

**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG DALAM RANGKA PENILAIAN
KINERJA KEUANGAN PADA PT. RAJAWALI NUSINDO CABANG MANADO**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Dalam Menyelesaikan Pendidikan Sarjana Terapan
Pada Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Keuangan**

Oleh :

**Deisy Silvia Pontoh
NIM : 15043016**



**KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI MANADO JURUSAN AKUNTANSI
PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI KEUANGAN
TAHUN 2019**

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
RIWAYAT HIDUP.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Kajian Teori.....	6
1. Pengertian Akuntansi	6
2. Pengertian Piutang.....	6
3. Penggolongan Piutang.....	6
4. Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang.....	8
5. Pengelolaan Piutang	9
6. Tingkat Efisiensi Pengumpulan Piutang	9
7. Kinerja Perusahaan.....	9
8. Kinerja Keuangan.....	9
2.2 Kerangka Pemikiran	9
2.3 Penelitian Terdahulu.....	6
BAB III METODE PENELITIAN.....	30
3.1 Jenis Penelitian	30
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	30
3.3 Sumber Data	31
3.4 Teknik Pengumpulan Data	31
3.5 Teknik Analisis Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	34
4.1 Gambaran Umum	34
1. Sejarah Perusahaan.....	34

2.	Visi dan Misi Perusahaan	37
3.	Nilai-nilai Perusahaan	37
4.	Aktivitas Perusahaan	39
5.	Sumber Daya Perusahaan	40
6.	Struktur Organisasi	41
7.	Uraian Pekerjaan	43
8.	Lokasi Penelitian	48
4.2	Pengelolaan Piutang pada PT. Rajawali Nusindo cab. Manado.....	48
1.	Prosedur Pengelolaan Piutang	49
2.	Aktivitas Penjualan Kredit	51
3.	Daftar Pengumpulan Piutang.....	54
4.	Tingkat Efisiensi dan Efektivitas Penagihan Piutang.....	58
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI		67
5.1	Kesimpulan.....	67
5.2	Rekomendasi	67
DAFTAR PUSTAKA		69
LAMPIRAN		

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang ketat maka perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar dan memperoleh keuntungan, menjaga kelangsungan hidup dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh karena pada umumnya semua perusahaan bertujuan ingin menghasilkan laba/keuntungan dalam mempertahankan usahanya. Tingginya persaingan bisnis karena adanya faktor perkembangan perekonomian yang semakin pesat sehingga setiap perusahaan harus mampu mengembangkan inovasi, memperbaiki kinerja, dan membuat strategi khusus untuk dapat bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Salah satu bentuk persaingan antar perusahaan sejenis yaitu bersaing mendapatkan pangsa pasar yang luas dipengaruhi oleh daya beli dari masyarakat. Untuk menang dalam persaingan bisnis yang ketat maka perusahaan perlu melakukan kegiatan operasional dalam perusahaan yaitu penjualan, baik berbentuk tunai maupun penjualan secara kredit. Strategi yang tepat untuk bisa mengatasi persaingan yaitu membuat kebijakan pemberian penjualan kredit.

Perusahaan yang menerapkan penjualan secara kredit dapat menyebabkan penundaan pembayaran setelah beberapa lama barang yang telah diterima oleh pelanggan. Hal ini berdampak makin besar dana yang tertanam dalam piutang akibat pembayaran yang tertunda. Penjualan kredit mempunyai resiko seperti akibat terjadinya karena kemungkinan pelanggan tidak membayar ataupun membayar lebih lambat dari jangka waktu kredit yang diberikan. Karena setiap perusahaan pasti memiliki beberapa pelanggan yang tidak sanggup membayar hutangnya tepat waktu. Maka akan sulit bagi perusahaan untuk dapat memutar dananya di kegiatan lainnya dan berakibat terganggunya arus kas dari perusahaan tersebut.

Mengatasi resiko tersebut, sebelum memberikan kredit kepada pelanggan dengan melalui adanya kebijakan atau syarat. Dilihat dari setiap

kebijakan dan syarat yang berkaitan dengan penjualan kredit dan pengaruh dari adanya penjualan kredit yang mengakibatkan piutang maka dapat dilihat bahwa penting menilai dan memperhitungkan setiap pemberian piutang kepada pelanggan. Karena peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih, maka perlu mendapatkan perhatian. Maka harus adanya usaha pengumpulan piutang yang efektif akan dapat menguntungkan perusahaan karena semakin cepat pengumpulan piutang maka perusahaan mempunyai kesempatan lebih untuk memanfaatkan modal kerjanya dan meningkatkan laba perusahaan sehingga dapat menilai kembali apakah kinerja keuangan masih baik, stabil atau menurun dengan adanya pemberian kredit kepada pelanggan. Sehingga, untuk melihat hasil tersebut maka harus adanya pengelolaan piutang yang efektif.

Pengelolaan piutang merupakan salah satu bagian penting bagi perusahaan yang menjual barang secara kredit, karena dengan melakukan pengelolaan piutang maka akan dapat memperkecil resiko piutang tak tertagih yang mungkin timbul dalam kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan akan berjalan sesuai dengan apa yang direncanakan oleh perusahaan. Selain itu pengelolaan piutang yang baik juga digunakan untuk memantau piutang agar tidak menumpuk sehingga tingkat pengembalian yang diperoleh akan lancar. Pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif karena setiap perubahan yang terjadi pada kebijakan pengelolaan piutang akan dapat berpengaruh terhadap jumlah investasi dalam piutang, volume penjualan serta jumlah piutang tak tertagih.

PT. Rajawali Nusindo cabang Manado merupakan perusahaan BUMN dibidang farmasi dan alat kesehatan yang melakukan penjualan secara kredit dan menyebabkan timbulnya piutang sehingga adanya penunggakan pembayaran piutang. Dengan keadaan tersebut maka setiap tahun bahkan setiap bulannya piutang perusahaan semakin bertambah. Disamping itu perusahaan juga memberikan penjualan secara kredit yang akan ditagih pembayarannya dalam jangka waktu tertentu sehingga menyebabkan penerimaan kas atas piutang yang sulit ditagih karena kurangnya tanggapan baik dari pelanggan. Hambatan inilah yang sering dialami oleh perusahaan jika menerapkan

penjualan kredit. Oleh karena itu pentingnya pengelolaan piutang kepada pelanggan sehingga tidak asal-asalan dalam melakukan penjualan kredit.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik untuk membahas suatu analisa permasalahan timbulnya antara penjualan kredit sehingga menimbulkan adanya piutang dan bagaimana mengelola itu sehingga adanya hasil yang masuk dalam kas perusahaan dengan mengadakan penelitian yang berjudul: **“Analisis Pengelolaan Piutang dalam Rangka Penilaian Kinerja Keuangan pada PT. Rajawali Nusindo Cab. Manado.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas yang telah dijelaskan, maka dapat dirumuskan dalam penelitian ini yaitu bagaimana pengelolaan piutang dalam rangka penilaian kinerja keuangan yang dilakukan oleh PT. Rajawali Nusindo Cab. Manado ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk menganalisis pengelolaan piutang dalam rangka penilaian kinerja keuangan yang dilakukan oleh PT. Rajawali Nusindo Cab. Manado.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan dalam bentuk

a. Secara Teoretis

Selain untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar sarjana akuntansi, penelitian ini juga unuk menambah wawasan dan mempraktekkan pembelajaran yang selama ini diperoleh selama perkuliahan tentang piutang dagang.

b. Secara Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi dokumen akademik yang berguna untuk dijadikan referensi bagi mahasiswa lainnya dimasa yang akan datang.