

**ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG DAGANG
PADA UD. GAJAH MAS DI SAMARINDA**

OLEH :

IMAMUDDIN

NIM : 95110221

NIRM : 95.11.311.401101.01448



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
SAMARINDA
1997**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Perputaran Piutang Dagang Pada UD.
Gajah Mas di Samarinda

Nama Mahasiswa : Imamuddin

NIRM : 9511.311.401101.01448

NIM : 95110221

Jurusan/Program Studi : Manajemen

Jenjang Studi : Sarjana (S 1)

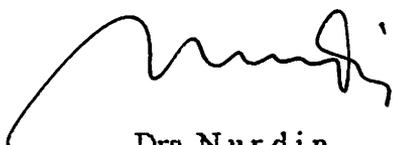
Menyetujui,

Pembimbing I,



Drs. P.S. Siburian, M.Agr

Pembimbing II,



Drs. Nurdin

Mengetahui :

Ketua STIE Muhammdiyah
Samarinda

Drs. H. M. Arifin Hadi

RINGKASAN

Imamuddin, Analisis Perputaran Piutang Dagang Pada UD. Gajah Mas di Samarinda (dibawah bimbingan Bapak Drs. P.S. Siburian, M.Agr dan Bapak Drs. Nurdin).

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dagang yang telah dicapai perusahaan selama periode tahun 1995 dan 1996. Sebagai bahan perbandingan untuk manajemen dalam merencanakan tingkat perputaran piutang perusahaan diajukan beberapa alternatif syarat kredit 2/10/ net 60, kedua 2/10/net 45 dan ketiga 2/10/net 30. Pengajuan alternatif ini dimaksudkan untuk meningkatkan perputaran piutang dagang perusahaan.

Penelitian dilakukan dari sudut pendekatan 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 discount lebih besar dari tingkat bunga bank.

Dari hasil analisis tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan rata-rata tahun 1995 adalah 3,8 kali sedangkan periode pengumpulan rata-rata 95 hari. Untuk tahun 1996 perputaran piutang adalah 3,96 kali dan periode pengumpulan rata-rata 91 hari. Jadi bila diadakan perbandingan, ternyata tingkat perputaran pada tahun 1996 lebih cepat jika dibandingkan dengan tahun 1995, begitu pula dengan pengumpulan rata-rata adalah lebih pendek jangka waktunya.

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 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 besar daripada opportunity cost.

Dari discount Rp. 46,875 juta dan perputaran piutang naik menjadi 8,2 kali, maka dana yang terikat di dalam piutang dapat dikendalikan. Dari perhitungan tersebut ternyata pelanggan perusahaan dapat untung dengan meminjam uang yang tingkat bunganya lebih rendah dibandingkan dengan potongan tunai dari perusahaan, dan begitu pula perusahaan dapat untung dengan percepatan penarikan piutang.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

N a m a : Imamuddin
NIM/NIRM : 95110221 / 95.11.311.401101.01448
Fakultas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda
Jurusan : Manajemen
Tingkat : Akhir
Tempat Tanggal Lahir : Bondowoso, 10 Agustus 1968
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat : Jl. Rawa Sari III No. 147 RT. 6 Samarinda
Nama Orang Tua : ABD. Gaffar
Umur : 60 Tahun
Pekerjaan : Pensiunan Pegawai Negeri
Alamat : Grujugan Kidul Bondowoso Jatim

RIWAYAT PENDIDIKAN :

- Tahun 1981 : Lulus SD
- Tahun 1984 : Lulus SLTP
- Tahun 1987 : Lulus SMA

LAIN-LAIN :

- Tahun 1990 : Bekerja pada Kantor Perwakilan BPKP Propinsi Kalimantan Timur.
- Tahun 1993 : Kuliah pada Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Mengambil Si Jurusan Akuntansi.
- Tahun 1995 : Kuliah pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda Mengambil S1 Jurusan Manajemen.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmatnya sehingga penulis ini dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada STIE Muhammadiyah Samarinda.

Dalam kesempatan ini penulis juga ingin meyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih tersebut terutama penulis haturkan kepada :

1. Bapak Drs. H. M. Arifin Hadi selaku Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda
2. Bapak Drs. Sayid Saher selaku Ketua Jurusan Manajemen/Program Studi Manajemen Pada STIE Muhammadiyah Samarinda.
3. Bapak Drs. P.S. Siburian, M.Agr selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan sehingga terselesaikannya skripsi ini
4. Bapak Drs. Nurdin selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan serta arahnya sehingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Pimpinan UD. Gajah Mas Samarinda beserta staf atas kesediaannya untuk memberikan waktu dan data demi terselesaikannya skripsi ini.
6. Bapak, Ibu serta seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan dorongan yang sangat berharga baik moril maupun materiil kepada penulis.
7. Rekan-rekan mahasiswa di STIE Muhammadiyah yang turut serta memberikan bantuan berupa pemikiran dan pendapat yang sangat berguna.

Semoga segala jasa baik yang telah diberikan akan mendapatkan berkat dan balasan yang lebih besar dari Allah SWT.

Akhirnya penulis mengharapkan semoga penulisan ini bermanfaat bagi mereka yang memerlukannya. Amin.

Samarinda, September 1997

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
RIWAYAT HIDUP	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II. DASAR TEORI	5
A. Financial Management	5
1. Pengertian dan Tujuan Financial Management	5
2. Investasi Dalam Piutang Dagang	8
3. Tingkat Perputaran Piutang	15
4. Budget Pengumpulan Piutang	18
5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Piutang	19
6. Penilaian Resiko Kredit dan Seleksi Pelanggan	23
7. Kebijaksanaan Penagihan	27

B. Hipotesis	27
C. Definisi Konseptual	28
BAB III. METODE PENDEKATAN	30
A. Definisi Operasional	30
B. Rincian Data Yang Diperlukan	31
C. Jangkauan Penelitian	31
D. Teknik Pengumpulan Data	31
E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis	32
BAB IV. HASIL PENELITIAN	34
A. Gambaran Umum UD. Gajah Mas Samarinda	34
B. Struktur Organisasi	35
C. Pemasaran	36
D. Bagian Penagihan (Collection)	36
E. Teknik Pengumpulan Piutang	37
F. Laporan Keuangan Bagian Kredit	38
BAB V. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	43
A. Analisis	43
B. Pembahasan	49
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN	51
A. Kesimpulan	51
B. Saran	52

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Daftar Mutasi Piutang UD. Gajah Mas Samarinda	39
2.	Hasil Penjualan Kredit Tahun 1995 dan Tahun 1996 UD. Gajah Mas Samarinda	40
3.	Laporan Umur Piutang Tahun 1995 UD. Gajah Mas Samarinda	41
4.	Laporan Umur Piutang Tahun 1996 UD. Gajah Mas Samarinda	42

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Struktur Organisasi UD. Gajah Mas Samarinda	35

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri pengolahan kayu yang ada di Kalimantan Yimur merupakan komoditi yang sangat banyak diminati di pasar dalam dan luar negeri serta mampu memberikan sumbangan devisa yang cukup besar. Industri-industri kayu ini dalam mengelola hasil industrinya banyak menggunakan peralatan berat seperti mesin-mesin industri dan spare partnya antara lain : Band Saw, Rotary, Lathe, Roller Dryer, Continues Drayer, Minami, Ruckle, Spreader, Cold press, Hot press, Panel Sizer, Sande serta Blauwer.

UD. Gajah Mas Samarinda merupakan salah satu usaha perdagangan Spare Part mesin-mesin industri per kayu. Di samping UD. Gajah Mas ada beberapa perusahaan sejenis yang menjual suku cadang yang sama diantaranya UD. Cahaya Diesel, UD. Hidup Baru dan UD. Raya Harapan.

Untuk dapat mempertahankan para langganan yang sudah ada sekarang dan untuk langganan baru maka UD. Gajah Mas menempuh suatu kebijaksanaan dengan melakukan penjualan suku cadang secara kredit.

Penjualan kredit yang pada akhirnya akan menimbulkan 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 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 analisis 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 yang dimiliki oleh perusahaan disamping 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 resiko 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 UD. Gajah Mas kepada konsumen sering terlambat dalam pelunasan piutangnya walaupun sudah sampai jatuh temponya.

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

B. Perumusan Masalah

Sehubungan dengan latar belakang yang telah dikemukakan, maka masalah yang timbul dan dihadapi oleh UD. Gajah Mas Samarinda adalah rendahnya tingkat perputaran piutang dagang, disebabkan lamanya modal perusahaan tertanam dalam piutang tersebut. Dengan demikian yang menjadi permasalahan dalam pemulisan ini adalah :

“Bagaimana mengendalikan tingkat perputaran piutang dagang, agar kelancaran pembayaran piutang oleh pelanggan dapat terjamin”.

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

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

- Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dagang UD. Gajah Mas Samarinda, serta usaha dan upaya yang dilakukan untuk mempercepat perputaran piutang.

Sedangkan kegunaan penelitian ini adalah :

- Sebagai bahan informasi bagi manajemen di dalam mengambil keputusan dan kebijaksanaan perusahaan khususnya penjualan secara kredit yang berorientasi kemasa depan perusahaan.

BAB II

DASAR TEORI

A. Financial Management

1. Pengertian dan Tujuan Financial Management

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

Banyak orang berpendapat bahwa fungsi pembelajaan 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 pembelajaan, tugas pokoknya adalah untuk mengambil keputusan sehubungan dengan penarikan dan penggunaan dana. Sebagai kelanjutan dari hal ini manajer keuangan lebih menekankan pada cash inflow (kas masuk) yang diterima oleh perusahaan.

Bukanlah suatu hal yang mustahil kalau ada suatu perusahaan dapat meningkatkan penjualan (prfitable) 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 aktivitas perusahaan yang ditujukan untuk mendapatkan dan menggunakan modal dengan cara yang paling efisien".³⁾

1). G. R. Terry, Principle of Manajement, Disadur oleh Winardi, Edisi Kedua, Alumni, Bandung, 1970, halaman 501.

2). Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Kedua, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta, 1970, halaman 3.

3). Alex S. Nitisemito, Pembelanjaan Perusahaan, Cetakan Kedua, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1976, halaman 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 ditanam dalam perusahaan sendiri.

Adanya kebutuhan dana dari perusahaan tersebut kita dihadapkan dengan 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 di atas, 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 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 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 are current assets from credit sales”.*⁵⁾

4). Zaki Badriawan, *Intermediate Accounting*, Edisi 3, BPFE - UGM, Yogyakarta, 1983, halaman 94.

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

Kemudian James C. Van Horne dalam bukunya *Financial Management and Policy*, mendefinisikannya sebagai berikut "*Account receivable 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 lain 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 ini sedikit banyak juga kurang terjamin. (secured) kemungkinan pelunasannya.

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

6). James C. Van Horne, *Financial Management and Policy*, 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*, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1981, halaman 43.

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 menyajikannya 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 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. Penjualan barang-barang tetap
- b. Penjualan surat-surat berharga
- c. 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 kedalam biaya. Biaya terhadap hal ini yaitu Bad Debt atau piutang ragu-ragu atau piutang dubis, perlu diperhitungkan pada tiap-tiap periode.

b. Biaya pengumpulan piutang

Dengan adanya piutang tentu saja ada biaya untuk penagihannya kepada 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 dikemukakan di atas.

Oleh sebab 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 Bed-debt (penghapusan piutang).

Menurut definisinya Bed-debt (penghapusan piutang) sebagai berikut :

*“Bed-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 ditagih dihitung dengan mengurangkan 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 dihubungkan 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 pembantu piutang.

Apabila jenis bahwa piutang sudah tidak dapat ditagih, maka rekening cadangan kerugian piutang debit dan piutangnya dihapuskan, pada saat ini buku pembantu piutang baru dikredit. Penghapusan piutang baru dilakukan jika terdapat

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

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

bukti-bukti yang jelas seperti , debiturnya 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 Prinsip Akuntansi Indonesia.

Dalam metode cadangan setiap akhir periode dilakukan penafsiran 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⁾

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 ditagih oleh perusahaan. Pada saat itulah diadakan pencatatan kerugian tersebut ke dalam perkiraan bad-debt disebelah debit, serta mengkreditkan perkiraan account receivable dalam jumlah yang tidak tertagih itu dari catatan.

11). Zaki Badriawan, *op.cit.*, halaman 96.

b. Allowance Method

Menurut Allowance method (metode cadangan) sertiap akhir periode perusahaan perlu mengadakan penafsiran tentang besarnya piutang yang kira-kira tidak tertagih. Pada saat ini jumlah yang diperkirakan tidak tertagih tersebut dianggap dan dicatat sebagai kerugian dengan cara mendebitnya kedalam perkiraan bad-debt, tetapi pada saat ini jumlah piutang yang diduga tidak tertagih tersebut belum dikeluarkan dari perkiraan account receivable, melainkan baru¹² 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, maka jumlah tersebut 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

12). M. Munandar, *op.cit.*, halaman 72.

perputaran piutang (receivable turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlah 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 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.

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

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 :

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Receivable turnover}} = \text{hari}$$

atau dapat pula dihitung dengan :

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

Adapun penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang 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.

14). *Ibid*, halaman 82.

Tinggi rendahnya receivable turnover mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang tersebut. Makin tinggi turnovernya, 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 diinvestasikan 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 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 piutang sebab kalau hanya berdasarkan daripada syarat/perjanjian saja, kemungkinan kekeliruan adalah besar. Oleh sebab 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 ditetapi 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 hari jatuhnya terjadi aliran kas masuk (cash inflows) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Dengan demikian maka piutang (receivable) merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja, yaitu : Kas \longrightarrow Inventory \longrightarrow Piutang \longrightarrow 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 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 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 tinggi pula dana yang diinvestasikan 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 disini bersifat baik kuantitatif maupun kualitatif.

d. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan 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 Daripara Langgan

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 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 dicount priod' atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi

di dalam piutang. Apabila sebagian besar para pelanggan membayar dalam waktu selama discount period 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 diinvestasikan 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 riwayat di masa lampau ditunjang oleh pengamatan lahiriah 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.

Conditon juga berkaitan dengan perkembangan-perkembangan lainnya dalam bidang ekonomi yang mungkin mempengaruhi kemampuan ekonomi yang mungkin mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya.¹⁵⁾

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

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

Setelah uraian 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 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 para 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 bidang penyelidikan mengenai sifat atau watak daripada pelanggan, apakah mereka mempunyai kebiasaan dan kesediaan untuk selalu memenuhi kewajibannya. Disamping 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 finansial tepat waktunya.
- b. Soliditas komersial, 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. Kebijakan Perusahan

Kebijakan penagihan piutang perusahaan adalah merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutang bilamana sudah jatuh tempo. Sebagian dari aktivitas perusahaan dalam menyerap kebijakan pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijakan penarikan piutang tetapi juga pada kebijakan penjualan kredit yang diterapkan.

Kebijakan penagihan tercermin di dalam prosedur yang ditempuh perusahaan di dalam usaha memperoleh pembayaran dari piutang yang lampau waktu, misalnya suatu surat penagihan dapat dikirimkan bilamana piutang sudah lewat waktu satu minggu, surat yang lebih keras bunyinya disusul dengan pembicaraan per telepon dapat dipergunakan bilamana setelah sebulan lebih si piutang belum juga membayar.

B. Hipotesis

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah dikemukakan terdahulu, maka dapatlah dikemukakan hipotesis sebagai berikut :

16). Bambang Riyanto, *op.cit.*, halaman 80.

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

C. Definisi Konseptual

Dari uraian-uraian pada bab terdahulu dikemukakan bahwa yang menjadi pokok pembahasan adalah tingkat perputaran piutang dagang UD. Gajah Mas Samarinda.

Adapun pengertian piutang dagang menurut Zaki Baridwan, adalah :

*“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 Receivable, yang dimaksud dengan Account Receivable menurut M. Mumandar adalah sebagai berikut : *“Account receivable ialah tagihan kepada pihak lain yang nantinya akan diminta pembayarannya jika sudah sampai waktunya”.*¹⁸⁾

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

17). Zaki Badriawan, Akuntansi, Intermediate Accounting, BPFE - UGM, Yogyakarta, 1981, halaman 94.

18). M. Mumandar, Akuntan, Intermediate Accounting, BPFE - UGM, Yogyakarta, 1980, halaman 71.

*“Tingkat perputaran piutang dagang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanam dalam piutang dagang tersebut”.*¹⁹⁾

Tingkat perputaran piutang dagang dapat diketahui dengan membagi jumlah 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.

19). Alex S. Nitisemito, *op.cit.*, halaman 103.

BAB III

METODE PENDEKATAN

A. Definisi Operasional

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

UD. Gajah Mas Samarinda merupakan salah satu usaha perdagangan Spare Part mesin-mesin industri perkayuan. Adapun komponen-komponen spare part tersebut antara lain : Band Saw, Rotary, Lathe, Roller Dryer, Continues Drayer, Minami, Ruckle, Spreader, Cold Press, Hot Press, Panel Sizer, Sande serta Blauwer.

Tingkat perputaran piutang dagang UD. Gajah Mas Samarinda dapat digambarkan dengan rumus Receivable turnover yang 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 kepada pihak lain/pelanggan.

B. Rincian Data Yang Diperlukan

Untuk menganalisis tingkat perputaran piutang dagang UD. Gajah Mas Samarinda, maka diperlukan data laporan keuangan sebagai berikut :

1. Data penjualan kredit tahun 1995 - 1996 UD. Gajah Mas Samarinda.
2. Laporan umur piutang tahun 1995 - 1996 UD. Gajah Mas Samarinda
3. Daftar Mutasi Piutang UD. Gajah Mas Samarinda

C. Jangkauan Penelitian

Obyek yang dijadikan penelitian ini adalah UD. Gajah Mas Samarinda yang berlokasi di jalan Jendral Sudirman No. 24 Samarinda.

Sesuai dengan judul penulisan ini maka yang mejadi obyek penelitian bagi penyusunan skripsi ini hanya terbatas pada aspek perusahaan yang bersangkutan saja.

D. Teknik Pengumpulan Data

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

1. Penelitian kepustakaan, dalam hal ini penulis mempelajari buku-buku ilmiah dan sumber lainnya yang dapat mendukung penelitian ini.
2. Penelitian lapangan, dalam hal ini, untuk mengumpulkan data penulis menggunakan beberapa teknik 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 dan karyawan 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

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

Tingkat perputaran piutang dagang (receivable turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlah kredit penjualan selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang dagang (avarage receivable) sebagai berikut :

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Avarage Receivable}}^{20)}$$

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

Periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang 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 :

$$\frac{360 \times \text{average receivable}}{\text{Net Credit Sales}} = \text{hari}^{21)}$$

21). Ibid, halaman 104.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum UD. Gajah Mas Samarinda

UD. Gajah Mas Samarinda yang terletak di jalan Jendral Sudirman no. 24 adalah Usaha Dagang yang bergerak dalam bidang penyalur suku cadang (spare part) alat-alat berat industri perkayuan seperti : Saw mill, Plywood dan particle board dengan berbagai merek mesin antara lain Uroko, Hong An, Tai Hei dan lainnya.

Sebelum memulai usaha perdagangan ini pada awalnya Bapak Tjioe Khong Hie bekerja pada perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan spare part logging selama ± 13 tahun di Banjarmasin. Kemudian pada tahun 1987 Bapak Tjioe Khong Hie mengundurkan diri dari perusahaan. Tahun 1988 membuka usaha sendiri di Banjarmasin dengan nama 'UD. Gajah Mas' yang bergerak dibidang usaha perdagangan spare part mesin-mesin industri antara lain Band Saw, Rotary Lathe, Roller Dryer, Continues Dryer, Minami, Ruckle, Spreader, Cold Press, Hot Press, Panel Sizer, Sande juga Blauwer. Setahun kemudian UD. Gajah Mas mengembangkan kegiatan usahanya dengan membuka cabang di Samarinda.

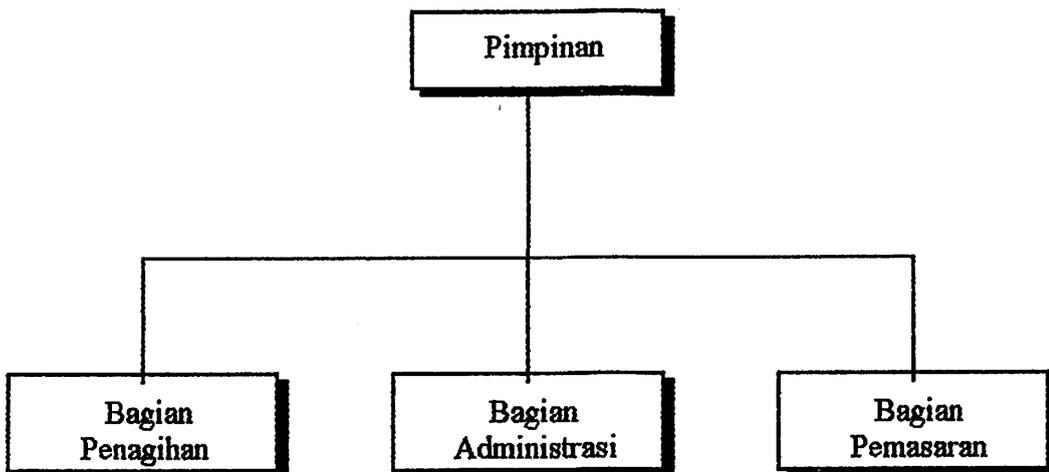
Dalam menjalankan kegiatan usahanya UD. Gajah Mas memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak No. 6.533.755.0-722,, Surat Ijin Tempat Usaha Nomor : 69/17.B/Pem/A.5/V/1990, Surat ijin Usaha Nomor : 010/17-01/PK/II/1989 dan Tanda Daftar Perusahaan Nomor : 171560530

B. Struktur Organisasi UD. Gajah Mas Samarinda

Untuk memperlancar jalannya perusahaan, maka salah satu hal yang perlu diperhatikan adalah pengorganisasian perusahaan. Organisasi disini dimaksudkan adalah sistematis kerja sama yang dijalankan oleh kelompok orang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu oleh perusahaan.

Adapun struktur organisasi perusahaan UD. Gajah Mas Samarinda adalah bentuk organisasi garis.

Gambar 1. Struktur Organisasi UD. Gajah Mas Samarinda



Sumber : UD. Gajah Mas Samarinda

C. Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu faktor yang menentukan maju atau mundurnya perusahaan. Pemasaran untuk wilayah Samarinda mencakup seluruh perusahaan Saw Mill, Playwood dan particle Board diantaranya yaitu :

1. PT. Kalimanis Group
2. PT. Sumalindo Lestari Jaya
3. PT. Segara Tiber
4. PT. Dayak Besar
5. PT. Barito Pasific dan lain-lain

D. Bagian Penagihan (Collection)

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

Mengenai prosedur pemberian kredit dan 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 dimintakan 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 yang menunda pembayarannya, faktur asli dikembalikan kepada bagian akuntansi.

D. Teknik Pengumpulan Piutang

Sejumlah teknik pengumpulan piutang yang dilakukan oleh UD. Gajah Mas Samarinda bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai sengan waktu yang telah ditentukan adalah sebagai berikut :

1. Melalui Surat

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

2. Melalui Telepon

Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit perusahaan menelepon langganan dan secara pribadi

memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut 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 dilakukan perusahaan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

4. Tindakan Yuridis

Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utangnya maka perusahaan menggunakan tindakan hukum dengan mengajukan gugatan hukum melalui pengadilan sebagai upaya terakhir.

F. Laporan Keuangan Bagian Kredit

Untuk mengetahui lebih lanjut tentang perkembangan jumlah piutang sebagian aktiva perusahaan berikut ini diperlihatkan daftar mutasi piutang tahun 1995 dan tahun 1996 antara lain :

Tabel 1. Daftar Mutasi Piutang UD. Gajah Mas Samarinda

KETERANGAN	TAHUN	
	1995 (Rp)	1996 (Rp)
Saldo Awal	62.000.000,-	69.800.000,-
Penjualan Kredit	251.800.000,-	312.500.000,-
	<u>313.800.000,-</u>	<u>328.300.000,-</u>
Penerimaan Penagihan	244.000.000,-	281.300.000,-
Saldo Akhir	<u>698.000.000,-</u>	<u>101.000.000,-</u>

Sumber : UD. Gajah Mas Samarinda

Tabel 2. Hasil Penjualan Kredit Tahun 1995 dan Tahun 1996 UD. Gajah Mas Samarinda

No	Bulan	Penjualan Kredit	
		1995 (Rp)	1996 (Rp)
1.	Januari	8.800.000,-	20.600.000,-
2.	Februari	5.600.000,-	22.800.000,-
3.	Maret	10.600.000,-	31.900.000,-
4.	April	22.500.000,-	19.600.000,-
5.	Mei	22.600.000,-	21.400.000,-
6.	Juni	16.700.000,-	30.700.000,-
7.	Juli	30.700.000,-	26.200.000,-
8.	Agustus	30.500.000,-	24.200.000,-
9.	September	20.100.000,-	27.600.000,-
10.	Oktober	35.100.000,-	41.800.000,-
11.	Nopember	23.100.000,-	24.400.000,-
12.	Desember	25.500.000,-	21.300.000,-
	Jumlah	251.800.000,-	312.500.000,-

Sumber : UD. Gajah Mas Samarinda

Tabel 3. Laporan Umur Piutang Tahun 1995 UD. Gajah Mas Samarinda

No	Bulan	0 - 30	30 - 60	60 - 90	90 - UP	Total
		(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)
1.	Januari	8.800.000	12.500.000	14.400.000	35.100.000	70.800.000
2.	Februari	5.600.000	7.700.000	9.700.000	38.200.000	61.200.000
3.	Maret	10.600.000	3.700.000	4.600.000	40.800.000	59.700.000
4.	April	22.500.000	10.400.000	1.600.000	29.000.000	63.500.000
5.	Mei	22.600.000	16.600.000	5.100.000	23.500.000	67.800.000
6.	Juni	16.700.000	17.200.000	9.000.000	22.300.000	65.200.000
7.	Juli	30.700.000	17.100.000	9.300.000	14.900.000	72.000.000
8.	Agustus	30.500.000	27.200.000	8.100.000	16.300.000	82.100.000
9.	September	20.100.000	31.300.000	19.800.000	20.700.000	91.900.000
10.	Oktober	35.100.000	21.500.000	20.200.000	27.800.000	104.600.000
11.	November	23.100.000	31.900.000	11.600.000	29.900.000	96.500.000
12.	Desember	25.500.000	20.400.000	19.300.000	30.100.000	95.300.000
		251.800.000	217.500.000	132.700.000	328.600.000	930.600.000

Sumber : UD. Gajah Mas Samarinda

Tabel 4. Laporan Umur Piutang Tahun 1996 UD. Gajah Mas Samarinda

No	Bulan	0 - 30	30 - 60	60 - 90	90 - UP	Total
		(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)
1.	Januari	20.600.000,-	20.900.000	13.200.000	22.600.000	77.300.000
2.	Februari	22.800.000,-	17.600.000	17.800.000	23.600.000	81.800.000
3.	Maret	31.900.000,-	23.400.000	13.300.000	17.500.000	86.100.000
4.	April	19.600.000,-	27.100.000	17.800.000	19.800.000	84.300.000
5.	Mei	21.400.000,-	19.500.000	19.700.000	24.300.000	84.900.000
6.	Juni	30.700.000,-	21.100.000	83.000.000	27.800.000	162.600.000
7.	Juli	26.200.000,-	28.200.000	13.100.000	25.500.000	93.000.000
8.	Agustus	24.200.000,-	25.800.000	23.700.000	34.900.000	108.600.000
9.	September	27.600.000,-	25.300.000	15.400.000	45.100.000	113.400.000
10.	Oktober	41.800.000,-	25.000.000	17.500.000	49.700.000	134.000.000
11.	Nopember	24.400.000,-	41.700.000	20.100.000	42.700.000	128.900.000
12.	Desember	21.300.000,-	25.500.000	29.600.000	45.900.000	122.300.000
		312.500.000	301.100.000	284.200.000	379.200.000	1.277.200.000

Sumber : UD. Gajah Mas Samarinda

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis

Untuk melihat tingkat perputaran piutang serta periode pengumpulan piutang rata-rata akan dianalisis selama 2 tahun, yaitu mulai tahun 1995 sampai dengan tahun 1996.

Analisis tingkat perputaran dan periode pengumpulan rata-rata tahun 1995.

a. Penjualan kredit	Rp. 251.800.000,-
b. Piutang awal tahun	Rp. 62.000.000,-
c. Piutang akhir tahun	Rp. 69.800.000,-
d. Piutang rata-rata	Rp. 65.900.000,-
e. Banyaknya hari dalam setahun	360 hari
f. Perputaran piutang (a/d)	2,82 kali
g. Periode pengumpulan	
Rata-rata : a/f	94,736742
dibulatkan	95 hari

Analisis tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan rata-rata tahun 1996

a. Penjualan kredit	Rp. 312.500.000,-
b. Piutang awal tahun	Rp. 69.800.000,-
c. Piutang akhir tahun	Rp. 101.000.000,-
d. Piutang rata-rata	Rp. 78.850.000,-
e. Banyaknya hari dalam setahun	360 hari
f. Perputaran piutang (a/d)	3,96 kali
g. Periode pengumpulan	
Rata-rata : a/f	91 hari

UD. Gajah Mas Samarinda pada tahun 1996 telah menjual suku cadang alat-alat berat industri perkayuan sebesar Rp. 312.500.000 (setelah dikenakan pajak), yang kesemuanya dilakukan dengan penjualan kredit. Tingkat perputaran piutang dagangnya adalah 3,96 kali dari besarnya piutang rata-rata Rp. 78.850.000, dan periode pengumpulan rata-rata 91 hari (3,1 bulan).

Sebagaimana telah dikemukakan oleh Bambang Riyanto dalam bukunya Dasar-dasar Pembelian Perusahaan yang menjadi literatur pada penulisan ini, yang menyangkut kebiasaan langganan untuk membayar adalah dengan menggunakan kesempatan cash discount.

Kesempatan untuk mendapatkan cash discount inilah yang dianggap dapat meningkatkan perputaran piutang dagang UD. Gajah Mas Samarinda.

Perbedaan cara pembayaran ini tergantung pada cara penilaian terhadap mana yang lebih menguntungkan antara beberapa alternatif yang akan diuraikan kemudian.

Selama ini UD. Gajah Mas Samarinda tidak mengadakan cash discount dalam penjualan kreditnya sehingga dicoba dengan alternatif sebagai berikut :

1. Alternatif Pertama

Misalnya UD. Gajah Mas Samarinda menetapkan syarat kredit 2/10/net/60. Apabila dibayar pada hari ke sepuluh para langganan akan mendapatkan cash discount 2 %. Apabila dibayar pada hari ke enam puluh para langganan akan membayar bunga 2 % dalam waktu 50 hari dan untuk seterusnya = $\frac{2}{98} \times \frac{360}{50} \times 100 \% = 14,7 \%$.

2. Alternatif Kedua

Misalnya UD. Gajah Mas Samarinda menetapkan syarat kredit 2/10/net/45. Apabila dibayar pada hari ke sepuluh para langganan akan mendapatkan cash discount 2 %. Apabila dibayar pada hari keempat puluh lima para langganan akan membayar bunga 2 % dalam waktu 35 hari dan untuk seterusnya = $\frac{2}{98} \times \frac{360}{35} \times 100 \% = 21 \%$.

3. Alternatif Ketiga

Misalnya UD. Gajah Mas Samarinda menetapkan syarat kredit 2/10/net/30. Apabila dibayar pada hari ke sepuluh para langganan akan mendapatkan cash

discount 2 %. Apabila dibayar pada hari ke tiga puluh para langganan akan membayar bunga 2 % dalam waktu 20 hari dan untuk seterusnya = $2/98 / x 360/20 x 100 \% = 36,7 \%$.

Dari beberapa alternatif di atas terlihat bahwa : semakin panjangnya periode netto, maka semakin rendah tingkat bunga, tetapi semakin besar juga resiko-resiko yang ditanggung oleh 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 periode discount yaitu pada hari kesepuluh untuk mendapatkan cash discount. Hal ini akan menguntungkan juga bagi perusahaan oleh karena dapat mempercepat pembayaran piutang dan memperkecil resiko kerugian piutang 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 diterima.

Ternyata alternatif di atas 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.

Tidak sensitifnya pelanggan terhadap keputusan potongan tunai akan berakibat meningkatnya biaya kredit dagang. Manfaat daripada kredit dagang sebaiknya diukur dengan menggunakan tingkat bunga yang pelanggan mampu memperolehnya dari sumber-sumber lain seperti bank.

Oleh karena itu penulis ingin mengusulkan kepada UD. Gajah Mas Samarinda untuk mempertimbangkan syarat kredit 3/10 net 30.

Sebagaimana perhitunga yang telah diuraikan di atas, apabila dibayar pada hari ketiga puluh, para pelanggan harus membayar 3 % dalam waktu 20 hari dan untuk seterusnya = $3/97 \times 360/20 \times 100 \% = 55,67 \%$.

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 periode netto daripada mengambil kredit bank.

Syarat kredit 3/10/ net 30 dapat memikat para pelanggan untuk mengambil kredit bank dan membayar pada periode dicount, 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 3/10/net 30 dapat mempercepat pembayaran piutang karena atas dasar pengalaman serta taksiran perusahaan diperkirakan 50 % dari para pelanggan akan membayar pada periode discount yaitu pada hari kesepuluh 48 % selebihnya yang 2 % merupakan bad debt, angka 2 % ini diambil berdasarkan pada pengalaman-pengalaman dari tahun-tahun sebelumnya. Saldo piutang pada akhir tahun 1996 adalah Rp. 101.000.000,- dengan adanya syarat kredit 3/10/net 30 maka saldo piutang pada akhir tahun menjadi 2 % x Rp. 312.500.000 = Rp. 6.250.000,- (merupakan bad debt), piutang rata-rata menjadi :

$$\frac{\text{Rp. 69.800.000,-} + \text{6.250.000,-}}{2} = \text{Rp. 38.025.000,-}$$

Perputaran piutang dari 3,96 x akan naik menjadi

$$\frac{\text{Rp. 312.500.000}}{\text{Rp. 38.025.000}} = 8,2 \text{ kali dari periode pengumpulan rata-rata}$$

menjadi lebih pendek yaitu =

$$\frac{360}{8,2} = 43 \text{ hari}$$

B. Pembahasan

Pengaruh kebijaksanaan kredit terhadap penjualan dan pengumpulan piutang tergantung dari ada atau tidak adanya cash discount, oleh karena itu UD. Gajah Mas Samarinda perlu mempertimbangkan syarat kredit 3/10/net 30 agar para pelanggan dapat memanfaatkan cash discount tersebut.

Jika perputaran naik menjadi 8,2 kali, maka piutang rata-rata turun sebesar Rp. 78.850.000 - 38.025.000 = Rp. 40.825.000,- dan dana yang tidak terikat lagi dalam piutang yaitu sebesar Rp. 40.825.000,- dapat dimanfaatkan untuk investasi lain dari perusahaan.

The minim rate of return atas dasar tingkat bunga deposito yang berjangka 1 bulan sebesar 18 % (tarif bank) maka opportunity cost dari discount $\pm 0,03 \times 0,05 \times$ Rp. 312.500.000 = Rp. 4.687.500,- dan opportunity saving $0,18 \% \times 40.825.000$ = Rp. 7.348.500,-.

Sebagai akibat diadakannya cash discount sebesar 3 % maka laba perusahaan akan berkurang sebesar Rp. 4.687.500,- untuk biaya discount, namun dari diadakannya cash discount 3 % daripada kredit penjualan, yaitu dengan syarat 3/10/ net 30 ternyata opportunity saving yang timbul dari percepatan penagihan adalah sebesar Rp. 7.348.500,- yang mana jumlah tersebut lebih besar daripada opportunity cost sebesar Rp. 4.687.500,-.

Selanjutnya perputaran piutang naik menjadi 8,2 kali sehingga dana yang terikat di dalam piutang dapat dikendalikan. Oleh karena itu sebaiknya perusahaan

menetapkan syarat kredit 3/10/net 30 tersebut. Dengan demikian terbukti bahwa hipotesis yang telah diajukan penulis.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil analisis dan pembahasan data yang diperoleh, maka dapatlah diambil beberapa kesimpulan dan saran sebagai berikut :

A. Kesimpulan

1. UD. Gajah Mas Samarinda adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang penyalur alat-alat berat industri perkayuan dengan merk mesin seperti Uroko, Hong An, Tai Hei dan lainnya.
2. Dari hasil analisis tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan rata-rata tahun 1995 adalah 3,8 kali sedangkan periode pengumpulan rata-rata 95 hari. Untuk tahun 1996 perputaran piutang adalah 3,96 kali dan periode pengumpulan rata-rata 91 hari. Jadi bila diadakan perbandingan, ternyata tingkat perputaran pada tahun 1996 lebih cepat jika dibandingkan dengan tahun 1995, begitu pula dengan pengumpulan rata-rata adalah lebih pendek jangka waktunya.
3. Sebagai akibat diadakannya cash discount sebesar 3 % maka laba perusahaan akan berkurang sebesar Rp. 4.687.500,- untuk biaya discount, namun dari diadakannya cash discount 3 % daripada kredit penjualan, yaitu dengan syarat 3/10/ net 30 ternyata opportunity saving yang timbul dari percepatan penagihan adalah sebesar Rp. 7.348.500,- yang mana jumlah tersebut lebih besar daripada opportunity cost sebesar Rp. 4.687.500,-. Adapun perputaran piutang naik menjadi 8,2 kali sehingga dana yang terikat di dalam piutang dapat dikendalikan.

B. Saran-saran

Agar investasi dalam piutang periodenya dapat diperpendek maka untuk maksud tersebut disarankan sebagai berikut :

1. Sebaiknya UD. Gajah Mas 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 menunjukkan kepada para pelanggan bahwa pembayaran pada periode discount adalah lebih 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 3,15 %

2. Disarankan perusahaan supaya meningkatkan penagihan yang lebih efektif dengan seringkali mengadakan kunjungan atau telepon kepada pelanggan yang seringkali menunggak pembayaran utangnya. Dengan demikian usaha untuk meningkatkan tingkat perputran piutang dagang UD. Gajah Mas Samarinda dapat tercapai.

DAFTAR PUSTAKA

- Abas Kartadinata, 1981. Pembelanjaan, Pengantar Manajemen Keuangan, Penerbit Bina Aksara, Jakarta.
- Anonim, 1974. Prinsip Akuntansi Indonesia, Penerbit PT. Ichisar Baru-van Hoeve, Jakarta.
- Alex S. Nitisemito, 1976. Pembelanjaan Perusahaan, Cetakan Kedua, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Bambang Riyanto, 1970. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Kedua, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta.
- Brandt, Lois K., 1972. Analysis for Financial Management, Prentice-Hall, Inc. Englewood cliffs, New Jersey.
- Indriyo, 1981. Manajemen Keuangan, BPFE-UGM, Yogyakarta.
- James C. Van Horne, 1977, Financial Management and Policy, Fourth Edition, Prentice-Hall International, Inc, London.
- M. Munandar, 1982. Pokok-pokok Intermediate Accounting, Edition 4, BPFE-UGM, Yogyakarta.
- Terry, G. R., 1970. Principle of Manajement, Disadur oleh Winardi, Edisi Kedua, Alumni, Bandung.
- Zaki Badriawan, 1983. Intermediate Accounting, Edisi 3, BPFE - UGM, Yogyakarta.