semua perusahaan melaporkan cash dan kredit penjualan secara terpisah. Rata-rata piutang dihitung dengan cara menjumlahkan awal dan akhir piutang untuk setiap tahun dan kemudian dibagi dua. Hal ini merupakan perhitungan kasar dari setiap tahun.

Karena rasio perputaran piutang mengukur kemampuan perusahaan untuk lebih efisien dalam mengumpulkan piutang, maka semakin tinggi Rasio perputaran piutang akan lebih menguntungkan. Nilai rasio merupakan gambaran berapa kali perusahaan mengumpulkan hutangnya dalam setiap tahun. Efisiensi yang tinggi juga dapat menambah keuntungan dalam arus kas. Jika sebuah perusahaan dapat mengumpulkan uang dari pelanggan lebih cepat, maka akan dapat menggunakan uang tunai untuk membayar tagihan dan kewajiban lainnya lebih cepat.

Keefektivan kebijaksanaan penjualan kredit suatu perusahaan tidak cukup hanya dilihat dari tingkat perputaran piutang, tetapi perlu dikaitkan juga dengan hari rata-rata pengumpulan piutang. Namun hari rata-rata pengumpulan piutang

ini baru akan berarti jika dibandingkan dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran telah ditetapkan perusahaan berarti cara pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan kurang efisien. Hari rata-rata pengumpulan piutang (*average collection periode*) dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$(ACP) \text{ average collection periode} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

Jumlah piutang biasanya melahirkan hubungan erat dengan volume penjualan kredit. Posisi piutang dan waktu penarikan yang tepat mungkin dievaluasi dengan perhitungan perputaran piutang dagang. Maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perputaran piutang adalah:

#### 1. *Net Credit Sales* (Penjualan Piutang Bersih)

Tinggi rendahnya *receivable turnover* mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin tinggi turnovernya, berarti makin cepat perputarannya, yang berarti makin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang, sehingga untuk mempertahankan net credit sales tertentu, dengan naiknya turnovernya, dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang.

#### 2. *Average Receivable* (Piutang Usaha Rata-Rata)

Piutang usaha rata-rata dapat ditentukan dengan menggunakan data-data bulanan atau dengan menambahkan saldo piutang awal tahun dan akhir tahun serta kemudian dibagi dengan dua.

### 3. Syarat Pembayaran Kredit

Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran, makin lama modal terikat pada piutang, yang ini berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah. Adalah penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut berarti bahwa cara pengumpulan piutangnya kurang efisien. Ini berarti bahwa banyak para langganan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

#### **c. Penagihan Piutang**

Ada beberapa teknik yang dapat digunakan untuk meningkatkan penagihan terhadap piutang yang jatuh tempo. Penagihan yang paling murah yaitu melalui telepon dan surat . Teknik-teknik penagihan diantaranya:

##### 1) Melalui Surat

Bilamana waktu pembayaran hutang dari pelanggan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan waktu pembayaran, maka perusahaan dapat melakukan pengiriman surat dengan nada “mengingatkan” (menegur) langganannya tersebut bahwa hutangnya sudah jatuh tempo. Apabila hutang tersebut belum juga bisa dibayar setelah beberapa hari surat tersebut dikirimkan, maka dapat dikirimkan surat kedua dengan nada yang lebih keras..

##### 2) Melalui Telepon

Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata hutang-hutang tersebut belum juga bisa dibayar, maka bagian kredit dapat menelpon langganan dan secara



pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya pelanggan mempunyai alasan yang dapat diterima maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

### 3) Kunjungan Personal

Teknik penagihan piutang dengan jalan melakukan kunjungan personal atau pribadi ke tempat langganan. Cara ini seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam proses penagihan piutang.

4) Menggunakan agen atau orang lain (*debt collector*), perusahaan dapat menggunakan orang atau Badan Urusan Piutang dan Lelang Negara (BUPLN).

5) Tindakan secara hukum atau tuntutan secara perdata, asuransi kredit dibentuk dengan maksud untuk melindungi manufaktur, pengecer, perusahaan jasa, dan perusahaan lain terhadap kerugian kredit yang tidak diharapkan. Dalam penagihan piutang manajer keuangan harus menetapkan waktu penagihan rata-rata yang dapat diterima atau tingkat hari penjualan yang beredar juga rasio total piutang tak tertagih terhadap total pendapatan operasi yang dilakukan.

Selain itu, pihak manajemen perusahaan juga bisa menggunakan software akuntansi seperti yang dimiliki oleh Jurnal. Dengan menggunakan Jurnal, perusahaan bisa mendapatkan banyak fitur yang berguna untuk mengatasi piutang tidak lancar, seperti:

- a) Mengirimkan faktur atau invoice secara online.
- b) Update status pembayaran secara realtime.
- c) Membatasi limit piutang atau utang konsumen.
- d) Menyimpan bukti pembayaran.

- e) Melacak piutang yang belum dibayarkan.
- f) Penjadwalan ulang pengiriman email penagihan piutang.

### 3. Efisiensi Arus Kas

Arus kas (*cash flow*) adalah suatu laporan keuangan yang berisikan pengaruh kas dari kegiatan operasi, kegiatan transaksi investasi dan kegiatan transaksi pembiayaan atau pendanaan serta kenaikan atau penurunan bersih dalam kas suatu perusahaan selama satu periode.

Menurut PSAK No. 2 (Revisi 2009: 5), “Arus kas adalah arus masuk dan arus keluar kas atau setara kas”. Laporan arus kas merupakan revisi dari mana uang kas diperoleh perusahaan dan bagaimana mereka membelanjakannya. Laporan arus kas merupakan ringkasan dari penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan selama periode tertentu (biasanya satu tahun buku).

Menurut Skousen dkk (2009: 284), “Laporan arus kas itu sendiri didefinisikan laporan arus kas (*statement of cash flow*) adalah laporan keuangan yang melaporkan jumlah kas yang diterima dan dibayar oleh suatu perusahaan selama periode tertentu”. Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (IAI, 2012: 9), “Pengertian laporan arus kas adalah arus masuk dan arus keluar kas atau setara kas”. Setara kas (*cashequivalent*) dapat didefinisikan sebagai investasi yang sifatnya *likuid*, berjangka pendek dan yang dengan cepat dapat dijadikan kas dalam jumlah tertentu tanpa menghadapi resiko perubahan nilai yang signifikan.

Laporan arus kas berguna secara internal bagi manajemen dan secara eksternal bagi para pemodal dan kreditur. Dengan mengadakan analisa informasi arus kas, pihak manajemen akan mengetahui apakah kebijakan yang telah dilakukan berjalan dengan baik dalam hal memperoleh serta menggunakan kas

tersebut pada suatu periode tertentu. Selain itu laporan arus kas juga dapat digunakan untuk menentukan kebijakan deviden, menilai efisiensi dan efektivitas setiap departemen serta mengukur kinerja setiap departemen yang telah disertai wewenang, mengevaluasi imbas dan kebijakan pokok investasi dan pendanaan, serta memperoleh informasi yang relevan dalam penyusunan anggaran biaya, anggaran pendapatan maupun anggaran laba rugi untuk menentukan prosedur dan kebijakan yang lebih tepat sehingga dapat diperoleh hasil yang lebih baik dengan menjaga struktur permodalan yang sehat.

Tujuan dari adanya laporan arus kas adalah:

- a) Untuk memperkirakan arus kas masa datang.
- b) Mengevaluasi pengambilan keputusan manajemen.
- c) Untuk menentukan kemampuan membayar deviden kepada pemegang saham, pembayaran bunga dan pokok pinjaman kepada kreditor.
- d) Untuk menunjukkan hubungan laba bersih terhadap perubahan kas perusahaan.

Laporan arus kas (*cash flow*) mengandung dua macam aliran, yaitu:

1) *Cash Inflow*

*Cash inflow* adalah arus kas yang terjadi dari kegiatan transaksi yang melahirkan keuntungan kas (penerimaan kas). Arus kas masuk terdiri dari:

- a) Hasil penjualan produk/jasa perusahaan.
- b) Penagihan piutang dari penjualan kredit.
- c) Penjualan aktiva tetap yang ada.
- d) Penerimaan investasi dari pemilik atau saham bila perseroan terbatas.
- e) Pinjaman/hutang dari pihak lain.
- f) Penerimaan sewa dan pendapatan lain.

## 2) *Cash Outflow*

*Cash outflow* adalah arus kas yang terjadi dari kegiatan transaksi yang bisa mengakibatkan beban pengeluaran kas. Arus kas keluar terdiri dari:

- a) Pengeluaran biaya bahan baku, tenaga kerja langsung dari biaya lain-lain.
- b) Pengeluaran biaya administrasi umum dan administrasi penjualan.
- c) Pembelian aktiva tetap.
- d) Pembayaran hutang-hutang perusahaan.
- e) Pembayaran sewa, pajak, deviden, bunga dan pengeluaran lain-lain.

Laporan arus kas memberikan informasi yang relevan tentang penerimaan dan pengeluaran kas dari perusahaan dari suatu periode tertentu, dengan mengklasifikasikan transaksi berdasarkan pada kegiatan operasi, investasi, dan pendanaan. Pengklasifikasian arus kas penting dilakukan untuk mengevaluasi perubahan arus kas bersih yang terjadi dan memprediksikan arus kas masa depan. Dimana laporan arus kas dilaporkan selama periode tertentu dan diklasifikasikan menurut aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan.

Aktivitas operasi adalah aktivitas penghasil utama pendapatan perusahaan yang melibatkan transaksi-transaksi pembelian atau produksi barang-barang dan jasa serta penjualan dan distribusi barang-barang dan jasa tersebut kepada pelanggan. Aktivitas operasi menyebabkan kenaikan pada transaksi-transaksi dan kejadian-kejadian yang masuk kedalam perhitungan laba rugi. Aktivitas-aktivitas operasi memperlihatkan pengaruh kas dari pendapatan dan beban dari transaksi-transaksi.

Menurut Syakur (2009: 40), “Aktivitas investasi adalah perolehan dan pelepasan aset jangka panjang serta investasi lain yang tidak termasuk setara kas”. Aktivitas investasi juga termasuk pembelian dan penjualan instrumen keuangan yang tidak ditujukan untuk diperdagangkan, seperti halnya memberi dan menagih pinjaman. Aktivitas-aktivitas tersebut terjadi secara rutin dan menyebabkan adanya penerimaan dan pengeluaran kas, tetapi tidak dikelompokkan sebagai aktivitas operasi karena hanya berhubungan secara tidak langsung dengan aktivitas bisnis yang berjalan. Sehingga informasi dalam bagian investasi ini dapat membantu para pengambil keputusan untuk memahami apa yang dilakukan oleh perusahaan.

Aktivitas pendanaan adalah transaksi dan kejadian di mana kas diperoleh dari dan dibayarkan kembali kepada para pemilik (pendanaan dengan ekuitas atau modal) dan para kreditor (pendanaan dengan utang).

Sedangkan pengertian efisiensi menurut Mulyadi (2010: 63), “Adalah ketepatan cara dalam menjalankan sesuatu dengan tidak membuang-buang waktu, biaya dan tenaga”. Efisiensi juga berarti rasio antara *input* dan *output* atau biaya dan keuntungan. Efisiensi diukur dengan cara membandingkan biaya-biaya aktual dengan standart dimana biaya-biaya tersebut harus diukur dengan *output* yang terukur. Dengan kata lain seandainya kita ingin menilai apakah suatu kegiatan/operasi telah dijalankan secara ekonomis/hemat atau tidak, dapat diajukan pertanyaan apakah suatu kegiatan dilaksanakan dengan tingkat biaya yang minimal tanpa harus mengorbankan hasil yang ingin dicapai. Apabila pertanyaan tersebut diterapkan pada suatu kegiatan dan memperoleh jawaban “ya”, maka dapat dikatakan bahwa kegiatan tersebut telah dilaksanakan secara

ekonomis. Tetapi harus selalu diingat yaitu penetapan tingkat biaya tersebut telah mencapai batas minimal setelah diadakan perbandingan diantara berbagai tingkat biaya yang ada.

Dari sudut pandang pemeriksaan kinerja, konsep ekonomi adalah tingkatan yang paling terendah dibandingkan dengan dua konsep yang lain, dimana konsep ekonomi semata-mata dilihat dari sudut pengeluaran uang yang sebenarnya dan dari sudut memperhatikan prosedur-prosedur untuk melaksanakan dan mempertanggungjawabkan pengeluaran tersebut.

Pengertian ekonomi adalah tanggung jawab yang hanya berhubungan dengan *input* dan tidak dihubungkan dengan *output*. Yang dimaksud dengan *input* adalah biaya yang merupakan pengeluaran uang yang menjadi beban organisasi sedangkan *output* adalah hasil yang diperoleh dari penggunaan uang yang merupakan beban bagi organisasi. Sedangkan menurut Sedarmayanti (2014: 22), “Efisiensi adalah ukuran tingkat penggunaan sumber daya dalam suatu proses, semakin hemat atau sedikit penggunaan sumber daya, maka prosesnya dikatakan semakin efisien”. Proses yang efisien ditandai dengan perbaikan proses sehingga menjadi lebih murah dan lebih cepat.

Jadi sebenarnya pengertian efisiensi berhubungan dengan hasil operasi. Dengan kata lain, seandainya kita ingin menilai apakah suatu kegiatan/operasi telah dijalankan secara efisien/berhasil guna atau tidak, maka kita dapat mendeteksi dengan pertanyaan sebagai berikut: Apakah pelaksanaan suatu kegiatan berhasil mencapai sasaran yang diinginkan. Apabila pertanyaan tersebut diatas diterapkan pada suatu kegiatan dan memperoleh jawaban “ya” maka dapat dikatakan bahwa kegiatan tersebut telah dilaksanakan secara efisien. Tentu saja

pengertian efisiensi tidak semata-mata menitik beratkan pada segi *output* melainkan juga memperhatikan pada aspek-aspek yang lain, yaitu:

- 1) Dengan mempertimbangkan cara-cara, alternatif yang berupa rancangan-rancangan program alternatif untuk mencapai tujuan.
- 2) Dengan mempertimbangkan tujuan-tujuan alternatif yang merupakan kemungkinan-kemungkinan target/sasaran yang lain.

Sedangkan efisiensi arus kas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam segi hal menyeimbangkan antara biaya yang keluar dan biaya yang masuk. Artinya antara biaya keluar dan biaya masuk harus seimbang (*balance*). Apabila perusahaan dapat menerapkan pengendalian internal yang efektif, perusahaan dapat mengurangi peluang terjadinya pencurian dan dapat mengendalikan kas.

## B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 2.1. Mapping Penelitian Terdahulu**

No	Nama/ Tahun	Judul	Variabel X	Variabel Y	Model Analisis	Hasil Penelitian
1	Rahman (2014)	Pengaruh Pengelolaan Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas	Pengaruh Pengelolaan Piutang	Efektivitas Arus Kas	Metode analisis deskriptif kuantitatif	Berdasarkan koefisien determinasi besarnya pengaruh pengelolaan piutang terhadap efektivitas arus kas sebesar 83%
2	Indrajit Wicaksana (2011)	Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas	Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang	Terhadap Efektivitas Arus Kas	Metode analisis deskriptif kuantitatif	Pengendalian piutang berdasarkan SOP ( <i>Standard Operating Procedure</i> ) telah dilakukan oleh Perusahaan PT. Z

3	Setyaningsih Sri Utami (2011)	Pengendalian Piutang Terhadap Tingkat Kebutuhan Modal Kerja Serta Dampaknya Terhadap Tingkat Profitabilitas	Pengendalian Piutang	Tingkat Kebutuhan Modal Kerja Serta Dampaknya Terhadap Tingkat Profitabilitas	Metode analisis deskriptif kuantitatif	Berpengaruh terhadap pengendalian piutang efisiensi modal kerja dengan profitabilitas perusahaan.
4	Tioma Ropita Marbun (2015)	Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT. Astra Internasional, Tbk (Auto 2000) Cabang Gatot Subroto Medan	Analisis Pengendalian Internal	Piutang Usaha	Metode analisis deskriptif	Berdasarkan hasil penelitian pengendalian piutang usaha di perusahaan berjalan cukup efektif dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dasar pengendalian internal.
5	Agung Yulianto Nugroho (2018)	Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT. Bussan Auto Finance Ponorogo	Analisis Pengendalian Internal	Piutang Usaha	Metode analisis deskriptif	Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa sistem pengendalian sudah cukup efektif dan seluruh karyawan mematuhi SOP Perusahaan.
6	Indriana Sembiring (2017)	Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektifitas Arus Kas PT. ABC	Analisis Pengendalian Piutang Dagang	Terhadap Efektifitas Arus Kas	Metode analisis deskriptif	Perusahaan memberlakukan sistem POS (Prosedur Operasi Standar), namun dalam pelaksanaannya belum sesuai dengan sistem POS tersebut

### C. Kerangka Konseptual

Perusahaan Jasa maupun perusahaan dagang yang melakukan kegiatan penjualan secara kredit, maka akan timbul piutang bagi perusahaan. Perusahaan tentu berusaha mengelola piutangnya dengan baik agar laporan arus kas perusahaan juga dalam keadaan baik. Dengan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi piutang, maka kemudian dapat pula menganalisis rasio keuangan yang diperoleh dari neraca, laporan laba ditahan, laporan arus kas, dan laporan



laba rugi. Setelah itu akan dilakukan analisis perkomponen untuk melihat proporsi jumlah piutang yang terdapat pada laporan neraca dan kemudian melihat seberapa besar pengaruh jumlah piutang yang dimiliki oleh perusahaan terhadap efektivitas arus kas.

Adapun analisis *cash conversion cycle* yang digunakan untuk melihat pengaruh dari pengendalian piutang terhadap efektivitas arus kas dan untuk meminimalkan suatu modal kerja yang kemudian akan digunakan dalam pembiayaan kegiatan operasi perusahaan, sehingga akan terlihat perputaran yang baik antara persediaan, kas dan piutang dalam menjalankan suatu kegiatan operasi perusahaan.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan Jasa di perusahaan CV. Ramos Karya dilakukan dengan cara tunai dan kredit. Sebagian besar CV. Ramos Karya melakukan penjualan jasanya dengan cara kredit yaitu dengan melakukan sistem termin dalam pembayaran. Termin yang diminta tergantung dengan sistem perjanjian yang dilakukan antara kedua belah pihak yang telah melakukan kesepakatan.

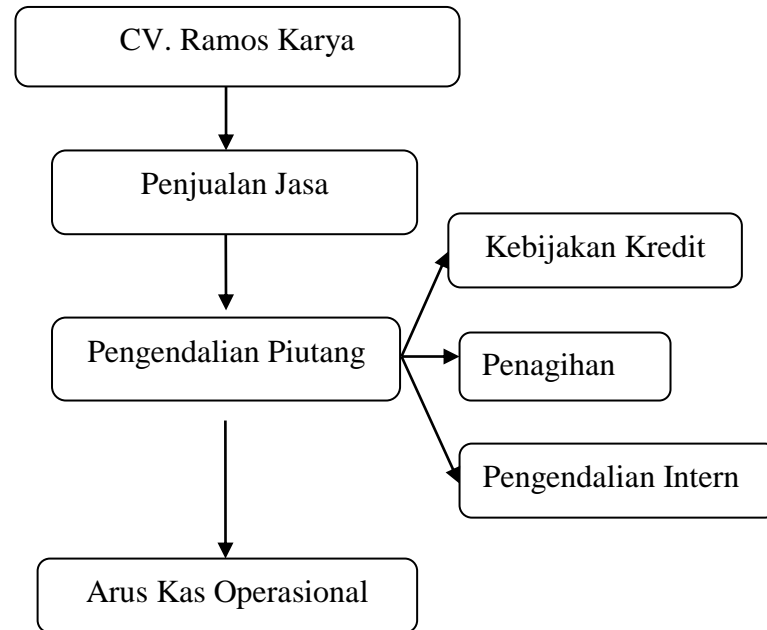
Dalam pengendalian piutang yang dititik beratkan adalah mengenai jumlah piutang, pemberian kredit dan penerimaan piutang serta kebijaksanaan yang dijalankan oleh perusahaan. Tindakan pengendalian tersebut dapat dilakukan sebelum adanya pekerjaan pemasangan jaringan dan kwh dilokasi site sampai dengan dibuatkannya faktur pajak penagihan dan berakhr setelah adanya penagihan piutang.

Dalam hal ini perlu adanya *control* terhadap piutang yaitu dengan adanya pencatatan umur piutang, sehingga akan lebih mudah dilakukan pengecekan atau mengetahui posisi piutang pada periode tertentu sehingga perusahaan dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat serta untuk lebih mudah menggambarkan arus kas operasi berjalan dengan baik. Pengendalian piutang juga dapat dilakukan dengan cara adanya kebijakan kredit dengan memberikan aturan yang jelas yang ditetapkan oleh perusahaan, disamping itu kebijakan penagihan meliputi waktu dan cara-cara penagihan agar pelanggan membayar tepat waktu. Perusahaan juga harus menerapkan pengendalian internal piutang usaha supaya proses penagihan berjalan dengan lancar sehingga tujuan perusahaan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional berjalan dengan baik. Pengendalian *intern* dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan. Pengendalian *intern* dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan piutang pada masa yang akan datang.

Efektivitas pengelolaan kas dapat dinilai jika ketentuan-ketentuan, standar-standar dan kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan dijalankan dengan sepenuhnya oleh setiap personel, karyawan, dan manajemen yang ada dalam perusahaan tersebut. Pengelolaan kas juga dapat diartikan efektif jika tujuan dari pengelolaan kas itu sendiri tercapai. Dengan demikian semakin memadai pengendalian intern yang ada dalam perusahaan dan semakin dipatuhinya pengendalian intern tersebut oleh seluruh personel dan manajemen perusahaan, maka semakin efektif pengelolaan kas dan efektivitas arus kas yang dilakukan

oleh pihak manajemen perusahaan.

Lebih jelasnya, berikut ini digambarkan kerangka konseptual penelitian berkaitan dengan kebijakan pengendalian piutang dalam meningkatkan efisiensi arus kas di CV. Ramos Karya:



**Gambar 2.1. Kerangka Konseptual**

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan peneliti pada skripsi ini adalah pendekatan deskriptif. Pendekatan ini bertujuan untuk menganalisis atau menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian dapat berupa orang, lembaga, masyarakat dan yang lainnya yang sebenarnya berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau apa adanya. Penelitian ini membahas pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yaitu kebijakan pengendalian piutang dalam mewujudkan efektivitas arus kas.

#### **B. Tempat Dan Waktu Penelitian**

##### **1. Tempat Penelitian**

Penelitian ini akan dilakukan pada CV. Ramos Karya yang terletak di Jalan Masjid Komplek Taman Kyoto Blok A No 12 Kelurahan Tanjung Rejo Kecamatan Medan Sunggal Medan.

##### **2. Waktu Penelitian**

Penelitian ini dimulai bulan Juni 2018, adapun rancangan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1. Rancangan Waktu Penelitian

No	Uraian Kegiatan	Bulan																
		Agustus			September			Oktober			November							
1	Penulisan Proposal	■	■	■	■	■												
2	Seminar Proposal						■											
3	Perbaikan Proposal							■										
4	Pengumpulan Data								■	■	■							
5	Pengolahan Data									■	■	■						
6	Analisis Data										■	■	■					
7	Penulisan Skripsi											■	■	■	■			
8	Bimbingan Skripsi															■	■	■
9	Ujian Skripsi																	

### C. Definisi Operasional Variabel

#### 1. Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk mempelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono 2012: 61). Pada penelitian ini telah ditentukan 2 variabel, yaitu satu variabel bebas dan satu variabel terikat yaitu: “Kebijakan Pengendalian Piutang Dalam Mewujudkan Efektivitas Arus Kas Pada CV. Ramos Karya”.

Variabel bebas atau variabel independen menurut Sugiyono (2012: 61) adalah, “Merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). Variabel terikat atau dependen merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas”. Variabel terikat pada penelitian ini adalah Efektivitas Arus Kas (Y) yang didapat dari Kebijakan Pengendalian Piutang.

## 2. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel adalah suatu definisi yang diberikan kepada variabel dengan cara memberikan arti atau melakukan spesifikasi kegiatan maupun memberikan suatu operasional yang diperlukan untuk mengukur variabel.

**Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel**

<b>Variabel</b>	<b>Deskripsi</b>	<b>Indikator</b>
Kebijakan Pengendalian Piutang (X)	Kebijakan pengendalian piutang adalah konsep dalam pelaksanaan manajemen untuk memastikan kegiatan penagihan atas penjualan kredit dalam suatu perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah direncanakan.	- Kebijakan kredit - Penagihan - Pengendalian internal
Arus kas (Y)	Arus kas dari penerimaan piutang usaha	- Perputaran Piutang

### D. Jenis Dan Sumber Data

#### a. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data primer, yaitu data asli yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti untuk menjawab masalah penelitiannya secara khusus atau data yang berasal dari perusahaan yang diteliti berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

#### b. Sumber Data

Sumber data yang digunakan peneliti dalam skripsi ini adalah terkait dengan kebijakan pengendalian piutang dalam mewujudkan efektivitas arus kas pada CV. Ramos Karya.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Wawancara**

Secara garis besar ada dua macam wawancara yaitu wawancara tidak terstruktur dan wawancara terstruktur. Dalam penelitian ini menggunakan wawancara tidak terstruktur karena mewawancarai dalam bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden tentang garis besar objek penelitian saja tidak secara lengkap menyeluruh (detail). Komunikasi yang berlangsung dalam bentuk tanya jawab dalam hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik responden merupakan pola media yang melengkapi kata-kata verbal.

### **2. Dokumentasi**

Dokumentasi diperoleh dengan melakukan pencatatan atau mencari data-data mengenai hal-hal atau variabel seperti piutang usaha, arus kas dan data lainnya yang berkaitan dengan penelitian di dalam CV. Ramos Karya.

## **F. Teknik Analisis Data**

Menurut Sugiyono (2013: 88), "Teknik analisis data adalah suatu proses mencari dan menyusun secara sistematis yang diperoleh dari wawancara dan sumber dari lapangan terkait fokus permasalahan". Analisis data dilakukan melalui 3 (tiga) tahap yaitu: data reduksi, penyajian data penarikan kesimpulan.

1. Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Proses ini berlangsung terus menerus

selama penelitian berlangsung. Reduksi data merupakan bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil.

2. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif bisa berupa teks naratif hasil catatan lapangan, matriks, dan grafik atau bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih, sehingga memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya melakukan analisis kembali.
3. Penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara terus-menerus selama berada di lapangan. Dari permulaan pengumpulan data, peneliti kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola, penjelasan-penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proporsi. Kesimpulan-kesimpulan ini ditangani secara longgar, tetap terbuka tetapi kesimpulan sudah disediakan.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Deskripsi Objek Penelitian**

###### **a. Sejarah Singkat Perusahaan**

Perseroan Komanditer CV. Ramos Karya adalah perusahaan yang bergerak dibidang kontraktor Electrical dan Mecanical yang berlokasi di Jl. Mesjid Komplek Taman Kyoto Blok A No. 12 Medan. Usaha kontraktor ini berdiri pada 27 April 1988 dan perusahaan ini di bernama CV. Ramos Karya yang didirikan oleh Ramces Gurning sekaligus sebagai pemilik perusahaan. Pada tahun 1991 Perusahaan CV. Ramos Karya dipindah tangankan kepemilikannya kepada Bapak Raja Gurning sebagai pemilik penuh perusahaan sampai dengan sekarang sebagai pemilik perusahaan dengan membeli seluruh saham perusahaan.

Setelah CV. Ramos Karya berpindah kepemilikannya kepada Bapak Raja Gurning, maka sebagai pimpinan baru membuat peraturan baru dan melanjutkan visi dan misi perusahaan sebelumnya serta menyusun kembali struktur Organisasi perusahaan demi kelancaran operasional perusahaan.

###### **b. Visi Dan Misi Perusahaan**

###### **1) Visi**

Visi adalah pernyataan tentang gambaran keadaan dan karakteristik yang ingin di capai oleh perusahaan dimana yang akan datang. Setiap perusahaan yang berdiri tentunya mempunyai visi dan misi untuk mencapai tujuan perusahaan, begitu juga pada CV. Ramos Karya mempunyai visi perusahaan yaitu menjadikan

CV. Ramos Karya sebagai lembaga penjualan jasa yang tersebar di wilayah Indonesia yang prima dalam pelayanan dan terus menuju tingkat kesehatan perusahaan yang lebih tinggi dalam industri perdagangan barang dan jasa.

## 2) Misi

Misi adalah pernyataan tentang apa yang harus dikerjakan oleh perusahaan dalam usaha mewujudkan visi, dan memberikan garis besar cara pencapaian visi tersebut, perusahaan berusaha meningkatkan kualitas sumber daya manusia agar semakin handal dalam pengabdianya dan mencapai hasil kerja yang optimal yang turut berperan serta dalam mengembangkan lingkungan sekitar jaringan kantor pelayanan dimana berlokasi dan dalam pembangunan nasional melalui bidang usaha pembiayaan yang menjadi usaha pokok perusahaan. Menyediakan pembiayaan konsumen yang didukung oleh tenaga-tenaga yang terampil, ilmu teknologi serta sistem yang efektif dan efisien untuk memberikan pelayanan yang memuaskan dan berkualitas, serta menjaga hubungan baik dan kredibilitas dengan rekan usaha dan nasabah juga mengoptimalkan kinerja perusahaan.

## **2. Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur organisasi berarti penetapan fungsi tugas dan tanggung jawab serta wewenang dari masing-masing karyawan. Oleh karena itu dengan adanya struktur organisasi diharapkan setiap bagian dapat melaksanakan tugasnya masing-masing dengan baik sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Misalnya bagian akuntansi memungkinkan terjadinya kesalahan transaksi sehingga data yang dihasilkan adalah data yang tidak dapat dipercaya kebenarannya.

Organisasi dan manajemen yang baik akan memberikan keseimbangan pada tugas, *system* informasi manajemen kekuasaan, kesatuan perintah, wewenang serta tanggung jawab. Hal ini member efek yang positif pada

perusahaan dimana perusahaan aktivitasnya yang digambarkan dalam struktur organisasi. Oleh karena itu setiap struktur organisasi dibentuk sebaik mungkin oleh pemilik perusahaan dan menempatkan tenaga-tenaga ahli dalam bidangnya masing-masing, secara ringkas struktur organisasi dapat dicantumkan sebagai berikut:

a. Direktur

Direktur sebagai pemimpin tertinggi dalam perusahaan yang berfungsi memimpin keseluruhan aktivitas-aktivitas perusahaan dan mengambil keputusan dalam menetapkan kebijakan dan pengendalian kegiatan perusahaan. Direktur juga dapat menyetujui dan menolak pengangkatan dan pemberhentian setiap bagian dalam penambahan tenaga kerja, meningkatkan motivasi kerja karyawan, mengadakan perencanaan tentang keadaan perusahaan dimasa yang akan datang dan memberikan pengesahan atas pembelian atas alat inventaris perusahaan, serta mengkoordinasikan pelaksanaan tugas setiap bagian dan menerima laporan tertulis dari setiap bagian tersebut.

b. Wakil Direktur

Wakil Direktur sebagai wakil pimpinan dalam perusahaan bertugas mewakili atau membantu direktur dalam hal menyelesaikan pekerjaan secara keseluruhan dan apabila direktur berhalangan maka Wakil direktur akan menggantikan posisi direktur, apabila ada sesuatu hal yang mengharuskan membuat kebijakan yang bisa merugikan perusahaan, maka wakil direktur wajib bermusyawarah terlebih dahulu kepada direktur sebagai pimpinan tertinggi dalam perusahaan.

### c. Bagian Keuangan

Adapun tugas-tugas bagian keuangan adalah sebagai berikut:

- 1) Mengkoordinasi kegiatan penyusunan anggaran tahunan perusahaan sampai saat pengesahan untuk disampaikan kepada direktur.
- 2) Membina serta menyelenggarakan kegiatan akuntansi dan penyesuaian keuangan yang teratur.
- 3) Mengkoordinasi kelancaran semua penerimaan dan pengeluaran kas.
- 4) Menetapkan sumber pendapatan dan pendayaan perusahaan.
- 5) Menyiapkan laporan biaya proyek dan laporan keuangan secara keseluruhan .
- 6) Memberikan pengarahan dan memotivasi karyawan agar bekerja lebih giat guna mencapai tujuan perusahaan.
- 7) Berhak mendelegasikan wewenangnya dan pertanggungjawaban dari bagian administrasi keuangan.

### d. Project Manager

Project manager memiliki tanggungjawab atas segala kegiatan operasional project perusahaandan atas kegiatan operasional project secara langsung, melaksanakan wewenang yang telah didelegasikan oleh atasan demi kepentingan perusahaan.

### e. Koordinator Area

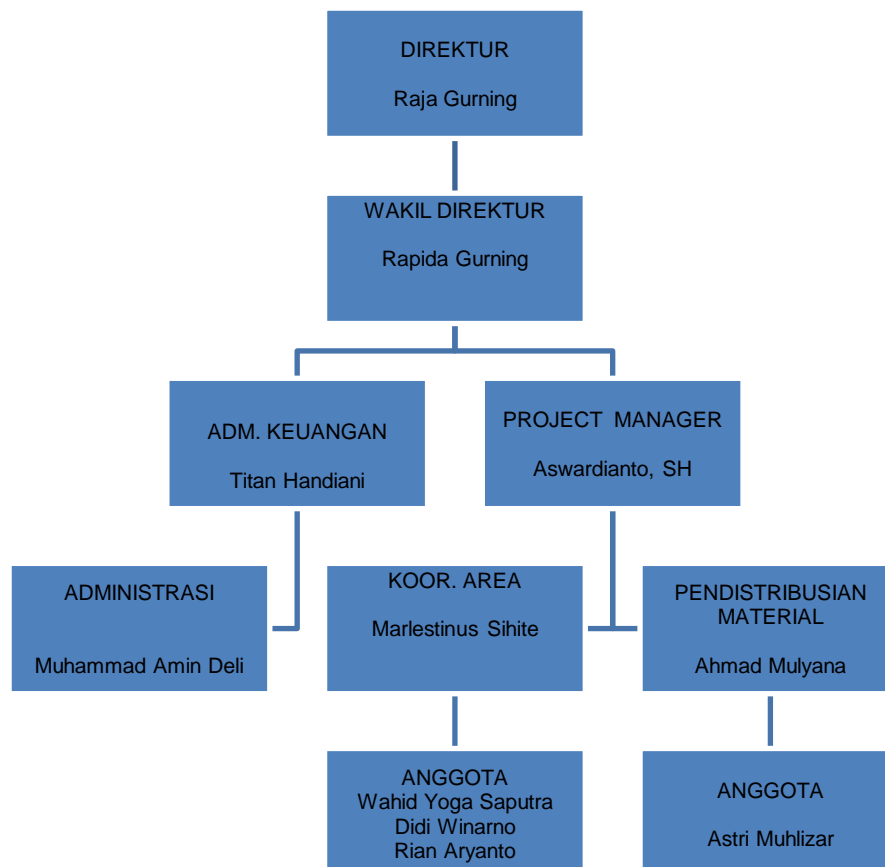
Koordinator Area memiliki tanggungjawab atas segala kegiatan operasional project perusahaan dalam lingkungan area yang dipimpinnya untuk mengkoordinir semua pekerjaan yang dalam masa pekerjaan sampai kelengkapan dokumentasi pekerjaan.

f. Bagian Pendistribusian Material

Bagian Pendistribusian material bertanggungjawab atas segala kegiatan operasi perusahaan diantaranya bertanggungjawab kepada konsumen, memeriksa kembali barang yang akan didistribusikan apakah sesuai dengan yang diharapkan konsumen terhadap barang yang akan didistribusikan, bertanggungjawab terhadap keamanan dan menjaga setiap fisik barang tetap utuh apabila sampai kepada konsumen.

g. Bagian Administrasi

Bagian administrasi bertanggungjawab mengelola seluruh dokumen pekerjaan untuk dilakukan pengajuan invoice kepada konsumen.



**Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Ramos Karya**

### **3. Kebijakan Pengendalian Piutang CV. Ramos Karya**

#### **a. Penjualan Jasa**

Prosedur penjualan jasa dengan kredit yang dilakukan CV. Ramos Karya adalah sebagai berikut:

- 1) Vendor memberikan pekerjaan melalui email atau telepon.
- 2) Team CV. Ramos Karya melakukan survey ke lokasi tower yang akan dilakukan pemasangan kwh dan penyambungan listrik.
- 3) Dibuatkan Rencana Anggaran Biaya untuk semua jasa pemasangan dilokasi.
- 4) Setelah adanya kesepakatan harga sesuai dengan yang tertera di perjanjian dilakukan pembayaran Biaya Penyambungan Baru dan dilaukan pemasangan kwh di lokasi BTS yang akan di sambungkan aliran listrik.
- 5) Setelah pemasangan selesai dilokasi, serta semua dokumen dari Pihak PT. PLN seperti SPJBTL ( surat perjanjian jual beli tenaga listrik), PK (perintah kerja), Berita Acara Segel, SLO (Sertifikat Laik Operasi), Surat PLN, dan dokumen lain yang dibutuhkan dalam penagihan.
- 6) Dibuatkan Invoice, Faktur Pajak, beserta kwitansi sesuai dengan nilai yang tertera di kontrak untuk setiap pekerjaan yang dikerjakan.

#### **b. Pengendalian Piutang**

Pengendalian piutang usaha yang dilakukan oleh CV. Ramos Karya dilakukan sesuai dengan SOP (Standar Operasi Perusahaan), berikut hasil yang didapat dari prosedur yang dijalankan oleh pihak perusahaan yaitu:

##### **1) Kebijakan Penjualan Kredit**

Dalam menghadapi persaingan bisnis dibidang mekanikal elektrikal listrik CV. Ramos Karya membuat kebijakan penjualan jasa dengan sistem kredit yaitu:

- a) Jangka waktu kredit sesuai dengan yang tertera dalam setiap perjanjian dengan pihak vendor dilakukan selama 30 hari kerja setelah semua tagihan seperti invoice dan faktur pajak disubmit ke Pihak vendor.
- b) Jika pihak vendor dalam melunasi hutangnya lebih dari 30 hari kerja akan dikenakan denda administrasi sebesar 5% untuk setiap bulan atas keterlambatan pembayaran.

## 2) Sistem Penagihan

Sistem penagihan yang dilakukan perusahaan sesuai dengan perjanjian antara kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan yaitu:

- a) Termin 40% ditagihkan pada saat PO telah keluar dan adanya pembayaran BPUJL (Biaya Penyambungan dan Uang Jaminan Langgan), dengan melampirkan data invoice, faktur pajak, PO (Purchase Order), Rencana Anggaran Biaya beserta dengan surat persetujuan dari pihak PT. PLN (Persero).
- b) Pelunasan 60% ditagihkan setelah semua pekerjaan pemasangan kwh disetiap BTS tower terpasang beserta lampiran dokumen yang dibutuhkan untuk penagihan 60%. Sebelum melakukan penagihan 60% dilakukan penandatanganan BAST (Berita Acara Serah Terima) dari pihak CV. Ramos Karya kepada Vendor yang memberikan pekerjaan dengan dibubuhkan materai. BAST ini berfungsi sebagai serah terima bahwa pekerjaan dilapangan telah selesai 100% dikerjakan.
- c) Penagihan 100% ditagihkan apabila PO datang terlambat setelah semua pekerjaan selesai dan BAST (Berita Acara Serah Terima) pekerjaan sudah ditanda tangi kedua belah pihak, maka CV. Ramos Karya bisa langsung menagihkan tagihan kepada vendor 100% dari nilai PO.

d) Termin pembayaran atas tagihan CV. Ramos Karya untuk setiap vendor berbeda-beda sesuai dengan kontrak perjanjian yang disepakati oleh kedua belah pihak, tetapi terkadang pembayaran tagihan ada yang tidak sesuai dengan termin jatuh tempo pembayaran.

### 3) Pengendalian Intern

Pengendalian yang dilakukan pihak manajemen untuk melakukan penagihan piutang supaya tidak terjadi piutang yang tak tertagih atau kredit macet, pihak manajemen melakukan prosedur sebagai berikut:

#### a) Pengendalian atas penjualan kredit

Ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan dalam pengendalian piutang usaha CV. Ramos Karya menerapkan 4 faktor pengendalian piutang usaha yaitu sebagai berikut:

- 1) Pemberian Kredit yang dilakukan sesuai dengan kesepakatan antara vendor dengan pihak CV. Ramos Karya yang tertera dalam perjanjian kerjasama.
- 2) Penagihan piutang dengan dibuatkan *invoice* dengan melengkapi semua dokumen-dokumen yang diperlukan pada saat penagihan kemudian menyerahkannya kepada pihak *vendor* dengan membuat transmital penagihan yang akan ditanda tangani oleh pihak *vendor* dan transmital tersebut kita arsip untuk catatan penagihan piutang.
- 3) Dibuatkannya tabel data piutang usaha untuk semua *vendor* supaya proses pengecekan dapat lebih mudah dilakukan.
- 4) Apabila tagihan sudah jatuh tempo pihak *vendor* tidak melakukan pembayaran, bagian keuangan melakukan penagihan dengan cara melakukan email ke pihak *vendor* atas tagihan yang sudah jatuh tempo kemudian mengirimkan surat teguran supaya dilakukan pembayaran.



#### b) Pengendalian Piutang Usaha

Pengendalian dalam penagihan piutang usaha dilakukan perusahaan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Pembuatan kartu piutang oleh bagian keuangan.
- 2) Kartu piutang di arsip oleh bagian keuangan.
- 3) Terdapat nomor urut *Invoice* dan faktur pajak untuk mempermudah pengecekan pembayaran.
- 4) Tidak dibuatkan analisis umur piutang, melihat umur piutang hanya dari kartu piutang dan pembayaran piutang sudah tertera dalam perjanjian kerjasama yaitu 30 (tiga puluh ) hari kerja setelah semua dokumen invoice dimasukkan ke vendor.
- 5) Penelitian pembayaran dilakukan berdasarkan kwitansi tagihan dengan tanggal pembayaran yang dilakukan.
- 6) Tindakan yang dilakukan bagi *vendor* yang terlambat melakukan pembayaran yaitu dengan cara melakukan mengirim surat dengan email, apabila dalam beberapa hari tidak dilakukan pembayaran dilakukan dengan telepon ke bagian *financenya* serta mengirim surat teguran. Apabila masih belum dilakukan pembayaran, kami datang langsung ke perusahaan tersebut dan membuat surat kesepakatan pembayaran yang ditambah dengan denda atas keterlambatan pembayaran tersebut.

#### **4. Pengendalian Piutang Usaha dalam meningkatkan Efektivitas Arus Kas**

Pengendalian piutang yang telah dilakukan perusahaan bertujuan untuk meningkatkan efektivitas arus kas perusahaan, sehingga perusahaan memiliki dana yang cukup dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan dan memiliki dana dalam melakukan pembayaran utang ke supplier. Untuk mengetahui apakah

perusahaan memiliki arus kas yang efektif, maka akan digunakan cash conversion cycle dan penghitungan perputaran arus kas untuk menghitung efektivitas dari arus kas pada CV. Ramos Karya.

**Tabel 4.1 Data Penjualan, Piutang awal tahun dan piutang akhir tahun CV. Ramos Karya tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.**

Tahun	2014	2015	2016	2017	2018
Saldo Piutang Awal Tahun	173,694,230	273,694,230	139,480,409	140,000,000	265,450,000
Penjualan	889,512,851	1,094,100,819	1,345,744,019	1,769,935,000	2,187,516,500
Total Piutang	1,063,207,081	1,367,795,049	1,485,224,428	1,909,935,000	2,452,966,500
Penerimaan Kas	789,512,851	1,228,314,640	1,345,224,428	1,644,485,000	2,126,391,281
Piutang Akhir Tahun	273,694,230	139,480,409	140,000,000	265,450,000	326,575,219

Dari tabel diatas dapat disimpulkan untuk piutang akhir tahun 2014 sebesar Rp. 273.694.230,-, tahun 2015 mengalami penurunan sebesar Rp. 139.480.409,- dan piutang tahun 2016 meningkat menjadi Rp. 140.000.000,-, begitu juga piutang tahun 2017 mengalami peningkatan menjadi Rp. 265.450.000,- dan untuk piutang tahun 2018 sebesar Rp. 326.575.219,-. Semakin berkurang piutang maka akan semakin banyak penerimaan kas yang diterima sehingga akan berpengaruh terhadap efektivitas arus kas perusahaan. Makin cepat perputaran piutang berarti semakin cepat modal kembali. Tingkat perputaran piutang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, sehingga makin tinggi perputaran piutang berarti makin efisien modal yang digunakan. Jumlah hari penjualan dalam piutang memberi tolak ukur mengenai lamanya waktu piutang dagang yang beredar. Semakin besar rasio umur piutang, semakin besar kemungkinan rasio tidak tertagihnya piutang. Selain perputaran piutang yang digunakan sebagai indikator terhadap efisien atau tidaknya piutang, ada indikator lain yang cukup penting yaitu jika waktu rata-rata pengumpulan piutang (*average collection*

periode). Jadi sangatlah penting untuk mempertahankan *net credit sales* atau kredit bersih dalam kurun waktu tertentu terikatnya rata-rata pengumpulan piutang yang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan *turnovernya*. Adalah penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut berarti bahwa cara pengumpulan piutangnya kurang efisien.

Analisis perputaran piutang terhadap efektivitas arus kas dapat di hitung sebagai berikut:

a. Penghitungan Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Piutang rata – rata} &= \frac{\text{Rp } 173.694.230,- + \text{Rp } 273.694.230,-}{2} \\ &= \text{Rp } 223.694.230,- \end{aligned}$$

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Rp } 889.512.851,-}{\text{Rp } 223.694.230} = 3,976 \text{ dibulatkan } 4 \text{ kali}$$

$$\text{DSO /ACP} = \frac{360}{4} = 90 \text{ hari}$$

b. Penghitungan Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Piutang rata – rata} &= \frac{\text{Rp } 273.694.230,- + \text{Rp } 139.480.409,-}{2} \\ &= \text{Rp } 206.587.320,- \end{aligned}$$

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Rp } 1.094.100.819,-}{\text{Rp } 206.587.320} = 5,296 \text{ dibulatkan } 5 \text{ kali}$$

$$\text{DSO /ACP} = \frac{360}{5} = 72 \text{ hari}$$

c. Penghitungan Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Piutang rata – rata} &= \frac{\text{Rp } 139.480.409,- + \text{Rp } 140.000.000,-}{2} \\ &= \text{Rp } 139.740.204,- \end{aligned}$$

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Rp } 1.345.744.019,-}{\text{Rp } 139.740.204} = 9,630 \text{ dibulatkan } 10 \text{ kali}$$

$$\text{DSO /ACP} = \frac{360}{10} = 36 \text{ hari}$$

d. Penghitungan Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{Piutang rata – rata} &= \frac{\text{Rp } 140.000.000,- + \text{Rp } 265.450.000,-}{2} \\ &= \text{Rp } 202.725.000,- \end{aligned}$$

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Rp } 1.769.935.000,-}{\text{Rp } 202.725.000} = 8,730 \text{ dibulatkan } 9 \text{ kali}$$

$$\text{DSO /ACP} = \frac{360}{9} = 40 \text{ hari}$$

e. Penghitungan Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Piutang rata – rata} &= \frac{\text{Rp } 265.450.000,- + \text{Rp } 326.575.219,-}{2} \\ &= \text{Rp } 296.012.610,- \end{aligned}$$

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Rp } 2.187.516.500,-}{\text{Rp } 296.012.610} = 7,389 \text{ dibulatkan } 7 \text{ kali}$$

$$\text{DSO / ACP} = \frac{360}{7} = 51 \text{ hari}$$

Dari data diatas dapat diambil kesimpulan bahwa tahun 2014 tingkat perputaran piutang rasionya sebanyak 4 kali penagihan piutang dan di tahun 2015 rasio peputaran piutang meningkat 5 kali penagihan piutang, tahun 2016 rasio perputaran piutang sebanyak 10 kali lebih besar dari 2 tahun sebelumnya, tahun 2016 tingkat penagihan piutang lebih banyak menyebabkan kas yang diterima tahun tersebut lebih banyak dan mengurangi piutang tak tertagih. Tahun 2017 terjadi penurunan rasio perputaran piutang menjadi 9 kali penagihan piutang, begitu juga tahun 2018 rasio perputaran piutang menurun menjadi 7 kali penagihan piutang.

## **B. Pembahasan**

### **1. Kebijakan Pengendalian Piutang**

#### **a. Pengendalian Piutang**

Hasil yang didapat oleh peneliti atas pengendalian piutang diperusahaan adalah sebagai berikut:

- 1) Pembuatan dan pencatatan kartu piutang sudah dikelola dengan baik, hal ini bukan penyebab piutang lama tertagih dan bukan penyebab besarnya piutang.
- 2) Kartu piutang hanya disimpan oleh bagian keuangan sudah dikelola dengan baik, hal ini bukan salah penyebab piutang lama tertagih dan bukan penyebab besarnya piutang.
- 3) Terdapat nomor urut *Invoice* dan faktur pajak untuk mempermudah pengecekan pembayaran sudah dilakukan dengan baik.

- 4) Tidak dibuatkan analisis umur piutang, melihat umur piutang hanya dari kartu piutang dan pembayaran piutang sudah tertera dalam perjanjian kerjasama yaitu 30 (tiga puluh ) hari kerja setelah semua dokumen *invoice* dimasukkan ke *vendor*. Pengecekan ini sudah dilakukan dengan baik dan tidak berpengaruh terhadap piutang lama ditagih serta tidak menjadi penyebab besarnya nilai piutang.
- 5) Penelitian pembayaran dilakukan berdasarkan kwitansi tagihan dengan tanggal pembayaran yang dilakukan. Pengecekan terhadap nomor *invoice* dan tanggal pembayaran sudah dilakukan sesuai prosedur yang ada.
- 6) Tindakan yang dilakukan bagi *vendor* yang terlambat melakukan pembayaran yaitu dengan cara melakukan mengirim surat dengan email, apabila dalam beberapa hari tidak dilakukan pembayaran dilakukan dengan telepon ke bagian *financenya* serta mengirim surat teguran. Apabila masih belum dilakukan pembayaran, kami datang langsung ke perusahaan tersebut dan membuat surat kesepakatan pembayaran yang ditambah dengan denda atas keterlambatan pembayaran tersebut. Pengendalian terhadap adanya keterlambatan sudah dilakukan perusahaan dengan baik.

b. Kebijakan penagihan

Perusahaan melakukan prosedur yang meliputi waktu dan cara-cara penagihan agar pelanggan membayar tepat waktu. Perusahaan akan melakukan langkah-langkah penagihan sebagai berikut:

- 1) Menegur via telepon kepada pelanggan yang belum membayar pada satu hari setelah batas akhir penagihan.
- 2) Menegur via surat kepada pelanggan yang belum membayar sesudah tujuh hari dari batas akhir penagihan.

- 3) Menyerahkan tugas penagihan kepada penagih utang (*debt collector*) dari luar perusahaan bagi perusahaan yang belum membayar pada satu bulan setelah batas akhir penagihan.

## 2. Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas

Penjualan yang dilakukan di perusahaan secara kredit secara otomatis akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang di perusahaan, naik turunnya suatu perputaran piutang dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik faktor intern maupun faktor ektern. Rasio Perputaran Piutang merupakan rasio efisiensi dan perhitungan ratio yang mengukur berapa banyak suatu perusahaan dapat mengubah piutangnya menjadi kas selama suatu periode tertentu. Keefektifitasan arus kas perusahaan ditentukan dari cepat atau lambatnya penerimaan kas dari pembayaran piutang.

**Tabel 4.2 Penghitungan Piutang rata-rata, perputaran piutang dan DSO (*Days Sales Outstanding*) CV. Ramos Karya tahun 2014 – 2018**

Tahun	Piutang Usaha	Piutang Rata-rata	Perputaran Piutang	DSO/ACP
2014	889,512,851	223,694,230	4 kali	90 hari
2015	1,094,100,819	206,587,320	5 kali	72 hari
2016	1,345,744,019	139,740,204	10 kali	36 hari
2017	1,769,935,000	202,725,000	9 kali	40 hari
2018	2,187,516,500	296,012,610	7 kali	51 hari

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa tahun 2014 total piutang usaha selama 1 tahun sebesar Rp. 889.512.851,- dapat ditagih sebanyak 4 kali dengan lamanya 90 hari penagihan ini berarti kas yang diterima belum bisa diputar untuk dijadikan modal usaha dan efektivitas arus kas belum berjalan dengan baik, tahun 2015 piutang usaha sebesar Rp. 1.094.100.819,- mengalami peningkatan penagihan sebanyak 5 kali dengan penagihan 72 hari berarti kas yang diterima belum bisa memenuhi efektivitas arus kas operasional, tahun 2016 piutang usaha sebesar Rp. 1.345.744.019,- dapat ditagih perusahaan sebanyak 10

kali meningkat dibandingkan tahun sebelumnya dengan waktu 36 hari, ini membuat penerimaan kas lebih banyak sehingga arus kas bisa diputar lagi menjadi modal, tetapi pada tahun 2017 piutang usaha sebesar Rp. 1.769.935.000,- mengalami penurunan penagihan sebanyak 9 kali dengan waktu penagihan meningkat sebanyak 40 hari dimana penerimaan kas baik dan efektivitas arus kas baik dan tahun 2018 piutang sebesar Rp. 2.187.516.500,- menurun dari tahun 2017 sebanyak 7 kali dengan waktu penagihan sebanyak 51 hari, ini membuat penerimaan kas menurun karena lamanya penagihan yang mengakibatkan penerimaan kas juga lama tetapi arus kas operasional masih baik. Dari analisis tingkat perputaran piutang terhadap piutang usaha di perusahaan ditemukan bahwa tingkat Perputaran piutang usaha sudah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang di lakukan oleh perusahaan. Walaupun dari tahun ke tahun adanya fluktuasi (naik turun), Pihak manajemen harus terus melakukan pengendalian terhadap piutang usaha supaya arus kas operasional dan penerimaan kas berjalan dengan baik.

Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*) bagi perusahaan sangatlah penting untuk diketahui karena makin tinggi perputaran piutang, maka piutang yang dapat ditagih oleh perusahaan makin banyak. Sehingga akan memperkecil adanya piutang yang tidak tertagih dan memperlancar arus kas. Dengan adanya Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*) maka akan dapat diketahui bagaimana kinerja bagian marketing dalam mencari pelanggan yang potensial membeli akan tetapi juga potensial membayar piutangnya.

Penjualan kredit yang dilakukan oleh CV. Ramos Karya didasarkan oleh kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kebijakan yang sangat diperhatikan yaitu analisis terhadap kriteria-kriteria yang harus dipenuhi oleh



pelanggan sebelum memulai transaksi pembelian secara kredit CV. Ramos Karya dalam menerapkan kebijakan yang dimiliki sudah berjalan cukup baik, karena kebijakan tersebut secara umum berkaitan dengan perolehan informasi-informasi pelanggan meliputi kemampuan pelanggan dalam melakukan proses pembayaran atas transaksi penjualan yang dilakukan secara kredit. Disatu sisi, perusahaan telah mampu menjalin hubungan kerjasama yang baik dan cukup lama dengan beberapa pelanggan, tetapi disisi lain ternyata pelanggan kurang bersikap professional dalam membayar hutangnya sehingga hal ini akan berdampak pada perolehan piutang yang dapat ditagih dan berdampak pada keadaan arus kas perusahaan. Pada saat perusahaan mampu membuat para pelanggan membayar hutangnya sesuai jatuh tempo, maka perusahaan akan memiliki keadaan arus kas yang baik.

Berdasarkan perhitungan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi (naik-turun). Tahun 2014 DSO (*Days Sales Outstanding*) sebanyak 90 hari dengan penerimaan kas belum sesuai SOP perusahaan dan efektivitas arus kas belum berjalan dengan baik, tahun 2015 DSO (*Days Sales Outstanding*) menurun dari tahun 2014 sebanyak 72 hari yaitu penerimaan kas masih belum memenuhi SOP perusahaan dan efektivitas arus kas belum berjalan baik, tahun 2016 DSO (*Days Sales Outstanding*) menurun menjadi 36 hari dengan penerimaan kas dan efektivitas arus kas berjalan dengan baik sehingga kas bisa diputar menjadi modal, tahun 2017 DSO (*Days Sales Outstanding*) naik dari tahun 2016 menjadi 40 hari dimana penerimaan kas menurun dari tahun sebelumnya tetapi masih bisa digunakan untuk efektivitas arus kas operasional dan kas bisa diputar menjadi modal, dan tahun 2018 DSO (*Days Sales Outstanding*) meningkat dari tahun 2017

menjadi 51 hari penagihan walaupun penagihannya berkurang tetapi efektivitas arus kas masih baik dan penerimaan kas masih bisa diputar menjadi modal. Semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, karena semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian dan pembahasan pada penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan analisis terhadap sistem manajemen piutang di perusahaan CV. Ramos Karya dapat disimpulkan bahwa kebijakan pengendalian piutang di perusahaan dilakukan dengan adanya kebijakan penjualan kredit, sistem penagihan, adanya denda apabila terdapat vendor yang terlambat membayar dan kebijakan penagihan dilakukan perusahaan dengan cara penagihan via telepon, via surat dan apabila belum ada tanggapan dari vendor pihak *debt collector* yang melakukan penagihan.
2. Pengendalian piutang yang dilakukan oleh CV. Ramos Karya sudah berjalan efektif terhadap perolehan kas perusahaan. Hal ini dibuktikan dari hasil analisis penghitungan piutang rata-rata, penghitungan perputaran piutang dan arus kas operasional yang baik dan memiliki arti bahwa jumlah piutang yang dimiliki sudah cukup untuk di konversi menjadi kas. Walaupun pada tahun 2014 – 2015 belum memenuhi SOP (Standar Operasional Perusahaan) tetapi penerimaan kas masih bisa digunakan untuk efektivitas arus kas, pada tahun 2016 – 2018 perputaran piutang sudah pada standar yang ditetapkan perusahaan.

## **B. SARAN**

Berdasarkan kesimpulan diatas penulis memberi saran sebagai berikut:

1. CV. Ramos Karya sebaiknya melakukan perekrutan karyawan untuk menutupi kekurangan karyawan pada divisi *financial & accounting* yang kemudian diharapkan adanya peningkatan kinerja yang baik terutama dalam melakukan penagihan supaya tidak terjadi piutang yang menumpuk.
2. CV. Ramos Karya perlu memperbaiki kebijakan kredit yang dimiliki agar sistem penjualan kredit dan pengelolaan piutang dapat terlaksana lebih baik lagi serta melakukan pengambilan keputusan secara tepat ketika piutang sudah mulai terhambat.
3. Pihak manajemen harus lebih meningkatkan pengendalian intern supaya perputaran piutang stabil sehingga lebih cepat pembayaran dan arus kas perusahaan berjalan dengan baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Chrisna, H. (2019). Analisis Kesiapan Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis Unpab Dalam Konvergensi IFRS (*International Financial Reporting Standard*). *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 7(2), 1-11.
- Dwilita, H. (2019). Perbandingan Kinerja Perbankan Indonesia Studi Pada Bank Umum Konvensional Dan Bank Umum Syariah Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2008-2017. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 10(1), 145-162.
- Fadly, Y. (2015). Kondisi dan Kritik Sosial pada Masa Rezim Orde Baru dalam Puisi-Puisi WS Rendra.
- Hery, S.E., M.Si., RSA., CRP. 2015. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Indrajit Wicaksana. 2011. Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada PT. Z. Bogor: Skripsi Institut Pertanian Bogor.
- Keown, A.J. 2010. *Manajemen Keuangan*. Jakarta : PT Indeks.
- Maisyarah, R., & Sofyardi, M. (2018, January). *The Effect of Rice Subsidy on The Expenditure of Public Family Consumption And Welfare of Poor Households. In 1st Economics and Business International Conference 2017 (EBIC 2017)*. Atlantis Press.
- Mulyadi. 2010. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nasution, A. P. (2018). Pengaruh *Independence In Fact & Independence In Appearance* Dalam Mempertahankan Sikap Independensi Pada Internal Auditor Badan Pengawas Keuangan Dan Pembangunan (BPKP) Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(1), 154-164.
- Nasution, A. P. (2019). Dampak Pengetahuan Pajak Dan Kualitas Pelayanan Petugas Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi (STUDI KASUS: KPP PRATAMA BINJAI). *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 7(2), 207-224.
- Nasution, D. A. D. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Pengguna Sistem Informasi Manajemen Daerah-Keuangan Pemerintah Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 10(1), 101-114.
- Nasution, N. A. (2019). Tata cara pelaporan pajak terhutang surat pemberitahuan masa terhadap pajak pertambahan nilai pada Cv. Bina rekayasa. *Jurnal Perpajakan*, 1(1), 37-53.
- Panggabean, F. Y. (2019). Kinerja Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten Dan Kota Di Sumatera Utara Berdasarkan Opini Audit. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis: Jurnal Program studi Akuntansi*, 5(2), 151-159.
- PSAK No. 2. 2009. *Laporan Arus Kas*. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan
- PSAK No. 9. 2012. *Penyajian Aktiva Lancar dan kewajiban Jangka Pendek*. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan
- Rahman Raden. 2014. *Pengaruh Pengelolaan Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada PT. Columbia Cabang Gorontalo*. Gorontalo: Skripsi Universitas Negeri Gorontalo.
- Rizkina, M. (2019). Pengaruh Efektivitas Pemungutan Bea Perolehan Hak Atas Tanah Dan Bangunan (BPHTB) Terhadap Pendapatan Asli Daerah Dengan

- Jumlah Penduduk Sebagai Variabel Moderating. JURNAL PERPAJAKAN, 1(1), 80-94.
- Sari, P. B., & Dwilita, H. (2018). Prospek Financial Technology (*Fintech*) Di Sumatera Utara Dilihat Dari Sisi Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan Dan Kemiskinan. *Kajian Akuntansi*, 19(1), 09-18.
- Setiawan, A., Rini, E. S., Sadalia, I., & Daulay, M. T. (2019). 3. Analysis of Murabahah Financing Marketing Strategy at PT BPRS Amanah Insan Cita, Medan, North Sumatra, Indonesia. *International Journal of Science and Business*, 64-73.
- Setyaningsih Sri Utami. 2013. *Pengendalian Piutang Terhadap Tingkat Kebutuhan Modal Kerja Serta Dampaknya Terhadap Tingkat Profitabilitas*. Surakarta: Skripsi Universitas Slamet Riyadi.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V Wiratna. 2015. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Sunyoto, Danang. 2013. *Metodologi Penelitian Indonesia*. Jakarta: PT. Refika Aditama.
- Syakur, Ahmad Syafi'i. 2009. *Intermediate Accounting dalam Perspektif Lebih Luas*. Jakarta: Publisher.
- Vanesa, Y. Y., Matondang, R., Sadalia, I., & Daulay, M. T. (2019). 11. The Influence Of Organizational Culture, Work Environment And Work Motivation On Employee Discipline In PT Jasa Marga (Persero) TBK, Medan Branch, North Sumatra, Indonesia. *American International Journal of Business Management (AIJBM)*, 37-45.
- Wakhyuni, E., Setiawan, A., Adnalin, A., Sari, D. S., Pane, D. N., Lestario, F., et al. (2018). ROLE OF FOREIGN CULTURE AND COMMUNITY IN PRESERVING CULTURAL RESILIENCE. *International Journal of Civil Engineering and Technology (IJCIET)*, 508-516.
- Yunus, R. N. (2018). Analisis Pengaruh Bahasa Merek Terhadap Keputusan Pembelian Pada Mahasiswa Universitas Pembangunan Panca Budi Jurusan Akuntansi. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 9(1), 13-20.
- [https://perpustakaan.uhn.ac.id/adminarea/dataskripsi/Karya\\_Ilmiyah\\_Akuntansi\\_Piutang\\_Usaha.pdf](https://perpustakaan.uhn.ac.id/adminarea/dataskripsi/Karya_Ilmiyah_Akuntansi_Piutang_Usaha.pdf)