

**ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG DAGANG
(SUKU CADANG ALAT-ALAT BERAT MERK NISSAN)
PADAP T. INDOTAMA TRACTOR CABANG SAMARINDA**

OLEH ;

Usaini

NIM ; 8880067

NIRM : 88.11.311.401101.00320



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
S A M A R I N D A
1993**

**ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG DAGANG
(SUKU CADANG ALAT-ALAT BERAT MERK NISSAN)
PADA PT. INDOTAMA TRACTOR CABANG SAMARINDA**

O l e h :

U S A I N I

NIM : 8880067

NIRM : 88.11.304.401101.00320

**Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi
Pada
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah**

S A M A R I N D A

1 9 9 3

Judul Skripsi : ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG
DAGANG (SUKU CADANG ALAT-ALAT BERAT
MERK NISSAN PADA PT. INDOTAMA
TRACTOR CABANG SAMARINDA

Nama Mahasiswa : U S A I N I

N I R M : 88.11.311.401101.00320

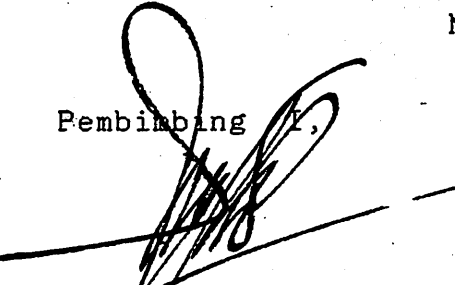
No.Induk Mahasiswa : 8 8 8 0 0 6 7

J u r u s a n : Manajemen


Jenjang Studi : Sarjana (S1)

Menyetujui,

Pembimbing I,


Drs. M. Alwi Abdullah

Pembimbing II,


Drs. Zainal Arifin

Mengetahui,

Ketua STIE Muhammadiyah
Samarinda

Drs. H. Anang Hasyim

RINGKASAN

USAINI. Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang (Suku Cadang Alat-Alat Berat Merk Nissan) Pada PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda (dibawah bimbingan Bapak M. Alwi Abdullah dan Bapak Zainal Arifin).

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dagang (receivable turnover) yang telah dicapai perusahaan selama periode tahun 1991 dan 1992. Sebagai bahan perbandingan untuk manajemen dalam merencanakan tingkat perputaran piutang perusahaan diajukan beberapa alternatif syarat kredit. Alternatif pertama dengan syarat kredit 2/10/net 60, kedua 2/10/net 45 dan ketiga 2/10net 30. Pengajuan alternatif-alternatif ini dimaksudkan untuk meningkatkan perputaran piutang dengan perusahaan periode tahun 1992.

Penelitian dilakukan dari sudut pendekatan pada bidang manajemen keuangan, yang menyangkut data tentang mutasi piutang, jumlah penjualan kredit dan umur rata-rata piutang dagang. Ditambah dengan data tingkat bunga deposito bank sebagai perbandingan bagi pelanggan yang mana menguntungkan apakah membayar piutangnya kepada perusahaan lebih cepat dengan mendapat disocunt > dari tingkat bunga bank.

Dari hasil analisis dapat ditarik suatu kesimpulan, bahwa periode pengumpulan rata-rata tahun 1991 ternyata adalah 3,8 kali sedangkan periode pengumpulan rata-rata 95 hari. Untuk tahun 1992, perputaran piutang adalah

3,96 x dan periode pengumpulan rata-rata 91 hari. Jadi bila diadakan perbandingan, ternyata tingkat perputaran piutang pada tahun 1992 lebih cepat jika dibandingkan dengan tahun 1991, begitu pula dengan pengumpulan rata-rata adalah lebih pendek jangka waktunya.

Untuk tahun 1993 Sebagai akibat diadakannya kebijaksanaan cash discount sebesar 3 % untuk merangsang pelanggan membayar piutangnya kepada perusahaan maka laba perusahaan akan berkurang sebesar 46.875 juta untuk biaya discount, namun dari diadakannya cash discount 3 % ini daripada kredit penjualan, yaitu dengan syarat 3/10/net 30 ternyata opportunity saving yang timbul dari percepatan penagihan adalah sebesar Rp. 73.485 juta yang mana jumlah tersebut lebih daripada opportunity cost.

Dari discount Rp. 46.875 juta dan perputaran piutang naik menjadi 8,2 x sehingga dana yang terikat didalam piutang dapat dikendalikan. Dari perhitungan tersebut ternyata pelanggan perusahaan dapat untung dengan meminjam uang dengan tingkat bunga yang lebih rendah dibandingkan dengan potongan tunai dari perusahaan, dan begitu pula perusahaan dapat untung dengan percepatan penarikan piutang.

RIWAYAT HIDUP

USAINI. Lahir pada tanggal 6 Maret 1965 di Samarinda Kalimantan Timur Ia merupakan anak bungsu dari lima bersaudara dengan Ibu Dewi (Almarhumah) Bapak Injin Jamal.

Tahun 1973 mulai pendidikan di Sekolah Dasar Negeri No. 33 dan berijazah pada tahun 1978, kemudian pada tahun 1978 melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama (SMP) Muhammadiyah I Samarinda dan lulus pada tahun 1981 selanjutnya meneruskan ke Sekolah Menengah Atas Samarinda selesai pada tahun 1985 berijazah.

Pada tahun 1988 mulai masuk ke Perguruan Tinggi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah (STIEM) Samarinda, program Strata S1 dan mengambil Jurusan Manajemen.

Menikah tanggal 6 Desember 1991 dengan Titik Sugiarti dan dikaruniai satu orang anak bernama Anggi Desita Anggarini. Mulai bekerja pada PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda tahun 1990 sampai dengan sekarang.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, oleh karena atas Anugerah-Nya jualah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, yang mana skripsi ini merupakan sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk mendapatkan gelar Sarjana pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah (STIEM) Samarinda, disamping penulis juga bermaksud untuk mengembangkan Ilmu Pengetahuan yang di peroleh selama masa perkuliahan, dan mencoba menuliskannya secara Ilmiah dalam bentuk skripsi.

Didalam penyusunan skripsi ini banyak pihak yang telah membantu baik dorongan moral maupun material sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Sehubungan dengan bantuan tersebut maka secara berturut-turut penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda beserta staff Dosen yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat.
2. Bapak Drs. M. Alwi Abdullah dan Bapak Drs. Zainal Arifin yang telah banyak mengarahkan dan membimbing penulis dalam keseluruhan kegiatan penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Pimpinan Perusahaan PT. Indotama Tractor cabang Samarinda dan karyawan yang telah bersedia menerima penulis untuk mengadakan penelitian dan memberikan informasi serta data-data yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini

4. Rekan-rekan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah (STIEM) yang turut serta memberikan bantuan berupa pemikiran dan pendapat yang sangat berguna.
5. Ayah, Ibu, dan Isteri serta Saudara-Saudaraku yang telah banyak memberikan motivasi untuk menyelesaikan Studi.

Semoga segala bantuan dan dorongan baik moril maupun materiil yang telah diterima penulis memperoleh balasan yang besar dari Tuhan Yang Maha Pengasih.

Akhirnya penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, hal ini karena terbatasnya kemampuan dan pengetahuan penulis semata. Kritik dan saran sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini sehingga dapat berguna bagi kita semua.

Samarinda, Januari 1993

P e n u l i s,

U S A I N I

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
RIWAYAT HIDUP	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Sistematika Penulisan	5
BAB II. DASAR TEORI	7
A. Financial Management	7
1. Pengertian dan Tujuan Financial Management.....	7
2. Investasi dalam Piutang	10
3. Tingkat Perputaran Piutang	20
4. Budget Pengumpulan Piutang	22
5. Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Pengumpulan Piutang	23
6. Penilaian Resiko kredit dan Seleksi Pelanggan	28
7. Kebijakan Penagihan	32
B. Hipotesis	33
C. Definisi Konseptual	34

	Halaman
BAB III. METODE PENDEKATAN	36
A. Definisi Operasional	36
B. Perincian Data Yang Diperlukan	37
C. Jangkauan Penelitian	38
D. Teknik Pengumpulan Data	38
E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis	39
 BAB IV. HASIL PENELITIAN	 41
A. Gambaran Umum PT. Indotama Tractor ..	41
B. Struktur Organisasi	41
C. Bagian Penagihan (Collection)	44
D. Teknik Pengumpulan Piutang	45
E. Laporan Keuangan Bagian Kredit	46
 BAB V. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	 50
 BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN	 58
A. Kesimpulan	58
B. Saran	59
 Daftar Kepustakaan	 61

DAFTAR TABEL

Nomor	Tubuh Utama	Halalam
1.	Daftar Mutasi Piutang Pada PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda (dalam jutaan rupiah)	46
2.	Daftar penjualan tahun 1991 dan 1992 PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda. (dalam jutaan rupiah)	47
3.	Laporan Umur Piutang Tahun 1991 PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda. (dalam jutaan rupiah)	48
4.	Laporan Umur Piutang Tahun 1992 PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda. (dalam jutaan rupiah)	49

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam rangka memajukan perekonomian Bangsa Indonesia yang sedang di galakkan oleh Pemerintah saat ini guna meningkatkan taraf hidup masyarakat, kelangsungan di sektor industri sangat menggembirakan.

Daerah Kalimantan timur mengalami perkembangan sangat pesat dengan tumbuhnya industri pengolahan kayu yang merupakan komoditi yang sangat banyak diminati di pasar dalam dan luar negeri serta telah mampu memberikan sumbangan devisa yang cukup besar. Industri kayu ini banyak menggunakan peralatan berat dalam mengolah hasil industrinya.

PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda merupakan salah satu penyalur/suplayer alat-alat berat merk Nissan, disamping PT Indotama Tractor Cabang Samarinda ada beberapa perusahaan sejenis yang menjual suku cadang yang sama diantaranya UD. Cahaya Diesel, UD. Hidup Baru, UD. Raya Harapan.

Untuk dapat mempertahankan para langganan yang sudah ada sekarang dan untuk langganan baru maka PT. Indotama Tractor menempuh suatu kebijaksanaan dengan melakukan penjualan alat-alat berat merk Nissan secara kredit.

Penjualan kredit yang pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan atau piutang kepada langganan, sangat erat hubungannya dengan persyaratan-persyaratan kredit yang diberikan. Sekalipun pengumpulan piutang seringkali tidak tepat pada waktu yang sudah ditetapkan, namun sebagian besar dari piutang tersebut akan terkumpul dalam jangka waktu yang kurang dari satu tahun. Dengan alasan itulah maka piutang dimasukkan sebagai salah-satu komponen aktiva lancar perusahaan.

Kebijaksanaan penjualan kredit adalah merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seseorang langganan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. Perusahaan-perusahaan tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang diberikan tetapi juga penerapan standar tersebut secara tepat dalam membuat keputusan-keputusan kredit.

Sumber-sumber informasi dan analisa-analisa kredit merupakan suatu hal yang penting bagi keberhasilan manajemen piutang. Penerapan yang tepat dari kebijaksanaan yang tidak tepat ataupun penerapan yang tidak tepat dari kebijaksanaan yang tepat tidak akan dapat memberikan hasil yang optimal bagi perusahaan.

Besar kecilnya piutang dimiliki oleh perusahaan di samping dipengaruhi oleh kondisi perekonomian pada umumnya, juga dipengaruhi oleh kebijaksanaan perkreditan yang ditentukan oleh perusahaan. Sementara kondisi

perekonomian pada umumnya tidak bisa dipengaruhi oleh manajer keuangan, kebijaksanaan perkreditan jelas bisa ditentukan oleh perusahaan. Dalam menilai kebijaksanaan kredit ini kita dapat membandingkan antara risiko dan profitabilitas. Apabila perusahaan menurunkan standar kreditnya, maka penjualan akan meningkat, yang berarti peningkatan piutang pula, dan ini akan membawa keuntungan yang lebih besar. Tetapi dengan peningkatan kredit ini berarti perusahaan harus menanggung beban investasi pada piutang yang tidak bisa terkumpul.

Penjualan kredit suku cadang alat-alat berat yang dilakukan oleh PT. Indotama Tractor banyak para konsumen terlambat dalam pelunasan piutang dagang walaupun sudah sampai jatuh temponya.

Adapun alasan-alasan langganan tersebut dikarenakan antara lain :

1. Pemuatan ekspor kayu (loading) tertunda menurut jadwal yang telah ditentukan.
2. Banyaknya turun hujan di camp, terpaksa penebangan dan penarikan kayu terlambat sampai ke logpon.
3. Pembelian kayu (buyer) terlambat mengadakan pengecekan kayu di logpon.
4. Harga kayu menuru, dimana pihak pengusaha hutan masih menunggu harga normal untuk mengadakan penjualan dan pada musin kemarau sungai akan menjadi dangkal sehingga penarikan kayu tertunda.

Dengan adanya resiko keterlambatan tersebut, maka modal yang tertanam didalam piutang dagang menjadi lama. Hal ini mengakibatkan rendahnya tingkat perputaran piutang dagang perusahaan. Disamping resiko keterlambatan pembayaran piutang dagang tersebut oleh pelanggan, juga terdapat kemungkinan antara lain resiko tidak dibayarnya sebagian piutang dagang tersebut.

B. Perumusan Masalah

Sehubungan dengan latar belakang yang telah dikemukakan terdahulu, maka gejala yang timbul dan dihadapi oleh PT. Indotama Tractor cabang Samarinda adalah rendahnya tingkat peputaran piutang dagang, disebabkan lamanya modal perusahaan tertanam dalam piutang dagang tersebut, maka yang menjadi permasalahan dalam penulisan ini adalah :

Bagaimana mengendalikan piutang dagang, agar menjamin kelancaran pembayaran piutang dagang oleh pelanggan tersebut sehingga tingkat perputaran piutang dapat ditingkatkan.

C. Tujuan Penelitian dan Penulisan

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian dan penulisan ini dapat dikemukakan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dagang PT. Indotama Tractor cabang Samarinda, serta usaha dan upaya yang dilakukan untuk

mempercepat perputaran piutang dagang itu sendiri.

2. Sebagai bahan informasi bagi manajemen didalam mengambil keputusan dan kebijaksanaan perusahaan khususnya penjualan secara kredit yang berorientasi kemasa depan perusahaan.
3. Untuk memenuhi sebagai salah satu syarat dalam upaya mencapai Gelar Sarjana Ekonomi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda.

D. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan Skripsi ini, sistematika penyusunan terdiri dari enam bab yang meliputi :

Bab I. PENDAHULUAN, yang terdiri dari latar belakang, perumusan masalah dan tujuan penelitian. Pada Bab pendahuluan memberikan gambaran umum tentang pokok materi yang dibahas. Pada perumusan masalah menguraikan persoalan inti yang menjadi titik tolak diadakannya penulisan skripsi ini. Sedang pada tujuan penelitian adalah untuk mengetahui apakah usulan tambahan investasi pada PT. Indotama Tractor.

Bab II. DASAR TEORI, yakni teori yang melandasi penulisan skripsi ini, yang terdiri dari teori pembelanjaan (Pengertian Pembelanjaan, Investasi dalam piutang, Tingkat Perputaran Piutang Dagang, Budget Pengumpulan Piutang,

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi terhadap Pengumpulan Piutang, Penilaian Resiko Kredit, selain itu pada sub-sub bab dikemukakan hipotesis dan definisi konsepsional.

- Bab III. METODE PENDEKATAN, Yang mencakup batasan-batasan operasional, perincian data yang diperlukan, jangkauan penelitian, teknik pengumpulan data dan alat analisis dan pengujian hipotesis.
- Bab IV. HASIL PENELITIAN, yang merupakan bab yang memuat hasil penelitian meliputi gambaran umum keadaan perusahaan, volume penjualan, serta laporan keuangan PT. Indotama Tractor
- Bab V. ANALISIS DAN PEMBAHASAN, yang memuat tentang analisis dari data yang diperoleh dan membahasnya dengan dasar teori yang ada kaitannya dengan tujuan yang ingin dicapai.
- Bab VI. KESIMPULAN DAN SARAN, yang memuat secara ringkas hal-hal yang telah dikemukakan dalam bab-bab terdahulu, kemudian diberikan beberapa kesimpulan, dan saran yang ada relevansinya dengan penulisan skripsi ini.

BAB II

DASAR TEORI

A. Financial Manajement

1. Pengertian dan Tujuan Financial Management

Pembelanjaan perusahaan tidak dapat dipisahkan dari ilmu ekonomi, dan dapat dikatakan bahwa pembelanjaan perusahaan adalah merupakan penerapan prinsip-prinsip ekonomi dalam mengelola (to manage) keputusan-keputusan yang menyangkut masalah finansial perusahaan.

Banyak orang berpendapat bahwa fungsi pembelanjaan dan akuntansi dalam suatu perusahaan adalah sama. Perbedaan pokok antara kedua bagian ini terletak pada tugas yang dilakukan oleh masing-masing bagian. Akuntansi menekankan pada pengumpulan, pengklasifikasian, pencatatan, penafsiran dan penyajian data finansial perusahaan menurut cara-cara yang sudah ditentukan dan diterima oleh umum, sedangkan pembelanjaan, tugas pokoknya adalah untuk mengambil keputusan sehubungan dengan penarikan dan penggunaan dana. Sebagai kelanjutan dari hal ini manajer keuangan lebih menekankan pada cash inflow (arus kas masuk) yang diterima oleh perusahaan.

Bukanlah suatu hal yang mustahil kalau ada suatu perusahaan yang dapat meningkatkan penjualan (profitable) disatu pihak, tetapi dilain pihak mengalami kesukaran keuangan karena cash inflow yang diterimanya tidak

mencukupi untuk membiayai kegiatan perusahaan. Sebagian besar keberhasilan suatu perusahaan diukur dalam financial term "atau berdasarkan tingkat keberhasilan finansial yang dicapainya.

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai pengertian pembelanjaan, baiklah akan penulis kemukakan beberapa definisi dari para ahli ekonomi, diantaranya yaitu G.R. Terry, yang mengemukakan arti pembelanjaan sebagai berikut :

Pembelanjaan terdiri daripada tindakan penyediaan dan memproduksi uang, capital right dan segala macam dana-dana (uang) yang digunakan untuk menjalankan sebuah perusahaan. 1)

Sedangkan Bambang Riyanto mendefinisikan pembelanjaan perusahaan sebagai berikut :

Pembelanjaan meliputi semua aktivitas perusahaan yang bersangkutan dengan usaha mendapatkan dana yang dibutuhkan oleh perusahaan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut seefisien mungkin. 2)

Menurut Alex S. Nitisemito, Pembelanjaan ialah :

" Semua Kegiatan perusahaan yang ditujukan untuk mendapatkan dan menggunakan modal dengan cara yang paling efisien ". 3)

1). G. R. Terry, Principle of Management, disadur oleh Winardi, Edisi Kedua, Alumni, Bandung, 1970, hal. 501.

2). Bambang Riyanto, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Kedua, yayasan Badan Penerbit Gajah Mada Yogyakarta, 1970, hal. 3.

3). Alex. S. Nitisemito, Pembelanjaan Perusahaan, Cetakan Kedua, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1976, hal. 11.

Dari pendapat para ahli tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa pengertian pembelanjaan mengandung dua masalah pokok, yaitu :

- a. Masalah penarikan/penggunaan dana-dana
- b. Masalah penggunaan dari dana-dana tersebut.

Disamping itu, ada dua segi yang terlihat dari pengertian tersebut, yaitu :

- a. Pembelanjaan pasif, yaitu : bagi perusahaan yang membutuhkan dana, masalahnya ialah bagaimana untuk mendapatkan dana yang dibutuhkan dengan syarat-syarat yang paling menguntungkan.
- b. Pembelanjaan aktif, yaitu : bagi perusahaan yang mempunyai uang, masalahnya ialah apakah diserahkan kepada perusahaan lain atau ditanamkan dalam perusahaan sendiri.

Adanya kebutuhan dana dari perusahaan tersebut kita dihadapkan dengan persoalan kuantitatif dan persoalan kualitatif. Persoalan kuantitatif adalah persoalan berapa jumlah modal yang diperlukan sesuai dengan luasnya produksi.

Apabila besarnya modal itu diketahui, maka persoalan selanjutnya adalah dengan bentuk apakah modal itu harus ditarik. Bentuk dan jenis modal yang ditarik inilah yang dimaksud dengan kualitatif.

Dengan memperhatikan hal-hal tersebut diatas, ternyata masalah pembelanjaan ini tidak terlepas dari masalah keseimbangan. Yang dimaksud dengan masalah keseimbangan

disini adalah suatu keseimbangan antara aktiva dengan pasiva yang dibutuhkan, beserta mencari susunan kualitatif daripada aktiva dan pasiva tersebut dengan sebaik-baiknya.

2. Investasi Dalam Piutang Dagang

Sebelum mengarah pada masalah Investasi dalam Piutang dagang, terlebih dahulu dikemukakan piutang itu sendiri. Piutang adalah merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya politik penjualan kredit. Politik penjualan kredit ini merupakan politik yang biasa dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat para langganan. Jadi politik ini sengaja dilakukan untuk memperluas jaringan pasar dan memperbesar volume penjualan.

Sebelum melangkah lebih lanjut terlebih dahulu harus dimengerti tentang apa yang diartikan dengan piutang sebagai berikut :

Piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. 4)

Sedangkan didalam beberapa literatur untuk pengertian piutang ini banyak digunakan istilah "Receivable" atau Account Receivable, seperti dikemukakan oleh Louis K. Brand di dalam bukunya Analysis for Financial Management, yang menyatakan bahwa ; "Receivable

4) Zaki Baridwan, Intermediate Accounting, Edisi 3 Badan Penerbitan Fakultas Ekonomi universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1983, halaman 84

are current assets from credit sales" 5)

Kemudian James C. Van Horne dalam bukunya Financial Management and Policy, mendefinisikannya sebagai berikut "Account receivable represent the extension of open Account by one firm to other firms and to Individuals" 6)

Selanjutnya M. Munandar Ak. dalam bukunya berjudul Pokok-Pokok Intermediate Accounting, memberi suatu batasan sebagai berikut : " Account receivable ialah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya jika sudah sampai pada waktunya. 7)

Dan batasan lainnya adalah yang dikemukakan oleh Indrijo dalam bukunya Manajemen Keuangan, dinyatakan, "Piutang adalah merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya politik penjualan kredit. 8)

Biasanya tagihan ini tidak dibuat dalam suatu perjanjian khusus sebagaimana yang diatur dalam peraturan hukum yang berlaku, sehingga kurang memberikan kemungkinan untuk diperjual belikan. Dengan demikian tagihan semacam

5) Lois K. Brandt, Analysis for Financial Management, Prentice-Hall, Inc. Englewood cliffs, New-Jersey 1972, page 201.

6) James C. Van horne, Financial Management and Polycy, fourth edition, Prentice-Hall International, Inc, London, 1977, page 372.

7) M. Munandar, Pokok-Pokok Intermediate Accounting Edition, 4 BPFE-UGM, Yogyakarta, 1982, halaman 71

8) Indriyo, Manajemen Keuangan, Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi, Universitas Gadjahmada, Yogyakarta, 1981, halaman 43.

ini sedikit banyak juga kurang terjamin (secured) kemungkinan pelunasannya.

Tagihan semacam ini dapat timbul karena penjualan barang-barang yang menjadi usaha pokok perusahaan.

Adapun yang termasuk dalam tagihan (receivable) :

- a. Wesel tagih (Notes Receivable) merupakan tagihan yang secara formal didukung dengan kesediaan atau janji untuk membayar. Wesel tagih disini dimaksudkan atas piutang dagang yang belum sampai hari tunainya, dalam menyajiannya pada neraca harus disajikan dengan pos yang terpisah.
- b. Piutang dagang (Account Receivable) yaitu piutang yang tidak didukung secara formil dengan janji untuk membayar dan meliputi :
 1. Piutang dari langganan (receivable from Consumers).
 2. Piutang lain-lain (receivable from other)
 3. Piutang yang timbul karena sesuatu yang sudah menjadi hasil (earned), tetapi belum diterima pembayarannya (Accrued receivable) seperti :
 - (a). Bunga yang belum diterima
 - (b). Sewa yang belum diterima.

Account receivable harus terbatas pada piutang yang terjadi, karena kegiatan normal perusahaan dan diharapkan akan merubah menjadi uang tunai dalam perputaran kegiatan normal perusahaan.

Jika tidak demikian, maka dalam neraca harus dipisahkan dalam pos tersendiri secara jelas. Misalnya piutang yang timbul atas :

- a. Penjual barang -barang tetap
- b. Penjualan surat-surat berharga.
- d. Piutang kepada para pegawai.

Dalam dunia bisnis saat ini, maka hampir semua perusahaan melaksanakan politik penjualan kredit ini. Oleh karena itu untuk menjaga posisi perusahaan didalam persaingan, maka haruslah dilakukan politik penjualan kredit tersebut, apabila tidak ingin merosot dalam posisi persaingan di pasar. Politik penjualan kredit yang agresif akan dapat merangsang minat calon konsumen untuk membeli barang. Hal ini dikarenakan calon konsumen akan dimungkinkan untuk memakai dan menikmati kegunaan barang yang dibelinya tanpa harus mengeluarkan uang yang besar pada saat membeli. Sehingga pembeli dapat menikmati sekarang juga dengan pembayarannya nanti dikemudian hari.

Dengan dipeliharanya aktiva berupa piutang ini maka perusahaan sebenarnya tidak terlepas dari pada penanggungan resiko atau biaya.

Biaya yang ditimbulkan oleh adanya piutang tersebut ada empat macam, yaitu :

- a. Bad Debt Expense

Seperti telah disebutkan di muka perusahaan perlu memperhitungkan resiko atas tidak tertagihnya sejumlah piutang tertentu ke dalam biaya. Biaya

terhadap hal ini yaitu Bad Debt atau piutang ragu-ragu atau piutang dubius, perlu diperhitungkan pada tiap-tiap periode.

b. Biaya pengumpulan piutang

Dengan adanya piutang tentu saja ada biaya untuk penagihannya kepada para debitur bersangkutan.

c. Biaya Administrasi

Tentu saja hal ini diperlukan administrasi terhadap pengelolaan ataupun pengawasan terhadap piutang tersebut.

d. Biaya sumber dana

Untuk menjaga piutang ini tentu saja perlu disediakan dana atas aktiva itu, dan tidak ada suatu danapun yang tidak dibebani biaya. Begitu pula terhadap dana untuk keperluan piutang tersebut.

Pelaksanaan dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang tersebut memang akan mengakibatkan pengaruh positif dan negatif seperti di kemukakan di atas.

Oleh karena itu manajer perlu menelaah secara seksama terhadap untung ruginya rencana politik penjualan kredit tersebut.

Dalam penyajian piutang pada neraca perlu dicantumkan taksiran jumlah yang tidak dapat direalisasikan, yang dikenal dengan Bad-debt (penghapusan piutang).

Menurut definisinya Bad-debt (penghapusan piutang)

sebagai berikut :

Bad-debt (penghapusan piutang) ialah suatu kerugian yang timbul, karena adanya piutang yang tidak dapat ditagih oleh perusahaan. 9).

Dalam hubungannya dengan penilaian piutang di dalam buku Prinsip Akuntansi Indonesia disebutkan :

" cara penyajian antara lain adalah dengan menyatakan jumlah bruto tagihan, dan berapa yang diperkirakan tidak dapat direalisasikan, yang harus dikurangkan dari jumlah bruto tagihan..... 10).

Dari prinsip di atas dapat diketahui, bahwa untuk melaporkan piutang dalam neraca adalah sebesar jumlah yang akan di realisasikan yaitu jumlah diharapkan akan ditagih dihitung dengan mengurangi jumlah yang diperkirakan akan tidak dapat tertagih kepada jumlah piutang. Karena neraca itu disusun setiap akhir periode maka setiap akhir tahun perlu dihitung jumlah kerugian dari piutang-piutang. Kerugian piutang ini dibebankan pada periode yang bersangkutan, sehingga dapat di hubungkan antara kerugian piutang dengan penjualan-penjualan yang mengakibatkan timbulnya piutang tersebut.

Pencatatan kerugian piutang dikreditkan ke rekening Cadangan Kerugian Piutang, sehingga tidak diperlukan perubahan-perubahan dalam buku pembantu piutang.

9) M. Munandar, Op.cit., halaman 71.

10) Ikatan Akuntansi Indonesia, Prinsip Akuntansi Indonesia, penerbit PT. Ichtisar Baru-Van Hoeve, Jakarta, 1974, halaman 56.

Apabila jenis bahwa piutang sudah tidak dapat ditagih, maka rekening cadangan Kerguian piutang debit dan piutangnya dihapuskan, pada saat ini buku pembantu piutang baru dikredit. Penghapusan piutang baru dilakukan jika terdapat bukti-bukti yang jelas seperti, debitemnya bangkrut, meninggal dunia dan lain sebagainya.

Selain menggunakan Cadangan Kerugian Piutang terdapat pula satu cara lain untuk mengakui kerugian piutang yang disebut metode langsung. Dalam metode ini kerugian piutang baru diakui pada waktu piutang dihapuskan dan penghapusan piutang baru dilakukan bilamana terdapat bukti-bukti yang jelas.

Penggunaan metode langsung tidak dapat melaporkan piutang dengan jumlah yang diharapkan dapat ditagih. Neraca menunjukkan jumlah bruto piutang, sehingga tidak sesuai dengan Prinsi Akuntansi Indonesia.

Dalam metode cadangan setiap akhir periode dilakukan penaksiran jumlah kerugian piutang yang akan dibebankan ke periode yang bersangkutan. Ada dua dasar yang dapat digunakan untuk menentukan jumlah kerugian piutang, yaitu

- a. Jumlah penjualan, apabila kerugian piutang itu dihubungkan dengan proses pengukuran laba yang teliti maka dasar perhitungan kerugian piutang adalah jumlah penjualan.
- b. Saldo Piutang apabila saldo piutang digunakan sebagai dasar perhitungan kerugian piutang, maka arahnya adalah menilai aktiva dengan teliti. 11)

11) Zaki Baridwan, Op.cit., halaman 96

ad. a. Kerugian piutang dihitung dengan cara mengalikan proses prosentase tertentu dengan jumlah penjualan periode tersebut. Prosentase kerugian piutang dihitung dari perbandingan piutang yang dihapuskan dengan jumlah penjualan tahun-tahun lalu kemudian disesuaikan dengan keadaan tahun yang bersangkutan. Kerugian piutang itu timbul karena adanya penjualan kredit, oleh karena itu sebaiknya kerugian piutang juga dihitung dari penjualan kredit.

Tetapi karena pemisahan jumlah penjualan menjadi penjualan tunai dan kredit menimbulkan tambahan pekerjaan, maka untuk praktisnya prosentase kerugian piutang biasa didasarkan pada jumlah penjualan periode yang bersangkutan. Taksiran kerugian piutang ini dibebankan kerekening kerugian piutang dan kreditnya adalah rekening cadangan kerugian piutang.

ad. b. Perhitungan kerugian piutang atas dasar piutang akhir periode dapat dilakukan dengan 3 cara, yaitu sebagai berikut :

- (1) Jumlah cadangan dinaikkan sampai prosentase tertentu dari saldo piutang.
- (2) Cadangan ditambah dengan prosentase tertentu dari saldo piutang, dan
- (3) Jumlah cadangan dinaikkan sampai suatu jumlah

yang dihitung dengan menganalisis umur dari pada piutang tersebut.

Untuk mengetahui perhitungan jumlah cadangan yang dinaikkan sampai prosentase tertentu dari saldo piutang dapat dijelaskan dengan ilustrasi sebagai berikut :

CADANGAN KERUGIAN PIUTANG

	31-12-19xx	12
	Kerugian Piutang	54

		66

Perhitungan :

Prosentase kerugian 1 % x 600	=	66
Saldo Kredit rekening	=	12 (-)

		54
		=====

Selanjutnya untuk cadangan ditambah dengan prosentase tertentu dari saldo piutang.

Dalam cara ini hasil kali prosentase kerugian piutang dengan saldo piutang merupakan jumlah yang dicatat sebagai kerugian piutang dan di kredit ke rekening Cadangan kerugian Piutang tanpa memperhitungkan saldo rekening Cadangan kerugian piutang. Sesuai dengan contoh tersebut di atas, dapat dilihat sebagai berikut :

CADANGAN KERUGIAN PIUTANG

	31-12-19xx	12
	Kerugian Piutang	66

		78.

Untuk membukukan bad - debt, dikenal dua metode yang antara lain :

- a. Direct Write off Method,
Menurut Direct Write off method (metode langsung), pembukuan bad-debt baru akan dilakukan pada saat suatu piutang benar-benar dinyatakan tidak tertagih oleh perusahaan. Pada saat itulah diadakan pencatatan kerugian tersebut ke dalam perkiraan bad-debt di sebelah debit, serta mengkredit perkiraan account receivable dalam jumlah yang tidak tertagih itu dari catatan.
- b. Allowance Method,
Menurut Allowance method (metode cadangan), setiap akhir periode perusahaan, setiap akhir periode perusahaan, perlu mengadakan penaksiran tentang besarnya piutang yang kira-kira tidak tertagih. Pada saat ini jumlah yang diperkirakan tidak tertagih tersebut diperkirakan tidak tertagih tersebut dianggap dan dicatat sebagai kerugian dengan cara mendebitnya ke dalam perkiraan bad-debt, tetapi pada saat ini jumlah piutang yang diduga tidak tertagih tersebut belum dikeluarkan dari perkiraan account receivable, melainkan baru dianggap dan dicatat sebagai cadangan piutang yang sekiranya tidak tertagih. Pencadangan ini dilakukan dengan membukukannya ke dalam perkiraan Allowance for bad-debt (cadangan penghapusan piutang) disebelah kredit . 12

Bilamana pada suatu waktu piutang yang dicadangkan tidak tertagih itu benar-benar dinyatakan tidak tertagih maka jumlah tersebut harus dikeluarkan dari catatan perkiraan Allowance for bad-debt, karena status cadangan telah berubah menjadi suatu kepastian, yakni dipastikan tidak tertagih lagi.

Dengan demikian perkiraan Allowance for bad-debt, harus didebit sebesar piutang yang dinyatakan tidak tertagih tersebut. Disamping itu, dengan dipastikannya bahwa piutang yang bersangkutan tidak akan tertagih, maka jumlah tersebut harus pula dikeluarkan dari catatan perkiraan Account receivable dengan mengkreditkan sebesar jumlah tersebut.

3. Tingkat Perputaran Piutang

Piutang sebagai elemen dari modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran atau periode terikatnya modal dalam piutang adalah tergantung kepada syarat pembayarannya. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran, berarti makin lama modal terikat pada piutang, yang berarti bahwa tingkat perputaran piutang (receivable turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode tertentu yang berasal dari operasi dengan jumlah rata-rata piutang (average receivable).

Untuk menghitung tingkat perputaran piutang, maka dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Net Sales Credit}}{\text{Average Receivable}} \quad 13)$$

Semakin tinggi receivable turnover suatu perusahaan semakin baik pengelolaan piutangnya. Receivable turnover

13) Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta, 1978, halaman 81.

dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek waktu pembayaran. Tetapi kebijaksanaan seperti ini cukup sulit untuk diterapkan, karena dengan semakin ketatnya kebijaksanaan penjualan kredit kemungkinan besar volume penjualan akan menurun, sehingga hal tersebut bukannya membawa kebaikan bagi perusahaan bahkan sebaliknya.

Oleh karena itu seorang analis keuangan perusahaan perlu mempertanyakan adanya receivable turn over yang sangat tinggi dibandingkan dengan perusahaan sejenis lainnya, karena hal tersebut mungkin berarti kurang baik kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Umur rata-rata piutang atau dikenal juga dengan umur rata-rata pengumpulan piutang (average collection period), adalah merupakan alat yang sangat penting di dalam menilai kebijaksanaan penjualan dan pengumpulan piutang.

Sedangkan periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan turnovernya.

Hari rata-rata pengumpulan piutang (average collection period) dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

(1 tahun = 360 hari)

Hari rata-rata pengumpulan piutang =

360
----- = hari.
Receivable turnover

atau dapat pula dihitung dengan :

$$\frac{360 \times \text{Average receivable}}{\text{Net Sales Credit}} \quad 14)$$

Adapun penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan tersebut berarti, bahwa cara pengumpulan piutang kurang efisien. Ini berarti banyak para langganan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Tinggi rendahnya receivable turnover mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang di investasikan dalam piutang tersebut. Makin tinggi turnover-nya, berarti makin cepat perputarannya, yang berarti makin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang, sehingga untuk mempertahankan net sales credit tertentu, dengan naik turunnya turnover, dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang di investasikan dalam piutang.

4. Budget Pengumpulan Piutang

Berdasarkan syarat piutang yang telah diberikan serta berdasarkan pengalaman, maka akan disusun budget pengumpulan piutang, sehingga dapat memperkirakan pula

14) Bambang Riyanto, Ibid, halaman 82.

jumlah-jumlah penerimaan kas dari piutang yang dapat diharapkan diterima.

Di dalam penyusunan receivable collection budget, maka tidak akan dapat hanya berdasarkan daripada syarat-syarat atau perjanjian dalam memberikan piutang sebab kalau hanya berdasarkan pada syarat/perjanjian saja, kemungkinan kekeliruan adalah besar. Oleh karena itu selain mendasarkan daripada pengalaman-pengalaman, juga berdasarkan pada syarat.

Oleh sebab itu, pengalaman di sini adalah sangat penting, sebab dapat saja terjadi, bahwa bagi langganan-langganan yang memang sering menunggak, maka perusahaan harus mengetahui, bahwa perjanjian yang telah dibuat tersebut kemungkinan tidak ditepati adalah minim.

Bagi perusahaan, sebenarnya dapat melakukan beberapa tindakan antara lain tidak memberikan piutang lagi atau melakukan tindakan tegas pada langganan yang tidak menepati janjinya tersebut akan tetapi pada umumnya perusahaan sebelum bertindak biasanya lebih dahulu mempertimbangkan rugi-untungnya daripada hanya sekedar melaksanakan perjanjian yang telah dibuat.

5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Piutang

Dalam rangka usaha untuk memperbesar volume penjualannya kebanyakan perusahaan besar, menjual produknya dengan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang

langganan, dan barulah kemudian pada hari jatuhnya terjadi aliran kas masuk (cash inflows) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Dengan demikian maka piutang (reseivable) merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja, yaitu : Kas ---> Inventory ---> Piutang ---> Kas. Dalam keadaan yang normal dan dimana penjualan pada umumnya dilakukan dengan kredit, piutang mempunyai tingkat likuiditas yang lebih tinggi daripada inventory, karena perputaran piutang membutuhkan satu langkah saja. Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting dalam perusahaan yang menjual produk dengan cara kredit.

Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, dan evaluasi terhadap politik kredit yang dijalankan oleh perusahaan.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap jumlah besar kecilnya piutang dagang dapat disebabkan sebagai berikut :

a. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang.

Dengan semakin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya, berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi

dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, akan tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitasnya.

b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit.

Syarat pembayaran penjualan kredit yang dapat bersifat ketat dan lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan daripada pertimbangan profitabilitas.

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

Di negara Anglosaxon, umumnya syarat pembayaran penjualan kredit biasanya dinyatakan dengan syarat (term) tertentu, misalnya : 2/10/net.30.

Ini berarti, bahwa apabila pembayaran dilakukan dalam waktu 10 hari sesudah waktu penyerahan barang, si pembeli akan mendapat potongan tunai (cash-discount) sebesar 2 %, dari harga penjualan, dan pembayaran selambat-lambatnya dilakukan dalam waktu 30 hari sesudah waktu penyerahan barang. Ini berarti bahwa batas waktu pembayarannya berarti makin besar jumlah investasinya dalam piutang.

c. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada langganannya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti semakin besar pula dana yang di investasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberikan kredit. Makin selektif para langganan yang dapat diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, maka pembatasan kredit di sini bersifat baik kuantitatif maupun kualitatif.

d. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaannya dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijakan secara pasif. Perusahaan yang disebut terdahulu kemungkinan akan mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang disebutkan kemudian. Tetapi biasanya perusahaan hanya akan

mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang apabila biaya usaha tambahan tersebut tidak melampaui besarnya tambahan penerimaan, yang diperoleh karena adanya usaha tersebut.

Jadi perusahaan tidak akan mengeluarkan uang sebesar Rp. 1.000,- untuk dapat mengumpulkan piutang sebesar Rp. 500,-

e. Kebiasaan Membayar Dari Para Pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan cash discount, dan ada sebagian lain yang tidak menggunakan kesempatan tersebut.

Perbedaan cara pembayaran ini tergantung kepada cara penilaian mereka terhadap mana yang lebih menguntungkan antara kedua alternatif tersebut.

Apabila perusahaan telah menetapkan syarat yaitu 2/10/net.30, para pelanggan diharapkan pada dua alternatif, yaitu apakah mereka akan membayarnya pada hari ke 10 dengan mendapatkan cash discount sebesar 2 %, Pada umumnya para pelanggan lebih menyukai pembayaran pada hari ke 10, karena mendapatkan cash discount, dengan meminjam uang dari bank yang pada umumnya dengan tingkat bunga yang rendah daripada bunga kredit leveransir.

Kebijaksanaan para pelanggan untuk membayar dalam "cash-discount priod" atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi di

dalam piutang. Apabila sebagian besar para pelanggan membayar dalam waktu selama discount priod maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, yang ini berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

Seperti halnya pada inventory, dalam piutang mengenal pula pengertian persediaan besi atau persediaan minimal, yaitu yang disebut persediaan besi debitur atau persediaan inti debitur yang secara terus menerus dan selalu tertanam dalam perusahaan sebagai akibat daripada jangka waktu kredit yang diberikan kepada pelanggan atau debitur. Dengan kata lain dapatlah dikatakan persediaan inti debitur adalah jumlah minimal dari dana yang diberikan sebagai kredit, penjual untuk mempertahankan kredit "sales" yang normal, dan jumlah ini merupakan "inti permanen" dari kebutuhan yang di investasikan di dalam piutang.

6. Penilaian Resiko Kredit dan Seleksi Pelanggan

Resiko kredit adalah resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan. Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh para pelanggan perlulah mengadakan evaluasi resiko kredit, maka manajer kredit harus mempertimbangkan berbagai faktor yang menentukan besar kecilnya kredit tersebut.

Pada umumnya baik Bank maupun perusahaan dalam mengadakan penilaian resiko kredit adalah dengan memperhatikan lima "C" (adalah Character, Capacity, Capital, Collecteral dan Conditions).

Character berkenaan dengan kemungkinan bahwa langganan akan mau atau berusaha untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya. Faktor ini sangat penting karena transaksi kredit mencakup janji untuk membayar. Aspek moral merupakan faktor penting dalam evaluasi kredit.

Capacity berkaitan dengan penilaian akan kemampuan langganan. Hal ini tercermin dalam riwayatnya di masa lampau ditunjang oleh pengamatan lahirian atau observasi secara phisik atau pabrik-pabrik, toko dan cara-cara usahanya.

Capital menunjukkan kepada kekuatan Financial calon langganan terutama dengan melihat jumlah modal sendiri yang dimilikinya, Analisa terhadap neraca perusahaan dengan menggunakan ratio-ratio financial yang tersedia akan dapat memenuhi kebutuhan atas penilaian capital calon langganan.

Colleteral diwakili oleh aktiva yang ditawarkan oleh langganan sebagai jaminan kredit yang diberikan kepadanya.

Conditions berkaitan dengan pengaruh trend perekonomian pada umumnya terhadap perusahaan. Condition juga berkaitan dengan perkembangan-perkembangan lainnya dalam bidang ekonomi yang mungkin mempengaruhi kemampuan ekonomi yang mungkin mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya. 15)

Sebagian besar analis-analis kredit menganggap bahwa faktor yang pertama dan yang kedua, character dan capacity, adalah merupakan faktor-faktor yang terpenting

15) Abas Kartadinata, Pembelanjaan Pengantar Manajemen Keuangan, Penerbit Bina Aksara Jakarta, 1981 halaman 173-174

dalam menentukan diberi tidaknya kredit kepada seorang calon langganan karena hal tersebut menekankan pada kemauan dan kemampuan calon langganan dalam memenuhi kewajibannya.

Sebagai suatu kesatuan, kelima C di atas memegang peranan sangat penting sepanjang hal tersebut dapat menjamin bahwa tidak ada faktor-faktor penting lain yang dilupakan dalam analisa yang telah di lakukan

Setelah diuraikan berbagai faktor yang harus diperhatikan dalam penilaian resiko kredit, maka selanjutnya perlu bagi perusahaan untuk memperkecil resiko tidak dibayarnya piutang dengan mengadakan penyaringan atau seleksi terhadap para pelanggan atau debitur.

Adapun langkah-langkah yang perlu untuk penyaringan para pelanggan dalam rangka usaha preventif untuk memperkecil resiko tertunda atau tidak terkumpulnya piutang yang tidak diharapkan tersebut.

Langkah-langkah yang harus ditempuh untuk memperkecil resiko tertundanya pembayaran dapat ditempuh dengan jalan sebagai berikut :

a. Penentuan Resiko yang Ditanggung Perusahaan

Pertama-tama dalam hubungan ini haruslah ditentukan lebih dahulu "batas resiko" yang akan ditanggung oleh perusahaan, yang akan disediakan sebagai cadangan piutang.

Misalnya ditentukan, bahwa resiko yang akan ditanggung oleh perusahaan tersebut adalah 10 %

ini berarti bahwa kelak apabila ternyata sebesar 10 % dari jumlah piutang tidak terbayar, hal tersebut tidaklah dianggap sebagai hal yang tidak terduga.

Ketentuan prosentase ini perlu untuk memperhitungkan keuntungan yang diharapkan akan diterima oleh perusahaan.

b. Kemampuan Perusahaan dalam Pelunasan Hutangnya

Dalam rangka untuk mengadakan klasifikasi dari pada pelanggan, apakah mereka termasuk golongan resiko 5 %, 10 %, 15 % atau lebih. Perlulah kiranya perusahaan mengadakan suatu penyelidikan mengenai kemampuan perusahaan tersebut untuk memenuhi kewajiban finansialnya. Penyelidikan kemampuan ini tidak hanya menyangkut bidang materiil saja, tetapi juga menyangkut penyelidikan mengenai sifat atau watak daripada pelanggan, apakah mereka mempunyai kebiasaan dan kesediaan untuk selalu memenuhi kewajibannya. Di samping itu perlu juga mempertimbangkan terutama mengenai likuiditas dan rentabilitasnya. Soliditas merupakan kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan, dan soliditas ini dibedakan dalam 3 jenis, yakni :

- a. Soliditas finansial, yaitu tingkat kepercayaan pihak luar kepada perusahaan yang bersangkutan yang timbul sebagai akibat dari terdapatnya modal kerja yang cukup

di dalam perusahaan tersebut, sehingga diharapkan perusahaan tersebut akan dapat memenuhi kewajiban financial tepat pada waktunya.

- b. Soliditas Komersil, yaitu tingkat kepercayaan pihak luar yang diberikan kepada perusahaan yang bersangkutan sebagai akibat dari kejujuran pimpinan perusahaan untuk selalu memenuhi janji-janji dan kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya.
- c. Soliditas moril, adalah kepercayaan yang diberikan oleh pihak luar kepada perusahaan yang bersangkutan yang timbul sebagai akibat dari sifat-sifat dan moril baik dari pimpinan perusahaan. 16)

7. Kebijakanaksanaan Penagihan

Kebijakanaksanaan penagihan piutang perusahaan adalah merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektivan perusahaan dalam menerapkan kebijakanaksanaan pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau bad debt expenses, karena jumlah piutang yang anggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijakanaksanaan penarikan piutang tetapi juga pada kebijakanaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Kebijakanaksanaan penagihan tercermin di dalam prosedur yang di tempuh perusahaan di dalam usaha memperoleh pembayaran-pembayaran dari piutang yang

16) Bambang Riyanto, Op. cit., halaman 80

lampau waktu, misalnya suatu surat penagihan dapat dikirimkan bilamana piutang sudah lewat waktu satu minggu, surat yang lebih keras bunyinya disusul dengan pembicaraan pertelepon dapat dipergunakan bilamana setelah sebulan lebih si piutang belum juga membayar.

JADWAL USIA PIUTANG

	Jumlah	
	(ribuah Rupiah)	%
	-----	-----
Piutang-piutang yang ber asal dari penjualan kredit bulan :		
Desember 19xx	xx	xx
Nopember 19xx	xx	xx
Oktober 19xx	xx	xx
September 19xx	xx	xx
bulan-bulan sebelumnya		
Sisa piutang pada tanggal 1-1-19		

B. Hipotesis

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah dikemukakan terdahulu, maka dapatlah dikemukakan suatu dugaan yang antara lain :

Diduga dengan mengubah pola jangka waktu penagihan piutang dagang lebih pendek dari yang ditentukan sebelumnya maka tingkat perputaran piutang dagang dapat ditingkatkan.

C. Definisi Konsepsional

Dari uraian-uraian pada bab terdahulu dikemukakan bahwa yang menjadi topik pembahasan adalah tingkat perputaran piutang dagang PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda.

Adapun pengertian piutang dagang menurut Zaki Baridwan, Akuntan antara lain :

Piutang dagang adalah menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang/jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. 17)

Sedangkan piutang dagang disebutkan pula dalam istilah accounting dengan Account Receivable, yang dimaksud dengan Account Receivable menurut M. Munandar, Akuntan adalah sebagai berikut : "Account receivable ialah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya jika sudah sampai waktunya. 18)

Selanjutnya yang dimaksudkan dengan tingkat perputaran piutang dagang menurut Alex S. Nitisemito adalah sebagai berikut :

"Tingkat perputaran piutang dagang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang dagang tersebut. 19)

17) Zaki Baridwan, Akuntasni, Intermediate Accounting, BPFE-UGM., Yogyakarta, 1981, halaman 94

18) M. Munandar, Akuntan, Intermediate Accounting, BPFE, Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1980 halaman 71

19) Alex S. nitisemito, Op. cit, halaman 103

Tingkat perputaran piutang dagang dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode tertentu yang berasal dari operasi perusahaan dengan jumlah rata-rata piutang dagang.

Sedangkan rata-rata piutang dagang adalah piutang awal ditambah dengan piutang akhir dibagi dengan dua.

BAB III

METODE PENDEKATAN

A. Definisi Operasional

Dalam definisi operasional ini, penulis akan memberikan gambaran tentang judul yang telah dikemukakan terdahulu antara lain :

PT. Indontama Tractor Cabang Samarinda adalah sebuah perusahaan Perseroan Terbatas, yang bergerak dalam penyalur suku cadang alat-alat berat dengan merk "Nissan" dalam pembahasan ini penulis akan membatasi dan mengkhususkan pada penjualan berapa jenis suku cadang alat-alat berat yang menunjang pengoperasian tersebut.

Suku cadang Nissan yang dipasarkan oleh PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda kepada pemakai (user) berupa komponen komponen beragam jenisnya antara lain :

Brake Drum , Disc Wheel, Hub, Propeller Shaft, Spring, Nut Bolt, Disc Clutch, Filter, Linner set, Brake Linning, Bearing Spiader, Cylinder Head, Gasket Kit, Gear, Transmision, Crerir.

Komponen-komponen ini dipergunakan untuk menggantikan komponen yang sudah aus/rusak dan habis masa pakainya. Komponen-komponen tersebut adalah suku cadang pengganti komponen rangka bawah yang dirancang khusus untuk melakukan pekerjaan dimedan berat, seperti dalam pekerjaan mengangkat kayu.

Penjualan suku cadang alat-alat berat merk Nissan tersebut dapat dilakukan dengan penjualan Tunai dan Kredit, sedangkan penjualan kredit akan menyangkut masalah piutang dagang PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda.

Tingkat perputaran piutang dagang PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda dapat digambarkan dengan rumus Receivable turnover dan ini akan menggambarkan dengan rumus Receivable turnover dan ini akan menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang dagang tersebut.

Makin cepat perputaran piutang dagang, berarti makin tinggi efisiensi modal yang ditanamkan dalam piutang dan sebaliknya makin lambat perputaran piutang makin rendah pula tingkat efisiensi modal yang ditanamkan dalam piutang dagang.

Dengan memberikan piutang dagang ini berarti perusahaan telah menanamkan sebagian modalnya dalam piutang dagang yang telah diberikan pihak lain.

B. Perincian Data Yang Diperlukan

Untuk menganalisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda, maka diperlukan data Laporan Keuangan sebagai Berikut :

1. Data Penjualan Kredit tahun 1991/1992 PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda.
2. Laporan Umur Piutang Tahun 1991/1992 PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda.

3. Daftar Mutasi Piutang PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda.

C. Jangkauan Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda, yang berlokasi di Jalan Brantas No. 51 Samarinda.

Sesuai dengan judul penulisan ini maka yang menjadi daerah atau obyek penelitian bagi penyusunan skripsi ini hanya terbatas pada aspek perusahaan bersangkutan saja hal ini dikarenakan faktor-faktor lain yang mempengaruhi perusahaan sangat banyak macamnya, maka agar dapat terjangkau oleh penulis sasaran yang diambil hanya pada manajemen pembelanjaan saja, yaitu analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang PT. Indotama Tractor.

D. Tehnik Pengumpulan Data.

Dalam upaya pengumpulan data, penulis menggunakan dua metode, yakni kepustakaan dan lapangan (sosiologis).

1. Penelitian Kepustakaan dalam hal kepustakaan ini, penulis mempelajari buku-buku ilmiah dan sumber lainnya yang dapat mendukung penelitian ini, dengan mengambil pendapat para ahli atau sarjana, yang bersifat teoritis yang ada kaitannya dengan tujuan penulisan ini, dan pembahasannya dengan tehnik komparatif (perbandingan).

2. Penelitian Lapangan (Field Work Research) dalam hal penelitian lapangan ini, untuk mengumpulkan data penulis menggunakan beberapa tehnik yaitu ;
- a. Data Primer yaitu data yang diperoleh langsung dari obyek penelitian dengan cara mengadakan wawancara langsung kepada pimpinan perusahaan. Membuat daftar pertanyaan secara tertulis yang diajukan kepada pimpinan perusahaan.
 - b. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dengan membaca buku-buku dari perpustakaan dan catatan-catatan lainnya yang ada relevansinya dengan penulisan skripsi ini.

E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis

Didalam memecahkan masalah, alat analisis yang digunakan adalah tingkat perputaran piutang (receivable turnover) dan budget pengumpulan piutang (receivable collection budget).

Piutang sebagai elemen dari modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran atau periode terikatnya modal dalam piutang adalah tergantung pada syarat pembayarannya, makin lama syarat pembayaran, berarti makin lama modal terikat pada piutang, yang ini berarti bahwa tingkat perputaran piutang selama periode tertentu adalah makin rendah.

Tingkat perputaran piutang dagang (receivable turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlah kredit penjualan selama periode tertentu yang berasal dari operasi perusahaan dengan jumlah rata-rata piutang dagang average receivable sebagai berikut :

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivable}} \quad 1)$$

Periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan turnover. Hari rata-rata pengumpulan piutang (Average Collection Period) dapat dihitung dengan cara sebagai berikut, dimana dalam 1 tahun adalah 360 hari :

$$\frac{360 \times \text{average receivable}}{\text{Net Credit Sales}} = \dots\dots \text{ hari} \quad 2)$$

Bila tingkat perputaran piutang dagang oleh penulis lebih tepat, seyogyanya hipotesis yang diajukan oleh penulis dapat diterima dan sebaliknya ditolak bila menurut penulis perhitungan tingkat perputaran piutang lebih rendah dari tahun sebelumnya.

1) Alex S. Nitisemito, Pembelanjaan Perusahaan, Ghalia Indonesia, 1978, halaman 103.

2) Ibid., halaman 104.

BAB IV
HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda.

PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda yang terletak di Jalan Brantas No. 51 Samarinda adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang penyalur suku cadang alat-alat berat merk "Nissan" yang dapat digolongkan suatu perusahaan dagang besar, menurut klasifikasi Surat Ijin Tempat Usaha, No. 328/259 B/EPM /A-5/VIII/87.

PT Indotama Tractor Cabang Samarinda merupakan anak cabang Perusahaan yang berkantor pusat di Jakarta, didirikan pada tanggal 05 Agustus 1978 dengan Akte Notaris, No. 1154 Tahun 1987.

B. Sturuktur Organisasi PT. Indotama Tractor Samarinda

Di dalam perusahaan besar seperti halnya kantor pusat PT. Indotama Tractor cabang Samarinda, jumlah keputusan yang akan diambil pada puncak hierakhi, maka jaraknya dengan titik di mana suatu masalah timbul, ada lebih jauh pula. Demikian waktu yang diperlukan untuk mencapai keputusan itupun lebih banyak serta pelaksanaannya tidak akan efektif seperti kalau keputusan itu diambil pada lebel atau pada tingkat bawah dari manajemen.

Seandainya jumlah keputusa-keputusan yang harus diambil itu berupa satu satuan besar, maka adalah lebih

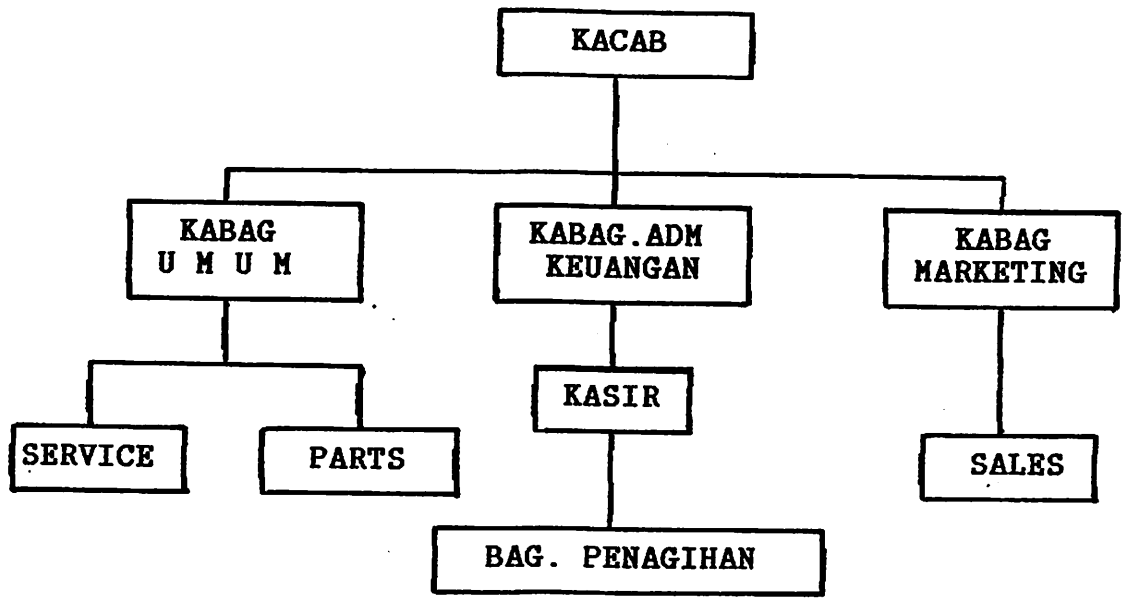
efektif untuk membagi-bagi dan memecah-mecah satuan itu ke dalam satuan-satuan yang lebih kecil di dalam mana para eksekutif dapat bergerak dengan lebih cepat, lebih efisien, lebih menghemat waktu dan kertas (rompslomp administratif yang kurang), sedang orang belajar mengambil keputusan, dan tidak menunggu "dawah" dari pada atasannya.

Walaupun ada keputusan-keputusan itu tidak sama seragam dari berbagai eksekutif pelaksana dalam mengambil keputusan.

Diwaktu perusahaan sudah mencapai suatu pertumbuhan, maka mungkin pimpinan mau mencabut kembali kekuasaan mengambil keputusan dari bawahnya. Suatu perusahaan yang besar dan luas di PT. Indotama Tractor membutuhkan desentralisasi managerial lebih banyak, atau pula : lebih, banyak ada delegasi daripada decision making dalam perusahaan tersebut.

Pada gambar 1 akan dilihat bagan struktur Organisasi PT. Indotama Tractor cabang Samarinda.

STRUKTUR ORGANISASI
PT. INDOTAMA TRACTOR CABANG SAMARINDA



C. Bagian Penagihan (Collection)

Pelaksanaan Penagihan Piutang perusahaan ditangani oleh seksi penagihan (Collection). Dalam hal ini seksi Penagihan mulai melaksanakan penagihannya yaitu setelah lewat 30 hari dari tanggal fakturnya, ini dilaksanakan terus sampai piutang-piutang perusahaan terbayar..

Mengenai prosedur pemberian kredit dan pelaksanaan-pelaksanaan penagihan dapat diberikan gambaran sebagai berikut :

1. Setiap pesanan yang diterima dari para pelanggan dan yang akan dibayar secara kredit, setelah diteliti oleh bagian penjualan mengenai keadaan persediaan dan harga, pesanan yang diminta persetujuan kreditnya, kepada kepala seksi Akuntansi dan kepada Pimpinan.
2. Setelah mendapat persetujuan, barang yang dipesan dikirim kelanggan dan faktur asli disimpan oleh bagian Akuntansi.
3. Pada tanggal jatuh tempo pembayaran, bagian akuntansi menyerahkan faktur asli penjualan kepada bagian penagihan untuk selanjutnya ditagih kelanggan.
4. Faktur yang berhasil ditagih, uang hasil tagihannya disetor ke kasir, sedangkan langganan menunda pembayarannya faktur asli dikembalikan kepada bagian akuntansi.

D. Teknik Pengumpulan Piutang PT. Indotama Tractor

Sejumlah teknik pengumpulan piutang yang dilakukan oleh PT. Indotama Tractor bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan adalah sebagai berikut :

1. Melalui Surat

Bilamana waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda mengirim surat dengan nada "mengingatkan (menegur)" langganan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Apabila utang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat kedua yang nadanya lebih keras.

2. Melalui Telepon.

Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit PT. Indotama Tractor menelpon langganan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya langganan mempunyai alasan yang dapat diterima maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

3. Kunjungan Personal.

Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan PT. Indotama Tractor karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

4. Tindakan Yuridis.

Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utang-utangnya maka perusahaan menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

E. Laporan Keuangan Bagian Kredit PT. Indotama Tractor

Untuk mengetahui lebih lanjut tentang perkembangan jumlah piutang sebagian aktiva perusahaan berikut ini diperlihatkan daftar mutasi piutang tahun 1991 dan tahun 1992 antara lain :

Tabel 1. Daftar Mutasi Piutang PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda (Dalam Jutaan Rupiah)

K e t e r a n g a n	T a h u n	
	1 9 9 1	1 9 9 2
Saldo Awal	620,-	698,-
Penjualan Kredit	2.518,-	3.125,-
	3.138,-	3.823,-
Penerimaan Penagihan	2.440,-	2.813,-
Saldo Akhir	698,-	1.010,-

Sumber : PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda

Tabel 2. : Daftar Penjualan Tahun 1991 dan Tahun 1992
 PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda
 (Dalam Jutaan Rupiah)

No.	Nama Bulan	Penjualan Kredit	
		1991	1992
1.	Januari	88	206
2.	Pebruari	56	228
3.	M a r e t	106	319
4.	April	225	196
5.	M e i	226	214
6.	J u n i	167	307
7.	J u l i	307	262
8.	Agustus	305	242
9.	September	201	276
10.	Oktober	351	418
11.	Nopember	231	244
12.	Desember	255	213
J u m l a h		2.518	3.125

Sumber data : PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda.

Tabel 3. Laporan Umur Piutang Tahun 1991
 PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda
 (Dalam Jutaan Rupiah)

No.	Bulan	0 - 30	30 - 60	60 - 90	90 - UP	TOTAL
1	Januari	88	125	144	351	708
2	Pebruari	56	77	97	382	612
3	M a r e t	106	37	46	408	597
4	April	225	104	16	290	635
5	M e i	226	166	51	235	678
6	J u n i	167	172	90	223	652
7	J u l i	307	171	93	149	720
8	Agustus	305	272	81	163	821
9	September	201	313	198	207	919
10	Oktober	351	215	202	278	1046
11	Nopember	231	319	116	299	965
12	Desember	255	204	193	301	953
J u m l a h		2.518	2.175	1.327	3.286	9.306

Sumber data : PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda

Tabel 3. Laporan Umur Piutang Tahun 1992
 PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda
 (Dalam Jutaan Rupiah)

No.	Bulan	0 - 30	30 - 60	60 - 90	90 - UP	TOTAL
1	Januari	206	209	132	226	773
2	Pebruari	228	176	178	236	818
3	M a r e t	319	234	133	175	861
4	April	196	271	178	198	843
5	M e i	214	195	197	243	849
6	J u n i	307	211	83	278	879
7	J u l i	262	282	131	255	930
8	Agustus	242	258	237	349	1.086
9	September	276	253	154	451	1.134
10	Oktober	418	250	175	497	1.340
11	Nopember	244	417	201	427	1.289
12	Desember	213	255	296	459	1.223
J u m l a h		3.125	3.011	2.095	3.794	12.025

Sumber data : PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis ini adalah untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dagang PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda yang menerapkan kebijaksanaan penjualan kredit untuk mempertahankan langganan dan menarik langganan baru.

Sebagaimana kita ketahui bahwa apabila perusahaan memberikan piutang, maka dengan sendirinya modal yang tertanam dalam piutang tersebut. Tertanamnya modal tersebut baik karena jumlahnya maupun perputaran dari piutang itu sendiri. Oleh karena itu setiap perusahaan hendaknya berusaha agar piutang yang diberikan itu dibatasi jumlahnya dan perputaran piutangnya dapat diusahakan secepat-cepatnya.

Apabila dalam periode pengumpulan rata-rata piutang lebih panjang dari pada semestinya, hal tersebut akan mengakibatkan sebagai berikut :

1. Dana yang terikat di dalam piutang menjadi lama dan mengganggu kelancaran aliran dana bagi perusahaan.
2. Perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk investasi yang lain dan ini menyebabkan oportunitas cost besar, sehingga profitabilitas yang diharapkan oleh perusahaan akan berkurang.

Untuk melihat tingkat perputaran piutang serta priode pengumpulan piutang rata-rata akan dianalisis

selama 2 tahun, yaitu mulai tahun 1991 sampai tahun 1992 seperti terlihat pada halaman terdahulu.

Analisis tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan rata-rata tahun 1991 (dalam jutaan rupiah)

a. Penjualan Kredit	Rp. 2.518,-
b. Piutang awal Tahun	Rp. 620,-
c. Piutang akhir Tahun	Rp. 698,-
d. Piutang rata-rata	Rp. 659,-
e. Banyaknya hari dalam setahun	360 hari.
f. Perputaran Piutang (a/d)	2,8 x
g. Periode Pengumpulan rata-rata: a/f	94.736742,-
dibulatkan	95 hari

Analisis tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan rata-rata tahun 1992 (dalam jutaan rupiah)

a. Penjualan Kredit	Rp. 3.125,-
b. Piutang awal Tahun	Rp. 698,-
c. Piutang akhir Tahun	Rp. 1.010,-
d. Piutang rata-rata	Rp. 788,5
e. Banyaknya hari dalam setahun	360 hari.
f. Perputaran Piutang (a/d)	3,96 x
g. Periode Pengumpulan rata-rata: a/f	91. hari

PT. Indotama Tractor cabang Samarinda pada tahun 1992 telah menjual alat-alat berat merk Nissan sebesar 3.125 juta, (setelah dikenakan pajak), yang kesemuanya dilakukan dengan penjualan kredit. Tingkat perputaran piutang dagang PT Indotama Tractor Cabang Samarinda adalah

3.96 x dari besarnya piutang rata-rata Rp. 788,5 (dalam jutaan) periode pengumpulan rata-rata 91 hari (3,1 bulan).

Sebagaimana telah dikemukakan oleh Bambang Rianto dalam bukunya Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan yang menjadi literatur pada penulisan ini, dalam halaman 77 yang menyangkut kebiasaan langganan untuk membayar adalah dengan menggunakan kesempatan cast discount.

Kesempatan untuk mendapatkan cast discount inilah yang dianggap dapat meningkatkan perputaran piutang dagang PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda.

Perbedaan cara pembayaran ini tergantung pada cara penilaian terhadap mana yang lebih menguntungkan antara beberapa alternatif yang akan diuraikan kemudian, apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ditentukan dalam berbagai alternatif selanjutnya.

Selama ini PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda tidak mengadakan cast discount dalam penjualan kreditnya, sehingga dicoba dengan alternatif sebagai berikut :

1. Alternatif Pertama

Misalnya PT. Indotama Tractor cabang Samarinda menetapkan syarat kredit 2/10/net 60. Apabila dibayar pada hari ke sepuluh para langganan akan mendapatkan cast discount 2 %. Apabila dibayar pada hari ke enam puluh para langganan akan membayar bunga 2 % dalam waktu 50 hari dan untuk setahunnya = $2/98/ \times 360/50 \times 100 \% = 14.7 \% .$

2. Alternatif Kedua

Misalnya PT. Indotama Tractor Cabang Samarinda menetapkan syarat kreditnya 2/10 net 45. Apabila dibayar pada hari ke sepuluh : Para langganan akan mendapatkan cast discount 2 %. Apabila dibayar pada hari keempat puluh lima, para langganan harus membayar bunga 2 % dalam waktu 35 hari dan untuk setahunnya $2/98/ \times 360/35 \times 100 \% = 21 \% .$

3. Alternatif ke Tiga

Misalnya PT. Indotama Tractor cabang Samarinda menetapkan syarat kredit 2/10/net 30. Apabila dibayar pada hari ke sepuluh para pelanggan akan mendapatkan cast discount 2 % . Apabila dibayar pada hari ketiga puluh, para pelanggan harus membayar bunga 2 % dalam waktu 20 hari dan untuk setahunnya : $2/98 \times 360/20 \times 100 = 36,7 \% .$

Dari beberapa alternatif di atas terlihat, bahwa : semakin panjangnya periode netto, maka semakin rendahnya tingkat bunga tetapi seperti telah diuraikan pada bab terdahulu semakin besar juga resiko-resiko perusahaan. Tingkat bunga Bank dalam jangka waktu pendek 1,5 % sebulan atau 18 % setahun.

Dengan kredit Bank yang ada tersebut dapat memikat para pelanggan, sehingga dapat membayarnya pada priode discount yaitu pada hari kesepuluh untuk mendapatkan cast discount hal ini akan menguntungkan juga bagi perusahaan oleh karena dapat mempercepat pembayaran piutang dan memperkecil resiko-resiko perusahaan.

Namun tentunya para pelanggan akan mempertimbangkan mana yang lebih menguntungkan, apabila mengambil kredit Bank untuk membayar pada periode discount atau tetap mengambil kredit penjualan dengan membayar pada hari netto, yaitu dengan membandingkan tingkat bunga untuk setiap bulannya dan tingkat discount yang akan diterimanya.

Ternyata alternatif diatas yaitu dengan memberikan cash discount 2 % kurang memikat para pelanggan untuk membayar pada periode discount, oleh karena mengambil kredit Bank harus membayar bunga 1,5 % sebulan hanya untuk mendapatkan cash discount 2 %, ini tidak menguntungkan bagi para pelanggan.

Oleh karena itu penulis ingin mengusulkan syarat kepada PT. Indotama Tractor cabang Samarinda untuk mempertimbangkan syarat kredit 3/10 net 30.

Sebagaimana perhitungan yang telah diutarakan diatas, apabila dibayar pada hari ketiga puluh, para pelanggan harus membayar bunga 3 % dalam waktu 20 hari dan untuk setahunnya = $3/97 \times 360/20 \times 100 \% = 55,67 \%$.

Dengan syarat kredit 3/10/net 60 maupun 3/10/net 45 tidak memikat para pelanggan untuk mengambil kredit Bank dan membayar pada periode discount, mengingat tingkat bunga kredit Bank sebulan = 1.5 %. tingkat kredit bunga penjualan untuk syarat kredit 3/10/net 60 sebulan 22.2 % : 12 = 1.85%. Tingkat kredit penjualan untuk syarat kredit 3/10/net 45 sebulan = 31,8 % : 12 = 2.65 % .

Selisih antara tingkat bunga kredit bank dengan kredit penjualan sebulannya adalah kecil atau kurang menguntungkan, karena para pelanggan masih harus mengeluarkan biaya untuk mendapatkan kredit bank tersebut, sehingga menyebabkan lebih senang membayar pada priode netto daripada mengambil kredit bank.

Syarat kredit 3/10/net 30 dapat memikat para pelanggan untuk mengambil kredit Bank dan membayar pada priode discount, penjualan yaitu :

Tingkat bunga kredit Bank sebulan = 1.5 %

Tingkat bunga kredit penjualan sebulan = $55,67\% : 12 = 4.64\%$

Para pelanggan dengan membayar bunga kredit bank 1,5 % sebulan akan mendapatkan cash discount 3 %, hal ini menguntungkan para pelanggan itu sendiri.

Dengan syarat kredit 2/10/net 30 dapat mempercepat pembayaran piutang karena atas dasar pengalaman serta taksiran perusahaan diperkirakan 50 % dari para pelanggan akan membayar pada periode discount sehingga 50 % dari para pelanggan membayar pada hari kesepuluh 48 % selebihnya dan yang 2 % merupakan bad debt, angka 2 % ini diambil berdasarkan pada pengalaman-pengalaman dari tahun tahun sebelumnya. Saldo piutang pada akhir tahun 1992 adalah Rp. 1.010,- juta, dengan adanya syarat kredit 3/10/net 30 maka saldo piutang pada akhir tahun menjadi $2\% \times \text{Rp. } 3.125 \text{ juta} = \text{Rp. } 62,5 \text{ juta}$ (merupakan bad debt), piutang rata-rata menjadi :

$$\frac{\text{Rp. 698 juta} + \text{62.5 juta}}{2} = \text{Rp. 380,25 juta}$$

Perputaran piutang dari 3.96 x akan naik menjadi

$$\frac{\text{Rp. 3.125 juta}}{\text{Rp. 380,25 juta}} = 8,2 \text{ x dari priode pengumpulan rata-rata}$$

menjadi lebih pendek yaitu $= \frac{360}{8,2} = 43 \text{ hari.}$

Oleh karena penulis ingin mempertimbangkan syarat kredit 3/10/net 30. Perputaran naik menjadi 8,2 x, maka piutang rata-rata turun sebesar Rp. 788,5 juta - 380,25 juta = Rp. 408,25 juta Dana yang tidak terikat lagi di dalam piutang yaitu sebesar Rp. 408,25 juta dapat dimanfaatkan untuk investasi lain dari perusahaan.

The minim rate of return atas dasar tingkat bunga deposito yang berjangka 1 bulan, dengan mengabaikan simpanan yang berjumlah lebih dari Rp.2.5 juta adalah 18 %. (Tarif Bank) maka opportunity cost dari discount $\pm 0.03 \times 0,5 \times \text{Rp. 3.125 juta} = \text{Rp. 46.875 juta}$ dari opportunity saving $0,18 \% \times 408,25 \text{ juta} = \text{Rp. 83,845 juta.}$

Sebagai akibat diadakannya cash discount sebesar 3 % maka laba perusahaan akan berkurang sebesar 46.875 juta untuk biaya discount, namun dari diadakannya cash discount 3 % ini daripada kredit penjualan, yaitu dengan syarat 3/10/net 30 ternyata opportunity saving yang timbul dari percepatan penagihan adalah sebesar Rp. 73.485 juta yang mana jumlah tersebut lebih daripada opportunity cost. Dari discount Rp. 46.875 juta dan perputaran piutang naik

menjadi 8,2 x sehingga dana yang terikat didalam piutang dapat dikendalikan. Oleh karena perusahaan sebaiknya menetapkan syarat kredit 3/10/net 30 tersebut maka dari analisa ini terbukti lah hipotesis yang telah diajukan penulis .

BAB VI
KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah mengadakan penelitian di PT. Indotama Tractor cabang Samarinda dan diadakan Analisis dan Pembahasan dari data yang diperoleh, maka dapatlah diambil beberapa kesimpulan dan saran sebagai berikut :

A. Kesimpulan

1. PT. Indotama Tractor cabang Samarinda adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang penyalur alat-alat berat merk Nissan yang berlokasi di Jl. Brantas No. 51 dengan klasifikasi Perusahaan Dagang Besar, berdasarkan Surat Ijin Tempat Usaha No. 328/259 B/PEM/A-5/VIII/87.
PT. Indotama Tractor cabang Samarinda merupakan anak cabang perusahaan yang berkantor pusat di Jakarta, yang didirikan pada tanggal 05 Agustus 1987 .
2. Dari hasil Analisis Tingkat Perputaran Piutang dan periode pengumpulan rata-rata tahun 1991 ternyata adalah 3,8 kali sedangkan periode pengumpulan rata-rata 95 hari. Untuk tahun 1992, perputaran piutang adalah 3,96 x dan periode pengumpulan rata-rata 91 hari. Jadi bila diadakan perbandingan, ternyata tingkat perputaran piutang pada tahun 1992 lebih cepat

jika dibandingkan dengan tahun 1991, begitu pula dengan pengumpulan rata-rata adalah lebih pendek jangka waktunya.

B. Saran-saran

Tujuan perusahaan adalah bagaimana meningkatkan perputaran piutang dagang PT. Indotama Tractor cabang Samarinda, agar investasi dalam piutang periodenya dapat diperpendek maka untuk maksud tersebut disarankan sebagai berikut :

1. Sebaiknya PT. Indotama Tractor cabang Samarinda memberikan discount kepada para pelanggan, agar terdapat keinginan membayar oleh para pelanggan pada periode tersebut.

Seperti telah dikemukakan dalam perhitungan syarat 3/10/net 30, akan dapat memikat para pelanggan, dengan menunjukan kepada para pelanggan bahwa pembayaran pada periode discount adalah menguntungkan, karena tingkat bunga kredit Bank jauh lebih rendah dari tingkat bunga penjualan yaitu :

- bunga bank sebulan 1,5 %
- bunga kredit penjualan sebulan 4.64 %

Jadi keuntungan pelanggan adalah sebesar 3.515 %

2. Disarankan perusahaan supaya meningkatkan penagihan yang lebih efektif dengan seringkali mengadakan kunjungan atau telphon kepada

pelanggan yang seringkali menunggak pembayaran utangnya. Dengan demikian usaha meningkatkan tingkat perputaran piutang dagang PT. Indotama Tractor cabang Samarinda dapat ditingkatkan.

DAFTAR PUSTAKA

- ALEX S. NITISEMITO S. 1977, Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Ketiga, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- BAMBANG RIYANTO, 1990, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi ketiga, Cetakan Kedua Belas, Penerbit Yayasan Badan Penerbi Gajahmada, Yogyakarta.
- BAKER, GLOS, 1959. Introduction to Business, Fourth Edition, South Westeon Publishing Company, Cincinati, Ohio.
- BAMBANG SUWARTOJO, 1982. Modal Kerja, Cetakan Kedua, Seri Perusahaan Kecil, Penerbit Balai Aksara, Jakarta.
- INDRIYONO, 1980, Manajemen Keuangan, Bagian Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- R.A. RACHMAN PRAWIRAAMIDJADJA, 1971, Capita Selecta Ekonomi Perusahaan, Penerbit Alumni, Bandung.
- TERRY, GR. 1970. Principle Of Management, disadur oleh Winardi Edisi Kedua, Alumni Bandung.
- WESTON J.F. And BRIGHHAM, 1981, Managerial Finance, A.Division of Holt, Rinebart And Winston, Publisher. The Dryden Press.
- WINARDI, 1980, Kamus Ekonomi, Penerbit Alumni, Bandung