

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pandemi Covid-19 yang disebabkan oleh virus corona, memberikan pukulan telak terhadap perekonomian global sejak akhir tahun 2019 sampai tahun 2021. Penyebaran yang cepat oleh virus ini memaksa pemerintah harus membuat kebijakan-kebijakan yang merugikan sebagian besar perusahaan, namun upaya tersebut harus dilaksanakan demi kepentingan dan keselamatan masyarakat secara umum. Kebijakan-kebijakan yang dilakukan pemerintah adalah dengan cara melakukan *lockdown*, mewajibkan masyarakat untuk tetap melakukan upaya pencegahan penyebaran dengan cara menggunakan peralatan kesehatan seperti penggunaan masker, memakai handsanitizer dan mewajibkan masyarakat untuk selalu cuci tangan dengan bersih, membatasi jarak dan menjauhi kerumunan dalam area publik.

Sebagai akibat dari pandemi covid-19 yang terjadi, Indonesia berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) secara khusus mengalami kontraksi pertumbuhan ekonomi sebesar 2,07% pada tahun 2020 dibanding tahun 2019. Berbagai sektor industri mengalami keterpurukan, seperti industri pariwisata, industri otomotif, industri transportasi dan industri lainnya. Di sisi lain, ketika industri lain sedang tidak baik, Kemenperin menyebutkan bahwa sektor industri alat kesehatan dan farmasi termasuk dalam kategori *high demand* di tengah pandemi Covid 19 dan mengungkapkan kalau industri alat kesehatan dalam negeri telah meningkat sebesar 361,66%. Tentu saja, kebutuhan masyarakat

dalam mengantisipasi penyebaran virus Covid19 dan kebijakan pemerintah yang mewajibkan penggunaan alat kesehatan merupakan salah satu pendorong meningkatnya tren pasar alat kesehatan.

Persaingan yang tinggi memberikan tekanan pada jalannya sistem dalam perusahaan. Untuk mempertahankan kinerja perusahaan dan mendapat profitabilitas yang optimal, perusahaan akan menggunakan sistem penjualan kredit bagi pelanggannya. Sistem seperti ini merupakan sistem yang sudah lumrah dalam bisnis, apalagi dalam transaksi *Business to Business* (B2B). Perusahaan akan mengambil resiko penjualan yang realisasinya tertunda sampai pelanggan membayar lunas. Sistem penjualan kredit ini akan diakui dalam istilah akuntansi yang biasa disebut Piutang Usaha.

Menurut Mardiasmo: **“Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit.”**¹ Sedangkan Rudianto mendefinisikan piutang: **“klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu.”**² Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa piutang adalah penjualan barang atau jasa yang terjadi dan belum terealisasi menjadi kas atau setara kas dan akan terealisasi di masa yang akan datang. Umumnya piutang kepada pelanggan akan diberikan waktu tempo untuk pembayaran. Namun, tidak semua kondisi selalu bisa di kontrol karena piutang usaha kebanyakan tidak memiliki jaminan sehingga pelanggan sering kali telat dalam membayar kewajibannya. Sedangkan

¹Mardiasmo, **Perpajakan**, Edisi Revisi: Andi, Yogyakarta, 2016, hal. 51

²Rudianto, **Pengantar Akuntansi**, Erlangga, Jakarta, 2012, hal. 210

sumber daya perusahaan terbatas, sehingga jika tidak ada penjualan yang terealisasi akan menghambat seluruh jalannya operasi karena keterbatasan kas yang dimiliki perusahaan. Oleh karena prinsip *Going Concern* (Kontinuitas Usaha) perusahaan, maka perusahaan harus mampu melakukan penagihan secara konsisten dan memastikan piutang dapat diterima sampai pada jatuh tempo atau lebih cepat. Kemampuan perusahaan dalam menagihkan piutang usaha dapat ditunjukkan oleh rasio *Account Receivable Turnover* (Perputaran Piutang).

Menurut Kasmir dalam buku analisis laporan keuangannya menyebutkan:

“Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode.”³

Secara sederhana perputaran piutang menunjukkan seberapa cepat penjualan kredit dapat direalisasikan atau dapat dikonversikan menjadi uang tunai. Dengan demikian dapat diketahui semakin tinggi rasio perputaran piutang menunjukkan bahwa modal yang digunakan perusahaan semakin efisien. Di sisi lain, apabila ada penjualan kredit maka ada pembelian kredit. Suatu perusahaan dapat beroperasi dengan baik dengan resiko hambatan operasi salah satunya adalah karena ada sistem kredit dalam transaksi. Bermodalakan kepercayaan antara *vendor* dan *customer*, penjualan kredit dan pembelian kredit dapat dilakukan. Sebagaimana penjualan kredit, vendor juga memberikan jangka waktu jatuh tempo untuk pembayaran atas transaksi pembelian kredit perusahaan. Segala pembelian yang dilakukan secara kredit akan diakui sebagai

³Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, PT. Raja Grafindo Perkasa, Jakarta, 2012, Hal. 177

Hutang Lancar bagi perusahaan. Jika perputaran piutang adalah kemampuan perusahaan untuk menagihkan piutang atau mengkonversi piutang menjadi uang tunai, maka kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek (hutang lancar) yang dimilikinya pada saat jatuh tempo disebut dengan “Likuiditas”.

Van Horne dan Wachowicz mengungkapkan bahwa:

“Likuiditas adalah Rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Rasio ini membandingkan kewajiban jangka pendek dengan sumber daya jangka pendek (aktiva lancar) yang tersedia untuk memenuhi kewajiban jangka pendek tersebut.”⁴

Berdasarkan definisi tersebut, perusahaan haruslah menjaga keseimbangan aktiva lancar dan hutang lancar dan juga perputaran arus kas untuk keberlangsungan hidup perusahaan dan untuk mendapatkan kepercayaan dari berbagai pihak yang meminjamkan modal bagi perusahaan.

PT. Gembira Aman Sentosa merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di industri alat kesehatan yaitu perusahaan yang memproduksi masker medis. Perusahaan PT. Gembira Aman Sentosa berdiri sejak 2020 disaat pandemi covid-19 berada pada puncaknya. Perusahaan ini mampu tumbuh dengan cepat, karena berada pada industri yang memiliki permintaan tinggi di tengah pandemi covid-19. Karena tingginya permintaan masker di tengah pandemi covid-19, tentu seharusnya perputaran kas dan perputaran piutang akan tinggi yang mana berpengaruh positif kepada tingkat likuiditas perusahaan.

⁴James Van Horne dan Wachowicz Jr., **Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan**, Edisi ke-13: Salemba Empat, Jakarta, 2012, hal. 205

Namun disaat tren pasar sedang naik, justru perusahaan mengalami beberapa kendala kekurangan uang kas atau setara kas yang dapat segera digunakan untuk pembayaran hutang dagangnya pada kuartal ketiga (Q3) tahun 2021 yang diduga karena lamanya piutang diubah menjadi kas sehingga terjadi penumpukan piutang pada kuartal ketiga (Q3).

Berdasarkan kasus diatas, penulis tertarik untuk melakukan analisa terhadap perusahaan PT. Gembira Aman Sentosa untuk mengetahui gambaran kondisi perputaran piutang perusahaan dan rasio kasnya serta mencari tahu sumber masalah dalam bentuk skripsi yang berjudul **“Analisis Rasio Perputaran Piutang dan Tingkat Likuiditas Pada Perusahaan Yang Bergerak di Industri Alat Kesehatan Saat Pandemi Covid19 Tahun 2021 (Studi Kasus PT. Gembira Aman Sentosa)”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang mendasari penelitian ini, maka masalah dapat dirumuskan pada pertanyaan penelitian berikut:

1. Bagaimana tingkat perputaran piutang dan tingkat likuiditas tahunan dan kuartalan PT. Gembira Aman Sentosa tahun 2021?
2. Apa akar masalah yang menyebabkan terjadinya masalah pada perputaran piutang dan pembayaran hutang dagang PT. Gembira Aman Sentosa di Kuartal ketiga (Q3) tahun 2021?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuktikan dugaan masalah pada perputaran piutang dan rasio kas baik tahunan dan kuartalan PT. Gembira Aman Sentosa tahun 2021, kemudian untuk mengetahui apa yang menjadi akar masalah pada perputaran piutang dan pembayaran hutang yang walaupun industri alat kesehatan sedang meningkat saat pandemi covid-19 tahun 2021.

1.4. Batasan Masalah

Masalah yang dihadapi perusahaan adalah kurangnya ketersediaan kas di kuartal ketiga (Q3) tahun 2021 sehingga menimbulkan masalah dalam pembayaran hutangnya yang diduga kuat karena perputaran piutang perusahaan yang lambat. Oleh karena itu, peneliti membatasi masalah hanya pada perhitungan analisis perputaran piutang (*receivables turn over*) dan Likuiditas yang diukur dengan rasio kas (*cash ratio*) karena pada rasio lancar (*current ratio*) dan rasio cepat (*quick ratio*) piutang masih merupakan aset yang diperhitungkan untuk mengukur likuiditasnya.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis: Dapat memperluas dan pengetahuan bagi penulis dan memberikan kemampuan *problem solving* yang berhubungan dengan masalah perputaran piutang dan rasio kas.
2. Bagi Perusahaan: Bahan informasi bagi perusahaan untuk dijadikan sebagai pertimbangan evaluasi dalam manajemen keuangannya.
3. Bagi Pembaca: Sebagai bahan referensi peneliti selanjutnya yang meneliti studi kasus mengenai perputaran piutang dan likuiditas usaha.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Review Literatur

2.1.1. Kas

2.1.1.1. Pengertian Kas

Kas merupakan aset paling likuid perusahaan, yang biasanya digunakan sebagai alat pembayaran yang siap dan bebas dipergunakan untuk membiayai kegiatan umum perusahaan. Siap diartikan bahwa perusahaan harus menyediakan kas yang cukup untuk membiayai pengeluaran terencana maupun tak terduga. Sedangkan, bebas diartikan bahwa perusahaan bebas menggunakan kas untuk biaya yang harus dikeluarkan perusahaan tanpa terkendala.

Berikut definisi Kas menurut para ahli:

a. Menurut Martani:

“Kas adalah suatu aset keuangan yang paling likuid dan bisa digunakan untuk kegiatan keberlangsungan perusahaan dan memenuhi kewajiban perusahaan”⁵

b. Menurut Rudianto:

“Kas merupakan alat pertukaran yang dimiliki perusahaan dan siap digunakan dalam transaksi perusahaan, setiap saat diinginkan”⁶

Berdasarkan definisi tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa kas merupakan aset yang penting bagi perusahaan karena merupakan aset yang harus

⁵Dwi Martani, **Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK**, Salemba Empat, Jakarta, 2018, Hal. 183

⁶Rudianto, **Akuntansi Intermediate**, Erlangga, Jakarta, 2018, Hal. 188

siap dan sedia untuk keberlangsungan perusahaan dan pemenuhan kewajiban perusahaan.

2.1.1.2. Sumber-sumber Penerimaan Kas

Menurut Mulyadi, “**penerimaan kas perusahaan berasal dari dua sumber utama: penerimaan kas dari penjualan tunai dan penerimaan kas dari piutang.**”⁷ Oleh karena itu, penerimaan utama kas perusahaan dibagi dua, yaitu:

a) Penerimaan kas dari penjualan tunai.

Transaksi penerimaan yang paling sering terjadi diperusahaan adalah penjualan tunai. Penjualan tunai berarti, ketika penjualan terjadi maka langsung dibayarkan oleh pembeli. Transaksi ini menyebabkan penambahan jumlah kas pada perusahaan.

b) Penerimaan kas dari pembayaran piutang

Piutang timbul dari penjualan kredit perusahaan atau pemberian pinjaman kepada pihak lain. Jika pihak yang diberi kredit penjualan atau pinjaman membayar atas penjualan kredit atau kas yang pernah dipinjam, maka penyerahan tersebut mengakibatkan penambahan jumlah kas perusahaan.

2.1.2. Piutang

2.1.2.1. Pengertian Piutang

Persaingan dalam berbisnis membuat perusahaan harus sebisa mungkin membuat kebijakan yang tepat agar terus bertahan dan mendapat keuntungan yang optimal. Salah satu kebijakan yang sering dijumpai dalam berbisnis adalah

⁷Mulyadi, **Sistem Akuntansi**, Salemba Empat, Jakarta, 2013, Hal. 455

kebijakan transaksi kredit. Dengan membuat kebijakan penjualan kredit, perusahaan mengharapkan kinerja perusahaan dapat mendapatkan profitabilitas yang optimal. Penjualan Kredit tidak serta merta menjadikan penjualan terealisasi menjadi uang tunai. Penjualan kredit hanya akan dicatat sebagai tagihan kepada *customer* sebagai piutang dagang. Sehingga perusahaan harus mampu memanajemen dan menagihkan piutang tersebut dengan baik agar tidak menjadi boomerang yang membuat perusahaan kewalahan untuk melanjutkan operasinya.

Berikut adalah definisi dari Piutang menurut para ahli :

a. Menurut Pernyataan Jusup:

“Piutang merupakan tagihan si penjual kepada si pembeli sebesar nilai transaksi penjualan. Piutang timbul apabila perusahaan memberi pinjaman sejumlah uang kepada perusahaan lain”⁸

b. Menurut Giri:

“Piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, jasa (*asset*) tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini. Piutang akan menimbulkan aliran kas masuk dimasa yang akan datang.”⁹

c. Menurut Mardiasmo: **“Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit.”¹⁰**

d. Menurut Rudianto: **“Piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu.”¹¹**

⁸Al. Haryono Jusup, **Dasar-dasar Akuntansi**, Buku Dua, Edisi Ketujuh, Cetakan Kedua: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta, 2014, hal.71

⁹Efraim Ferdinan Giri, **Akuntansi Keuangan Menengah 1**, UPP STIM YKPN, Yogyakarta, 2012, hal. 129

¹⁰Mardiasmo, **Op. Cit.**, hal. 51

¹¹Rudianto, **Loc. Cit.**

e. Menurut Hery mengemukakan bahwa :

“Piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha, dan memungkinkan piutang wesel) memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur, dan piutang Bungan), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kepada pihak lain (untuk piutang pajak).”¹²

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa secara sederhana Piutang adalah tagihan jangka pendek kepada pihak lain atas penjualan kredit yang dilakukan dengan atau tanpa surat kontrak tertulis sebagai jaminan atas pembayaran.

2.1.2.2. Jenis-Jenis Piutang dan Klasifikasi Piutang

Menurut Kieso, piutang juga dapat dikelompokkan menjadi 2 (dua), yaitu:

1) Piutang Dagang

Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasional bisnis normal. Piutang dagang ini kemudian terbagi lagi menjadi dua yaitu piutang usaha dan wesel tagih.

- a) **Piutang usaha merupakan janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual, umumnya periode penagihan 30-60 hari.**
- b) **Piutang wesel merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan, umumnya lamanya jatuh tempo adalah 60-90 hari.**

2) Piutang Non-dagang

Piutang nondagang atau disebut juga piutang lain-lain yang berasal dari berbagai transaksi yang bukan bersumber dari transaksi operasi perusahaan. Sejumlah contoh piutang nondagang adalah:

- a) **Uang muka kepada karyawan dan staf.**
- b) **Uang muka kepada anak perusahaan.**
- c) **Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian dan kerusakan.**

¹²Hery, *Pengantar Akuntansi*, Comprehensive Edition, PT Grasindo, Jakarta, 2015, hal. 202

- d) **Deposito sebagai jaminan penyediaan jasa atau pembayaran.**
- e) **Piutang deviden dan bunga.**
- f) **Klaim terhadap:**
 1. **Perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungkan.**
 2. **Terdakwa dalam suatu perkara hukum.**
 3. **Badan-badan pemerintahan untuk pengembalian pajak.**
 4. **Perusahaan pengangkut untuk barang yang rusak atau hilang.**
 5. **Kreditor untuk barang yang dikembalikan, rusak, atau hilang.**
 6. **Pelanggan untuk barang-barang yang dapat dikembalikan¹³**

2.1.2.3. Teknik Pengumpulan Piutang

Berdasarkan penelitian sebelumnya oleh Irma Friska Sihombing, beberapa teknik pengumpulan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana pelanggan atau pembeli belum membayar sampai pada jatuh tempo waktu pembayaran adalah sebagai berikut:

a) Melalui Surat/Surel

Jika waktu pembayaran utang oleh pelanggan sudah lewat masa jatuh tempo tetapi belum juga melakukan pembayaran, maka perusahaan dapat mengirim surat fisik atau surat elektronik dengan nada “mengingatkan” atau “menegur” pelanggan yang belum membayar hutangnya. Jika hutang belum dibayarkan setelah beberapa hari surat dikirimkan, maka dapat mengirim surat kedua yang nadanya lebih keras.

b) Melalui Telepon

Apabila setelah surat teguran ternyata tidak diindahkan oleh pelanggan, maka bagian penagihan atau bagian kredit dapat menelepon pelanggan secara pribadi untuk meminta pelanggan agar segera membayar. Jika pada hasil pembicaraan tersebut pelanggan memiliki alasan yang dapat diterima maka perusahaan mungkin bisa mempertimbangkan untuk memberi perpanjangan waktu.

¹³Kieso et. al., **Financial Accounting 3e**, IFRS Edition, Wiley-Blackwell, New Jersey, 2015, hal. 384

c) Kunjungan Personal

Melakukan kunjungan secara personal ke tempat pelanggan seringkali digunakan karena dirasa sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

d) Tindakan Yudiris

Jika pelanggan ternyata bersikeras tidak mau membayar hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.¹⁴

2.1.2.4. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Piutang

Menurut Riyanto, faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya investasi pada piutang adalah:

- 1) Volume penjualan kredit
- 2) Syarat pembayaran penjualan kredit
- 3) Ketentuan tentang pembatasan kredit (plafon kredit)
- 4) Kebiasaan pembayaran pelanggan
- 5) Kebijakan dalam pengumpulan piutang¹⁵

Dari pernyataan diatas dapat dijelaskan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya investasi pada piutang:

1) Volume Penjualan Kredit

Volume penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan akan ikut menentukan besar kecilnya investasi pada piutang. Dimana semakin besar volume penjualan kredit maka semakin besar juga investasi pada piutang.

2) Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran merupakan salah satu informasi berkaitan berakhirnya jatuh tempo piutang yang harus dibayar kepada pelanggan.

¹⁴Irma Friska Sihombing, **Analisis Strategi Pengelolaan Piutang Dalam Upaya Peningkatan Profitabilitas**. Skripsi. Medan: Universitas Sumatera Utara, 2017, hal. 34-35

¹⁵Bambang Riyanto, **Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan**, Edisi Ke-4, BPFE, Yogyakarta, 2013, hal. 85

Jika jatuh tempo semakin lama, maka penumpukan piutang yang belum jatuh tempo akan menimbulkan peningkatan investasi pada piutang.

3) Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit (Plafon Kredit)

Plafon kredit menggambarkan jumlah besaran kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Jika plafon kredit atau besaran kredit yang diberikan semakin besar, tentu akan meningkatkan investasi pada piutang.

4) Kebiasaan Pembayaran Pelanggan

Kebiasaan pembayaran oleh pelanggan juga merupakan salah satu faktor penentu investasi piutang, dimana jika pelanggan memiliki kebiasaan membayar piutang lewat dari tanggal jatuh tempo yang ditentukan, maka besaran investasi pada piutang akan meningkat.

5) Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang

Kebijakan dalam pengumpulan piutang juga merupakan elemen penting dalam pengaruh terhadap investasi pada piutang. Memberikan diskon jika pelanggan membayar lebih cepat dari jatuh tempo merupakan salah satu contoh kebijakan yang akan membuat pelanggan lebih memilih untuk membayar lebih cepat sehingga investasi pada piutang dapat dikurangi lebih cepat.

2.1.3. Hutang

2.1.3.1. Pengertian Hutang

Transaksi kredit, baik penjualan maupun pembelian memiliki tujuan yang sama yaitu untuk peningkatan profitabilitas, bedanya hanya *point of view* dari transaksi. Dalam transaksi kredit, penjual akan mengakui piutang dan pembeli

akan mengakui hutang. Hutang tidak hanya bersumber dari pembelian kredit, namun juga bisa timbul oleh karena aktifitas pendanaan yaitu pinjaman bank dan juga dari biaya atau beban yang sudah dinikmati tapi belum dibayarkan.

Berikut ini adalah definisi piutang menurut para ahli, yaitu:

a) Hartono menyatakan bahwa:

“Hutang merupakan semua kewajiban perusahaan yang harus dilunasi yang timbul sebagai akibat pembelian barang secara kredit ataupun penerimaan pinjaman.”¹⁶

b) Menurut Martani, et. al:

“Liabilitas adalah utang entitas masa kini yang timbul dari peristiwa masa lalu, penyelesaiannya diharapkan mengakibatkan arus keluar dari sumber daya entitas yang mengandung manfaat ekonomi.”¹⁷

c) Menurut Pujiyanti:

“Hutang adalah semua kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi, di mana hutang ini merupakan sumber dana atau modal perusahaan yang berasal dari kreditor.”¹⁸

d) Menurut Fahmi:

“Hutang adalah kewajiban (*liabilities*). Maka liabilities atau hutang merupakan kewajiban yang dimiliki oleh pihak perusahaan yang bersumber dari dana eksternal baik yang berasal dari sumber pinjaman perbankan, leasing, penjualan obligasi dan sejenisnya.”¹⁹

Dari definisi-definisi tersebut diatas, maka dapat disimpulkan bahwa hutang adalah kewajiban yang harus dibayarkan di masa depan baik dengan pembayaran menggunakan uang dan atau pembayaran dengan jasa tergantung

¹⁶Hartono dan N.U. Rahmi, **Pengantar Akuntansi**, Deepublish, Yogyakarta, 2018, hal. 16

¹⁷Dwi Martani, **Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK**, Salemba Empat, Jakarta, 2012, hal. 5

¹⁸Ferra Pujiyanti, **Rahasia Cepat Menguasai Laporan Keuangan Khusus Dengan Akuntansi Dasar: Cara Tercepat dan Terbaik Untuk Menguasai Laporan Keuangan**, Lembar Langit Indonesia, Jakarta, 2015, hal. 156

¹⁹Irham Fahmi, **Pengantar Manajemen Keuangan Teori dan Soal Jawab**, Alfabeta, Bandung, 2015, hal. 160

dari jenis hutang sebagai akibat dari transaksi yang terjadi di masa lalu. Hutang sering kali mendapatkan konotasi negatif bagi masyarakat pada umumnya, namun bagi perusahaan hutang memberikan manfaat yang menguntungkan, seperti memberikan *leverage* yang lebih besar, berpengaruh terhadap pengurangan pajak penghasilan, tidak perlu ada perubahan dalam manajemen maupun operasional karena kreditur tidak bisa melakukan intervensi terhadap perusahaan, dan bunga atas pinjaman lebih ringan dibanding pembayaran dividen kepada pemangku kepentingan.

2.1.3.2. Jenis-Jenis Hutang

Hutang atau liabilitas timbul bukan saja hanya dari pinjaman kepada bank, tapi juga atas pembelian barang atau penggunaan jasa seperti jasa karyawan juga akan menimbulkan hutang bagi perusahaan. Oleh karena itu, umumnya hutang akan diklasifikasikan dalam laporan posisi keuangan menjadi dua kelompok, yaitu:

1) Hutang Jangka Pendek (*Current Liabilities*)

Hutang jangka pendek adalah modal asing selain daripada modal pemilik atau saham yang memiliki jangka waktu pembayaran paling lama satu tahun atau paling lama sampai periode berjalan berakhir.

Fahmi mengemukakan bahwa :

“Hutang jangka pendek atau *current liabilities* adalah kewajiban yang bersifat jangka pendek, dimana kewajiban tersebut memiliki periode waktu yang kurang dari 1 (satu) tahun, dan umumnya berurusan dengan persoalan internal dan eksternal perusahaan.”²⁰

¹⁵Irham Fahmi, *Op. Cit.*, hal. 165

Secara umum kewajiban jangka pendek dibagi menjadi 2, yaitu:

- a) Hutang usaha yang terkait dengan kegiatan usaha perusahaan
 - 1. Hutang usaha
 - 2. Hutang pajak
 - 3. Hutang dividen
 - 4. Beban yang masih harus dibayar
 - 5. Pendapatan diterima dimuka
 - 6. Hutang imbalan kerja
 - 7. Hutang jaminan
 - b) Hutang berbunga dalam jangka pendek
 - 1. Hutang bank jangka pendek
 - 2. Wesel bayar jangka pendek
- 2) Hutang Jangka Panjang (*Non-current Liabilities*)

Hutang jangka panjang adalah kewajiban yang memiliki jangka waktu pelunasan lebih dari satu tahun atau lebih dari satu periode akuntansi. Hutang jangka panjang merupakan salah satu alternatif pendanaan perusahaan untuk menjalankan operasinya selain daripada modal pemilik.

Fahmi juga menyatakan bahwa :

“Hutang jangka panjang atau *long-term debt* adalah satu bentuk perjanjian antara peminjam dengan kreditur dimana kreditur bersedia memberikan pinjaman sejumlah tertentu dan peminjam bersedia untuk membayar secara periodik yang mencakup bunga dan pokok pinjaman”²¹

¹⁶Irham Fahmi, *Op. Cit.*, hal. 167

Hutang jangka panjang pada umumnya digunakan untuk membiayai perluasan perusahaan (Ekspansi) atau modernisasi dari perusahaan dari perusahaan karena kebutuhan modal untuk keperluan tersebut meliputi jumlah yang besar. Jenis dan bentuk hutang jangka panjang biasanya antara lain:

a) Pinjaman Obligasi (*Bond Payables*)

Obligasi merupakan instrumen hutang jangka panjang yang digunakan oleh pemerintah atau perusahaan untuk mendapatkan dana jangka panjang.

b) Pinjaman Hipotek (*Mortgage*)

Pinjaman hipotik merupakan pinjaman jangka panjang dimana pemberi uang (kreditur) diberi hak hipotik terhadap suatu barang tidak bergerak.

2.1.4. Kebijakan Transaksi Kredit

Hutang dan piutang dalam kegiatan usaha harus dimanajementi dengan baik. Oleh karena itu perusahaan harus bertransaksi secara bijak agar tidak menjadi pisau bermata dua bagi perusahaan. Transaksi kredit biasanya memiliki kebijakan yang berbeda-beda tergantung dari transaksi yang dilakukan. Kebijakan dalam transaksi kredit biasanya dimuat dalam kontrak perjanjian kreditur dan debitur, tapi untuk transaksi penjualan kredit oleh vendor sebagai kreditur dan *customer* sebagai debitur baik dalam transaksi *Business to Customer* (B2C) maupun *Business to Business* (B2B) tidak harus menggunakan kontrak dan biasanya cukup hanya dengan perjanjian lisan. Hal-hal penting dan utama yang biasanya perlu dikomunikasikan dalam perjanjian adalah *Term of Payment*.

Menurut artikel yang dimuat di laman paper.id, Nugraha menuliskan bahwa:

“*Term of Payment* adalah ketentuan pembayaran yang dibuat oleh supplier atau vendor kepada pelanggan, atau secara singkat bisa juga dikatakan sebagai ketentuan cara pembayaran yang dibuat oleh penjual kepada pembelinya.”²²

Dalam dunia bisnis *term of payment* atau syarat pembayaran merupakan hal yang sangat penting, menurut Nugraha terdapat beberapa jenis *term of payment* yang sering digunakan perusahaan dalam transaksi penjualan/pembelian kredit, yaitu:

1) *Cash on Delivery (COD)*

***Cash on Delivery* merupakan satu jenis dari syarat pembayaran dimana pihak pembeli harus langsung melakukan pembayaran ketika barang sudah diterima saat itu juga. Umumnya COD dilakukan dengan cara pembayaran uang tunai kepada penjual atau ekspedisi penjual, namun tergantung kesepakatan bisa juga melalui ATM, *Mobile Banking*, dan sebagainya.**

2) *Cash Before Delivery (CBD)*

Berbeda dengan COD, *Cash Before Delivery* merupakan syarat pembayaran dimana pembeli terlebih dahulu harus membayarkan barang sebelum penjual mengirimkannya.

Meskipun COD dan CBD sama-sama memiliki kata *cash* di dalamnya namun belum tentu pembayaran dilakukan dalam bentuk uang tunai. Tetap bisa dilakukan melalui Bank, ATM, *Mobile Banking*, atau media pembayaran lain yang sah tergantung kesepakatan penjual dan pembeli.

3) *Net d Days*

***Net d Days* adalah suatu syarat pembayaran dimana pembeli harus membayarkan secara penuh setelah barang diterima dalam batas jatuh tempo yang diberikan. Misalnya, n/30 berarti pembayaran dilakukan secara penuh dalam 30 hari. Contoh lain, 2/10,n/30 berarti akan diberikan diskon sebesar 2% dari nominal faktur jika pembayaran dilakukan dalam 10 hari dan dibayarkan penuh dalam 30 hari.**

²²Daniel Nugraha, **Jenis-Jenis Term of Payment Yang Sering Digunakan Dalam Transaksi B2B**, <https://www.paper.id/blog/bisnis/term-of-payment-adalah/>, 2021, 20 Januari 2022

4) *End of Month (EOM)*

End of Month merupakan syarat pembayaran yang hampir mirip dengan *Net d Days*. *Term of payment EOM d Days*, berarti pembayaran dilakukan maksimum d hari setelah bulan ini berakhir. Misalnya dalam faktur ditentukan syarat pembayaran **EOM 20**, yang berarti pembayaran harus dilakukan **20 hari setelah akhir bulan**.²³

Berdasarkan jenis *term of payment*, bisa dilihat bahwa dalam syarat pembayaran dimuat beberapa hal utama, yaitu:

a) Cara pembayaran

Dalam *term of payement* biasanya disampaikan cara pembayaran apakah dibayar dengan *Cash on Delivery*, *Cash Before Delivery* atau termin kredit yang dibayarkan secara uang tunai atau melalui bank. Apabila dengan cara pembayaran uang tunai dibayar kemana atau jika dengan bank harus dibayar ke rekening mana. Oleh karena itu hal ini harus disampaikan secara jelas agar tidak menimbulkan masalah dalam pembayaran.

b) Jatuh Tempo Pembayaran

Dalam syarat pembayaran COD dan CBD sudah jelas syarat kapan harus dibayarkan. Sedangkan, jatuh tempo pembayaran dalam transaksi kredit biasanya berbeda-beda. Transaksi penjualan kredit memiliki jatuh tempo pembayaran yang lebih cepat dan bervariasi dibandingkan jatuh tempo pembayaran hutang jangka panjang seperti pinjaman bank. Jatuh tempo pembayaran antara vendor dengan penjual biasanya ditulis n/10, n/15, n/30, n/60 yang berarti jumlah hari jatuh tempo untuk n/10 adalah sepuluh hari, n/15 adalah 15 hari sejak tanggal faktur diterbitkan. Sedangkan jatuh

²³Ibid.

tempo hutang jangka panjang yang dibayar periodik biasanya dibayar pada tanggal tertentu setiap bulan, pertiga bulan atau semesteran tergantung kesepakatan.

c) Diskon Pembayaran

Untuk mendorong motivasi debitur membayar hutangnya, tidak jarang perusahaan memberikan diskon jika pembayaran dilakukan lebih cepat dari jatuh tempo yang disepakati. Diskon pembayaran biasanya ditulis 2/10, n/30 dimana hal ini berarti jika pelunasan dilakukan dalam jangka waktu 10 (sepuluh) hari maka akan mendapatkan diskon sebesar 2% dari total yang harus dibayarkan, dan pembayaran penuh harus dibayarkan dalam 30 hari.

Perusahaan harus bisa manajemen resiko atas pemberian piutang terhadap pelanggan. Jumlah besaran maksimal kredit yang diberikan juga harus dipertimbangkan dengan kebiasaan pelanggan. Pelanggan yang baru pertama kali melakukan pembelian biasanya tidak diberikan kredit yang besar. Kredit dengan jumlah yang cukup besar hanya diberikan jika perusahaan memberikan syarat *Down Payment* terlebih dahulu sebagai syarat awal hubungan.

2.1.5. Perputaran Piutang

2.1.5.1. Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over* – RTO)

Menurut Darminto, dalam bukunya Analisis Laporan Keuangan menyebutkan:

“Perputaran piutang ini biasanya digunakan dalam hubungannya dengan analisis terhadap modal kerja, karena memberikan ukuran kasar tentang seberapa cepat piutang perusahaan berputar menjadi kas.”²⁴

Tingkat perputaran piutang yang tinggi menunjukkan cepatnya dana terikat dalam piutang atau dengan kata lain cepatnya piutang dilunasi oleh debitur. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin cepat pula piutang menjadi kas. Selain itu cepatnya piutang dilunasi menjadi kas berarti kas akan dapat digunakan kembali serta resiko kerugian piutang dapat diminimalkan. Nilai dari perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran piutang tersebut. Semakin lunak atau Semakin lama syarat pembayaran yang ditetapkan berarti makin lama modal terikat dalam piutang.

Cara menghitung rasio ini adalah dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang.

Rumus untuk mencari (*Receivable Turn Over*) adalah sebagai berikut:

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata – Rata Piutang}}$$

$$\text{Rata – Rata Piutang} = \frac{\text{Piutang Awal} + \text{Piutang Akhir}}{2}$$

²⁴Dwi Prastowo Darminto, **Analisis Laporan Keuangan: Konsep dan Aplikasi**, Edisi ke-4, UPP STIM YKPM, Yogyakarta, 2019, hal. 69

Menurut Kasmir **“Rata-rata industri untuk perputaran piutang adalah 15 kali”**²⁵

2.1.5.2. *Average Collection Periode (ACP)*

Menurut Jusuf: **“Average Collection Period (ACP) menunjukkan merupakan perputaran piutang dagang dalam bentuk jumlah hari.”**²⁶

Biasanya ditentukan dengan rasio-rasio penjualan harian. Terlalu tingginya rasio ini berarti kebijakan kredit terlalu liberal yang dapat menimbulkan *bad debt* dan investasi dalam piutang menjadi terlalu rendah. Ketatnya kebijakan kredit akan mempengaruhi pelanggan sehingga pelanggan relatif memilih pembelian ke perusahaan yang kebijakan kreditnya lebih ringan.

Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$ACP = \frac{\text{Jumlah Hari Periode}}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

2.1.5.3. Faktor-faktor Penyebab Perubahan Perputaran Piutang

Menurut Munawir, penurunan perputaran piutang disebabkan oleh faktor-faktor sebagai berikut:

- 1) Turunnya penjualan dan naiknya piutang
- 2) Turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah lebih besar
- 3) Naiknya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah lebih besar
- 4) Turunnya penjualan dengan piutang yang tetap
- 5) Naiknya piutang sedangkan penjualan tidak berubah²⁷

²⁵Kasmir, **Analisis Laporan Keuangan**, Edisi Pertama, Cetakan Kedelapan, Raja Grafindo, Jakarta, 2015, Hal. 177

²⁶Jopie Jusuf, **Analisis Kredit Untuk Account Officer**, PT.Gramedia, Jakarta, 2014, hal. 66-67

²⁷S. Munawir, **Analisis Laporan Keuangan**, Liberty, Yogyakarta, 2014, Hal. 75

Berdasarkan faktor penyebab penurunan piutang diatas, sebaliknya dapat juga simpulkan kenaikan perputaran piutang disebabkan oleh faktor-faktor yang sebaliknya dari faktor-faktor penurunan perputaran piutang, sebagai berikut:

1. Naiknya penjualan dan turunnya piutang
2. Naiknya piutang dan diikuti naiknya penjualan dalam jumlah lebih besar
3. Naiknya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah lebih kecil
4. Naiknya penjualan dengan piutang yang tetap
5. Turunnya piutang sedangkan penjualan tidak berubah

2.1.6. Likuiditas

Menurut Jusuf: **“Rasio Likuiditas, yaitu rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya.”**²⁸ Berdasarkan definisi tersebut, disimpulkan bahwa rasio likuiditas merupakan alat ukur yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendek pada saat jatuh tempo.

Jenis rasio likuiditas menurut Imade Sudana yang dapat digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan, yaitu:

- 1) **Rasio Lancar (Current Ratio)**
- 2) **Rasio Cepat (Quick Ratio)**
- 3) **Rasio Kas (Cash Ratio)**²⁹

1) Rasio Lancar (*Current Ratio*)

Rasio Lancar atau *Current Ratio* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar seluruh kewajiban

²⁸Jopie Jusuf, **Op. Cit.**, hal. 55

²⁹I Made Sudana, **Manajemen Keuangan Perusahaan: Teori & Praktik**, Edisi Ke-2, Erlangga, Jakarta, 2015, hal. 24

jangka pendek yang segera saat jatuh tempo. Dengan kata lain, seberapa banyak aset lancar yang dimiliki perusahaan untuk menutupi kewajiban jangka pendek yang segera jatuh tempo. Rasio lancar sering juga digunakan untuk mengukur tingkat kemanan perusahaan (*margin of safety*) dan biasanya digunakan kreditur untuk mempertimbangkan memberi kredit. Penghitungan rasio lancar dilakukan dengan cara membandingkan antara total aset lancar dengan total utang lancar. Dalam prakteknya sering kali dipakai bahwa rasio lancar dengan standar 200% (2:1) yang terkadang sudah dianggap sebagai ukuran yang cukup baik atau memuaskan bagi suatu perusahaan. Rasio lancar dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{Rasio Lancar} = \frac{\text{Total Aset Lancar}}{\text{Total Kewajiban Lancar}} \times 100\%$$

Menurut kasmir **“rata-rata industri untuk rasio lancar adalah 200%”**³⁰

Yang berarti bahwa menurut standar industri rata-rata, rasio lancar minimal dua kali lipat dari total kewajiban lancarnya.

2) Rasio Cepat (*Quick Ratio*)

Rasio Cepat atau *Quick Ratio* mirip dengan rasio lancar, perbedaannya hanya bahwa dalam komponen aset lancarnya persediaan dikeluarkan. Hal ini karena, persediaan merupakan komponen aset lancar yang paling tidak likuid di antara aset lancar yang lainnya atau lebih sulit untuk diuangkan segera tanpa harus menurunkan nilainya. Oleh karena itu, dengan rasio

³⁰Kasmir, **Op. Cit.**, Hal. 110

cepat dimaksudkan untuk membandingkan antara aset yang lebih lancar dengan hutang lancar.

Dapat disimpulkan bahwa rasio cepat merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi atau membayar kewajiban jangka pendek dengan aset lancar tanpa memperhitungkan nilai persediaan. Rasio cepat dapat diukur dengan menggunakan rumus:

$$\text{Rasio Cepat} = \frac{\text{Total Aset Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Total Kewajiban Lancar}} \times 100\%$$

Menurut Kasmir, **“Rata-rata industri untuk rasio cepat adalah 150%.”**³¹ Yang berarti bahwa total aset lancar perusahaan setelah dikurangi total persediaan setidaknya satu setengah kali dari total kewajiban lancar perusahaan.

3) Rasio Kas (*Cash Ratio*)

Rasio Kas atau Cash Ratio adalah alat ukur yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas yang dimiliki perusahaan dan tersedia untuk membayar hutang jangka pendeknya. Ketersediaan uang kas dapat ditunjukkan dari jumlah saldo dana kas atau setara kas seperti rekening giro atau tabungan bank. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan yang sesungguhnya untuk membayarkan hutang-hutang jangka pendeknya.

Untuk mengukur rasio kas atau *cash ratio* menggunakan rumus:

$$\text{Rasio Kas} = \frac{\text{Saldo Kas dan Bank}}{\text{Total Kewajiban Lancar}} \times 100\%$$

²⁵Ibid, Hal. 138

Menurut Kasmir, “Rata-rata industri untuk cash ratio adalah 50%”³²

Yang berarti bahwa persediaan minimal kas yang tersedia pada perusahaan setidaknya 50% dari total kewajiban lancar perusahaan.

2.2. Penelitian Relevan

Tabel 2.1
Penelitian Relevan

No.	Judul dan Penulis	Hasil
1	“Analisis Piutang Tidak Tertagih dan Utang Tidak Terbayar Terhadap Arus Kas Operasional Pada CV Cipta Karya Harmony” Oleh Cisa Dena Putri dan Esti Damayanti	Dari penelitian yang dilakukan oleh Putri dan Damayanti, terdapat utang yang tidak dapat dibayarkan karena terdapat piutang tak tertagih sebesar 17,82% tahun 2017, 17,56% tahun 2017 dan 23,76% tahun 2018. Dari hasil penelitian tersebut dampak dari piutang tak tertagih mengganggu arus kas operasional perusahaan seperti menimbulkan beban atau risiko terjadinya penumpukan utang yang tidak dapat dibayar tepat waktu, mengganggu jalannya operasional perusahaan dan tujuan perusahaan dalam memperoleh laba terhambat.

²⁶Ibid, Hal. 140

2	<p>“Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Likuiditas Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia” oleh Romasi Lumban Gaol</p>	<p>Berdasarkan hasil analisis Romasi Lumban Gaol, yang melakukan analisis terhadap perputaran persediaan, perputaran piutang serta pertumbuhan penjualan terhadap likuiditas secara parsial dan simultan, disimpulkan bahwa secara parsial perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap likuiditas, namun secara simultan berpengaruh signifikan terhadap likuiditas.</p>
3	<p>“Analisis Perputaran Piutang Dalam Meningkatkan Likuiditas Pada PT. Monopoli Raya Medan” Oleh Laila Nur Ayuni</p>	<p>Pada penelitian tersebut Ayuni berkesimpulan bahwa perputaran piutang perputaran piutang mengalami penurunan akibat penjualan kredit rendah dan ketersediaan kas juga rendah untuk memenuhi kewajiban jangka pendek dan adanya keterlambatan dalam pengumpulan piutang sehingga modal kerja perusahaan tertanam dalam</p>

		<p>piutang. Likuiditas perusahaan juga menurun yang disebabkan oleh aset lancar menurun tetapi hutang lancar mengalami peningkatan. Hal ini terjadi karena lamanya perubahan piutang menjadi kas sehingga menghambat operasional dan finansial perusahaan dalam memenuhi kewajibannya</p> <p>Atas penelitian yang dilakukan .Ayumi juga menyarankan untuk manajemen perusahaan harus lebih memperhatikan dan meningkatkan penjualan kredit, memperketat syarat pembayaran terutama ketentuan tentang pembatasan pembayaran kredit karena berisiko kerugian ke perusahaan jika tidak dapat ditagih, kemudian menjaga tingkat likuiditas perusahaan dan mengoptimalkan perputaran piutang yang ada sehingga likuiditas perusahaan dapat sejalan dengan keberhasilan perusahaan</p>
--	--	--

		dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya.
4	<p>“Analisis Penyebab Kesulitan Keuangan (<i>Financial Distress</i>) Studi Kasus: Pada Perusahaan Bidang Konstruksi PT. X” Oleh Mhd Hasymi</p>	<p>Hasil kesimpulan dari penelitian Hasymi adalah 1)Terjadi kesulitan arus kas yang dihadapi perusahaan disebabkan tertundanya penerimaan piutang dagang, tidak adanya sumber kas cadangan seperti: deposito jangka pendek atau pinjaman berjaga-jaga (<i>stand by loan</i>); 2)Besarnya jumlah hutang perusahaan diakibatkan tertundanya pembayaran hutang pada sub kontraktor atau supplier; 3)Kerugian dari operasi perusahaan sebagai akibat, tidak berhasilnya program efisiensi perusahaan dan tidak melaksanakan proyek baru karena keterbatasan modal kerja. 4)Kenaikan harga bahan bangunan sebagai akibat kenaikan harga BBM; 5)Kenaikan tingkat bunga pinjaman sebagai akibat kebijakan pemerintah</p>

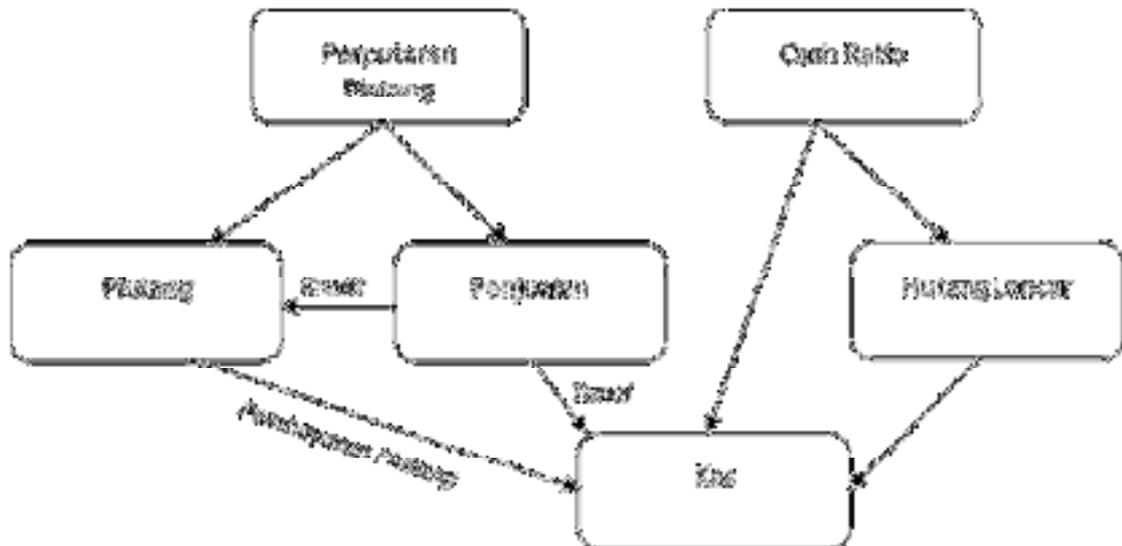
		<p>Hasymi juga memberi saran bagi perusahaan yang diteliti yaitu agar melakukan perencanaan sumber kas yang terkordinir dengan bagian operasi dan membuat cadangan kas dalam bentuk deposito jangka pendek atau pinjaman bank sebagai alternatif sumber kas. Meningkatkan pengendalian dan perencanaan pengeluaran dengan memperhatikan syarat kredit, rasio hutang terhadap ekuitas dan ketersediaan kas..</p>
5	<p>“Pengaruh Perputaran Piutang dan Hutang Terhadap Arus Kas Operasi. Studi Pada PT Exer Indonesia” Oleh Hayuningtyas Pramesti Dewi</p>	<p>Pada penelitian Dewi mengenai pengaruh Perputaran Piutang dan Hutang terhadap arus kas operasi, disimpulkan bahwa: 1) Perputaran piutang berpengaruh terhadap arus kas operasi, dan perputaran hutang tidak terdapat pengaruh terhadap arus kas operasi.; 2) Terdapat pengaruh perputaran piutang dan perputaran hutang secara simultan terhadap arus kas operasi.</p>

		<p>Dewi juga memberikan saran berdasarkan hasil penelitian yaitu kebijakan kredit yang dilakukan selama ini hendaknya dapat ditingkatkan dengan mempercepat pengembalian piutang dagang dan tidak menjual produk kepada pihak yang selalu membayar/melunasi piutang mereka melebihi jangka waktu yang ditetapkan.</p>
--	--	---

2.3. Kerangka Berpikir

Berdasarkan teori dan penelitian relevan, Rasio kas merupakan rasio yang sesungguhnya digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah kas perusahaan yang tersedia untuk membayar hutang jangka pendeknya. Rasio kas perusahaan perusahaan dipengaruhi oleh besarnya jumlah kas yang tersedia dan besarnya jumlah hutang lancar perusahaan. Sedangkan, kas dipengaruhi oleh piutang karena sumber utama kas perusahaan adalah penjualan tunai dan penerimaan atas pembayaran piutang. Perputaran piutang dipengaruhi oleh besar kecilnya piutang perusahaan dan penjualan kredit perusahaan. Oleh karena itu, rasio kas perusahaan dipengaruhi oleh perputaran piutang perusahaan.

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Berdasarkan penelitian Putri menyebutkan bahwa piutang tak tertagih mengganggu arus kas operasional perusahaan sehingga terjadi penumpukan utang yang tidak dapat dibayar tepat waktu. Sedangkan berdasarkan penelitian Ayuni, lamanya perubahan piutang menjadi kas menyebabkan operasional dan finansial terganggu dalam memenuhi kewajibannya. Penelitian Hasymi juga memiliki kesimpulan yang sama yaitu terjadinya kesulitan arus kas sebagai akibat dari tertundanya penerimaan piutang. Walaupun pada penelitian Gaol perputaran piutang secara parsial tidak berpengaruh terhadap likuiditas, namun secara simultan dengan perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap likuiditas. Berdasarkan keempat penelitian tersebut, bahwa piutang tak tertagih maupun pengumpulan piutang yang terlalu lama akan menyebabkan keuangan perusahaan terganggu pada arus kas masuk perusahaan sehingga berdampak pada kemampuan perusahaan memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek yang diteliti pada penelitian ini adalah rasio perputaran piutang (*receivable turn over*), rasio kas (*cash ratio*) dan faktor-faktor yang diduga menjadi penyebab masalah pada PT Gembira Aman Sentosa. Rasio kas (*Cash Ratio*) digunakan untuk mengukur likuiditas perusahaan. Karena pada rasio lancar (*current ratio*) dan rasio cepat (*quick ratio*), piutang merupakan aset yang diperhitungkan untuk mengukur likuiditas. Sehingga, jika terjadi perubahan kas atas piutang, maka hasil rasio yang didapat kurang dapat merepresentasikan masalah yang terjadi.

3.2. Jenis dan Sumber Data

3.2.1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif merupakan data yang dikumpulkan dalam bentuk angka-angka absolut dari laporan posisi keuangan dan laporan laba rugi PT. Gembira Aman Sentosa pada saat tingkat pertumbuhan industri yang tinggi pada masa pandemi covid-19 yaitu periode 2021. Sedangkan data kualitatif adalah data selain data berupa angka atau data non-angka.

3.2.2. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Arikunto: **“Data primer adalah data yang dikumpulkan melalui pihak pertama, biasanya dapat melalui wawancara, jejak dan lain-**

lain.”³³ Oleh karena itu peneliti mendapat data primer dari observasi langsung dan wawancara. Data primer yang dibutuhkan adalah catatan tulisan atau lisan kebijakan penjualan kredit. Menurut Nur dan Supomo: **“Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).”**³⁴ Data sekunder biasanya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data komputer) yang dipublikasikan dan atau tidak dipublikasikan. Data sekunder yang dibutuhkan adalah laporan posisi keuangan dan laporan laba rugi.

3.3. Jenis Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data

3.3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah studi kasus dengan pendekatan metode *Root Cause Analysis* (RCA) dengan penerapan menggunakan *5-Why Analysis* dan pendekatan deskriptif.

Menurut British Retail Consortium,

“*Root Cause Analysis* (RCA) merupakan proses pemecahan masalah untuk melakukan pencarian akar dari suatu masalah yang terjadi, kekhawatiran atau ketidaksesuaian masalah yang ditemukan. RCA membutuhkan *investigator* untuk menemukan solusi dalam masalah dan memahami penyebab mendasar suatu situasi dan menyelesaikan permasalahan yang sudah terjadi. Oleh karena itu RCA melibatkan

³³Suharsimi Arikunto, **Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik**, Rineka Cipta, Jakarta, 2013, hal. 172

³⁴Nur Indriantoro dan Bambang Supomo, **Metodologi Penelitian Bisnis**, BPFE, Jakarta, 2018, hal. 147

pengidentifikasian dan pengelolaan proses, prosedur, kegiatan, aktivitas, perilaku atau kondisi.”³⁵

Penerapan *Root Cause Analysis* menurut alijoyo perlu mengikuti tahapan berikut yang dijadikan sebagai acuan, yaitu:

- 1) **Identifikasi Peristiwa**
- 2) **Kumpulkan Informasi**
- 3) **Identifikasi Seluruh Faktor Penyebab**
- 4) **Tentukan Penyebab Utama**
- 5) **Berikan dan Implementasikan Rekomendasi**³⁶

Kelima tahapan tersebut merupakan tahapan yang perlu diikuti untuk pengaplikasian RCA, penjelasan dari setiap tahapan sebagai berikut:

- 1) Identifikasi Peristiwa

Pada tahapan ini harus diketahui secara jelas masalah apa yang sebenarnya yang sedang dihadapi.

- 2) Kumpulkan Informasi

Dalam tahapan ini, tahapan pengumpulan informasi untuk mendefinisikan dan menggambarkan secara jelas masalah yang sedang terjadi saat ini. Mengumpulkan informasi kemungkinan apa saja yang menjadi penyebab suatu masalah terjadi, dengan melakukan studi literatur, observasi dan wawancara terhadap pihak yang terkait dengan masalah yang dihadapi.

³⁵British Retail Consortium, *Understanding Root Cause Analysis*, British Retail Consortium, London, 2012, Hal. 1

³⁶Antonius Alijoyo et.al, *Root Cause Analysis Analisis Akar Penyebab*, CRMS, Bandung, Hal. 5-8

3) Identifikasi Seluruh Faktor Penyebab

Tahapan ini biasanya dilakukan dengan menggunakan *tools* yaitu *5-Why Analysis* dan *Fishbone Analysis* untuk menggali lebih dalam faktor-faktor yang kemungkinan menjadi penyebab suatu masalah dapat terjadi.

4) Tentukan Penyebab Utama

Tahapan paling penting dalam RCA dikarenakan jika salah dalam menemukan akar penyebab masalah maka rekomendasi yang diberikan tidak akan dapat menyelesaikan masalah secara tepat

5) Berikan dan Implementasikan Rekomendasi

Pada tahapan ini, setelah mengetahui akar penyebab masalah maka menawarkan solusi atau rekomendasi untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi. Dan pada tahapan ini akan ditentukan pihak yang bertanggung jawab untuk mengimplementasikan solusi atau rekomendasi untuk mencegah masalah terjadi kembali.

Menurut Narbuko dan Achmadi, penelitian deskriptif adalah: **“Penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, dengan menyajikan, menganalisis dan menginterpretasikannya.”**³⁷

Analisis deskriptif dilakukan untuk menginterpretasikan temuan dari setiap bukti-bukti dan perhitungan yang dilakukan dan menjelaskan kondisi yang terjadi berdasarkan data-data yang tersaji dan data yang diolah.

³⁷Cholid Narbuko dan H. Abu Achmadi, **Metodologi Penelitian**, Bumi Aksara, Jakarta, 2015, hal. 44

3.3.2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

1) Observasi

Observasi merupakan pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Disamping melakukan pengamatan, penulis turut ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data.

2) Wawancara

Wawancara merupakan studi terhadap orang-orang di lokasi penelitian. Peneliti dapat melakukan *face to face interview* dengan partisipan. Dalam hal ini peneliti akan melakukan wawancara terhadap bagian penjualan dan bagian penagihan piutang untuk mendapatkan data mengenai kebijakan kredit penjualan dan kebijakan penagihan. Data yang dibutuhkan melalui wawancara akan dikembangkan seiring berjalannya penelitian.

3) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari perusahaan. Penulis mengumpulkan data-data dari laporan posisi keuangan dan laporan laba rugi perusahaan yang telah tercatat.

3.4. Metode Analisis Data

Analisis data penting dalam penelitian ini, karena analisis data dapat memberi makna dan arti dalam menentukan tercapainya tujuan penelitian. Penelitian dilakukan dengan *Root Cause Analysis (RCA)* dan setiap langkah-

langkah akan dideskripsikan berdasarkan keadaan yang sebenarnya. Langkah-langkah penerapan *Root Cause Analysis* (RCA) pada PT. Gembira Aman Sentosa adalah sebagai berikut:

1) Identifikasi Peristiwa

Permasalahan yang terjadi pada perusahaan PT. Gembira Aman Sentosa merupakan keterbatasan kas yang diduga akibat dari lambatnya piutang diubah menjadi kas pada kuartal ketiga (Q3).

2) Pengumpulan Informasi

Pengumpulan pemahaman teoritis dan dukungan dari penelitian sebelumnya, tentang faktor yang memungkinkan permasalahan kas oleh perputaran piutang. Oleh karena itu, langkah pertama adalah untuk membuktikan apakah keterbatasan kas perusahaan disebabkan oleh piutang, maka dilakukan analisis terhadap rasio perputaran piutang dan rasio kas PT. Gembira Aman Sentosa tahunan dan kuartalan periode 2021 dengan cara melakukan perhitungan rasio perputaran piutang dan rasio kas terlebih dahulu. Analisis kuartalan dilakukan dengan analisis horizontal untuk mendapatkan perbandingan antara rasio perputaran piutang dan rasio kas periode sebelum dan sesudah masalah terjadi. Lalu mendeskripsikan maksud dari setiap hasil perhitungan.

3) Identifikasi Seluruh Faktor Penyebab

Berdasarkan hasil analisis yang dikumpulkan dan bukti-bukti teoritis, kemudian melakukan analisis secara menyeluruh terhadap faktor-faktor permasalahan dengan *tools* yaitu *5 why analysis* terhadap rasio kas pada

kuartal ketiga (Q3) tahun 2021 dimana masalah ketersediaan kas dan pembayaran hutang terjadi, untuk menggali lebih dalam penyebab sampai kepada akar permasalahan yang sebenarnya. Akar penyebab dapat diketahui dengan cara bertanya “mengapa (*why*)” suatu hal terjadi sebanyak 5 kali atau berulang kali hingga pada suatu titik dimana jawaban pertanyaan telah menunjukkan suatu akar masalah.

4) Tentukan Penyebab Utama

Menentukan penyebab utama masalah yang terjadi berdasarkan 5 *why analysis* pada langkah sebelumnya.

5) Memberikan Rekomendasi

Merancang dan menentukan rencana perbaikan dalam memperbaiki sebuah masalah dan mencegah agar masalah tidak terulang kembali di masa yang akan datang.