

**ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG DAGANG  
PADA UD. UNION SENTOSA  
DI SAMARINDA**

Oleh :

**R A U D A H**

**NIM. 20110129**

**NPM. 00.311.401101.02480**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH  
S A M A R I N D A  
2003**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Perputaran Piutang Dagang Pada UD. Union  
Sentosa di Samarinda.

Nama : Raudah

NIM : 20110129

NPM : 00.311.401101.02480

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Sarjana (S-1)

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

M. Kiswanto, SE, MM

H. Fachruddin Adnani M, Lc, MM

Mengetahui :

Ketua STIE Muhammadiyah



## RINGKASAN

Raudah, Analisis Perputaran Piutang Dagang Pada UD. Union Sentosa di Samarinda dibawah bimbingan Bapak M . Kiswanto, SE, MM dan Bapak H. Fachruddin Adnani M, Lc, MM.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana tingkat perputaran piutang dagang terhadap perdagangan spare part mesin-mesin industri perkayuan pada UD. Union Sentosa di Samarinda.

Berdasarkan analisis tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan rata-rata tahun 2001 adalah 3,82 kali 95 hari sedangkan pada tahun 2002 adalah 3,65 kali selama 99 hari.

Berdasarkan perbandingan tingkat perputaran piutang antara tahun 2001 dan 2002, maka tahun 2001 lebih cepat dengan selisih waktu 4 hari (99 hari – 95 hari = 4 hari).

Walaupun demikian umur piutang tersebut masih panjang, sehingga bila diambil pendek dari 95 atau 99 kali dibulatkan menjadi 90 hari maka : 3/10 net 90 hari berarti  $\frac{3}{87} \times \frac{360}{270} \times 100 \% = 4,60 \%$ .

Dengan demikian jika Bank masih bertahan pada bunga 18 % pertahun, maka dengan batas hutang 60 hari, UD. Union Sentosa dapat memperoleh tambahan bunga 18 % (36 % – 18 % = 18 %) dan hipotesis mengubah syarat-syarat piutang 3/10 net 60 hari.

Sehingga metode yang diambil oleh UD. Union Sentosa adalah membatasi jangka waktu penagihan.

## RIWAYAT HIDUP

### A. DATA PRIBADI

1. Nama Mahasiswa : Raudah
2. Tempat & Tanggal Lahir : Banjarmasin, 3 Maret 1978
3. Agama : Islam
4. Pekerjaan : Karyawan Bank BNI 1946
5. Alamat : Jl. Untung Surapati Perum. Carpotek  
Blok 000 / OR.9 Samarinda.

### B. DATA PENDIDIKAN

1. SD Tamat Tahun : 1991
2. SMP Tamat Tahun : 1994
3. SLTA / SMEA Tamat Tahun : 1997
4. STIE Muhammadiyah dari Tahun 2000 hingga Sekarang

### C. DATA ORANG TUA

1. Nama Ayah : Salman
2. Nama Ibu : Suhaidah

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT, atas berkat rahmat dan Hidayah-Nya maka penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak M. Kiswanto, SE, MM selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak H. Fachruddin A, Lc, MM selaku Pembimbing II yang telah mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Pimpinan dan staf karyawan UD. Union Sentosa yang telah bersedia membantu penulis dalam memberikan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Seluruh staf dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda atas kerjasamanya yang baik.
4. Seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan dorongan yang sangat berharga baik moril maupun materiil kepada penulis.
5. Rekan-rekan mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda yang telah memberikan bantuan dan semangat kepada penulis.

6. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, atas bantuan dan kerjasamanya.

Penulis menyadari adanya berbagai kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi penyempurnaan skripsi dimasa mendatang.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat berguna bagi semua pihak yang memerlukan.

Samarinda, Juli 2003

Penulis,

**RAUDAH**

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
RINGKASAN.....	iv
RIWAYAT HIDUP .....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
BAB I     PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	4
D. Sistematika Penulisan .....	5
BAB II    TINJAUAN PUSTAKA	
A. Manajemen Pemasaran .....	7
1. Pengertian dan Tujuan Financial Management .....	7
2. Investasi Dalam Hutang Dagang .....	9
3. Tingkat Perputaran Piutang .....	19
4. Budget Pengumpulan Piutang .....	21
5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Piutang .....	22

	6. Penilaian Resiko Kredit dan Seleksi Pelanggan .....	27
	7. Kebijakan Penagihan .....	30
	B. Hipotesis .....	31
	C. Defenisi Konsepsional .....	32
BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Defenisi Operasional .....	33
	B. Perincian Data Yang diperlukan .....	34
	C. Jangkauan Penelitian .....	34
	D. Teknik Pengumpulan Data .....	34
	E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis .....	35
BAB IV	HASIL PENELITIAN	
	A. Gambaran Umum UD. Uion Sentosa Cabang Samarinda .....	37
	B. Struktur Organisasi Perusahaan .....	38
	C. Pemasaran .....	39
	D. Bagian Penagihan (Collection) .....	39
	E. Teknik Pengumpulan Piutang UD. Union Sentosa .....	40
	F. Laporan Keuangan Bagian Kredit UID. Union Sentosa .....	41
BAB V.	ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
	A. Analisis .....	49
	B. Pembahasan .....	56
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan .....	57
	B. Saran .....	58
	REFERENSI .....	59



## DAFTAR TABEL

<u>Nomor</u>	<u>Tubuh Utama</u>	<u>Halaman</u>
1.	Neraca UD. Union Sentosa Samarinda Tahun 2001 .....	42
2.	Perhitungan Rugi Laba Per 31 Desember 2001 .....	43
3.	Neraca UD. Union Sentosa Samarinda Tahun 2002 .....	44
4.	Perhitungan Rugi Laba Per 31 Desember 2002 .....	45
5.	Daftar Mutasi Piutang Pada UD. Union Sentosa Samarinda .....	46
6.	Daftar Penjualan Tahun 2001 dan Tahun 2002 UD. Union Sentosa Samarinda .....	46
7.	Laporan Umur Piutang Tahun 2001 UD. Union Sentosa Samarinda .....	47
8.	Laporan Umur Piutang Tahun 2002 UD. Union Sentosa Samarinda .....	48

## DAFTAR GAMBAR

<u>Nomor</u>	<u>Tubuh Utama</u>	<u>Halaman</u>
1.	Struktur Organisasi CV. Union Sentosa Samarinda .....	38

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perkembangan daerah Kalimantan Timur yang merupakan bagian tak terpisahkan dari kegiatan pembangunan Nasional oleh karena itu masyarakat Kalimantan Timur perlu memberi perhatian yang serius serta memperhitungkan potensi dan kekuatan-kekuatan pembangunan daerah yang mempunyai peluang yang cukup besar untuk ditingkatkan serta dikembangkan pengelolaannya secara efektif dan efisien.

Industri pengolahan kayu yang ada di Kalimantan timur merupakan komoditi yang sangat banyak diminati di pasar dalam dan luar negeri serta telah mampu memberikan sumbangan devisa yang cukup besar. Industri-industri kayu ini dalam mengelola hasil industrinya banyak menggunakan peralatan berat seperti spare part mesin-mesin industric, antara lain : Band Saw, Rotary, Lathe, Rollecr, Dryer, Continuics Drayer, Mami, Ruckle, Spreader, Cold press, hot Press, Panel Sizer, Sande serta Blauwer.

UD. Union Sentosa Samarinda merupakan salah satu usaha perdagangan spare part mesin-mesin industri perkayuan. Di samping UD. Union Sentosa beberapa perusahaan sejenis yang menjual suku cadang yang

sama diantaranya UD. Gajah Mas Jaya, UD. Cahaya Dicsel, UD. Raya Harapan.

Untuk dapat mempertahankan para pelanggan yang sudah ada sekarang dan untuk langganan baru maka UD. Union Sentosa Samarinda menempuh suatu kebijaksanaan dengan melakukan penjualan suku cadang 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 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.

Kebijakan 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 memcentingkan 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

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 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 para konsumen sering 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. Pembelian kayu (buyer) terlambat mengadakan pengecekan kayu di logpon.
3. Harga kayu menurun, dimana pihak pengusaha hutan masih menunggu harga normal untuk mengadakan penjualan.

3. Harga kayu menurun, dimana pihak pengusaha hutan masih menunggu harga normal untuk mengadakan penjualan.

Dengan adanya resiko keterlambatan tersebut, maka modal yang tertanam didalam piutang dagang menjadi lama. Hal ini mengakibatkan rendahnya tingkat perputaran 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 UD. Union Sentosa Samarinda adalah rendahnya tingkat perputaran piutang dagang, disebabkan lamanya modal perusahaan tertanam dalam piutang dagang tersebut, maka yang menjadi permasalahan dalam penulisan ini adalah :

“Bagaimana cara UD. Union Sentosa untuk mengendalikan perputaran piutang dagang, agar kelancaran pembayaran piutang dagang oleh pelanggan dapat ditingkatkan”.

## **C. Tujuan dan Kegunaan Peneliitian**

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

Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dagang UD. Union Sentosa Samarinda, sehingga yang dilakukan dapat mempercepat perputaran piutang dagang itu sendiri.

2. Kegunaan penelitian

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

dagang UD. Union Sentosa Samarinda, serta usaha dan upaya yang dilakukan untuk mempercepat perputaran piutang itu sendiri.

- Bab II TINJAUAN PUSTAKA** 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, pada subsub bab dikemukakan hipotesis dan definisi konsepsional.
- Bab III METODE PENELITIAN**, 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 UD. Union Sentosa Samarinda.
- 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 relevannya dengan penulisan skripsi ini.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Financial Management (Manajemen Keuangan)**

##### ***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.

Menurut G. R. Terry, Principle of Management di sadur oleh Winardi, (1970 : 501) : Pembelanjaan meliputi daripada tindakan penyediaan dan memproduksi uang, capital right dan segala macam dana-dana (uang) yang digunakan untuk menjalankan sebuah perusahaan.

Menurut Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan (1970 : 3) :

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

Menurut Ales S. Nitisemito (1976 : 11) Pembelanjaan ialah : " Semua Kegiatan perusahaan yang ditujukan untuk mendapatkan dan mengagunakan modal dengan cara yang paling efisien".

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

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

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

- a. Pembelanjaan pasif, yaitu : bagi perusahaan yang membutuhkan dana, masalahnya ialah bagaimana 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 antara aktiva dengan pasiva yang dibutuhkan, beserta mencari susunan kualitatif daripada aktiva dan pasiva tersebut dengan sebaik-baiknya.

## **2. *Investasi Dalam Hutang 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 pelanggan. Jadi politik ini sengaja dilakukan untuk memperluas jaringan pasar dan memperbesar volume penjualan.

Sebelum melangkah lebih lanjut terlebih dahulu harus mengerti tentang apa yang diartikan dengan piutang.

Menurut Zaki Baridwan (1983 : 94) : Piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan.

Sedangkan didalam beberapa literatur untuk pengertian piutang ini banyak digunakan istilah "Receivable" atau Account Receivable.

Menurut Louis K. Brand di dalam bukunya Analysis for Financial Managemen (1973 : 201), yang menyatakan bahwa : "Receivable are current assets from credit sales.

Yang maksudnya adalah bahwa piutang adalah aktiva lancar dari penjualan kredit.

Kemudian James C. Van Home dalam bukunya Financial Management and Policy (1977 : 372), mendefinisikannya sebagai berikut "Account receivable other firms and Individuals".

Selanjutnya M Munandar Ak. Dalam bukunya berjudul Pokok-Pokok Intermediate Accounting (1982 : 71), memberi suatu batasan sebagai berikut : "Account receivable ialah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya jika sudah sampai pada waktunya.

Dan batasan lainnya adalah yang dikemukakan oleh Indrijo dalam bukunya Manajemen Keuangan (1981 : 43), dinyatakan, "Piutang adalah merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya politik penjualan kredit.

Biasanya tagihan ini tidak dibuat dalam suatu perjanjian khusus sebagaimana 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.

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 penyajiannya 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
- 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 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 M. Munandar (1982 : 71). 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 ".

Dalam hubungannya dengan penilaian piutang di dalam buku Prinsip Akuntansi Indonesia (1974 : 56) 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".

Dari prinsip di atas dapat diketahui, bahwa untuk melaporkan piutang dalam neraca adalah sebesar jumlah yang akan direalisasikan 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 piutang tersebut.

Pencatatan kerugian piutang dikreditkan ke rekening cadangan kerugian piutang, sehingga tidak diperlukan perubahan-perubahan dalam buku 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 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 Prinsip 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.

Menurut Zaki Baridwan, (1983 : 96) :

- 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.

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 ke rekening kerugian piutang dan kreditnya adalah rekening cadangan kerugian piutang.

Ad.b. Perbitungan 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 piutang tersebut.

Menurut M. Munandar, Pokok-pokok Intermediate Accounting, (1982 : 71)

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

#### CADANGAN KERUGIAN PIUTANG

	31 – 12 – 19xx	12
	Kerugian Piutang	54
		66
Perhitungan		
Prosentase kerugian 1 % x 600	=	66
Saldo Kredit rekening	=	$\frac{12}{54} \quad (-)$

Selanjutnya untuk cadangan ditambah dengan prosentase tertentu dari saldo piutang.

Dalam cara ini hasil kaidah 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

Menurut M. Munandar, (1982 : 72).

Untuk membukukan Bad-debt, dikenal dua methoe yang antara lain :

a. Direct Write off Method

Menurut Direct Write off method (metode langsung), pembukaan bad-debt baru akan dilakukan pada saat suatu piutang benar-benar dinyatakan tidak tertagih oleh perusahaan. Pada saat itulah diadakan pencatatan kerugian tersebut kedalam 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, perlu mengadakan penaksiran 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 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.

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 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) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode tertentu yang berasal dari operasi dengan jumlah rata-rata piutang (average receivable).

Menurut Bambang Riyanto, (1978 : 81).

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

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Net Sales Credit}}{\text{Average Receivable}}$$

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.

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 dari rata-rata pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan turnovernya.

Menurut Bambang Riyanto, (1978 : 82)

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

**Hari rata-rata pengumpulan piutang =**

$$\frac{360}{\text{Receivable turn over}} = \text{hari}$$

**Atau dapat pula dihitung dengan :**

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

Adapun penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah diterapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas

waktu pembayaran yang telah diterapkan 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 turnovernya, 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 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 (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 membesar 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 pembayaan 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 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 langganan. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti semakin besar 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 di sini bersifat baik kuantitatif maupun kualitatif.

d. Kebijakanaksanaan Dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaannya dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakanaksanaan secara aktif dalam pengumpulan

piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaan 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. 1000,- untuk mengumpulkan piutang sebesar Rp. 500,-

e. Kebiasaan membayar dari pada 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 discount tingkat bunga yang rendah daripada bunga kredit leveransir. Kebijakan para pelanggan untuk membayar dalam "cash discount period" atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap investasi di 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 peresediaan besi 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 memperhatikan berbagai faktor yang menentukan besar kecilnya kredit tersebut.

Menurut Abas Kartadinata, (1981 : 173 – 174)

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 lahirnya 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.

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

Conditions berkaitan dengan pengaruh trend perekonomian pada umumnya terhadap perusahaan.

Menurut M. Munandar, (1982:72)

Condition juga berkaitan dengan perkembangan lainnya dalam bidang ekonomi yang mungkin mempengaruhi kemampuan ekonomi yang mungkin mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya.

Sebagian besar analisis-analisis menganggap bahwa faktor yang pertama dan yang kedua, character dan capacity, adalah merupakan faktor-faktor yang terpenting dalam menentukan diberi tidaknya 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 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 langganan 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 di tanggung 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 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.

Menurut Bambang Riyanto, (1978 ; 80) yaitu :

1. Soliditas financial, yaitu tingkat kepercayaan pihak luar kepada penisaahan yuang 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.
2. Soliditas komersif, 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.
3. 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.

## ***7. Kebijakan Penagihan***

Kebijakan penagihan piutang perusahaan adalah merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektifan perusahaan dalam menerapkan kebijakan pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau bad debt expenses, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai keugian 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 pertainan dapat dipergunakan bilamana setelah sebulan lebih si piutang belum juga membayar.

#### JADWAL USIA PIUTANG

	Jumlah (Ribuan Rupiah)	%
	<hr/>	<hr/>
Piutang-piutang yang berasal Dari penjualan kredit bulan :		
Desember 19 xx	xx	xx
Nopember 19 xx	xx	xx
Oktober 19 xx	xx	xx
September 19 xx	xx	xx
Bulan-bulan sebelumnya		
Sisa piutang pada tanggal 1-1-2001.		

#### B. Hipotesis

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

"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 UD. Union Sentosa Samarinda.

Adapun pengertian piutang dagang menurut Zaki Baridwan, (1981 : 94) Akuntan antara lain :

Piutang dagang adalah menunjukkan piutang dagang yang timbul ddaari penjualan barang-barang / jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan.

Sedangkan piutang dagang disebutkan pula dalam istilah accounting dengan Account Receivable, yang diinaksud dengan Account Receivable menurut M. Munandar, (1980 : 71) Akuntan adalah sebagai berikut : "Account receivable ialah : tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya dimintakan pembayaran jika sudah sampai waktunya".

Selanjutnya yang dimaksud dengan tingkat perputaran piutang dagang menurut Alex S. Nitisemito (1976 : 103) adalah sebagai berikut : "Tingkat perputaran piutang dagang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal, perusahaan yang ditanamkan dalam piutang dagang tersebut".

Tingkat perputaran piutang dagang dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit sclama periods tertentu yang bcrasal 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 PENELITIAN**

#### **A. Definisi Operasional**

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

UD. Union Sentosa Samarinda merupakan salah satu perdagangan Spare part mesin-mesin industri perkayuan. Komponen-komponen ini dipergunakan untuk menggantikan komponen yang sudah aus / rusak dan habis masa pakainya. Komponen-komponen tersebut seperti Spare part mesin-mesin industrie, 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. Union Sentosa Samarinda dapat digambarkan dengan rumus Receivable Turnover dan ini akan menggambarkan tingkat efesiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang dagang tersebut.

Makin cepat perputaran piutang dagang, berarti makin tinggi efesiensi modal yang ditanamkan dalam piutang dan sebaliknya makin lambat perputaran piutang makin rendah pula tingkat efesiensi 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 terhadap tingkat perputaran piutang dagang UD. Union Sentosa Samarinda, maka diperlukan data laporan keuangan sebagai berikut :

1. Data penjualan Kredit tahun 2001 / 2002 UD. Union Sentosa Samarinda.
2. Laporan umur piutang tahun 2001 / 2002 UD. Union Sentosa Samarinda.
3. Daftar mutasi piutang UD. Union Sentosa Samannda.

## **C. Jangkauan Penelitian**

Obyek yang dijadikan penelitian ini adalah UD. Union Sentosa Samarinda yang beralokasi di jalan Jendral Sudirman No. 15 Samarinda.

Sesuai dengan judul penulisan ini maka yang menjadi daerah atau obyek penelitian bagi penyusun 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 pembelian saja, yaitu analisis Tingkat perputaran piutang dagang UD. Union Sentoasa Samarinda.

## **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 menggunakan beberapa tehnik yaitu :
  - a. Data Primer yaitu data yang diperoleh langsung dari obyek penelitian dengan cara mengadakan wawancara langsung 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**

Di dalam 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 : (Alex S. Nitisemito, 1978 : 103).

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Net credit sales}}{\text{Average Receivable}}$$

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 satu tahun adalah 360 hari. Alex S. Nitisemito, *Pembelanjaan Perusahaan*, (1978 : 104).

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

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.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum UD. Hidup Baru Cabang Samarinda**

UD. Union Sentosa Samarinda yang terletak di jalan Jendral Sudirman No. 15 adalah usaha dagang yang bergerak dalam bidang penyalur suku cadang alat-alat berat industri perkayuan seperti : Saw Mill, Playwood, dan Particle board dengan berbagai merek mesin-mesin antara lain : Uroko, Hong An, Tai Hei dan lainnya.

Sebelum memulai usaha perdagangan ini pada awalnya Bapak Tjioe Khong Hei bekerja pada perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan spare part logging selama ± 13 tahun di Banjarmasin. Kemudian pada tahun 1987 Bapak Tjioe Khong Hei mengundurkan diri dari perusahaan dikarenakan perbedaan pandangan dalam menentukan arah bisnis. Tahun 1988 membuka usaha sendiri di Banjarmasin dengan nama "UD. Union Sentosa" yang dalam 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 Bauwer. Setahun kemudian UD. Union Sentosa mengembangkan usahanya di Samarinda.

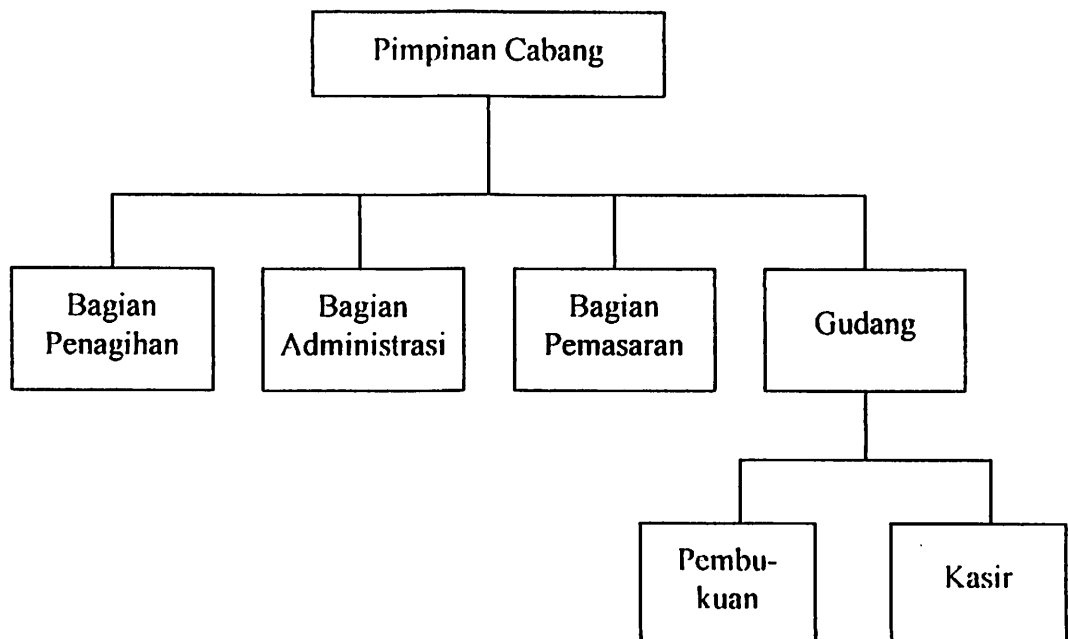
Dalam menjalankan usahanya UD. Union Sentosa memiliki Nomor pokok wajib Pajak No. 6.533.755.0-722, Surat Ijin Tempat Usaha Nomor : 69 / 17.B/Pem/A.5/V/1990, Surat Ijin Usaha Nomor : 010/10-01/PK/II/1989 dan Tanda Daftar perusahaan Nomor : 171560530.

## B. Struktur Organisasi UD. Union Sentosa Samarinda

Untuk memperlancar jalannya proses daripada perusahaan, maka salah satu hal yang perlu diperhatikan adalah pengorganisasian perusahaan. Organisasi disini dimaksud adalah sistematika kerja sama yang dijalankan oleh sekelompok orang-orang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu oleh perusahaan.

Maka dengan mengorganisasikan berarti menyusun suatu bentuk yang diharapkan antara atasan dan bawahan dapat bekerja sama agar tujuan perusahaan tercapai secara efektif. Adapun struktur organisasi perusahaan UD. Union Sentosa Samarinda adalah bentuk organisasi garis :

### STRUKTUR ORGANISASI UD. UNION SENTOSA SAMARINDA



Sumber : UD. Union Sentosa Samarinda Tahun 2002



### **C. Pemasaran**

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

1. PT. Sumalindo Lestari Jaya
2. PT. Segera Timber
3. PT. Dayak Besar
4. PT. Hartati Jaya Plywood
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 yaitu 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 yang diminta persetujuan kreditnya, kepada kepala seksi Akuntansi dan kepada Pimpinan.
2. Setelah mendapat persetujuan, barang yang dipesan dikirim kelangganan dan faktur asli disimpan bagian Akuntansi.

3. Pada tanggal jatuh tempo pembayaran, bagian akuntansi menyebarkan faktur asli penjualan kepada bagian penagihan untuk selanjutnya ditagih kelangganan.
4. Faktur yang berhasil ditagih, uang hasil tagihannya di setor ke kasir, sedangkan langganan menunda pembayarannya faktur asli selanjutnya dikembalikan kepada bagian akuntansi.

#### **E. Teknik Pengumpulan Piutang UD. Union Sentosa**

Sejumlah teknik pengumpulan piutang yang dilakukan oleh UD. Union Sentosa bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan adalah sebagai berikut :

##### **1. Melalui Surat**

Bilaman waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka UD. Union Sentosa 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 di bayar, maka bagian kredit UD. Union Sentosa menelepon 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 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.

**F. Laporan Keuangan Bagian Kredit UD. Union Sentosa**

Untuk mengetahui lebih lanjut tentang perkembangan jumlah piutang sebagian aktiva perusahaan berikut ini diperlihatkan daftar mutasi piutang tahun 2001 dan tahun 2002 antara lain :

**UD. UNION SENTOSA  
NERACA  
PER 31 DESEMBER 2001**

Tabel 1

<b>AKTIVA LANCAR :</b>		
Kas & Bank	Rp	35.110.028
Piutang	Rp	94.036.000
Persediaan	Rp	69.800.000
<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>	<b>Rp</b>	<b>198.946.028</b> +
<b>AKTIVA TETAP :</b>		
Tanah & Bangunan	Rp	84.600.000
Kendaraan	Rp	38.960.000
Peralatan & Inventaris	Rp	26.474.000
Penyusutan	Rp	(29.977.550)
<b>Jumlah Aktiva tetap</b>	<b>Rp</b>	<b>120.056.450</b> +
<b>Jumlah Aktiva</b>	<b>Rp</b>	<b>319.002.478</b> +
<b>PASSIVA :</b>		
Hutang Lancar (Dagang)	Rp	50.344.478
Hutang Bank	Rp	50.000.000
Modal Sendiri	Rp	100.000.000
Laba Tahun Berjalan	Rp	118.658.000
<b>Jumlah Passiva</b>	<b>Rp</b>	<b>319.002.478</b>

Sumber data : UD. Union Sentosa Samarinda Tahun 2002

**UD. UNION SENTOSA  
LAPORAN RUGI LABA  
PER 31 DESEMBER 2001**

Tabel 2.

<b>PENJUALAN BERSIH :</b>		<b>Rp 251.800.000</b>
- Persediaan Awal barang	Rp 62.000.000	
- Pembelian Barang	Rp 65.900.000	
- Persediaan Barang	Rp 127.900.000	
- Persediaan Akhir Barang	Rp 69.800.000	
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 58.100.000</b>	
<b>Laba Kotor</b>	<b>Rp 193.700.000</b>	
<b>BIAYA-BIAYA</b>		
- Biaya Umum & adm.	Rp 21.049.000	
- Biaya Penjualan	Rp 19.431.000	
- Bunga Bank	Rp 10.500.000	
<b>Jumlah Biaya</b>	<b>Rp 50.980.000</b>	
<b>Laba Bersih Sebelum Pajak</b>	<b>Rp 142.720.000</b>	
Pajak	<b>Rp 24.062.000</b>	
<b>Laba Bersih Sesudah Pajak</b>	<b>Rp 118.658.000</b>	

Sumber data : UD. Union Sentosa Samarinda Tahun 2002.

**UD. UNION SENTOSA  
NERACA  
PER 31 DESEMBER 2002**

Tabel 3.

<b>AKTIVA LANCAR :</b>	
Kas & Bank	Rp 41.341.000
Piutang	Rp 128.936.115
Persediaan	Rp 101.000.000
<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>	<b>Rp 271.277.115</b> +
<b>AKTIVA TETAP :</b>	
Tanah & Bangunan	Rp 84.600.000
Kendaraan	Rp 39.960.000
Peralatan & Inventaris	Rp 30.960.000
Penyusutan	Rp (33.086.000)
<b>Jumlah Aktiva tetap</b>	<b>Rp 122.434.000</b>
<b>Jumlah Aktiva</b>	<b>Rp 393.711.115</b> +
<b>PASSIVA :</b>	
Hutang Lancar (Dagang)	Rp 58.833.115
Hutang Bank	Rp 50.000.000
Modal Sendiri	Rp 100.000.000
Laba Tahun Berjalan	Rp 184.878.000
<b>Jumlah Passiva</b>	<b>Rp 393.711.115</b>

Sumber data : UD. Union Sentosa Samarinda Tahun 2002

**UD. UNION SENTOSA  
LAPORAN RUGI LABA  
PER 31 DESEMBER 2002**

Tabel 4.

<b>PENJUALAN BERSIH :</b>		<b>Rp 312.500.000</b>
- Persediaan Awal barang	Rp 69.800.000	
- Pembelian Barang	Rp 78.850.000	
- Persediaan Barang	Rp 148.650.000	
- Persediaan Akhir Barang	Rp 101.000.000	
<b>Harga Pokok Penjualan</b>		<b>Rp 47.650.000</b>
<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 264.850.000</b>
 <b>BIAYA-BIAYA</b>		
- Biaya Umum & adm.	Rp 19.441.000	
- Biaya Penjualan	Rp 23.629.000	
- Bunga Bank	Rp 10.500.000	
<b>Jumlah Biaya</b>		<b>Rp 53.570.000</b>
 <b>Laba Bersih Sebelum Pajak</b>		<b>Rp 211.280.000</b>
<b>Pajak</b>		<b>Rp 24.062.000</b>
<b>Laba Bersih Sesudah Pajak</b>		<b>Rp 187.218.000</b>

Sumber data : UD. Union Sentosa Samarinda Tahun 2002.

Tabel 5. Daftar Mutasi Piutang UD. Union Sentosa Samarinda

KETERANGAN	TAHUN	
	2001	2002
Saldo Awal	Rp 62.000.000	Rp 69.800.000
Penjualan	Rp 251.800.000	Rp 312.500.000
	Rp 313.800.000	Rp 382.300.000
Penerimaan Penagihan	Rp 244.000.000	Rp 281.300.000
Saldo Akhir	Rp 69.800.000	Rp 101.000.000

Sumber : UD. Union Sentosa Samarinda Tahun 2002

Tabel 6. Daftar Penjualan Tahun 2001 dan Tahun 2002 UD. Union Sentosa Samarinda

NO	BULAN	PENJUALAN KREDIT	
		2001	2002
1	Januari	Rp 8.800.000	Rp 20.600.000
2	Pebruari	Rp 5.600.000	Rp 22.800.000
3	Marct	Rp 10.600.000	Rp 31.900.000
4	April	Rp 22.500.000	Rp 19.600.000
5	Mei	Rp 22.600.000	Rp 21.400.000
6	Juni	Rp 16.700.000	Rp 30.700.000
7	Juli	Rp 30.700.000	Rp 26.200.000
8	Agustus	Rp 30.500.000	Rp 24.200.000
9	September	Rp 20.100.000	Rp 27.600.000
10	Oktober	Rp 35.100.000	Rp 4.180.000
11	Nopember	Rp 23.100.000	Rp 24.400.000
12	Desember	Rp 25.500.000	Rp 21.300.000
	<b>Jumlah</b>	<b>Rp 251.802.001</b>	<b>Rp 274.882.002</b>

Sumber data : UD. Union Sentosa Samarinda Tahun 2002



Tabel 7. Laporan Umur Piutang Tahun 2001 UD. Union Sentosa Samarinda

No	BULAN	0 - 30	30 - 60	60 - 90	90 - UP	TOTAL
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	Nopember	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
	<b>Jumlah</b>	<b>251.800.000</b>	<b>217.500.000</b>	<b>132.700.000</b>	<b>328.600.000</b>	<b>930.600.000</b>

Sumber data : UD. Union Sentosa Samarinda Tahun 2002

Tabel 8. Laporan Umur Piutang Tahun 2002 UD. Union Sentosa Samarinda

No	BULAN	0 - 30	30 - 60	60 - 90	90 - UP	TOTAL
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
	<b>Jumlah</b>	<b>312.500.000</b>	<b>301.100.000</b>	<b>284.200.000</b>	<b>379.400.000</b>	<b>1.277.200.000</b>

Sumber data : UD. Union Sentosa Samarinda Tahun 2002

## **BAB V**

### **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Analisis**

Analisis ini adalah untuk mengetahui pengendalian tingkat perputaran piutang dagang UD. Union Sentosa 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 secepatnya.

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 opportunity cost besar, sehingga profitabilitas yang diharapkan oleh perusahaan akan berkurang.

Untuk melihat tingkat perputaran piutang serta periode pengumpulan piutang rata-ratanya akan dianalisis selama 2 tahun, yaitu mulai tahun 2001 sampai tahun 2002, seperti terlihat pada halaman terdahulu.

Analisis tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan rata-rata tahun 2001.

$$\frac{62.000.000 + 69.800.000}{2} = 65.900.000$$

$$\frac{360 \times 65.900.000}{251.800.000} = 94,22 \text{ dibulatkan } 95 \text{ hari}$$

$$\frac{360}{94,22} = 3,82 \text{ kali}$$

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) .....		3,82 x
g. Periode Pengumpulan		
rata-rata : a/f .....		94.736742
dibulatkan .....		95 hari

Analisis tingkat perputaran piutang dan periode pengumpulan rata-rata tahun 2002.

$$\frac{69.800.000 + 101.000.000}{2} = 85.400.000$$

$$\frac{360 \times 85.400.000}{312.500.000} = 98,52 \text{ hari dibulatkan } 99 \text{ hari}$$

$$\frac{360}{98,52} = 3,65 \text{ kali}$$

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) .....	3,965 x
g. Periode Pengumpulan	
rata-rata : a/f .....	99 hari

UD. Union Sentosa Samarinda pada tahun 2002 telah menjual suku cadang alat-alat berat industri perkayuan sebesar Rp. 312.500.000 (setelah dikenakan pajak), yang semuanya dilakukan dengan penjualan kredit. Tingkat perputaran piutang dagang UD. Union Sentosa Samarinda adalah 3,65 x dari besarnya piutang rata-rata Rp. 78.850.000 periode pengumpulan rata-rata 99 hari (3,3 bulan).

Sebagaimana telah dikemukakan oleh Bambang Riyanto 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 UD. Union Sentosa 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 UD. Union Sentosa Samarinda tidak mengadakan cast discount dalam penjualan kreditnya, sehingga dicoba dengan alternatif sebagai berikut :

1. Alternatif Pertama

Misalnya UD. Union Sentosa Samarinda menetapkan syarat kredit 2/10/net 60 apabila dibayar pada hari ke sepuluh para langganan akan mendapatkan cast discount 2 % dari harga menurut faktor penjualan yang harus dibayar dalam waktu 60 hari =  $\frac{2}{98} \times \frac{360}{50} \times 100 \% = 14,7 \%$ .

2. Alternatif Kedua

Misalnya UD. Union Sentosa Samarinda menetapkan syarat kreditnya 2/10 net 45. Apabila dibayar pada hari ke sepuluh : para langganan akan mendapatkan cast discount 2 % dari harga menurut faktor penjualan yang harus dibayar dalam waktu 45 hari =  $\frac{2}{98} \times \frac{360}{35} \times 100 \% = 21 \%$ .

3. Alternatif ke Tiga

Misalnya UD. Union Sentosa Samarinda menetapkan syarat kreditnya 2/10 net 30. Apabila dibayar pada hari ke sepuluh para pelanggan akan mendapatkan cast discount 2 % dari harga menurut faktor penjualan yang harus dibayar dalam waktu 30 hari =  $\frac{2}{98} \times \frac{360}{20} \times 100 = 36,7 \%$ .

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 yang ditanggung oleh

perusahaan. Tingkat bunga Bank dalam jangka waktu pendek 1,5 % sebulan atau 18 % setahun.

#### 4. Alternatif ke Empat

Misalnya UD. Union Sentosa Samarinda menetapkan syarat kreditnya 3/10 net 30 berarti apabila dibayar sampai hari ke sepuluh akan memperoleh cash discount 3 % dari harga menurut faktor penjualan yang harus dibayar dalam waktu 30 hari =  $3/97 \times 360/20 \times 100 = 55,67$  dibulatkan 56 %.

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 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.

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 alternatif keempat kepada UD. Union Sentosa Samarinda untuk mempertimbangkan syarat kredit 3/10 net 30, yaitu apabila dibayar pada hari kesepuluh para langganan akan memperoleh cash discount 3 % dari harga menurut faktor penjualan yang harus dibayar dalam waktu 30 hari.

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 kredit 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 dari pada mengambil kredit bank.



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

Tingkat bunga kredit Bank sebulan 1,5 % atau 18 % setahun.

Tingkat bunga kredit penjualan sebulan =  $55,67 \% : 12 = 4,64 \%$

Para pelanggan dengan membayar bunga kredit Bank 1,5 % sebulan akan mendapatkan cash discount sebesar  $4,64 \% - 1,50 = 3,14$  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 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 2000 adalah Rp. 101.000.000,- dengan adanya syarat kredit 3/10/net 30 maka saldo piutang pada akhir tahun menjadi  $2 \% \times \text{Rp. } 312.500.000 = \text{Rp. } 6.250.000$  ((merupakan bad debt.), piutang rata-rata menjadi :)

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

perputaran piutang dari 3,96 X akan naik menjadi :

$$\frac{\text{Rp. } 312.500.000,-}{\text{Rp. } 38.025.000,-} = 8,2 \text{ X}$$

dari periode pengumpulan rata-rata

menjadi lebih pendek yaitu  $\frac{\quad}{8,2}$  43 hari

## B. Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis perhitungan piutang dari data tahun 2001 dan tahun 2002 diatas penulis mencoba untuk membahas secara disckriptip sebagai berikut :

Dengan melihat hasil analisis maka perputaran tahun 2001 selama 95 hari, sedangkan untuk tahun 2002 perputarannya selama 99 hari. Dengan demikian maka perputaran piutang tahun 2001 jauh lebih baik dari tahun 2002, karena tahun adalah lebih rendah selama 4 hari dari tahun 2001 ( $99 - 95 = 4$  hari).

Schubungan dengan itu kita perlu mencari altenatif agar umur piutang lebih pendek dari 95 atau 99 hari karena piutang tersebut lebih dari 3 bulan. Kalau seandainya alternatif 90 hari sebagai berikut :

$$3/10 \text{ net } 90 \text{ hari berarti } \frac{3}{87} \times \frac{360}{270} \times 100 \% = 4,60$$

Sedangkan bunga bank 18 % setahun, maka dengan adanya batas hutang 60 hari perusahaan memperoleh tambahan bunga yakni  $36 \% - 18 \% = 18 \%$ . Schubungan dengan itu maka hipotesis dengan mengubah syarat-syarat piutang 3/10 net 60 hari, sangat menguntungkan perusahaan.

## **BAB VI**

### **KESEMPULAN DAN SARAN**

Setelah mengadakan penelitian di UD. Union Sentosa Samarinda dan diadakan Analisis dan Pembahasan dari data yang diperoleh, maka dapatlah diambil beberapa kesimpulan dan saran sebagai berikut :

#### **A. Kesimpulan**

1. UD. Union Sentosa Samarinda adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang penyaluran alat-alat berat Industri perkayuan dengan berbagai merk mesin seperti : Uroko, Hong An, Tai Hei dan lainnya. UD. Union Sentosa Samarinda terletak di jalan Jendral Sudirman No. 15
2. Dari hasil Analisis Tingkat Perputaran Piutang dan Periode pengumpulan rata-rata tahun 2001 ternyata adalah 3,82 kali sedangkan periode pengumpulan rata-rata 95 hari. Untuk tahun 2002, perputaran piutang adalah 3,65 x dan periode pengumpulan rata-rata hari. Jadi bila diadakan perbandingan, ternyata tingkat perputaran piutang pada tahun 2001 lebih cepat jika dibandingkan dengan tahun 2002 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 % ini 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

daripada opportunity cost. Dari discount Rp. 4.687.500 dan perputaran piutang naik menjadi 8,2 x sehingga dana yang terikat di dalam piutang dapat dikendalikan.

## **B. Saran-Saran**

Tujuan perusahaan adalah bagaimana meningkatkan perputaran piutang dagang UD. Union Sentosa Samarinda, agar investasi dalam piutang periodenya dapat diperpendek maka untuk maksud tersebut disarankan sebagai berikut :

1. Sebaiknya UD. Union Sentosa 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 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 sering mengadakan kunjungan atau telepon kepada pelanggan yang sering kali menunggak pembayaran utangnya. Dengan demikian usaha meningkatkan tingkat perputaran piutang dagang UD. Union Sentosa Samarinda dapat ditingkatkan.

## REFERENSI

- Abas Kartadinata, 1981, *Pembelanjaan, Pengantar Manajemen Keuangan*, Bina Aksara, Jakarta.
- Abdul Halim dan Sarwoko, 1994, *Manajemen Keuangan, Buku I Bandung Edisi Kedua Cetakan Pertama*, BPFE, Yogyakarta.
- Alex S. Nitisemito, 1976, *Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Ketiga, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Bambang Riyanto 1978, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Kedua Cetakan Ketujuh, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta.
- Brand, Louis K, 1973, *Analisis for Financial Management*, Prentice Hall, Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, USA.
- G.R. Terry, 1970, *Principle Of Management*, disadur oleh Winardi, Edisi Kedua, Cetakan Kedua, Alumni, Bandung.
- Ikatan Akutansi Indonesia, 1974, *Prinsip Akuntansi Indonesia*, PT. Ichtisan Baru - Van Houve, Jakarta.
- Indriyo Gitosudarmo dan Basri, 1981, *Manajemen Keuangan*, Cetakan Pertama BPFE-UGM Yogyakarta.
- James C. Van Horne, 1977, *Financial Management and Paltecy*, Fourth Edition, Prentice Hall International, Inc, London
- M. Munandar, 1982, *Pokok pokok Intermediate Accounting*, Edisi Keempat, BPFE-UGM, Yogyakarta.
- Zaki Bardwan, 1983, *Intermdiate Accounting*, Edisi Ketiga, BPFE-UGM, Yogyakarta.