

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Piutang merupakan salah satu elemen yang paling penting dalam modal kerja suatu perusahaan. Sebagian piutang yang dapat dimasukkan dalam modal kerja, bagian piutang terdiri dari dana yang diinvestasikan dalam produk yang terjual dan sebagian lain yang termasuk dalam modal kerja potensial yaitu bagian yang merupakan keuntungan. Posisi piutang dalam laporan keuangan merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca.

Dalam mengelola manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang dagang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang dagang dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur pemberian piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya. Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit.

Di tengah persaingan bisnis yang ketat, perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar. Untuk itu, perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut adalah timbulnya peningkatan jumlah piutang, seperti piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang.

Pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Apabila pelunasan piutang tidak lancar, maka akan mengganggu posisi keuangan, (terutama perusahaan yang arus kasnya kurang baik) karena modal kerja banyak tertahan dalam bentuk piutang tersebut. Pengelolaan piutang adalah unsur penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, karena piutang adalah sumber keuangan atau kas perusahaan salah satu manfaatnya adalah untuk pembiayaan operasional perusahaan.

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang,
2. Syarat penjualan kredit
3. Pembayaran yang diinginkan
4. kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih)
5. Biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang.

Pengendalian terhadap piutang merupakan sesuatu yang mutlak dilakukan oleh perusahaan. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya

banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

PT. Bussan Auto Finance (BAF) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa pembiayaan yang saat ini berkonsentrasi pada pembiayaan motor Yamaha. Berbagai produk yamaha yang ditawarkan yaitu tipe *Moped*, *Automatic*, dan *Sport*. Tipe *moped* merupakan tingkatan pertama seperti: Vega ZR, Jupiter MX, Jupiter Z, dan Force. Sedangkan tipe *automatic* berada pada tingkatan kedua yaitu Mio GT, Fino, Xeon 125, dan soul GT. Kemudian tipe *sport* merupakan tingkatan teratas seperti Byson, Scorpio Z, R 25, dan Vixion.

Penjualan kredit tipe sepeda motor yang paling meningkat dalam tiga tahun terakhir pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang yaitu Vega Zr-DB, Mio M3 CW, Jupiter Z, dan Vixion. Pertumbuhan jumlah penjualan kredit berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba perusahaan, dimana setiap kenaikan jumlah penjualan kredit akan mampu meningkatkan laba perusahaan.

Uang muka kredit pada PT. Bussan Auto Finance Cabang kupang mempunyai standar yang berbeda sesuai dengan tipe dan harga sepeda motor masing-masing. Semakin rendah uang muka maka semakin lama periode angsuran dan sebaliknya sesuai keputusan nasabah dalam memilih jenis periode angsuran yang diinginkan.

Periode angsuran kredit yang diberikan oleh BAF kepada nasabah yaitu 12 bulan, 24 bulan, 36 bulan, dan 48 bulan dengan harga uang muka sebesar 20 % dari harga tunai sepeda motor tersebut. Realitanya pada PT.

Bussan Auto Finance Cabang Kupang, piutang tertunggak mengalami peningkatan selama 3 tahun terakhir (tahun 2014-2016) hal ini merupakan salah satu dampak buruk terhadap perputaran modal kerja.

Agar PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang dapat mencapai target penjualan sehingga keuntungan yang dihasilkan lebih besar, diperlukan suatu pengelolaan piutang dagang yang dapat memperlancar setiap penjualan kredit yang dilakukan perusahaan, yaitu pada saat sebelum memberikan penjualan kredit tersebut dan sesudahnya, sehingga perusahaan dapat meraih keuntungan yang lebih besar. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut ini :

Tabel 1.1
Data Piutang Penjualan Motor
Pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang
Periode 2014-2016

No	Keterangan	Tahun					
		2014 (Rp)	%	2015 (Rp)	%	2016 (Rp)	%
1	Total Uang Muka	1,934,150,000	39 %	2,185,203,000	13 %	2,935,128,000	34 %
2	Total Penjualan kredit	10,170,353,000	5 %	11,534,176,000	14 %	11,828,447,000	3 %
3	Total Piutang Tertagih	9,103,598,000	7 %	10,144,889,000	11 %	10,348,526,000	2 %
4	Total Piutang Tertunggak	1,066,755,000	5 %	1,389,287,000	23 %	1,479,921,000	7 %

Sumber: PT Bussan Auto Finance Cabang Kupang

Data tersebut menunjukkan total uang muka kredit, total penjualan, total piutang tertagih, total piutang tertunggak atau kredit macet beserta pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang selama tiga tahun terakhir yaitu pada tahun 2014 – 2016 mengalami peningkatan. Total penjualan

kredit mengalami peningkatan terbesar yaitu pada tahun 2015 sebesar 14 %. Kemudian diikuti dengan peningkatan total piutang tertagih pada

tahun 2015 sebesar 11 %, total piutang tertunggak juga mengalami peningkatan terbesar di tahun 2015 yaitu 23 % dan total penjualan (uang muka kredit) yang mengalami peningkatan terbesar pada tahun 2014 yaitu sebesar 39 %.

Hasil wawancara awal dengan kepala bagian keuangan dan karyawan yang berkaitan langsung dengan bagian penagihan, diketahui bahwa terdapat keterlambatan pengembalian piutang dari para pelanggan menyangkut pembelian motor secara kredit, diantaranya mulai dari 1 hari keterlambatan sampai paling lama 1 – 3 bulan, yang menyebabkan meningkatnya piutang yang tidak tertagih oleh perusahaan terhadap para pelanggan. Disisi lain, ditemukan pendapat dan alasan mengenai penyebab fenomena terjadinya keterlambatan pembayaran angsuran yakni bahwa karena pelanggan belum memiliki pekerjaan tetap sehingga penghasilannya pun juga tidak menentu setiap bulannya. Oleh karena itu perusahaan perlu membenahi kembali sistem pemberian kredit yaitu dengan kebijakan dan perencanaan sebelum memberikan kredit motor dengan memperhatikan penilaian *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Condition* terhadap calon pelanggan.

Dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Pengelolaan Piutang pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang**”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan gambaran pada latar belakang, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah **“Bagaimana Pengelolaan Piutang pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang”?**

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui Pengelolaan Piutang yang meliputi: Perencanaan, Pelaksanaan dan Pengawasan Piutang pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang.

2. Kegunaan Penelitian

a. Kegunaan Praktis

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat memberi kontribusi terhadap PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang dalam upaya meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang.

b. Kegunaan Teoritis

Menjadi bahan dan pengembangan wawasan pengetahuan ekonomi khususnya bidang akuntansi dan keuangan yakni tentang pelaksanaan manajemen piutang yang baik yang dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya.