

**ANALISA MANAJEMEN PIUTANG PADA
UD. SUMBER TIRTA GLOBAL SURABAYA**

SKRIPSI



Disusun oleh :

Nama : Yulianti

Nim : 01212010

PRO PATRIA

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NAROTAMA

Jl. Arief Rahman Hakim No. 51 Surabaya

Phone : 031-5946404-5995578, Fax 031-5931213

www.narotama.ac.id

2016

ABSTRAK

ANALISA MANAJEMEN PIUTANG PADA UD. SUMBER TIRTA GLOBAL SURABAYA

Oleh :

Yulianti

Dosen Pembimbing :

Dr. Reswanda, S.Pi., MM

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan dan implementasi perusahaan dalam melakukan manajemen piutang serta untuk mengetahui upaya apa saja yang dibutuhkan dalam meningkatkan kualitas manajemen piutang perusahaan. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif. Peneliti menguraikan kondisi perusahaan saat ini dalam melakukan manajemen piutang dan menghitung perputaran piutang perusahaan tahun 2015. Hasil penelitian ini adalah berdasarkan hasil wawancara dan perhitungan perputaran piutang menunjukkan bahwa rata-rata pelanggan di wilayah Bali, Jawa Timur, Jawa Tengah, Kalimantan dan Sulawesi melakukan pembayaran melebihi batas jatuh tempo. Hal ini disebabkan kinerja penagihan perusahaan kurang terfokus. Kesimpulan penelitian ini adalah penumpukan piutang yang terjadi akibat perencanaan manajemen piutang perusahaan yang lemah. Adanya kelemahan tersebut menyebabkan implementasi manajemen piutang perusahaan berjalan kurang optimal. Maka dari itu, sangat penting bagi perusahaan dalam melakukan evaluasi secara menyeluruh untuk meningkatkan kualitas manajemen piutang perusahaan.

Kata kunci : *Perencanaan, Implementasi, Manajemen Piutang*

PRO PATRIA

SURABAYA

ABSTRACT

ANALYSIS OF THE RECEIVABLE MANAGEMENT TO UD. SUMBER TIRTA GLOBAL SURABAYA

by :

Yulianti

Supervisor :

Dr. Reswanda, S.Pi., MM

Department of Management, Faculty of Economic, Narotama University Surabaya

The purpose of this research to know about the planning and implementation of company to manage the receivable and to know about the efforts for improve the quality of company receivable management. The Research Method use the analysis of quantitativ descriptive. This researcher describe about companies condition to manage the receivable now and to count the receivable management-over for 2015. The result, according to count receivable-over indicate that the average of customer in Bali, East Java, Middle Java, Borneo, dan Celebes pay exceed due date. It's cused by the collecting agency out of focus. The research conclusion is the receivable storage because the planning of company receivable management very weak. There are weak cause the implementation of company receivable management not too effective. Therefore, very important for company to do the system evaluation for improve the quality of company receivable management.

Keyword : Planning, Implementation, Receivable Management.

PRO PATRIA

SURABAYA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
KATA PENGANTAR	vi
HALAMAN ABSTRAK.....	viii
HALAMAN ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1.....	Latar
Belakang	1
1.2.....	Peru
musan Masalah	4
1.3.....	Tujua
n Penelitian	4
1.4.....	Manf
aat Penelitian.....	4
1.5.....	Batas
an Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1.....	Penel
tian Terdahulu	6
2.2. Rerangka Teori	9
2.2.1.....	Peng
ertian Analisa	9

2.2.2.....	Peng	
ertian Manajemen		9
2.2.3.....	Lapo	
ran Keuangan		10
2.2.4.....	Peng	
ertian Piutang		11
2.2.5.....	Klasi	
fikasi Piutang		12
2.2.6.....	Pene	
ntuan Besarnya Piutang		13
2.2.7.....	Perpu	
taran Piutang		15
2.2.8.....	Penil	
aian Resiko Piutang		19
2.2.9.....	Piuta	
ng Tak Tertagih.....		20
2.2.10. Pengertian Manajemen Piutang.....		21
2.3.....	Kera	
ngka Pikir Penelitian.....		26

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1.....	Pend	
ekatan Penelitian.....		28
3.2.....	Unit	
Analisa		30
3.3.....	Jenis	
Data, Sumber Data, dan Teknik Pengumpulan Data.....		30
3.3.1.....	Jenis	
a Data		30
3.3.2.....	Sumb	
er Data		31
3.3.3.....	Tekni	
k Pengumpulan Data		32

3.4.....	Teknik	
Analisa Data		33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
4.1.....	Deskripsi	
Operasional.....		35
4.1.1.....	Sejarah	
Singkat Perusahaan.....		35
4.1.2.....	Struktur	
Organisasi		36
4.1.3.....	Uraian	
Tugas		36
4.1.4.....	Aktivitas	
Perusahaan		39
4.2.....	Deskripsi	
Hasil Penelitian.....		42
4.2.1. Hasil Wawancara Mengenai Perencanaan.....		42
4.2.2. Efek Kebijakan Kredit		45
4.2.3. Hasil Wawancara Mengenai Implementasi		45
4.2.4. Perhitungan Perputaran Piutang		46
4.2.5. Hasil Kuesioner Pelanggan.....		47
4.3.....	Pembahasan	
Hasil Penelitian.....		48
4.3.1.....	Perencanaan	
dan Implementasi Manajemen Piutang		48
4.3.2.....	Upaya	
Meningkatkan Kualitas Manajemen Piutang		54
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
5.1.....	Kesimpulan	
.....		58
5.2.....	Saran	
5.2.1.....		60

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	6
Tabel 4.1. Standart Kriteria Pembayaran UD. Sumber Tirta Global Surabaya	41
Tabel 4.2. Hasil Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya.....	48
Tabel 4.3. Perputaran Piutang UD. Sumber Tirta Global Surabaya	51
Tabel 4.4. Tingkat Kelancaran Pembayaran Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya	52



DAFTAR GAMBAR

<i>Halaman</i>	Gambar
Gambar 2.1. The Process of Management	10
Gambar 2.2. Faktor-faktor yang Menentukan Besarnya Piutang	15
Gambar 2.3. Skema Perputaran Piutang	16
Gambar 2.4. Perhitungan Perputaran Piutang	17
Gambar 2.5. Perhitungan Perputaran Piutang Dalam Hari	18
Gambar 2.6. Perhitungan Rasio Tunggakan	18
Gambar 2.7. Perhitungan Rasio Penagihan	18
Gambar 2.8. Skema Kerangka Pikir Penelitian UD. Sumber Tirta Global Surabaya.....	27
Gambar 4.1. Struktur Organisasi UD. Sumber Tirta Global Surabaya.....	36
Gambar 4.2. Flow Chart Aktivitas Penjualan UD. Sumber Tirta Global Surabaya.....	40
Gambar 4.3. Flow Chart Aktivitas Penjualan Menjadi Piutang dan Penagihan UD. Sumber Tirta Global Surabaya	41

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Berita Acara Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2 Surat Izin Penelitian
- Lampiran 3 Laporan Penjualan Kredit UD. Sumber Tirta Global Surabaya
Tahun 2015
- Lampiran 4 Laporan Piutang ud. Sumber Tirta Global Surabaya Tahun 2015
- Lampiran 5 Wawancara Perencanaan Manajemen Piutang
UD. Sumber Tirta Global Surabaya
- Lampiran 6 Wawancara Manajemen Piutang UD. Sumber Tirta Global
Surabaya
- Lampiran 7 Wawancara Manajemen Piutang UD. Sumber Tirta Global
Surabaya
- Lampiran 8 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya
Area Bali Toko “A”
- Lampiran 9 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya
Area Bali Toko “B”
- Lampiran 10 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya
Area Bali Toko “C”
- Lampiran 11 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya
Area Jawa Timur Toko “A”
- Lampiran 12 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Jawa Timur Toko “B”

Lampiran 13 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Jawa Timur Toko “C”

Lampiran 14 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Jawa Tengah Toko “A”

Lampiran 15 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Jawa Tengah Toko “B”

Lampiran 16 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Jawa Tengah Toko “C”

Lampiran 17 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Kalimantan Toko “A”

Lampiran 18 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Kalimantan Toko “B”

Lampiran 19 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Kalimantan Toko “C”

Lampiran 20 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Sulawesi Toko “A”

Lampiran 21 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Sulawesi Toko “B”

Lampiran 22 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Sulawesi Toko “C”

Lampiran 23 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Sumatera Toko “A”

Lampiran 24 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Sumatera Toko “B”

Lampiran 25 Kuesioner Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Area Sumatera Toko “C”

Lampiran 26 FakturPenjualan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Lampiran 27 Bukti Pengumpulan Faktur Penjualan

UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Lampiran 28 Data Pelanggan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

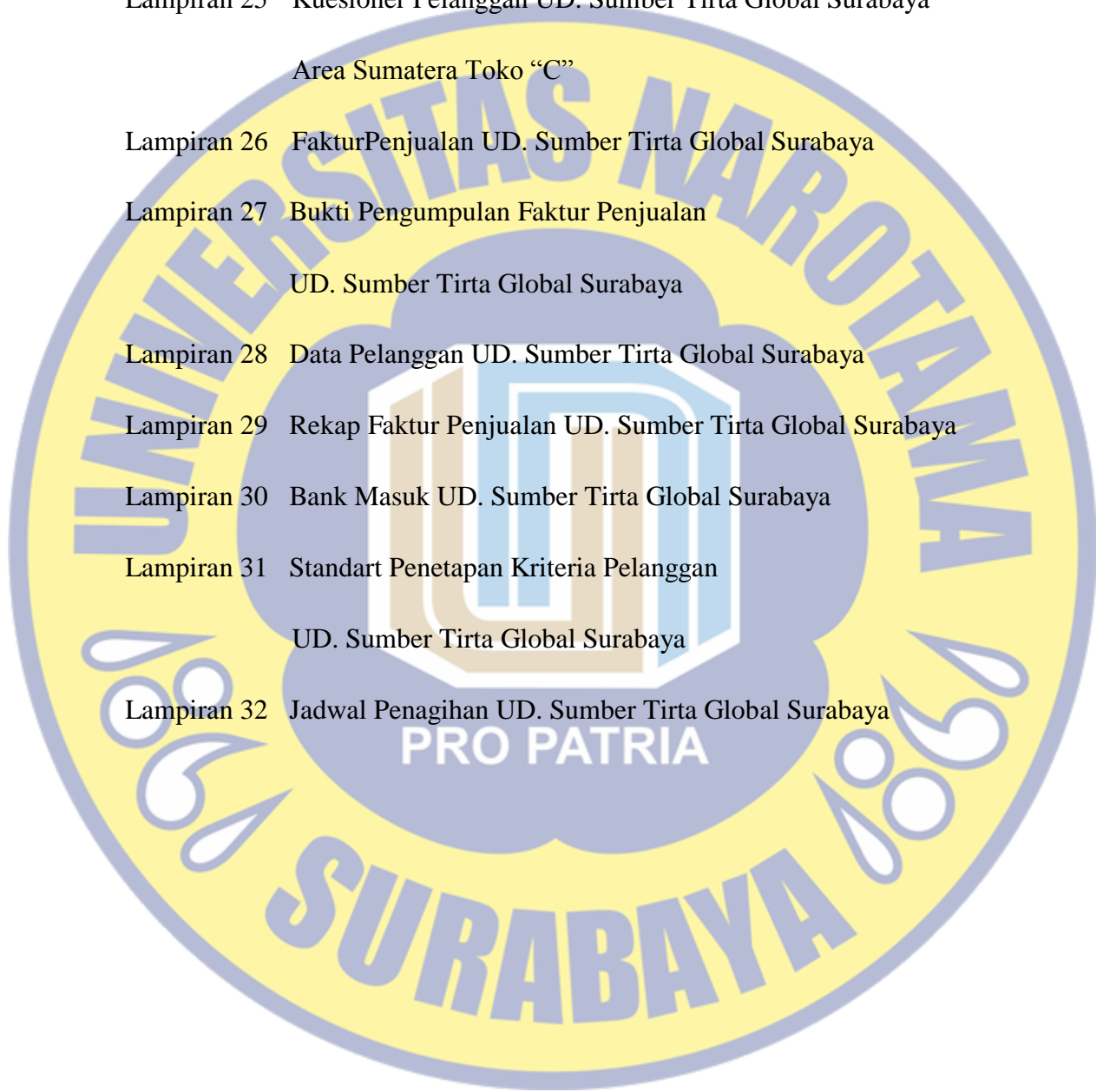
Lampiran 29 Rekap Faktur Penjualan UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Lampiran 30 Bank Masuk UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Lampiran 31 Standart Penetapan Kriteria Pelanggan

UD. Sumber Tirta Global Surabaya

Lampiran 32 Jadwal Penagihan UD. Sumber Tirta Global Surabaya



BAB V

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilaksanakan dan dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa implementasi manajemen piutang UD. Sumber Tirta Global Surabaya sudah dilakukan sesuai dengan perencanaan manajemen piutang yang telah ditetapkan, seperti : pemberian kredit kepada pelanggan baru sudah sesuai dengan perencanaan, penagihan yang dilakukan berdasarkan jadwal yang telah ditetapkan dan ada yang dibawakan sales namun masih belum bekerja secara optimal. Hal ini disebabkan oleh perencanaan manajemen piutang perusahaan yang masih lemah. Adapun kelemahannya sebagai berikut:

1. Perencanaan manajemen piutang dalam hal pemberian jatuh tempo untuk wilayah Sulawesi berdasarkan realisasinya belum sesuai. Hal ini dikarenakan batas jatuh tempo yang diberikan untuk wilayah Sulawesi terlalu pendek yaitu 31 hari sehingga merasa tidak cukup. Hal ini disebabkan Sulawesi terletak di luar pulau Jawa dan untuk pengiriman barang membutuhkan waktu 1 sampai 2 minggu hingga sampai barang diterima pelanggan.
2. Perencanaan manajemen piutang dalam kebijakan penagihan belum efektif. Hal ini disebabkan perekapan dan penagihan dilakukan oleh orang yang sama sehingga pekerjaan admin piutang tidak terfokus dan dapat

menyebabkan penagihan dilakukan melebihi batas jatuh tempo. Hal ini didukung oleh perhitungan perputaran piutang yang menyatakan bahwa rata-rata wilayah Bali, Jawa Timur, Jawa Tengah, Kalimantan, Sulawesi melakukan pembayaran melebihi batas jatuh tempo. Selain itu, tidak adanya pengendalian bagi pelanggan lama dalam melakukan pembayaran melalui sales. Pekerjaan sales jadi tidak terfokus karena melakukan penagihan dan penawaran barang.

3. Tidak adanya sanksi atau tindakan lebih lanjut bagi para pelanggan yang melakukan pembayaran melebihi dari batas waktu yang telah ditentukan (kategori tidak lancar) dan macet.

Implementasi manajemen piutang dapat bekerja secara optimal apabila pimpinan perusahaan telah melakukan evaluasi perencanaan manajemen piutang. Evaluasi bertujuan agar kinerja karyawan seperti sales dan admin piutang jadi terfokus sehingga penjualan meningkat dan proses pembayaran piutang menjadi tepat waktu.



5.2 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, maka peneliti dapat memberikan beberapa saran untuk meningkatkan kualitas manajemen piutang pada bagian perencanaan dan implementasi di UD. Sumber Tirta Global Surabaya, sebagai berikut :

1. Syarat Pengajuan Kredit

Bagi pelanggan baru jika ingin mengajukan pembayaran kredit yang sebelumnya dapat dilakukan di transaksi ke 4 sekarang menjadi transaksi ke 7. Pemberian pembayaran kredit dilakukan setelah melakukan 6 kali pembayaran cash dengan peraturan barang akan dikirim setelah pelanggan melakukan pembayaran nota tersebut. Pelanggan baru wilayah luar pulau diberi kesempatan untuk melakukan pembelian barang 2 bulan sekali dan untuk wilayah pulau Jawa diberi kesempatan pembelian 1 bulan sekali. Hal ini bertujuan untuk membangun kepercayaan antara kedua belah pihak dan perusahaan mampu melihat seberapa besar kemampuan keuangan pelanggan tersebut.

2. Batas Jatuh Tempo

Khusus pelanggan wilayah Sulawesi seharusnya diberi jangka waktu pembayaran sama dengan wilayah luar pulau lainnya yaitu 45 hari karena pada kenyataannya tidak semua pelanggan melakukan pembayaran pada tempo 31 hari. Hal ini disebabkan proses perjalanan pengiriman barang sampai ketangan pelanggan bisa memakan waktu 1 sampai 2 minggu.

3. Perekapan Nota dan Kebijakan Penagihan

Melakukan penambahan karyawan pada bagian admin piutang sebanyak satu orang sehingga kinerja perusahaan dalam penagihan dapat bekerja secara optimal. Adanya dua orang dalam penagihan dapat dilakukan pembagian tugas sebagai berikut :

- 1) Satu orang fokus bertugas melakukan perekapan dan satu orang fokus bertugas melakukan penagihan, atau
- 2) Masing-masing admin piutang sama-sama melakukan perekapan nota dan penagihan dengan cara melakukan pembagian wilayah.

Adanya perubahan tersebut diharapkan mampu membuat kinerja penagihan perusahaan menjadi optimal. Selain itu, admin piutang melakukan penagihan dengan cara memberikan informasi tagihan pada pelanggan 5 hari sebelum tanggal jatuh tempo, hal ini dilakukan agar pembayaran dapat tepat waktu dan mengingatkan kembali apabila belum ada pembayaran untuk nota yang telah jatuh tempo. Mengingatkan pelanggan yang belum melakukan pembayaran sangat penting dilakukan untuk meminimalkan pembayaran macet.

4. Menambahkan fasilitas daftar nota jatuh tempo pada program perusahaan.
5. Menetapkan kebijakan pemberian sanksi berupa denda apabila pelanggan melakukan pembayaran lebih dari 2 minggu setelah batas jatuh tempo yang telah ditetapkan sebagai efek jera, misalnya 50.000/minggu. Hal ini juga bertujuan untuk mengendalikan pelanggan lama yang selalu melakukan pembayaran kepada sales.
6. Menetapkan sanksi yang tegas bagi pelanggan yang tidak mampu dalam membayar utang, misalnya dengan pengembalian semua barang dengan

catatan barang dalam kondisi baik dan jika tidak mencapai mufakat antara kedua belah pihak maka utang dagang akan dibawa ke jalur hukum.



DAFTAR PUSTAKA

- [Afifa.Nur.Natalia. 2015. Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Pada PT. Gama Intisamudera. Surabaya : Universitas Narotama](#)
- [Arikunto.S. 2014. *Prosedur Penelitian \(Suatu Pendekatan Praktik\)*. Jakarta. PT Rineka Cipta](#)
- Dini Rosari. 2006. *Analisis Manajemen Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (PERSERO) Medan*. Tersedia pada <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/11082/1/030521021.pdf> (diakses pada tanggal 09 April 2016 pukul 20.05 WIB)
- Fakultas Ilmu Komputer, UI. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Tersedia pada <http://bahasa.cs.ui.ac.id/kbbi/kbbi.php?keyword=analisis&varbidang=all&vardialek=all&varragam=all&varkelas=all&submit=tabel> (diakses tanggal 30 April 2016 pukul 21.41 WIB)
- Husin.M dan Effendi.R. 2013. *Evaluasi Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Bukit Ringgit Sejahtera Palembang*. Tersedia pada <http://eprints.mdp.ac.id/1112/1/46JURNAL.PDF.pdf> (diakses pada tanggal 09 April 2016 pukul 21.07 WIB)
- Junaidi dan Cherrya. 2012. *Audit Ketaatan Prosedur Pengelolaan Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. Calmic Indonesia Cabang Palembang*. Tersedia pada <http://eprints.mdp.ac.id/689/1/JURNAL.2009210009.JUNAIDI.pdf> (diakses tanggal 28 April 2016 pukul 22.30 WIB)
- [Kadarman.M.A.dkk. 2001. *Pengantar Ilmu Manajemen \(Buku Panduan Mahasiswa\)*. Jakarta. PT Prenhalindo.](#)
- Kamulyan. Lintang. 2015. *Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Platindo Surabaya*. Surabaya : Universitas Narotama
- Karamoy.V dan Nangoi B.G. 2014. *Analisis Piutang pada PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Manado*. Tersedia pada [http://download.portalgaruda.org/article.php?article=163842&val=5800&title=Analisis Piutang pada PT. SUCOFINDO \(Persero\) Cabang Manado](http://download.portalgaruda.org/article.php?article=163842&val=5800&title=Analisis%20Piutang%20pada%20PT.%20SUCOFINDO%20(Persero)%20Cabang%20Manado) (diakses pada tanggal 09 April 2016 pukul 19.35 WIB)
- [Manullang.M. 2005. *Dasar-dasar Manajemen*. Yogyakarta. Gadjah Mada University Press.](#)
- Margaretha.F. 2014. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta. PT Dian Rakyat.

- Martono dan Harjito.A.D. 2001. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta. Ekonisia.
- Munawir.S. 2014. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta. Liberty Yogyakarta.
- Nurjannah. 2012. *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT. Adira Finance Makassar*. Tersedia pada <https://core.ac.uk/download/files/644/25487166.pdf> (diakses pada tanggal 09 April 2016 pukul 19.47 WIB)
- Riyanto.B. 2010. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan edisi keempat*. Yogyakarta. BPFE
- Sudana.M.I. 2009. *Manajemen Keuangan Teori dan Praktik*. Surabaya. Airlangga University Press.
- Sugiyono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung. CV. Alfabeta.
- Sundjaja.S.R dan Barlian.I. 2003. *Manajemen Keuangan Satu*. Klaten. PT Intan Sejati.
- Suryabrata.S. 2005. *Metodologi Penelitian*. Jakarta. PT Rajagrafindo Persada.
- Warren.S.C, dkk. 2015. *Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia*. Jakarta. Salemba Empat.
- Wild.J.J, dkk. 2008. *Financial Statement Analysis*. Jakarta. Salemba Empat.
- Winardi. 2001. *Pengantar Ilmu Manajemen (Studi Pendekatan Sistem)*. Bandung. Nova.

