

**ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG
PADA CV. PERDANA PUTRI
SAMARINDA**



Oleh:

M A S N U N

NIRM : 87.11.311.401101.00124

NIM : 870014

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
SAMARINDA
1997**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG
PADA CV. PERDANA PUTRI SAMARINDA

Nama Mahasiswa : M A S N U N

N I R M : 87.11.311.401101.00214

N I M : 8770014

Jurusan/Program : Manajemen

Jenjang : Sarjana (S1)

Menyetujui :

Pembimbing I



Drs. H.A. Husainie Syahrane, M. Com

Pembimbing II



M. Hermanto, SE

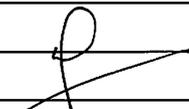
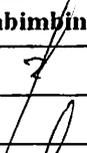
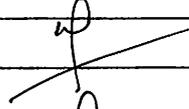
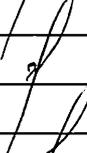
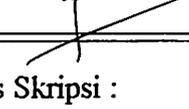
Mengetahui :
Ketua STIE Muhammadiyah
Samarinda,

Drs. H.M. Arifin

Lulus Ujian Tanggal :

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

- 1. Nama Mahasiswa : M A S N U N
- 2. N I R M : 87.11.311.401101.00214
- 3. N I M : 8770014
- 4. Jurusan/Prog. Studi : MANAJEMEN
- 5. Jenjang Studi : Sarjana (S1)
- 6. Judul Skripsi : ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG
PADA CV. PERDANA PUTRI SAMARINDA
- 7. Tanggal Pengujian Skripsi :
- 8. Dosen Pembimbing : 1. Drs. H.A. Husainie Syahrane, M.Com
2. M. Hermanto, SE.
- 9. Konsultasi :

Tanggal	Tanda Tangan / Paraf		Keterangan
	Pembimbing I	Pembimbing II	
			
			
			

- 10. Tanggal Selesai Menulis Skripsi :
- 11. Tanggal Selesai Bimbingan :
- 12. Telah Dievaluasi/Diuji dengan nilai :

Pembimbing I

Drs. H.A. Husainie Syahrane, M. Com

Samarinda,
Pembimbing II

M. Hermanto, SE

Mengetahui :
Ketua STIE Muhammadiyah
Samarinda,

Drs. H.M. Arifin

RIWAYAT HIDUP

A. DATA PRIBADI

Nama Penulis : MASNUN
Tempat / tgl. lahir : Gresik, 01 Juni 1960
Jenis Kelamin : Laki - Laki
Kawin / Belum : Belum Kawin
Agama : Islam
Pekerjaan : Pegawai Negeri Sipil
Alamat : Jl. Belimbing V No.12
Samarinda

B. DATA KELUARGA

Anak keempat dari delapan bersaudara.

C. DATA ORANG TUA

Ayah : AFNAN
Ibu : MASTI'AH (Alm.)

D. RIWAYAT PENDIDIKAN

Tahun 1973 : Tamat SDN Mergosono II Malang
Tahun 1976 : Tamat SMPN II Malang
Tahun 1980 : Tamat SMA Shalahuddin Malang
Tahun 1987 : Terdaftar sebagai Mahasiswa
STIE Muhammadiyah Samarinda

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iv
RIWAYAT HIDUP	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
D. Sistematika Penulisan	4
BAB II : DASAR TEORI	
A. Manajemen Pembelanjaan	7
1. Pengertian Pembelanjaan	7
2. Pengertian Piutang Dagang	11
3. Pengertian Persediaan	19
4. Tingkat Perputaran Piutang Dagang	21
5. Tingkat Perputaran Persediaan Barang Dagangan	22
B. Hipotesis	23
C. Definisi Konseptual	23
BAB III : METODE PENDEKATAN	
A. Definisi Operasional	25
B. Rincian Data Yang Diperlukan	26
C. Jangkauan Penelitian	26
D. Tehnik Pengumpulan Data	26

	E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis ...	28
BAB	IV : HASIL PENELITIAN	
	A. Gambaran Umum Perusahaan	30
	B. Data Keuangan CV. Perdana Putri	32
	C. Data Penjualan	37
BAB	V : ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
	A. Analisis	40
	B. Pembahasan	46
BAB	VI : KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan	50
	B. Saran	51
DAFTAR	KEPUSTAKAAN	53

DAFTAR TABEL

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Neraca CV. Perdana Putri di Samarinda pada tahun 1994	32
2.	Neraca CV. Perdana Putri di Samarinda pada tahun 1995	33
3.	Neraca CV. Perdana Putri di Samarinda pada tahun 1996	34
4.	Harga Pokok Penjualan pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995	35
5.	Harga Pokok Penjualan pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996	35
6.	Daftar Rugi Laba pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995	36
7.	Daftar Rugi Laba pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996	36
8.	Data Penjualan Kredit pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995	37
9.	Data Penjualan Kredit pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996	38
10.	Data Penjualan Tunai pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995	38
11.	Data Penjualan Tunai pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996	39
12.	Rekapitulasi Penjualan pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995 dan tahun 1996	39

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Gambar	Halaman
1.	Struktur Organisasi CV. Perdana Putri di Samarinda .	31

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam aktivitas sebuah perusahaan untuk memperoleh keuntungan bukanlah hal yang mudah. Karena keuntungan dipengaruhi oleh beberapa faktor ekonomi seperti : harga, mutu barang, selera konsumen, persaingan pasar serta faktor manajemen dari perusahaan itu. Salah satu faktor yang cukup penting adalah menyangkut perputaran piutang dan persediaan dari perusahaan, sebab kedua faktor ini erat sekali hubungannya dengan kelangsungan hidup perusahaan. Apabila terjadi kemacetan di dalam perusahaan itu yaitu yang berhubungan dengan perputaran piutang dan persediaan barang, maka akan berakibat fatal bagi setiap perusahaan.

Perencanaan dan pengendalian piutang dan persediaan barang dagangan merupakan elemen pokok dari modal kerja disebuah perusahaan. Modal kerja di sini adalah modal kerja yang terdapat dalam aktiva lancar pada neraca perusahaan. Dikatakan sebagai elemen pokok, sebab modal kerja merupakan alat untuk membayar kewajiban kegiatan operasi perusahaan dalam waktu dimasa yang akan datang.

Permasalahannya adalah apabila terjadi kelebihan dana pada neraca aktiva lancar berupa piutang dan persediaan akan dapat mengganggu kelancaran perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Ini berarti perusahaan tersebut menyimpan dana atau modal yang tidak produktif. Sebaliknya apabila yang terjadi kekurangan dana maka kelancaran operasi perusahaan akan terganggu.

CV. Perdana Putri di Samarinda yang menjadi tempat penelitian dalam penulisan skripsi ini merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha perdagangan spare part untuk equipment atau alat-alat berat.

Dalam melakukan aktivitasnya perusahaan ini menempuh penjualan secara tunai dan juga penjualan dalam bentuk kredit. Khusus dalam penjualan kredit ini perusahaan tersebut menetapkan jangka waktu pembayaran dua bulan terhitung dari saat permintaan barang dari langganan.

Masalah yang sering timbul adalah sering terjadi tunggakan piutang oleh para pelanggan tersebut, sehingga hal ini bisa mengganggu kelancaran penjualan perusahaan sehari-hari. Dalam perputaran persediaan perusahaan ini sering mengalami kekurangan stock barang.

Sehubungan dengan masalah tersebut, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian di perusahaan ini khususnya yang berhubungan dengan masalah tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada perusahaan tersebut.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang penelitian ini, maka permasalahannya dapat dirumuskan sebagai berikut :

" Bagaimana tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada CV. Perdana Putri di Samarinda ".

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dan kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada CV. Perdana Putri di Samarinda periode tahun 1995 dan tahun 1996.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perputaran piutang dan persediaan barang dagangan dalam operasi perusahaan tersebut.

Adapun kegunaan penelitian ini " sebagai informasi bagi pihak perusahaan untuk dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan pimpinan perusahaan dimasa-masa yang akan datang " .

D. Sistematika Penulisan

Dalam menyusun skripsi ini penulis menggunakan sistematika penulisan dengan maksud dapat memperjelas keadaan yang akan dibahas dalam materi skripsi, sehingga mempermudah bagi para pembacanya.

Adapun materi sistematika penulisan dimaksud dapat diuraikan sebagai berikut :

Bab I. Pendahuluan

Dalam bab pendahuluan ini memuat latar belakang penulisan, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian serta sistematika penulisan skripsi itu sendiri.

Bab II. Dasar Teori

Dasar teori yang dikemukakan disesuaikan dengan materi bahasan, yaitu yang berhubungan dengan masalah pembelanjaan perusahaan, khususnya yang berkaitan dengan masalah perhitungan tingkat perputaran persediaan barang dagangan dan piutang dagang. Dalam bab dua juga memuat hipotesis dan definisi konseptual.

Bab III. Metode Pendekatan

Dalam metode ini materi yang dikemukakan terdiri dari definisi operasional, rincian data yang diperlukan, jangkauan penelitian, teknik pengumpulan data serta alat analisis yang digunakan dalam penelitian.

Bab IV. Hasil Penelitian

Dalam hasil penelitian ini disesuaikan data yang diambil dengan kebutuhan analisis, yaitu yang berhubungan dengan sejarah perusahaan, organisasi dan personalia, data penjualan, data biaya operasi, neraca dan daftar rugi/laba periode tahun 1995 dan tahun 1996 serta data-data lainnya yang masih ada hubungannya dengan masalah skripsi ini.

Bab V. Analisis dan Pembahasan

Dalam bab ini dibahas hal-hal yang menyangkut dengan permasalahan yang dikemukakan terdahulu yaitu mengenai masalah piutang dagang dan tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada CV. Perdana Putri di Samarinda. Setelah dianalisis kemudian penulis melakukan pembahasan secara deskriptif untuk memberikan gambaran secara lebih jelas mengenai keadaan tingkat perputaran piutang dan persediaan barang.

Bab VI. Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini yang merupakan bab terakhir, yang memuat kesimpulan dan saran. Kesimpulan dimaksudkan adalah yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Dari hasil kesimpulan tersebut nantinya penulis memberikan beberapa saran kepada pihak perusahaan.

BAB II

DASAR TEORI

A. Manajemen Pembelanjaan

1. Pengertian Pembelanjaan

Sebenarnya telah banyak penulis mengambil bidang manajemen pembelanjaan sebagai dasar penulisan dan disitu dikemukakan teori atau pendapat-pendapat mengenai manajemen pembelanjaan yang berbeda satu dengan yang lainnya, tetapi sebenarnya mempunyai dasar pengertian yang sama.

Sebelum membahas masalah perputaran piutang dan persediaan barang dagangan, maka terlebih dahulu akan diuraikan tentang pengertian daripada pembelanjaan perusahaan, karena perputaran piutang dan persediaan merupakan bagian daripada manajemen pembelanjaan.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai arti dari pembelanjaan perusahaan, maka berikut ini akan penulis sajikan beberapa pendapat para ahli sebagai berikut :

WOLFF-BIRKENBIHL dalam buku Bambang Riyanto, mengatakan " Pembelanjaan meliputi usaha menyediakan uang ". 1)

1)

Bambang Riyanto, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Yayasan Badan Penerbitan Gadjah Mada, Yogyakarta, 1991, halaman 4.

Sedangkan Bambang Riyanto sendiri memberikan definisi pembelanjaan dalam artian luas sebagai berikut :

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

Selanjutnya Alex S. Nitisemito memberikan batasan mengenai pembelanjaan sebagai berikut :

Pembelanjaan dalam arti luas yaitu semua kegiatan perusahaan yang ditujukan untuk mendapatkan dan menggunakan modal dengan cara yang efektif dan efisien. 3)

Dari beberapa pendapat di atas dapat ditarik suatu kesimpulan tentang pengertian pembelanjaan dapat dipandang sebagai masalah kegiatan penarikan dan kegiatan menggunakan modal tersebut seefektif dan seefisien mungkin, seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto :

Pembelanjaan pasif : ditinjau dari sudut perusahaan yang meminta atau menarik modal, masalahnya ialah bagaimana perusahaan tersebut dapat menarik modal yang dibutuhkan dengan syarat-syarat yang paling menguntungkan. Pembelanjaan aktif : ditinjau dari sudut perusahaan yang mempunyai uang untuk diserahkan kepada perusahaan lain atau untuk ditanamkan dalam perusahaan sendiri. 4)

2)

Ibid, halaman 5.

3)

Alex S. Nitisemito, Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Revisi, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1994, halaman 13.

4)

Bambang Riyanto, Op.cit, halaman 5.

Menurut R.A. Stevenson " Finance as the means by which funds are obtained and the method by these are managed and allocated ". 5) Artinya adalah tujuan dari pembelanjaan perusahaan itu untuk mendapatkan dana serta menentukan metode-metode pengelolaannya dalam mengalokasikan dana tersebut.

Menurut Manullang " Pembelanjaan perusahaan yaitu hal yang memperluas uang atau modal agar apa-apa yang dijalankan perusahaan dibiayai ". 6)

Dari beberapa pengertian tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa masalah pembelanjaan bukan hanya terbatas untuk mendapatkan dana, tetapi juga dalam masalah bagaimana menggunakan dana tersebut seefisien mungkin.

Menurut Sutrisno fungsi utama dari pembelanjaan perusahaan adalah :

Untuk mendapatkan dana atau modal yang diperlukan perusahaan dengan biaya yang rendah dan menggunakan dana atau modal yang telah didapat perusahaan dengan ekonomis dan efisien. 7)

5)

R.A. Stevenson, Fundamental of Finance, First Edition, International Student, Mc Graw-Hill International Book Company, 1981, halaman 4 - 5.

6)

M. Manullang, Pengantar Ekonomi Perusahaan, Perusahaan Daerah Sumatera Utara, Medan, halaman 230.

7)

Sutrisno, Pengantar Ekonomi Perusahaan, Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, 1982, halaman 238.

Dari beberapa pengertian tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa masalah pembelanjaan bukan terbatas untuk mendapatkan dana saja, tetapi juga dalam masalah menggunakan dana tersebut seefisien mungkin.

Dengan demikian pada hakekatnya masalah pembelanjaan adalah menyangkut masalah keseimbangan financial di dalam perusahaan. Hal ini berarti mengadakan keseimbangan antara aktiva dan passiva dengan sebaik-baiknya.

Sesuai dengan perkembangan fungsi pembelanjaan dalam perusahaan, maka pengertian pembelanjaan juga mengalami perkembangan, mulai dari pengertian pembelanjaan yang hanya mengutamakan mendapatkan dana, sampai kepada pengertian pembelanjaan dalam menggunakan dana.

Menurut Alex S. Nitisemito arti pentingnya pembelanjaan adalah :

1. Menimbulkan perbedaan tingkat keuntungan.
2. Mempengaruhi kelancaran jalannya perusahaan.
3. Mempengaruhi kelancaran dalam pemasaran.
4. Dapat menyebabkan kegagalan perusahaan. 8)

8)

Alex S. Nitisemito, Op.cit, halaman 15.

Secara keseluruhan masing-masing pengertian tersebut tidak jauh berbeda. Jelaslah bahwa suatu perusahaan selain untuk mendapatkan dana, juga sekaligus berusaha untuk menggunakan dana tersebut dengan cara paling efisien.

2. Pengertian Piutang Dagang

Dalam dunia usaha sudah merupakan hal umum bagi perusahaan untuk memberikan piutang atas barang-barang atau jasa-jasa yang dijualnya kepada para langganannya. Dengan memberikan piutang terhadap barang-barang dan jasa-jasa tersebut berarti perusahaan tidak dapat memperoleh uang pada waktu terjadinya penjualan tersebut. Hal ini disebabkan uang hasil penjualan itu baru bisa diterima beberapa waktu kemudian.

Dengan kata lain bahwa penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi terlebih dahulu menimbulkan piutang bagi langganan dan baru kemudian pada waktu jatuh temponya akan menjadi uang masuk berasal dari pemungutan piutang.

Sebagai salah satu elemen modal kerja, piutang selalu dalam keadaan berputar secara terus-menerus. Dalam keadaan normal, piutang mempunyai tingkat likwiditas yang lebih tinggi daripada persediaan, karena perputaran piutang ke kas hanya mempunyai satu langkah saja dapat menjadi uang tunai.

Investasi dalam piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor yang harus diperhatikan oleh pihak perusahaan agar tidak terjadi kesalahan dalam mengambil kebijaksanaan manajemen untuk menginvestasikan dana dalam piutang yang dapat merugikan perusahaan itu sendiri.

Menurut Bambang Riyanto yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah :

1. Volume penjualan kredit.
2. Syarat pembayaran penjualan kredit.
3. Ketentuan tentang pembayaran kredit.
4. Kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang.
5. Kebiasaan membayar dari para langganan. 9)

Makin besar proporsi kredit dari keseluruhan barang yang dijual memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti perusahaan harus memperbesar investasi lagi dalam bentuk piutang. Selain itu semakin besar jumlah piutang semakin besar pula resiko tetapi bersamaan dengan itu pula akan memperbesar kemampuan memperoleh laba (provitability).

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan keselamatan kreditnya daripada pertimbangan profitabilitasnya berarti kebijaksanaan kreditnya harus bersifat ketat.

9)

Ibid, halaman 76 - 78.

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

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimum atau plafon bagi kredit yang diberikan kepada para langganan. Makin tinggi plafon kredit yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan bagi siapa yang diberikan kredit makin selektif para langganan yang dapat diberikan kredit akan semakin kecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian maka pembatasan kredit disini bersifat kuantitatif dan kualitatif.

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif dapat dilakukan apabila perusahaan mampu untuk membiayai aktivitasnya dalam pengumpulan piutang tersebut, dengan ketentuan bahwa hasil yang diperoleh dari pengumpulan piutang itu lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan untuk aktivitas tersebut.

Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan fasilitas cash discount dan ada pula sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut.

Perbedaan cara pembayaran ini tergantung cara penulisan mereka terhadap mana yang lebih menguntungkan diantara dua alternatif tersebut.

Besar kecilnya piutang yang dimiliki perusahaan di samping dipengaruhi kondisi perekonomian pada umumnya juga dipengaruhi oleh kebijaksanaan perkreditan yang ditentukan oleh perusahaan itu sendiri. Sementara kondisi perekonomian pada umumnya tidak bisa dipengaruhi oleh manajer keuangan, sedangkan kebijaksanaan perkreditan jelas bisa ditentukan oleh perusahaan.

Dari penjelasan di atas dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa semakin lama para langganan membayar hutangnya akan semakin besar pula dana yang tertanam dalam piutang dan akan menimbulkan resiko kredit yang apabila tidak ditangani secara serius akan dapat mempengaruhi kelangsungan perkembangan perusahaan bahkan menyebabkan perusahaan mengalami kerugian.

Ada beberapa faktor yang perlu kita pertimbangkan dalam kebijaksanaan perkreditan, yaitu sebagai berikut :

1. Standar kredit atau kualitas langganan yang akan diperkenankan memperoleh kredit.
2. Jangka waktu kredit, yaitu berapa lama langganan yang membeli secara kredit harus sudah membayar hutangnya.
3. Potongan (discount) akan diberikan kepada para langganan. 10)

10)

Suad Husnan, Manajemen Keuangan, Jilid 2, Badan Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, 1983, halaman 63.

Bila suatu perusahaan hanya memberikan kreditnya kepada langganan yang terkuat saja, maka hal ini tidak akan menderita kerugian begitu besar dari pada piutang yang tak tertagih dan tidak memberikan biaya yang begitu banyak untuk departemen kredit. Tetapi sebaliknya mungkin perusahaan akan kehilangan penjualan dan laba yang dikorbankan dari hilangnya penjualan ini bisa lebih besar dari biaya yang dihindari.

Penentuan standar kredit optimal ini berhubungan dengan masalah menyamakan margin biaya kredit dengan margin laba untuk suatu kenaikan penjualan.

Biaya-biaya yang mungkin ditimbulkan dengan kualitas langganan marginal atau biaya kualitas kredit meliputi :

1. Kerugian karena piutang ragu-ragu.
2. Biaya pemeriksaan dan penagihan yang lebih tinggi.
3. Dana yang lebih besar yang terikat dan tertanam dalam piutang dagang yang mengakibatkan biaya modal yang lebih tinggi, karena pelanggan yang kurang layak menerima kredit menunda pembayarannya. 11)

Oleh karena itu kredit dan kualitas kredit merupakan hal yang saling berhubungan, maka penilaian terhadap kualitas langganan adalah suatu hal yang sangat penting.

11)

J. Fred Weston & Thomas E. Copeland, Manajemen Keuangan, Erlangga, Yogyakarta, 1991, halaman 395.

Untuk itu evaluasi dan penilaian terhadap calon pembeli atau langganan adalah merupakan kegiatan yang sangat penting, karena dengan menentukan dengan tepat pembeli mana yang akan diberikan kredit serta yang tidak diberikan atau ditolak, maka perusahaan dapat meminimumkan piutang yang tidak dapat dibayar.

Menurut Suad Husnan, langkah-langkah yang perlu diambil untuk evaluasi langganan adalah :

1. Mengumpulkan informasi lebih dahulu terhadap calon pembeli.
2. Menganalisis calon pembeli tersebut berdasarkan atas informasi yang diperoleh.
3. Membuat keputusan tentang kebijaksanaan kredit. 12)

Untuk mendapatkan informasi-informasi mengenai calon pelanggan, perusahaan memerlukan dana untuk pengeluaran-pengeluaran yang terjadi di dalam usaha untuk mendapatkan informasi tersebut. Untuk beberapa piutang terutama yang berjumlah sedikit, biaya untuk mengumpulkan informasi mungkin lebih banyak daripada tingkat keuntungan potensial dari piutang tersebut.

Kadang-kadang perusahaan harus puas dengan jumlah informasi yang terbatas yang dipakai sebagai dasar pengambilan keputusan. Salah satu sumber informasi yang layak dianalisa adalah laporan keuangan dalam hal ini penjual bisa meminta dari langganan.

Setelah informasi itu diperoleh, kemudian dianalisa, bila perusahaan hanya mendasarkan diri atas informasi dari pengalaman waktu lalu, maka biaya diperlukan adalah relatif sekali karena harus melihat kembali catatan dimasa yang lalu.

Tentu saja perusahaan bisa melakukan suatu analisa lebih lanjut dengan menggunakan informasi tambahan biaya yang cukup mahal apabila perusahaan ingin mengetahui informasi yang lebih baik. Resiko kredit tidak terbayarnya kredit yang diberikan. Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui, maka perusahaan diharapkan untuk mengadakan evaluasi resiko kredit dari para langganan tersebut.

Untuk menentukan apakah para pelanggan itu diperbolehkan membeli dengan kredit atau tidak, perlu adanya suatu pertimbangan yang lebih dikenal dengan istilah " Lima C ", yaitu :

1. Character (watak).
2. Capacity (kemampuan).
3. Capital (modal).
4. Collateral (jaminan).
5. Condition (kondisi perekonomian). 13)

13)

Nur Fatah, Pembelanaan Perusahaan (Manajemen Keuangan), Jilid I, Lukman, Yogyakarta, 1989, halaman 193.

Watak (character) merupakan keseluruhan dari tanggung jawab moral, jujur dan tulus hati. Manajer kredit menekankan faktor moral tersebut sebagai segi terpenting dalam penilaian suatu kredit.

Kemampuan (capacity) menguraikan suatu penilaian kemampuan pelanggan untuk membayar hutang tepat pada waktunya. Oleh karena itu manajer di bagian kredit harus mengetahui apakah pelanggan tersebut mempunyai kemampuan membayar hutang tepat pada waktunya atau tidak.

Modal (capital) diukur dengan posisi keuangan pada umumnya dari pelanggan, dimana yang dimaksud dengan modal disini yaitu kelebihan aktiva di atas hutang perusahaan tersebut. Ada juga yang melihat modal hanya berdasarkan aktiva yang mudah dicairkan untuk membayar hutang yaitu aktiva lancar saja.

Jaminan (collateral) dapat berbentuk fisik di dalam perusahaan tersebut atau berbentuk lain berupa rekomendasi dari pihak lain.

Kondisi perekonomian (condition) adalah merupakan keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi membayar bagi pelanggan. Keadaan perekonomian itu menyangkut faktor yang sah dapat dikontrol oleh pembeli antara lain : perubahan pendapatan per kapita, perubahan persaingan dan sebagainya. Keadaan perekonomian ini perlu dipertimbangkan oleh manajer kredit, sehingga dapat menghindari resiko tidak tertagih.

Lima C dari kredit merupakan faktor untuk menilai resiko kredit. Informasi mengenai faktor-faktor ini diperoleh perusahaan dimasa lalu dengan pelanggan, ditambah dengan sistem pengumpulan informasi yang dikembangkan dengan baik.

Banyak sekali resiko-resiko yang timbul karena memberikan piutang dan bahkan kadang-kadang menimbulkan kerugian, kemacetan bahkan kegagalan.

Adapun resiko-resiko yang kemungkinan dapat ditimbulkan antara lain :

1. Resiko tidak terbayar seluruh hutangnya.
2. Resiko tidak terbayar sebagian hutangnya.
3. Resiko keterlambatan di dalam melunasi piutang-piutangnya.
4. Resiko tertanamnya modal dalam piutang yang lebih besar. 14)

3. Pengertian Persediaan

Persediaan barang sebagai elemen utama dari modal kerja merupakan aktiva yang selalu dalam keadaan berputar, dimana secara terus menerus mengalami perubahan. Persediaan adalah " merupakan elemen aktiva lancar yang dianggap paling kurang likwid dibandingkan dengan elemen-elemen aktiva lancar lainnya ". 15)

-
- 14) Alex S. Nitisemito, Op.cit, halaman 92.
- 15) Ibid, halaman 69.

Menurut Sofyan Assauri :

Pengertian daripada persediaan dalam hal ini adalah sebagai suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha yang normal atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan/proses produksi juga persediaan bahan baku yang dipergunakan dalam suatu proses produksi. 16)

Jadi dalam hal ini menurut pengertian tersebut persediaan ada 3 (tiga) macam, yaitu persediaan barang jadi, persediaan barang setengah jadi dan persediaan berbentuk bahan baku yang digunakan dalam kegiatan produksi.

Faktor-faktor yang berpengaruh pada besarnya penggunaan investasi dalam persediaan adalah :

1. Tingkat penjualan.
2. Sifat teknis dan lamanya proses produksi.
3. Daya tahan produk akhir (faktor mode) 17)

Di dalam masalah persediaan ini kita dapat bedakan menjadi dua hal, yakni :

1. Segi di luar pembelanjaan perusahaan, umpamanya masalah kualitas dari inventory yang diperlukan perusahaan tersebut.
2. Segi pembelanjaan setiap saat yang paling ekonomis terutama mengenai jumlah pembelanjaan tetapi tidak akan terganggunya kelancaran produksi. 18)

16)

Sofyan Assauri, Manajemen Produksi, Lembaga Penerbitan Fakultas Ekonomi IU, Jakarta, 1980, halaman 176.

17)

J. Fred Weston & Thomas, Op.cit, halaman 376.

18)

Alex S. Nitisemito, Op.cit, halaman 79.

4. Tingkat Perputaran Piutang Dagang

Dalam rangka usaha memperbesar volume penjualan, kebanyakan perusahaan menjual produknya dengan kredit. Penjualan dengan kredit tidak menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan baru kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari piutang tersebut. Dengan demikian maka piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja.

Untuk mengetahui berapa kali perputaran piutang tersebut yaitu dengan membagi total penjualan kredit bersih dengan rata-rata. Efisien tidaknya investasi yang ditanamkan dalam bentuk piutang tergambar dalam tingkat perputarannya.

Menurut Alex S. Nitisemito :

Tingkat perputaran piutang dagang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisien modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang. Makin cepat perputaran piutang maka makin tinggi efisiensinya modal yang ditanamkan dalam piutang dan makin lambat perputaran piutang makin rendah tingkat efisiensi modal yang ditanamkan dalam piutang. 19)

Dari pernyataan di atas jelaslah bahwa efisien dan tidaknya investasi yang ditanamkan dalam piutang yang tergambar dalam tingkat perputarannya.

19)

Ibid, halaman 103.

5. Tingkat Perputaran Persediaan Barang Dagangan

Persediaan barang dagangan sebagai elemen utama dari modal kerja merupakan aktiva yang selalu berputar secara terus-menerus mengalami perubahan. Sebagian dari investasi yang dimiliki perusahaan ditanamkan dalam persediaan ini.

Adanya investasi yang terlalu besar dalam persediaan dibandingkan dengan kebutuhan akan memperbesar beban bunga, memperbesar kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kerusakan, turunnya kualitas, sehingga hal tersebut memperkecil tingkat keuntungan.

Berkaitan dengan hal ini, maka perusahaan perlu untuk mengetahui tingkat perputaran persediaannya. Tingkat perputaran persediaan barang dagangan dapat diketahui dengan membandingkan jumlah harga pokok penjualan dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki oleh perusahaan tersebut.

Menurut S. Munawir :

Tingkat perputaran persediaan menunjukkan berapa kali jumlah persediaan barang dagangan diganti dalam satu tahun (dijual atau diganti). Untuk mengetahui rata-rata persediaan disimpan dalam gudang dapat ditentukan dengan membagi hari-hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran persediaan tersebut. Tingkat perputaran persediaan mengukur perusahaan dalam memutar barang dagangannya dan menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk menunjang atau mengimbangi tingkat penjualan yang ditentukan. 20)

20)

S. Munawir, Analisa Laporan Keuangan, Edisi Pertama, Liberty, Yogyakarta, 1981, halaman 78.

B. Hipotesis

Berdasarkan uraian pada latar belakang penelitian ini, maka penulis mengemukakan hipotesis sebagai berikut :

" Diduga tingkat perputaran piutang serta persediaan barang dagangan pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995 lebih baik dibandingkan dengan tahun 1994 ".

C. Definisi Konsepsional

Berikut ini akan penulis berikan batasan mengenai konsep-konsep yang berhubungan dengan variabel yang diteliti, yaitu yang menyangkut masalah perputaran persediaan dan piutang dagang pada CV. Perdana Putri di Samarinda.

Menurut Alex S. Nitisemito dalam bukunya mengemukakan pendapatnya mengenai tingkat perputaran piutang dagang adalah sebagai berikut :

Tingkat perputaran piutang dagang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang. Makin cepat perputaran piutang makin tinggi efisiensi modal yang ditanamkan dalam piutang dan makin lambat perputaran piutang makin rendahlah tingkat efisiensi modal yang ditanam dalam piutang. 21)

21)

Alex S. Nitisemito, Op.cit, halaman 103.

Sedangkan konsep persediaan barang dagangan dapat dikemukakan pendapat S. Munawir sebagai berikut :

Tingkat perputaran persediaan menunjukkan berapa kali jumlah persediaan barang dagangan diganti dalam satu tahun (dijual atau diganti). Untuk mengetahui rata-rata persediaan disimpan dalam gudang dapat ditentukan dengan membagikan hari-hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran persediaan tersebut. Tingkat perputaran persediaan mengukur perusahaan dalam memutar barang dagangannya dan menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk menunjang atau mengimbangi tingkat penjualan yang ditentukan. 22)

22)

S. Munawir, Op.cit, halaman 78.

BAB III

METODE PENDEKATAN

A. Definisi Operasional

CV. Perdana Putri adalah salah satu perusahaan di Samarinda yang bergerak dalam bidang usaha perdagangan atau supplier seperti spare part. Perusahaan ini berlokasi di Jalan Gatot Subroto Nomor 8, Samarinda.

Masalah yang berhubungan dengan analisis tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada penelitian ini, yaitu menganalisis tingkat perputaran piutang dan persediaan pada tahun 1995 dan tahun 1996. Dalam hal ini yang akan dilihat apakah tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada perusahaan ini sudah tinggi sehingga dapat menguntungkan perusahaan atau malah sebaliknya, yaitu perputaran piutang dan persediaannya masih rendah.

Semakin tinggi atau semakin cepat tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada perusahaan tersebut menggambarkan semakin efisien penggunaan modal dalam operasi perusahaan. Sebaliknya semakin lambat tingkat perputaran piutang dan persediaan mencerminkan penggunaan modal yang tidak efisien dalam operasi perusahaan.

B. Rincian Data Yang Diperlukan

Adapun data-data yang diperlukan untuk keperluan analisis dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Gambaran umum perusahaan CV. Perdana Putri sejak berdirinya hingga saat ini.
2. Personalia dan struktur organisasi perusahaan.
3. Laporan keuangan perusahaan berupa neraca dan daftar rugi / laba periode tahun 1995 dan tahun 1996.
4. Data penjualan selama periode tahun 1995 / 1996.
5. Data-data lainnya yang masih ada hubungannya dengan masalah yang penulis teliti.

C. Jangkauan Penelitian

Penelitian ini penulis lakukan pada CV. Perdana Putri di Samarinda. Penelitian diarahkan pada masalah yang berhubungan dengan perputaran piutang dan persediaan, yaitu pada bagian keuangan dan bagian penjualan pada perusahaan tersebut. Sedangkan gambaran umum perusahaan penulis dapatkan dari informasi pimpinan perusahaan tersebut.

D. Tehnik Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data yang diperlukan untuk analisis, maka digunakan tehnik pengumpulan data dengan melalui metode :

1. Field Work Research (penelitian lapangan), dimana data-data dikumpulkan melalui cara-cara sebagai berikut :
 - a. Observasi, yaitu penulis mengadakan pengamatan secara langsung ke obyek penelitian untuk mendapatkan informasi secara lebih akurat mengenai keadaan perusahaan secara umum.
 - b. Wawancara, yaitu penulis mengadakan wawancara dengan beberapa bagian yang ada diperusahaan itu dan juga mengadakan wawancara dengan pimpinan perusahaannya agar lebih memperjelas keadaan yang diteliti pada masing-masing bagian.
 - c. Pertanyaan tertulis, dimana penulis disini membagikan daftar pertanyaan secara tertulis untuk diisi, sehingga data yang didapatkan lebih tersusun secara sistematis.
2. Library Research (penelitian kepustakaan) yaitu untuk mendapatkan konsep-konsep teori yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis

Dalam menganalisis data yang diperoleh digunakan analisis komparatif yaitu dengan membandingkan keadaan tahun 1995 dan tahun 1996 yang berhubungan dengan masalah perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada CV. Perdana Putri di Samarinda.

Adapun alat analisis yang digunakan rumus-rumus atau formulasinya adalah sebagai berikut :

1. Tingkat perputaran piutang :

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

2. Rata-rata piutang :

$$\frac{\text{Saldo awal} + \text{Saldo akhir piutang}}{2}$$

3. Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$\frac{360}{\text{Receivable Turnover}} \quad 27)$$

27)

Bambang Riyanto, Op.cit, halaman 81.

4. Tingkat perputaran persediaan barang dagangan :

$$\frac{\text{Cost of good sold}}{\text{Average finished goods inventory}}$$

5. Persediaan rata-rata barang dagangan :

$$\frac{\text{Persediaan awal} + \text{persediaan akhir}}{2}$$

6. Hari rata-rata penjualan barang dagangan :

$$\frac{360 \times \text{average inventory}}{\text{Cost of goods sold}} \quad 28)$$

28)

Ibid, halaman 63.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

CV. Perdana Putri Samarinda, didirikan oleh Bapak Cuk Suwarno yang sekaligus pemilik dan pimpinan perusahaan tersebut. Perusahaan ini berlokasi di Jalan Gatot Subroto Nomor 8, Samarinda.

Perusahaan ini bergerak dibidang perdagangan umum atau (supplier) seperti spare part untuk alat-alat berat (equipment) dengan wilayah pemasaran Samarinda dan sekitarnya.

Selanjutnya mengenai struktur organisasi perusahaan pada CV. Perdana Putri disesuaikan dengan kondisi tenaga kerja dan pembagian tugas yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan.

Seperti diketahui bahwa struktur organisasi setiap perusahaan lebih ditekankan pada penjelasan pembagian tugas dan tanggung jawab masing-masing pekerja sehingga pada akhirnya tidak ada terjadi pekerjaan yang tumpang tindih antara yang satu dengan yang lainnya.

Demikian pula halnya dengan CV. Perdana Putri dalam membuat struktur organisasi diusahakan agar setiap karyawan mengetahui secara jelas dibagian mana pekerjaan tersebut merupakan tanggung jawabnya.

Personalia pada perusahaan ini berjumlah 16 orang yaitu terdiri dari :

1. Pimpinan Perusahaan	= 1 (satu) orang
2. Wakil Pimpinan	= 1 (satu) orang
3. Bagian Administrasi Keuangan	= 2 (dua) orang
4. Bagian Umum	= 4 (empat) orang
5. Bagian Penjualan	= 6 (enam) orang
6. Bagian Keamanan	= <u>2 (dua) orang</u>
Jumlah	=16 (enam belas) orang

Selanjutnya gambaran mengenai keadaan personalia pada CV. Perdana Putri di Samarinda dapat dilihat pada struktur organisasi berikut ini :

Gambar 1. Struktur organisasi CV. Perdana Putri di Samarinda

PIMPINAN

WAKIL PIMPINAN

**BAGIAN
ADM. KEUANGAN**

**BAGIAN
UMUM**

**BAGIAN
PENJUALAN**

**BAGIAN
KEAMANAN**

Sumber data : CV. Perdana Putri di Samarinda.

B. Data Keuangan CV. Perdana Putri

Untuk keperluan analisis sesuai dengan judul penelitian yang penulis kemukakan, maka data-data yang diperlukan terdiri dari beberapa data keuangan yaitu berupa neraca periode tahun 1994, 1995 dan tahun 1996.

Begitu pula halnya dengan daftar rugi laba perusahaan yang diperlukan terdiri dari daftar rugi laba periode tahun 1995 dan periode tahun 1996. Selain satu neraca dan daftar rugi laba tersebut juga disusun daftar harga pokok penjualan yang terjadi dalam dua tahun tersebut.

Untuk lebih jelasnya mengenai data keuangan pada CV. Perdana Putri, Samarinda maka dapat dilihat pada tabel-tabel berikut ini :

Tabel 1. Neraca CV. Perdana Putri di Samarinda pada tahun 1994.

=====	
AKTIVA LANCAR	
- Kas dan Bank	Rp. 42.030.000
- Piutang	Rp. 243.765.000
- Persediaan barang dagangan	Rp. 432.675.000
JUMLAH AKTIVA LANCAR	<u>Rp. 718.470.000</u>
AKTIVA TETAP	
- Tanah dan Bangunan	Rp. 138.000.000
- Kendaraan	Rp. 144.980.000
- Peralatan	Rp. 104.632.000
- Inventaris	Rp. 54.988.000
- Penyusutan	Rp. (25.422.000)
JUMLAH AKTIVA TETAP	<u>Rp. 417.178.000</u>
JUMLAH AKTIVA	<u>Rp. 1.135.648.000</u>
PASIVA	
- Hutang Dagang	Rp. 454.776.000
- Hutang Bank	Rp. 300.000.000
- Modal	Rp. 315.827.000
- Laba tahun berjalan	Rp. 65.045.000
JUMLAH PASIVA	<u>Rp. 1.135.648.000</u>
=====	

Sumber Data : CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1994.

Tabel 2. Neraca CV. Perdana Putri di Samarinda pada tahun 1995.

=====	
AKTIVA LANCAR	
- Kas dan Bank	Rp. 33.098.000
- Piutang	Rp. 197.021.000
- Persediaan barang dagangan	<u>Rp. 231.687.000</u>
JUMLAH AKTIVA LANCAR	<u>Rp. 461.806.000</u>
AKTIVA TETAP	
- Tanah dan Bangunan	Rp. 138.000.000
- Kendaraan	Rp. 132.115.000
- Peralatan	Rp. 115.865.000
- Inventaris	Rp. 49.232.000
- Akumulasi Penyusutan	<u>(Rp. 25.698.000)</u>
JUMLAH AKTIVA TETAP	<u>Rp. 409.514.000</u>
JUMLAH AKITVA	<u>Rp. 871.320.000</u>
PASIVA :	
- Hutang Dagang	Rp. 178.024.000
- Hutang Bank	Rp. 300.000.000
- Modal	Rp. 330.079.000
- Laba tahun berjalan	<u>Rp. 63.217.000</u>
JUMLAH PASIVA	<u>Rp. 871.320.000</u>

Sumber Data : CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995.

Tabel 3. Neraca CV. Perdana Putri di Samarinda pada tahun 1996.

=====	
AKTIVA LANCAR	
- Kas dan Bank	Rp. 25.839.000
- Piutang	Rp. 233.014.000
- Persediaan barang dagangan	<u>Rp. 265.476.000</u>
JUMLAH AKTIVA LANCAR	<u>Rp. 524.329.000</u>
AKTIVA TETAP	
- Tanah dan Bangunan	Rp. 138.000.000
- Kendaraan	Rp. 142.765.000
- Peralatan	Rp. 120.765.000
- Inventaris	Rp. 48.990.000
- Akumulasi Penyusutan	<u>(Rp. 26.023.000)</u>
JUMLAH AKTIVA TETAP	<u>Rp. 424.497.000</u>
JUMLAH AKITVA	<u>Rp. 948.826.000</u>
PASIVA :	
- Hutang Dagang	Rp. 222.067.900
- Hutang Bank	Rp. 300.000.000
- Modal	Rp. 280.750.000
- Laba tahun berjalan	<u>Rp. 146.008.100</u>
JUMLAH PASIVA	<u>Rp. 948.826.000</u>

Sumber Data : CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996.

Tabel 4. Harga Pokok Penjualan Pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995.

Keterangan	Jumlah
Persediaan awal barang	Rp. 432.675.000
Pembelian barang	Rp. 1.543.321.000
	Rp. 1.975.996.000
Persediaan akhir barang	Rp. 231.687.000
Harga Pokok Penjualan	Rp. 1.744.309.000

Sumber Data : CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995.

Tabel 5. Harga Pokok Penjualan Pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996.

Keterangan	Jumlah
Persediaan awal barang	Rp. 231.687.000
Pembelian barang	Rp. 2.367.673.000
	Rp. 2.599.360.000
Persediaan akhir barang	Rp. 265.476.000
Harga Pokok Penjualan	Rp. 2.333.884.000

Sumber Data : CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996.

Tabel 6. Daftar Rugi Laba Pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995.

Keterangan	Jumlah
Penjualan bersih	Rp. 1.883.305.000
Harga Pokok Penjualan	Rp. 1.744.309.000
	Rp. 138.996.000
Biaya-biaya Operasi :	
- Biaya Adm. & umum	Rp. 46.321.000
- Bunga Bank	Rp. 14.865.000
	Rp. 61.186.000
Laba sebelum pajak	Rp. 77.810.000
Pajak	Rp. 14.593.000
Laba sesudah pajak	Rp. 63.217.000

Sumber Data : CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995.

Tabel 7. Daftar Rugi Laba Pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996.

Keterangan	Jumlah
Penjualan bersih	Rp. 2.594.176.000
Harga Pokok Penjualan	Rp. 2.333.884.000
	Rp. 260.292.000
Biaya-biaya Operasi :	
- Biaya Adm. & umum	Rp. 51.327.000
- Bunga Bank	Rp. 12.882.000
	Rp. 64.209.000
Laba sebelum pajak	Rp. 196.083.000
Pajak	Rp. 50.074.900
Laba sesudah pajak	Rp. 146.008.100

Sumber Data : CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996.

C. Data Penjualan

Dalam usaha perdagangan spare part CV. Perdana Putri di Samarinda, maka kebijaksanaan yang ditempuh perusahaan ini adalah dengan melakukan penjualan secara kredit serta penjualan secara tunai. Penjualan secara kredit biasanya ditujukan pada industri atau perusahaan kayu yang ada di Samarinda dan perusahaan lainnya yang telah berlangganan pada CV. Perdana Putri. Sedangkan penjualan secara tunai lebih banyak dilakukan pada pembeli yang umum atau tidak berlangganan.

Untuk lebih jelasnya mengenai besarnya penjualan selama tahun 1995 dan tahun 1996 pada CV. Perdana Putri dapat dilihat pada tabel-tabel berikut :

Tabel 8. Data Penjualan Kredit pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995.

B u l a n	Jumlah
Januari	Rp. 102.442.000
Pebruari	Rp. 98.142.000
Maret	Rp. 121.000.000
April	Rp. 84.328.000
M e i	Rp. 78.342.000
Juni	Rp. 101.234.000
Juli	Rp. 97.554.000
Agustus	Rp. 110.435.000
September	Rp. 90.326.000
Oktober	Rp. 104.244.000
Nopember	Rp. 99.031.000
Desember	Rp. 100.321.000
J u m l a h	Rp. 1.187.399.000

Sumber Data : CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995.

Tabel 9. Data Penjualan Kredit pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996.

B u l a n	Jumlah
Januari	Rp. 98.342.000
Pebruari	Rp. 110.035.000
Maret	Rp. 89.576.000
April	Rp. 80.300.000
M e i	Rp. 99.338.000
Juni	Rp. 109.395.000
Juli	Rp. 112.032.000
Agustus	Rp. 96.452.000
September	Rp. 103.098.000
Oktober	Rp. 96.786.000
Nopember	Rp. 102.984.000
Desember	Rp. 98.065.000
J u m l a h	Rp. 1.196.403.000

Sumber Data : CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996.

Tabel 10. Data Penjualan Tunai pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995.

B u l a n	Jumlah
Januari	Rp. 57.992.000
Pebruari	Rp. 53.042.000
Maret	Rp. 60.978.000
April	Rp. 58.354.000
M e i	Rp. 48.054.000
Juni	Rp. 45.887.000
Juli	Rp. 53.098.000
Agustus	Rp. 54.534.000
September	Rp. 50.221.000
Oktober	Rp. 51.064.000
Nopember	Rp. 76.495.000
Desember	Rp. 86.077.000
J u m l a h	Rp. 695.796.000

Sumber Data : CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995.

Tabel 11. Data Penjualan Tunai pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996.

B u l a n	Jumlah
Januari	Rp. 116.481.000
Pebruari	Rp. 120.045.000
Maret	Rp. 117.437.000
April	Rp. 100.342.000
M e i	Rp. 102.378.000
Juni	Rp. 112.432.000
Juli	Rp. 124.327.000
Agustus	Rp. 118.665.000
September	Rp. 106.862.000
Oktober	Rp. 128.356.000
Nopember	Rp. 123.328.000
Desember	Rp. 127.120.000
J u m l a h	Rp. 1.397.773.000

Sumber Data : CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1996.

Tabel 12. Rekapitulasi Penjualan pada CV. Perdana Putri di Samarinda tahun 1995 dan tahun 1996.

Tahun	Penjualan	
	Kredit	Tunai
1995	Rp. 1.187.399.000	Rp. 695.796.000
1996	Rp. 1.196.403.000	Rp. 1.397.773.000

Sumber Data : Diolah dari tabel 8, 9, 10 dan 11.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di perusahaan dagang CV. Perdana Putri di Samarinda, maka akan dibahas persoalan yang berhubungan dengan masalah tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada perusahaan tersebut.

Masalah tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan yang akan dianalisis, yaitu tingkat perputaran piutang dan persediaan periode tahun 1995 dan tahun 1996 sehingga pada akhirnya akan dapat diketahui berapa kali perputaran piutang dan persediaan barang dagangan yang terjadi pada CV. Perdana Putri selama dua tahun tersebut.

Dengan diketahuinya tingkat perputaran dan persediaan barang dagangan, maka akan dibahas secara deskriptif mengenai keadaan perputaran piutang dan persediaan dengan melihat perbandingan yang terjadi antara tahun 1995 dan tahun 1996.

Untuk lebih jelasnya mengenai perhitungan tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada perusahaan ini dapat dilihat pada perhitungan sebagai berikut :

Periode tahun 1995 :

1. Tingkat Perputaran Piutang Dagang.

Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dagang tahun 1995 yaitu dengan cara membagikan antara penjualan kredit bersih (net credit sales) dengan rata-rata piutang yang terjadi pada tahun tersebut.

Net credit sales pada CV. Perdana Putri dalam tahun 1995 adalah sebesar Rp. 187.399.000 sedangkan rata-rata piutang pada tahun tersebut dapat diketahui dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Saldo awal} + \text{Saldo akhir piutang}}{2}$$

Dari neraca tahun 1994 diketahui bahwa piutang dagang yang sebesar Rp. 243.765.000 dan tahun 1995 jumlah piutang sebesar Rp. 197.021.000.

Dengan demikian rata-rata piutang pada periode tahun 1995 dapat dihitung yaitu :

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp. 243.765.000} + \text{Rp. 197.021.000}}{2} \\ &= \text{Rp. 220.393.000} \end{aligned}$$

Berdasarkan data yang ada diketahui penjualan kredit bersih (net credit sales) pada tahun 1995 adalah sebesar Rp. 1.187.399.000. Dengan demikian tingkat perputaran piutang tahun 1995 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Rumus} &= \frac{\text{Penjualan kredit bersih tahun 1995}}{\text{Rata-rata piutang dagang tahun 1995}} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{\text{Rp. 1.187.399.000}}{\text{Rp. 220.393.000}} \times 1 \text{ kali} \\
 &= 5,39 \text{ kali.}
 \end{aligned}$$

2. Tingkat Perputaran Persediaan Barang Dagangan.

Tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada CV. Perdana Putri tahun 1995 dapat diketahui yaitu dengan cara membagikan harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan pada tahun yang sama.

Besarnya harga pokok penjualan seperti yang ada pada data penelitian pada tahun 1995 Rp. 1.744.309.000. Sedangkan rata-rata persediaan barang dagangan dapat diketahui dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Saldo awal} + \text{Saldo akhir persediaan 1995}}{2}$$

Dari data neraca tahun 1994 diketahui besarnya persediaan barang dagangan Rp. 432.675.000 dan pada neraca tahun 1995 sebesar Rp. 231.687.000.

Dengan demikian rata-rata persediaan barang dagangan tahun 1995 dapat diketahui, yaitu :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp. } 231.687.000 + \text{Rp. } 432.675.000}{2} \\
 &= \frac{\text{Rp. } 664.362.000}{2} \\
 &= \text{Rp. } 332.181.000
 \end{aligned}$$

Tingkat perputaran persediaan barang dagangan tahun 1995 dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned}
 \text{Rumus} &= \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Rata-rata persediaan}} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{\text{Rp. } 1.744.309.000}{\text{Rp. } 332.181.000} \times 1 \text{ kali} \\
 &= 5,25 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

Periode tahun 1996 :

1. Tingkat Perputaran Piutang Dagang.

Seperti diketahui perhitungan tahun 1995 bahwa tingkat perputaran piutang akan dapat diketahui setelah rata-rata piutang dagang tahun tersebut diketahui.

Berdasarkan hasil penelitian yaitu pada neraca tahun 1995 diketahui bahwa piutang dagang pada CV. Perdana Putri adalah sebesar Rp. 197.021.000 sedangkan piutang dagang pada tahun 1996 adalah Rp. 233.014.000.

Dari angka-angka tersebut dapat dihitung rata-rata piutang dagang tahun 1996 yaitu :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp. } 197.021.000 + \text{Rp. } 233.014.000}{2} \\
 &= \frac{\text{Rp. } 430.035.000}{2} \\
 &= \text{Rp. } 215.017.500
 \end{aligned}$$

Setelah rata-rata piutang tahun 1996 diketahui, maka berdasarkan data yang ada bahwa penjualan kredit bersih pada tahun yang sama adalah Rp. 1.196.403.000. Berdasarkan angka tersebut, maka selanjutnya tingkat perputaran piutang dapat diketahui, yaitu :

$$\begin{aligned}
 \text{Rumus} &= \frac{\text{Penjualan kredit bersih tahun 1996}}{\text{Rata-rata piutang tahun 1996}} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{\text{Rp. } 1.196.403.000}{\text{Rp. } 215.017.500} \times 1 \text{ kali} \\
 &= 5,56 \text{ kali.}
 \end{aligned}$$

2. Tingkat Perputaran Persediaan Barang Dagangan.

Tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada CV. Perdana Putri tahun 1996 dapat diketahui yaitu dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Rata-rata persediaan}} \times 1 \text{ kali}$$

Dari perhitungan harga pokok penjualan diketahui bahwa besarnya harga pokok penjualan pada tahun 1996 adalah sebesar Rp. 2.333.884.000 sedangkan rata-rata persediaan dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Saldo awal} + \text{Saldo akhir persediaan 1996}}{2}$$

Dari data diketahui bahwa besarnya saldo awal persediaan tahun 1996 adalah Rp. 231.687.000 dan saldo akhirnya sebesar Rp. 265.476.000. Dari angka tersebut dapat dihitung rata-rata persediaan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp. 231.687.000} + \text{Rp. 265.476.000}}{2} \\ &= \frac{\text{Rp. 497.163.000}}{2} \\ &= \text{Rp. 248.581.500.} \end{aligned}$$

Dengan demikian maka tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada CV. Perdana Putri tahun 1996 dapat diketahui, yaitu :

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp. 2.333.884.000}}{\text{Rp. 248.581.500}} \times 1 \text{ kali} \\ &= 9,39 \text{ kali.} \end{aligned}$$

B. Pembahasan.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis terhadap data yang diperoleh dari hasil penelitian pada CV. Perdana Putri di Samarinda, berikut ini penulis mencoba untuk membahasnya secara deskriptif sebagai berikut.

Pada tahun 1995 diketahui tingkat perputaran piutang dagang adalah sebanyak 5,39 kali dan tahun 1996 sebanyak 5,56 kali.

Dengan melihat perbandingan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa tingkat perputaran piutang pada perusahaan ini tahun 1995 dan tahun 1996 tidak jauh berbeda, bahkan relatif dapat dikatakan sama, yaitu sebanyak kurang lebih 5 kali dalam setahun. Ini dapat dilihat dari perhitungan di bawah ini, yaitu kalau dilihat dalam jumlah hari maka perputaran pada tahun 1995 dan tahun 1996 sebagai berikut :

$$\text{Rumus} = \frac{360 \times \text{Average Receivable}}{\text{Net credit sales}} \times 1 \text{ hari}$$

Untuk tahun 1995 :

$$\begin{aligned} \text{Rumus} &= \frac{360 \times \text{Rp. 220.393.000}}{\text{Rp. 1.187.399.000}} \times 1 \text{ hari} \\ &= 66,8 \text{ hari} \\ &= 67 \text{ hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Untuk tahun 1996 :

$$\begin{aligned} \text{Rumus} &= \frac{360 \times \text{Rp. } 215.017.500}{\text{Rp. } 1.196.403.000} \times 1 \text{ hari} \\ &= 64,7 \text{ hari} \\ &= 65 \text{ hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Dari perbandingan tersebut, maka dapat diketahui bahwa perputaran piutang tahun 1995 lebih lambat sebanyak 2 (dua) hari dibandingkan dengan tahun 1996.

Setelah membandingkan kedua periode tersebut di atas, selanjutnya dilihat dari kebijaksanaan perusahaan yang menetapkan masa pemberian piutang rata-rata ditetapkan sebanyak 2 (dua) bulan atau 60 hari. Maka keadaan yang terjadi pada CV. Perdana Putri baik pada tahun 1995 maupun tahun 1996 belum mengembirakan, karena belum sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan yaitu masa perputaran piutang tersebut lebih dua bulan sekali.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa investasi modal yang ditanamkan dalam piutang CV. Perdana Putri selama tahun 1995 dan tahun 1996 dapat dikatakan belum terlaksana dengan efisien.

Selanjutnya untuk melihat berapa kali perputaran persediaan barang dagangan dalam satu periode, yaitu dalam satu tahun pada tahun 1995 dan tahun 1996 maka rata-rata hari persediaan barang dagangan berada dalam gudang persediaan dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Rumus} = \frac{360 \times \text{Rata-rata persediaan barang dagangan}}{\text{Harga pokok penjualan}} \times 1 \text{ hari}$$

Untuk tahun 1995 :

$$\text{Rumus} = \frac{360 \times \text{Rp. } 332.181.000}{\text{Rp. } 1.744.309.000} \times 1 \text{ hari}$$

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Rp. } 119.585.160.000}{\text{Rp. } 1.744.309.000} \times 1 \text{ hari}$$

$$= 68,6 \text{ hari}$$

$$= 69 \text{ hari (dibulatkan)}$$

Untuk tahun 1996 :

$$\text{Rumus} = \frac{360 \times \text{Rp. } 248.581.000}{\text{Rp. } 2.333.884.000} \times 1 \text{ hari}$$

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Rp. } 89.489.160.000}{\text{Rp. } 2.333.884.000} \times 1 \text{ hari}$$

$$= 38,3 \text{ hari}$$

$$= 38 \text{ hari (dibulatkan)}$$

Dengan melihat perhitungan tersebut di atas, maka dapat dikatakan bahwa tingkat perputaran persediaan barang dagangan tahun 1996 lebih cepat dibandingkan dengan tahun 1995. Pada tahun 1996 perputaran persediaan 38 hari sekali dan tahun 1995 sebanyak 69 hari sekali.

Keadaan tersebut menggambarkan bahwa dana yang diinvestasikan pada persediaan barang dagangan tahun 1996 lebih produktif dibandingkan tahun 1995.

Selanjutnya kalau dihubungkan dengan apa yang penulis uraikan dari latar belakang penulisan ini dan hipotesis yang penulis kemukakan bahwa tingkat perputaran persediaan dan piutang dagang pada tahun 1996 lebih cepat dibandingkan tahun 1995 ternyata dapat dibuktikan.

Yang menjadi masalah adalah seperti yang penulis uraikan dalam latar belakang penulisan skripsi ini bahwa sering terjadi jumlah piutang yang relatif cukup besar pada neraca, bukan sebagai akibat lambatnya perputaran piutang. Tetapi ternyata jumlah atau nominal piutang oleh pelanggan memang setiap transaksi cukup besar.

Begitu pula halnya dengan persediaan barang, bukan akibat lambatnya perputaran persediaan tetapi sebagai akibat dari jumlah setiap kali order barang selalu dalam kuantitas yang cukup besar, sehingga nilai persediaan itu sendiri dalam struktur neraca selalu besar pula.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang penulis kemukakan, dalam analisis dan pembahasan terhadap data yang diperoleh, maka berikut ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Tingkat perputaran piutang dagang yang terjadi pada CV. Perdana Putri dalam tahun 1995 dan tahun 1996 belum mencapai standar yang diharapkan karena belum sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan. Pada tahun 1995 tingkat perputaran piutangnya sebanyak 5,39 kali dan tahun 1996 sebanyak 5,56 kali. Sedangkan kebijaksanaan perusahaan sebanyak 6 (enam) kali dalam setahun atau 2 (dua) bulan.
2. Kalau dibandingkan antara tahun 1995 dan tahun 1996 tingkat perputaran piutang dagang dapat dikatakan relatif sama, yaitu kurang lebih 5 (lima) kali dalam setahun. Kalau dihitung dalam jumlah hari maka tahun 1995 selama 67 hari dan tahun 1996 selama 65 hari, jadi perbedaannya hanya selama 2 (dua) hari.

3. Tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada tahun 1995 dan tahun 1996 kondisinya juga dapat dikatakan cukup baik, karena itu investasi modal dalam bentuk persediaan dapat dikatakan baik . Tingkat perputaran persediaan tahun 1995 sebanyak 5,25 kali dan tahun 1996 sebanyak 9,39 kali. Keadaan itu menggambarkan bahwa tahun 1996 lebih cepat dibandingkan tahun 1995. Hal ini bisa dilihat dari lama perputaran dalam hari, tahun 1995 selama 69 hari sedangkan tahun 1996 hanya selama 38 hari saja.
4. Dengan melihat hasil perhitungan tersebut, dapat dikatakan secara keseluruhan bahwa tingkat perputaran persediaan dan piutang dagang pada CV. Perdana Putri tahun 1996 lebih baik dibandingkan dengan tahun 1995 seperti yang penulis kemukakan dalam hipotesis ternyata terbukti. Walaupun perputaran piutang dagang masih dibawah standar yang disesuaikan dengan kebijaksanaan perusahaan.

B. Saran

Dalam kesempatan ini penulis juga ingin menyampaikan beberapa saran yang ditujukan kepada manajemen CV. Perdana Putri sebagai berikut :

1. Dalam kebijaksanaan penjualan kredit yang dilakukan selama ini hendaknya dapat ditingkatkan, dimana tingkat perputaran piutang dagang yang terjadi relatif masih dibawah standar yang menggambarkan investasi dalam bentuk piutang tersebut berjalan kurang efisien.
2. Kebijaksanaan persediaan barang dagangan selama tahun 1995 dan tahun 1996 keadaanya cukup baik, artinya dana yang ditanamkan dalam persediaan tersebut cukup produktif. Oleh karena itu apa yang terjadi selama dua tahun tersebut untuk masa-masa yang akan datang hendaknya dapat dipertahankan.
3. Dalam menjalankan kebijaksanaan pengumpulan piutang, hendaknya aktivitas yang dilakukan selama ini lebih ditingkatkan. Demikian pula dalam hal ketentuan bagi pelanggan yang hendak diberikan penjualan secara kredit agar dapat dilakukan ketentuan yang semakin selektif, baik bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Alex S. Nitisemito, 1994, Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Revisi, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Bambang Riyanto, 1991, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Yayasan Badan Penerbitan Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Weston J. Fred & Copeland, Thomas E., 1991, Manajemen Keuangan, Erlangga, Yogyakarta.
- M. Manullang, Pengantar Ekonomi Perusahaan, Perusahaan Daerah Sumatera Utara, Medan.
- Nur Fatah, 1989, Pembelanjaan Perusahaan (Manajemen Keuangan), Jilid I, Lukman, Yogyakarta.
- Stevenson R.A., 1981, Fundamental Of Finance, Lembaga Penerbitan Fakultas Ekonomi IU, Jakarta.
- Suad Husnan, 1983, Manajemen Keuangan, Jilid 2, Badan Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Sutrisno, 1982, Pengantar Ekonomi Perusahaan, Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.
- S. Munawir, 1981, Analisa Laporan Keuangan, Edisi Pertama, Liberty, Yogyakarta.