

Pengelolaan Piutang yang Efektif untuk Meningkatkan Profitabilitas pada Perusahaan PT Krakatau Steel (Persero) Tbk Tahun 2010 - 2014

Oleh :

Gilang Dwi Surya ¹⁾,

Dosen Pembimbing:

Dr.Siti Aisjah,SE,MS ²⁾

Konsentrasi Manajemen Keuangan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Brawijaya, Malang 65145, Indonesia

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja pengelolaan piutang pada PT Krakatau Steel (Persero) Tbk selama tahun 2010 – 2014 dengan menggunakan rasio keuangan (Rasio Perputaran Piutang, Umur Rata – rata piutang, rasio *Net Profit Margin*, rasio *Return On Assets*). Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh dari Divisi *Credit and Collection* pada PT Krakatau Steel (Persero) Tbk berupa dokumen serta wawancara. Hasil penelitian menjelaskan bahwa pengelolaan piutang perusahaan mengalami penurunan yang signifikan, hal ini disebabkan kurang efektifnya pengelolaan piutang perusahaan sehingga berpengaruh pada penurunan profitabilitas perusahaan. Cara perusahaan untuk mengatasi terjadinya penurunan perputaran piutang tersebut perusahaan perlu mengkaji pengelolaan piutang dengan cara memberi penilaian pada pelanggan melalui *five C's of credit (Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditions)*, memberikan diskon kepada pelanggan, dan menambahkan pengumpulan piutang kepada pelanggan dengan cara kunjungan personal dari perusahaan. Akhirnya dimasa yang akan datang, menjadi lebih efektif.

Kata Kunci: Manajemen Piutang , Rasio Keuangan

ABSTRACT

This research tries to determine the performance of Account Receivables management in PT Krakatau Steel (Persero) Tbk during the years of 2010 - 2014 using financial ratios (Accounts Receivable Turn Over ratio, Average Collection period ratio, Profit Margin ratio, Return on Total Assets ratio). This descriptive research uses case study approach where the data was obtained from Department of Credit and Collection of PT Krakatau Steel (Persero) Tbk in the form of official documents and interviews. The result of the research explains that the Management of Account Receivables of PT Krakatau Steel (Persero) Tbk during the years of 2010 – 2014 has decreased, due to the lack of effective receivable management. Thus, it causes decrease in company's profitability. To overcome the problem of the company needs to improve the management of receivables by assessing customer through the five C's of credit (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditions*), giving

1) email : gdwisurya@gmail.com

2) email : aisjah@ub.ac.id ; aisjahsiti@gmail.com

discount, and improving the method of receivable collection through personal visit from the company to customer.

Key words: Management Of Accounts Receivable, Financial Ratio

PENDAHULUAN

Perusahaan pada umumnya melakukan aktivitas penjualan barang maupun jasa. Perusahaan dalam melakukan penjualan produk tersebut memiliki kebijakan untuk menjual secara tunai maupun secara kredit. Kebijakan penjualan memberikan dampak yang signifikan terhadap kemampuan daya saing perusahaan. Perusahaan dituntut untuk efektif dan efisien dalam melakukan aktivitas penjualan, untuk itu manajemen perusahaan harus terorganisir, sehingga dapat memaksimalkan sumber daya yang sangat diperlukan oleh perusahaan dan mampu mengambil keputusan dalam kebijakan penjualan secara tepat. Dengan demikian kinerja perusahaan dapat bekerja secara optimal, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Kinerja perusahaan dievaluasi menggunakan laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan prestasi yang dicapai perusahaan pada periode tertentu dengan perhitungan berdasarkan aktivitas yang dilakukan. Laporan keuangan yang dibutuhkan yakni laporan laba – rugi komperhensif dan laporan posisi keuangan (Munawir, 2014 : 3).

Salah satu ukuran kinerja keuangan perusahaan adalah profitabilitas perusahaan. Menurut Agus (2001:122) profitabilitas yaitu kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun

modal sendiri. Profitabilitas sangat penting bagi perusahaan untuk menjaga dan mempertahankan perusahaan melakukan aktivitas pembelian dan penjualan dalam jangka panjang. Profitabilitas menunjukkan sejauh mana perusahaan mempunyai prospek yang baik dimasa mendatang. Profitabilitas merupakan rasio dari efektivitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang dihasilkan dari penjualan dan investasi. Rasio profitabilitas terdiri atas *profit margin*, *basic earning power*, *return on assets*, *return on equity*. Profitabilitas diukur melalui penjualan, total aktiva maupun modal sendiri.

Kebijakan penjualan kredit yang dilakukan perusahaan akan mampu memaksimalkan profitabilitas perusahaan, karena dengan kebijakan penjualan kredit diharapkan mampu meningkatkan daya beli konsumen, sehingga akan mengakibatkan peningkatan permintaan. Kebijakan penjualan kredit akan menimbulkan piutang. Piutang ini merupakan salah satu dari komponen di aktiva yang likuid artinya dapat mampu dikonversikan menjadi uang dengan cepat sehingga dapat melunasi kewajiban jangka pendek perusahaan.

Menurut Hendra (2011:164) porsi piutang pada perusahaan manufaktur dan distributor sebesar 7% sampai dengan 20% dari jumlah harta (aktiva). Sedangkan menurut Weston dan Copeland (1997:281) Komponen dari aktiva yang perlu diperhatikan adalah piutang, karena piutang

1) email : gdwisurya@gmail.com

2) email : aisjah@ub.ac.id ; aisjahsiti@gmail.com

memiliki porsi yang jumlahnya cukup besar dari jumlah aktiva yakni mencakup hampir 80% dari aktiva lancar.

Menurut Warren et all.,(2008 : 404) piutang adalah :

Semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya. Tujuan perusahaan melakukan kebijakan piutang adalah untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan laba dan mampu menghadapi pesaing. Kebijakan penjualan kredit dapat mengakibatkan perusahaan tidak akan menerima kas dari penjualan kecuali piutang tersebut dapat tertagih. Jadi besar kecilnya jumlah piutang dipengaruhi langsung oleh penjualan kredit. Apabila perusahaan fokus pada penjualan saja tanpa mempertimbangkan risiko yang mungkin timbul, maka pemberian piutang akan berakibat adanya biaya bagi perusahaan, biaya tersebut antara lain administrasi piutang, biaya modal atas dana yang tertanam dalam piutang, biaya penagihan dan biaya piutang yang kemungkinan tidak tertagih. Risiko lainnya adalah kemungkinan besar modal kerja tidak beroperasi secara efisien dan menimbulkan kesulitan likuidasi yaitu ketidakmampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Hal ini sesuai dengan pendapat Munawir (2007:80) bahwa perputaran (*turn over*) modal kerja yang rendah menunjukkan adanya kelebihan modal kerja yang mungkin disebabkan rendahnya perputaran persediaan, piutang, atau adanya saldo kas yang terlalu besar. Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara

terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja, modal kerja selalu dalam keadaan operasi atau berputar dalam perusahaan selama perusahaan yang bersangkutan melakukan kegiatan usahanya. Penting bagi perusahaan mengetahui periode piutang untuk mengawasi dan mengontrol agar piutang perusahaan dapat tertagih dan tidak menimbulkan beban yang terlalu besar bagi modal kerja perusahaan. Periode piutang yaitu waktu rata – rata yang dibutuhkan untuk mengkonversi piutang menjadi kas setelah terjadi penjualan.

Oleh karena hal tersebut, penting bagi perusahaan untuk melakukan manajemen piutang yang merupakan pengelolaan piutang agar kebijakan kredit dan penagihan kepada pelanggan mencapai optimal, sehingga keseimbangan antara biaya yang dikeluarkan akibat kebijakan kredit, dengan manfaat yang diperoleh dari kebijakan tersebut dapat tercapai bagi perusahaan. Berdasarkan pada fakta, data dan alasan yang telah di paparkan sebelumnya, maka diperlukan suatu kajian atau studi mendalam berupa penelitian dengan judul “**Pengelolaan Piutang yang Efektif untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada Perusahaan PT Krakatau Steel (Persero) Tbk pada tahun 2010 – 2014**”.

LANDASAN TEORI

Definisi Piutang

Menurut Warren, et. all (2008:404) menyatakan bahwa yang dimaksud piutang adalah : “Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya”.

1) email : gdwisurva@gmail.com

2) email : aisjah@ub.ac.id ; aisjahsiti@gmail.com

Menurut Brigham dan Houston (2006:179), piutang merupakan saldo yang diperoleh dari pelanggan ketika perusahaan menjual secara kredit.

Menurut Gitosudarmo dan Basri (1995 : 83), “piutang adalah aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul akibat dari dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit. Faktor – faktor yang mempengaruhi besarnya piutang

Piutang merupakan salah satu komponen aktiva yang penting bagi perusahaan, karena merupakan salah satu aset yang paling likuid setelah kas bagi perusahaan. Besar kecilnya piutang dipengaruhi beberapa hal faktor. Faktor – faktor tersebut diantaranya seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2008: 85-87) sebagai berikut :

1. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan dapat memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang apabila tiap tahunnya proporsi penjualannya meningkat, akan tetapi semakin besar pula resiko yang ditanggung perusahaan dan bersamaan dengan itu perusahaan juga dapat menjaga dan meningkatkan profitabilitas.

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat merupakan suatu kebijakan berupa kebijakan ketat atau kebijakan lunak. Apabila perusahaan menggunakan kebijakan ketat dalam syarat pembayaran kredit, maka perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan laba. Syarat yang ketat

misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada piutang yang terlambat pada waktu jatuh temponya.

3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafon* bagi kredit yang diberikan kepada para pelanggan. Makin tinggi *plafon* yang ditetapkan bagi masing-masing pelanggan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal *plafon* lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.

4. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

5. Kebiasaan Membayar Pelanggan

Kebiasaan para pelanggan dalam membayar dalam periode *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan pelanggan membayar periode setelah *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena

jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

Pengertian Profitabilitas

Menurut R. Agus Sartono (2001: 122) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dalam hubungan dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Profitabilitas dibutuhkan perusahaan karena untuk dapat melangsungkan hidupnya perusahaan haruslah berada dalam keadaan yang menguntungkan tanpa adanya keuntungan akan sangat sulit bagi perusahaan untuk menarik investor dan pelanggan. Maka betapa pentingnya arti keuntungan bagi masa depan perusahaan. Profitabilitas yaitu kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan pada suatu waktu tertentu. Profitabilitas sangat penting bagi perusahaan untuk menjaga dan mempertahankan perusahaan melakukan aktivitas pembelian dan penjualan dalam jangka panjang. Profitabilitas menunjukkan sejauh mana perusahaan mempunyai prospek yang baik dimasa mendatang. Profitabilitas merupakan rasio dari efektivitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang dihasilkan dari penjualan dan investasi. Rasio profitabilitas terdiri atas *profit margin*, *basic earning power*, *return on assets*, *return on equity*. Profitabilitas diukur melalui penjualan, total aktiva maupun modal sendiri.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus karena penelitian ini berusaha untuk mengungkapkan kasus, mendeskripsikan dan kemudian menginterpretasikannya dengan memanfaatkan data yang berdasarkan

pada angka. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Sumber data utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder

Penelitian ini mengambil lokasi yang dilaksanakan di perusahaan PT Krakatau Steel (Persero) Tbk di jalan Krakatau Industrial Estate, jl Industri No 5 Cilegon, Banten, Indonesia (42435).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rasio Keuangan	2010	2011	2012	2013	2014
Rasio Perputaran Piutang	7,2 x	7,86 x	5,98 x	5,08 x	5,32 x
Umur rata – rata Piutang	51 hari	47 hari	61 hari	72 hari	67 hari
Profit Margin	7,10 %	5,71 %	- 0,86 %	- 3,07 %	8,53 %
Return on Assets	6,03 %	4,75 %	- 0,76 %	- 2,69 %	6,14 %

Berdasarkan hasil analisis yang telah dikemukakan secara rasio dengan menggunakan analisis *trend* yang dihasilkan dari pengolahan laporan keuangan PT Krakatau Steel (Persero) Tbk selama kurun waktu lima tahun yaitu dari tahun 2010 – 2014.

a. *Receivable Turn Over*

Berdasarkan pada tabel diatas Penurunan selama tiga tahun menunjukkan bahwa adanya over investment dalam piutang dan bagian penagihan bekerja belum cukup efektif.

b. *Average Collection Period*

Average Collection Period (Periode pengumpulan piutang) adalah waktu rata – rata yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang menjadi uang kas kembali.

1) email : gdwisurva@gmail.com
 2) email : aisjah@ub.ac.id ; aisjahsiti@gmail.com

Semakin singkat waktunya maka semakin baik dikarenakan semakin cepat tertagih. Dari tabel analisis diatas dapat diketahui bahwa selama tahun 2011 – 2013 terus mengalami peningkatan jumlah hari tertagihnya piutang atau jumlah hari pengumpulan piutangnya. Hal ini menunjukkan bahwa bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif dikarenakan memerlukan waktu yang lama untuk menagihkan piutang kepada konsumen dan kebijakan yang ditetapkan perusahaan kepada konsumen tidak ketat.

c. *Net Profit Margin*

Net Profit Margin merupakan tingkat profit yang diperoleh dengan cara membagi profit yang diperoleh dengan total penjualan netto. Semakin tinggi rasio menunjukkan manajemen yang efektif. Hasil analisis diatas dapat menunjukkan bahwa terjadi penurunan profit margin selama tiga tahun yakni pada tahun 2011 – 2014. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara pengumpulan piutang terhadap profitabilitas perusahaan.

d. *Return On Assets*

Return On Assets merupakan salah satu rasio profitabilitas yang dapat mengukur efektivitas dari keseluruhan operasi perusahaan. Dengan

demikian rasio ini menghubungkan keuntungan yang diperoleh dari operasi perusahaan dengan jumlah investasi atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan operasi. Pada hasil analisis diatas dapat menunjukkan bahwa ROA selama tiga tahun yakni tahun 2011 – 2013 mengalami penurunan. Dengan demikian perusahaan telah melakukan pengelolaan yang kurang efektif.

Berdasarkan hasil wawancara dengan supervisor divisi *credit and collection*, bahwa PT Krakatau Steel (Persero) Tbk menggunakan sistem SAP. Menurut James dan George (2014:351), SAP adalah *software ERP* yang sangat terintegrasi antara berbagai modulnya seperti *Sales Distribution, Material Management, Financial and Controlling, Human Resource*. Karena keintegrasian dan sifatnya yang sangat generik membuat *software* ini banyak digunakan oleh perusahaan besar di seluruh dunia. Divisi *credit and collection* PT Krakatau Steel (Persero) Tbk mulai menggunakan sistem SAP ini pada tahun 2012. Pada tahun tersebut bisa dilihat dari hasil analisis bahwa terjadi penurunan perputaran piutang dikarenakan para pegawai belum terbiasa dengan sistem tersebut. Pada tahun 2012 juga terjadi penurunan penjualan yang sangat signifikan hal ini disebabkan oleh naiknya harga jual yang diberikan oleh perusahaan dikarenakan biaya produksinya mengalami peningkatan.

Biaya produksi yang mengalami peningkatan dikarenakan saat ini perusahaan PT Krakatau Steel (Persero) Tbk sedang fokus pada industrial hilir, disebabkan industrial hulu, *raw material* (bahan baku) mengalami peningkatan harga atau lebih mahal. Kebijakan perusahaan ini dilakukan karena perusahaan ingin tetap menjaga kualitas produk yang dimiliki perusahaan. *Term of payment* yang diberikan perusahaan bagi pelanggan untuk membayarkan piutangnya adalah 15 hari, 30 hari, 60 hari, 90 hari dan 120 hari. Apabila pelanggannya dari dalam negeri maka perjanjian tertulisnya menggunakan SKBDN (Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri), sedangkan jika pelanggannya dari luar negeri maka menggunakan *Letter of Credit* (L/C).

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pada hasil analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa Pengelolaan Piutang pada PT Krakatau Steel (Persero) Tbk mulai tahun 2010 sampai dengan tahun 2014 secara garis besar kurang baik. Alasan yang mendasari kesimpulan tersebut secara singkat dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Piutang Usaha

Tingkat perputaran piutang PT Krakatau Steel (Persero) Tbk selama lima tahun masih sangat rendah dikarenakan setiap tahunnya penjualan kredit yang dihasilkan cenderung mengalami penurunan sehingga piutang yang diperoleh perusahaan rendah. Penurunan piutang usaha diikuti dengan umur rata – rata

pengumpulan piutang yang mengalami peningkatan hal ini menunjukkan terjadi kelonggaran dalam penagihan piutang. Umur rata – rata piutang selama tiga tahun yakni tahun 2011 – 2014 mengalami peningkatan menyebabkan pelanggan kurang tepat waktu dalam melakukan pembayarannya, hal ini akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

b. Profitabilitas

Perusahaan selama lima tahun terakhir dapat dikatakan cenderung kurang baik karena perusahaan mengalami penurunan selama tiga tahun yakni pada tahun 2011 - 2013, terbukti dengan rasio profitabilitas yang mengalami penurunan, hal ini menunjukkan kinerja keuangan perusahaan untuk mendapatkan laba perusahaan kurang optimal.

Saran :

a. Perusahaan PT Krakatau Steel diharapkan perlu meninjau kembali kebijakan yang diberikan kekosumen mengenai kebijakan penjualan kredit untuk dapat memperketat persyaratan kepada pelanggan yang berpotensi dapat menyebabkan kredit macet bagi perusahaan.

b. Bagian Divisi *Credit & Collection* diharapkan melakukan evaluasi kinerja sebulan dua kali untuk meningkatkan kinerja pencatatan dan penagihan sehingga mengurangi tingkat kesalahan dan dapat meminimalisir kredit macet.

c. Perusahaan diharapkan perlu meninjau kembali kebijakan kredit

1) email : gdwisurva@gmail.com

2) email : aisjah@ub.ac.id ; aisjahsiti@gmail.com

yang diberikan kepada pelanggan, dengan memberikan *discount*.

DAFTAR PUSTAKA

Agus Sartono. 2001. *Manajemen Keuangan (Teori, Konsep dan Aplikasi)*, Edisi Pertama, Yogyakarta : BPF

Bambang Riyanto. 2008. *Dasar – dasar pembelanjaan perusahaan*, Edisi Keempat, Cetakan Kedelapan. Yogyakarta : BPF

Brigham, Eugene & Joel F. Houston. 2012. *Essentials Of financial Management*. Terjemahan Dasar – Dasar Manajemen Keuangan oleh Ali Akbar Yulianto. Edisi kesebelas. Buku Satu. Jakarta : Salemba Empat

Brigham, Eugene & Joel F. Houston. 2006. *fundamentals Of financial Management. Eight edition*. Jilid dua. Diterjemahkan oleh Dodo Suharto dan Herman Wibowo. Jakarta : Erlangga

Hendra S. Raharjaputra. 2009. *Buku Panduan Praktis Manajemen Keuangan dan Akuntansi untuk Eksekutif Perusahaan*. Jakarta : Salemba Empat

Indriyo Gitosudarmo dan Basri, 1995, *Manajemen Keuangan*, Yogyakarta : BPF

James C, Van Horne dan John M. Wachowicz. 2005. *Financial Management*. Edisi keduabelas. Terjemahan *prinsip – prinsip manajemen keuangan* Oleh Dewi Fitriasari. Jakarta : Salemba Empat

Laporan keuangan Divisi Credit & Collection PT Krakatau Steel (Persero) Tbk tahun 2010
 , Tahun 2011

....., Tahun 2012
 , Tahun 2013
 , Tahun 2014

Munawir, S. 2014. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta : Liberty.

Warren, Reeve dan Fess. 2008. *Accounting*, Edisi 21, terjemahan *Pengantar Akuntansi* Oleh Damayanti Dian. Jakarta : Salemba Empat

Weston, J. Fred & Thomas E. Copeland. 1997. *Managerial Finance*, Edisi Kesembilan. Jilid 2. Terjemahan *Manajemen Keuangan* oleh A. Jaka Wasana dan Kibrandoko, Jakarta : Binarupa Aksara.

1) email : gdwisurva@gmail.com
 2) email : aisjah@ub.ac.id ; aisjahsiti@gmail.com