



**PENGARUH KEBIJAKAN KREDIT TERHADAP TINGKAT
RENTABILITAS PADA PT SERIM INDONESIA**

Skripsi

Dibuat Oleh:

Irsan Adichrisna
022104194

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR**

**MEI
2011**

**PENGARUH KEBIJAKAN KREDIT TERHADAP TINGKAT
RENTABILITAS PADA PT SERIM INDONESIA**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
Bogor

Mengetahui,



Dekan Fakultas Ekonomi

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Eddy Soepardi', written over the official stamp.

(Prof. Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, MM, SE, Ak)

Ketua Jurusan Akuntansi

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Ketut Sunarta', written over the official stamp.

(Ketut Sunarta, MM, SE, Ak)

**PENGARUH KEBIJAKAN KREDIT TERHADAP TINGKAT
RENTABILITAS PADA PT SERIM INDONESIA**

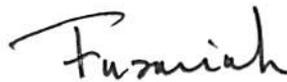
Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus
Pada Hari: Selasa Tanggal: 10 Mei 2011

Irsan Adichrisna
022104194

Menyetujui

Dosen Penilai,



(Hj. Fazariah Mahroeza, MM, SE, Ak)

Pembimbing

Co. Pembimbing

(Nurharyanto, SE, Ak)

(Siti Maimunah, MSi, SE)

ABSTRAK

IRSAN ADICHRISNA. NPM 022104194. Pengaruh Kebijakan Kredit terhadap Tingkat Rentabilitas pada PT Serim Indonesia. Di bawah bimbingan NURHARYANTO dan SITI MAIMUNAH.

Semakin pesatnya perkembangan industri saat ini menuntut setiap perusahaan untuk mengelola kegiatannya dengan baik dari sebelumnya agar bertahan menjalankan aktivitasnya. Setiap fungsi yang terlibat dalam perusahaan harus mentaati dan menjalankan kebijakan yang berlaku. Kebijakan tersebut mengarahkan perusahaan pada satu tujuan memaksimalkan laba yang pada akhirnya akan meningkatkan serta memperbaiki kinerja perusahaan. Salah satu bentuk investasi perusahaan pada aset lancar yaitu piutang usaha. Piutang merupakan tagihan yang muncul dari penjualan yang dilakukan secara kredit kepada pihak lain yang pembayarannya ditunda sampai piutang jatuh tempo. Kebijakan piutang yang longgar mengakibatkan tingginya jumlah piutang yang dimiliki perusahaan, sehingga memperbesar risiko ketidaktertagihan piutang yang pada akhirnya menurunkan tingkat rentabilitas.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kebijakan kredit yang diterapkan PT Serim Indonesia, mengetahui tingkat rentabilitas yang dicapai PT Serim Indonesia, dan mengetahui pengaruh kebijakan kredit terhadap tingkat rentabilitas pada PT Serim Indonesia.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa kebijakan kredit yang diterapkan PT Serim Indonesia meliputi standar kredit dengan menganalisis pelanggan/calon pelanggan yang akan diberikan kredit; persyaratan kredit yang ditetapkan perusahaan dengan termin 2/10 n/30; dan kebijakan penagihan piutang sesuai dengan prosedur. Tingkat rentabilitas yang dicapai PT Serim Indonesia untuk tahun 2009 mengalami peningkatan jika dibandingkan tahun 2008, yaitu *Net Profit Margin* mengalami peningkatan sebesar 9,90% jika dibandingkan tahun 2008; *Return On Asset* mengalami peningkatan sebesar 1,87% jika dibandingkan tahun 2008; dan *Return On Equity* mengalami peningkatan sebesar 3,64% jika dibandingkan tahun 2008. Volume penjualan secara kredit selama tahun 2008 – 2009 telah berhasil ditingkatkan (mengalami peningkatan) melalui kebijakan kredit yang telah ditetapkan dengan memberikan potongan tunai sebesar 2% jika pelanggan membayar utangnya dalam waktu 10 hari setelah penyerahan barang dan pembayaran piutang selambat-lambatnya 30 hari. Tetapi biaya yang berkaitan dengan penagihan piutang dan biaya piutang tak tertagih selama tahun 2008 – 2009 mengalami peningkatan, sehingga pengelolaan piutang usaha belum efisien yang berakibat dapat menurunkan tingkat rentabilitas yang diperoleh PT Serim Indonesia. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kebijakan kredit yang ditetapkan PT Serim Indonesia berpengaruh terhadap tingkat rentabilitas yang dicapai perusahaan.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya serta kemampuan kepada penulis hingga dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya dengan judul “Pengaruh Kebijakan Kredit terhadap Tingkat Rentabilitas pada PT Serim Indonesia”.

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas bantuan, bimbingan, dan dorongan yang diberikan selama penyusunan skripsi ini, terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Nurharyanto, SE, Ak, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah membimbing, mengarahkan, dan memberikan ilmunya kepada penulis.
2. Ibu Siti Maemunah, MSi, SE, selaku Dosen Co. Pembimbing Skripsi yang telah membimbing, mengarahkan, dan memberikan ilmunya kepada penulis.
3. Pimpinan dan Staf PT Serim Indonesia yang telah membantu dalam proses permohonan izin riset serta memberikan data dan informasi yang diperlukan.
4. Bapak Prof. Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, MM, SE, Ak, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.
5. Bapak Ketut Sunarta, MM, Drs, Ak, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Pakuan, Bogor.
6. Ibu Ellyn Octavianty, MM, SE, selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Universitas Pakuan, Bogor.
7. Seluruh Dosen, Staf Tata Usaha, dan Karyawan Perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.

8. Papa, Mama, dan Adikku (Ilham dan Indri) yang telah memberikan dukungan, baik moril maupun materil dalam penyusunan skripsi ini.
9. Sahabatku Siti Rahmawati yang membantu dalam memberikan doa dan semangat kepada penulis.
10. Semua pihak yang telah membantu, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, namun kekurangan ini diharapkan dapat dijadikan motivasi bagi penulis untuk dapat menyusun skripsi lebih baik lagi. Oleh karena itu, segala kritik dan saran sangat penulis harapkan untuk perbaikan selanjutnya.

Bogor, Mei 2011

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal
JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah	3
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4. Kegunaan Penelitian	4
1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian	5
1.5.1. Kerangka Pemikiran	5
1.5.2. Paradigma Penelitian	10
1.6. Hipotesis Penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Kebijakan Kredit	11
2.1.1. Pengertian Kebijakan Kredit	11
2.1.2. Persyaratan dan Standar Kredit	12
2.1.3. Pertimbangan Pemberian Kredit	14
2.1.4. Kebijakan Penagihan	17
2.1.5. Faktor yang Dipertimbangkan dalam Merubah Standar dan Batas Kredit	18
2.1.6. Risiko Kredit dan Pengevaluasian Efisiensi Penagihan Piutang	20
2.2. Tingkat Rentabilitas	22
2.2.1. Pengertian Rentabilitas	23
2.2.2. Fungsi Rentabilitas	23
2.2.3. Tujuan Rentabilitas	24
2.2.4. Rasio Rentabilitas	24
2.3. Pengaruh Kebijakan Kredit terhadap Tingkat Rentabilitas	26
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1. Objek Penelitian	28
3.2. Metode Penelitian	28
3.2.1. Desain Penelitian	28
3.2.2. Operasionalisasi Variabel	30
3.2.3. Metode Penarikan Sampel	30

3.2.4. Prosedur Pengumpulan Data	31
3.2.5. Metode Analisis	31
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum PT Serim Indonesia	34
4.1.1. Sejarah dan Perkembangan PT Serim Indonesia	34
4.1.2. Struktur Organisasi, Tugas, dan Wewenang	35
4.1.3. Bidang Usaha dan Kegiatan PT Serim Indonesia	42
4.2. Bahasan Identifikasi dan Tujuan Penelitian	44
4.2.1. Kebijakan Kredit pada PT Serim Indonesia	44
4.2.2. Analisis Kebijakan Kredit pada PT Serim Indonesia ...	56
4.2.3. Tingkat Rentabilitas pada PT Serim Indonesia	60
4.2.4. Pengaruh Kebijakan Kredit terhadap Tingkat Rentabilitas pada PT Serim Indonesia	63
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Simpulan	67
5.2. Saran	68
JADUAL PENELITIAN	
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 1. : Realisasi Penjualan Bersih, Piutang Usaha, dan Laba Usaha Tahun 2007 – 2009	3
Tabel 2. : Operasionalisasi Variabel	30
Tabel 3. : Piutang Usaha PT Serim Indonesia Tahun 2007 – 2009	46
Tabel 4. : Skedul Umur Piutang PT Serim Indonesia Per 31 Desember 2007 ..	54
Tabel 5. : Skedul Umur Piutang PT Serim Indonesia Per 31 Desember 2008 ..	55
Tabel 6. : Skedul Umur Piutang PT Serim Indonesia Per 31 Desember 2009 ..	55
Tabel 7. : Analisis Umur Piutang PT Serim Indonesia Per 31 Desember 2007 – 2009	56
Tabel 8. : Penjualan Kredit Bersih PT Serim Indonesia Per 31 Desember 2007 – 2009	57
Tabel 9. : Perputaran Piutang pada PT Serim Indonesia untuk Tahun 2008 – 2009	57
Tabel 10. : Periode Penagihan Piutang pada PT Serim Indonesia untuk Tahun 2008 – 2009	58
Tabel 11. : Rasio Aktivitas Piutang Usaha pada PT Serim Indonesia untuk Tahun 2008 – 2009	60
Tabel 12. : Analisis Rentabilitas pada PT Serim Indonesia untuk Tahun 2008 – 2009	63
Tabel 13. : Realisasi Penjualan Bersih dan Laba Usaha PT Serim Indonesia untuk Tahun 2007 – 2009	63
Tabel 14. : Biaya Penagihan Piutang pada PT Serim Indonesia untuk Tahun 2008 – 2009	65
Tabel 15. : Biaya Piutang Tak Tertagih pada PT Serim Indonesia untuk Tahun 2008 – 2009	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. : Paradigma Penelitian	Hal 10
--	-----------

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. : Struktur Organisasi PT Serim Indonesia

**Lampiran 2. : Laporan Keuangan PT Serim Indonesia Per 31 Desember 2007 –
2009**

Lampiran 3. : Surat Keterangan Riset

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Semakin pesatnya perkembangan industri saat ini menuntut setiap perusahaan untuk mengelola kegiatan usahanya dengan baik dari sebelumnya agar dapat bertahan dan terus menjalankan aktivitasnya. Namun untuk mencapai itu semua bukanlah hal yang mudah. Setiap elemen yang terlibat dalam perusahaan harus mentaati dan menjalankan kebijakan yang berlaku dalam perusahaan. Kebijakan tersebut mengarahkan perusahaan pada tujuan memaksimalkan pencapaian laba yang pada akhirnya meningkatkan serta memperbaiki kinerja perusahaan. Penetapan kebijakan kredit secara memadai diharapkan piutang para pelanggan yang jatuh tempo dapat diterima tepat pada waktunya, sehingga laba yang diharapkan teralisasi.

Kebijakan kredit merupakan pedoman yang ditempuh perusahaan untuk menentukan apakah seorang pelanggan akan diberikan kredit dan bila diberikan berapa banyak jumlah kreditnya. Kebijakan kredit yang longgar dapat mengakibatkan tingginya jumlah piutang, sehingga memperbesar risiko ketidaktertagihan piutang yang pada akhirnya dapat menurunkan laba. Apabila piutang dalam pengelolaannya tidak sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan, maka manajemen perusahaan perlu mengevaluasi ulang kebijakan kredit yang telah ditetapkan.

Dengan adanya kebijakan kredit akan mempengaruhi volume pemberian kredit yang diberikan. Kebijakan kredit yang terlalu ketat akan

menurunkan volume pemberian kredit yang pada akhirnya menurunkan perputaran kas, sehingga menurunnya laba yang diperoleh, demikian sebaliknya. Akan tetapi dengan meningkatkannya volume pemberian kredit akan menghadapi risiko terjadinya kredit macet/bermasalah. Oleh karena itu, kebijakan kredit harus dilakukan secara hati-hati dan tepat sasaran agar risiko terjadinya kredit macet/bermasalah dapat dihindarkan agar beban piutang tak tertagih dapat diminimalkan.

Besarnya piutang tidak tertagih akan mempengaruhi rentabilitas yang diperoleh perusahaan. Apabila pelunasan piutang yang diterima dalam suatu periode besarnya tidak sesuai yang diharapkan akan mempengaruhi jumlah total aset. Oleh karena itu, kebijakan penagihan piutang harus dilakukan perusahaan secara optimal agar dapat memperkecil risiko ketidaktertagihan piutang pada saat jatuh tempo, sehingga laba yang diinginkan perusahaan tercapai. Pengumpulan piutang secara aktif akan menghasilkan saldo piutang menjadi kecil, yang secara langsung jumlah risiko kerugian piutang tak tertagih menjadi kecil, sehingga tingkat rentabilitas perusahaan menjadi lebih baik (meningkat).

PT Serim Indonesia merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang *Polyurethane Flexible Slabstock*, yaitu pengolahan bahan kimia menjadi *Foam* (Busa). Hasil produksinya dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan para pelanggan dalam dan luar negeri. Permasalahan yang terjadi pada PT Serim Indonesia adalah penjualan bersih dan piutang usaha meningkat, tetapi laba usaha (rentabilitas) yang dicapai mengalami penurunan, yang tersaji pada tabel berikut ini:

Tabel 1.
Realisasi Penjualan Bersih, Piutang Usaha, dan Laba Usaha Tahun 2007 – 2009

Keterangan	2007 (Rp)	2008 (Rp)	2009 (Rp)
Penjualan Bersih	17.918.528.000	18.764.650.000	21.941.558.000
Laba Usaha	2.098.330.000	1.662.497.000	1.975.709.000
Piutang Usaha	1.236.667.000	1.437.451.000	1.404.868.000

(Sumber: PT Serim Indonesia)

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa tahun 2007-2009 jumlah penjualan bersih mengalami peningkatan, tetapi laba usaha (rentabilitas) yang dicapai PT Serim Indonesia mengalami penurunan. Oleh karena itu, penulis akan mengevaluasi kebijakan kredit yang telah ditetapkan perusahaan. Penerapan kebijakan kredit dengan baik dapat mengurangi risiko kredit (sehingga piutang tak tertagih dapat semakin kecil) yang akan mempengaruhi pencapaian rentabilitas perusahaan.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan penelitian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “Pengaruh Kebijakan Kredit terhadap Tingkat Rentabilitas pada PT Serim Indonesia”.

1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan penulis, maka penulis merumuskan masalah, yaitu kebijakan kredit yang ditetapkan PT Serim Indonesia belum baik, di mana piutang pelanggan dan tingkat rentabilitas yang diharapkan perusahaan tidak optimal.

Berdasarkan perumusan permasalahan tersebut, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan kredit yang diterapkan PT Serim Indonesia?

2. Bagaimana tingkat rentabilitas yang dicapai PT Serim Indonesia?
3. Bagaimana pengaruh kebijakan kredit terhadap tingkat rentabilitas pada PT Serim Indonesia?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi yang relevan mengenai objek yang sedang diteliti guna memperoleh pemecahan masalah dan sebagai bahan pertimbangan atau evaluasi dalam menentukan kebijakan di masa yang akan datang, khususnya yang berkaitan dengan kebijakan kredit terhadap tingkat rentabilitas.

Tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kebijakan kredit yang diterapkan PT Serim Indonesia.
2. Untuk mengetahui tingkat rentabilitas yang dicapai PT Serim Indonesia.
3. Untuk mengetahui pengaruh kebijakan kredit terhadap tingkat rentabilitas pada PT Serim Indonesia.

1.4. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah:

1. Kegunaan Teoretis

a. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan menambah wawasan penulis dalam mengembangkan ilmu yang dimiliki serta sebagai suatu bentuk perbandingan antara teori dan aplikasinya mengenai pengaruh kebijakan kredit terhadap tingkat rentabilitas di suatu perusahaan.

b. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan menambah wawasan pembaca mengenai pengaruh kebijakan kredit terhadap tingkat rentabilitas di perusahaan manufaktur serta dapat dijadikan gambaran bagi peneliti lainnya untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan topik yang sama.

2. Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi saran dan masukan sebagai dasar evaluasi bagi manajemen PT Serim Indonesia mengenai pentingnya kebijakan kredit untuk mencapai tingkat rentabilitas yang lebih baik di masa mendatang.

1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian

1.5.1. Kerangka Pemikiran

Aktivitas suatu perusahaan adalah melakukan penjualan barang/ jasa. Cara pembayaran dalam penjualan ini dapat dilakukan secara tunai atau kredit. Semua perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur maupun yang bergerak di bidang jasa serta dagang bertujuan untuk memperoleh pendapatan yang maksimal dengan memanfaatkan semua kemampuan yang dimilikinya. Dengan adanya tingkat persaingan yang tinggi, maka perusahaan perlu mengadakan perencanaan yang baik dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Begitu juga bagi perusahaan yang memperoleh pendapatan dari penjualan produknya. Untuk menunjang pertumbuhan penjualan yang diinginkan, salah satu jalan yang dapat ditempuh adalah meningkatkan

volume penjualan dengan cara menerapkan sistem penjualan kredit di samping melakukan penjualan secara tunai. Untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan dapat melaksanakan suatu kebijakan penjualan secara kredit, yaitu dengan menetapkan kebijakan kredit. Lukman Syamsudin (2008, 259) menyatakan bahwa, "Kebijakan kredit merupakan pedoman yang ditempuh perusahaan untuk menentukan apakah seorang pelanggan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan".

Kebijakan kredit yang ditetapkan suatu perusahaan meliputi:

1. Standar kredit, yaitu tingkat risiko maksimum yang dapat ditolerir dari seorang pelanggan kredit.
2. Persyaratan kredit, yaitu lamanya kredit diizinkan dan persentase pemberian potongan pada pembayaran yang cepat.
3. Kebijakan penagihan, yaitu prosedur penagihan yang dilakukan perusahaan dalam rangka memperoleh pembayaran piutang yang jatuh tempo.
(Zulian Yamit, 2007, 108)

Perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit panjang cenderung memiliki piutang usaha relatif tinggi jika dibandingkan dengan perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit pendek. Sedangkan perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit panjang cenderung memiliki piutang usaha relatif tinggi jika dibandingkan dengan perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit pendek. Namun kedua situasi di atas penting bagi perusahaan untuk menagih piutang secepat mungkin. Kas yang diperoleh dari penagihan piutang akan meningkatkan kemampuan perusahaan melunasi utangnya saat jatuh tempo dan mengurangi risiko kerugian dari piutang tak tertagih.

Namun perlu diperhatikan bahwa penambahan jangka waktu pembayaran piutang dari pelanggan juga dapat menimbulkan risiko, yaitu bertambah biaya penagihan piutang serta hilangnya kesempatan memperoleh manfaat atas sejumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang. Alternatif lain yang dapat dijalankan perusahaan dengan memberikan kelonggaran terhadap batasan kredit. Kelonggaran ini harus disesuaikan dengan mempertimbangkan kondisi serta kemampuan kredit pelanggan. Untuk itu, perusahaan harus memiliki pertimbangan yang baik mengenai kemampuan pelanggan untuk melunasi utangnya. Hal ini dapat dinilai melalui pengamatan di masa lalu, seperti fakta, sifat, hubungan antar fenomena yang diteliti, kemudian menarik simpulan dari keadaan yang ada terhadap calon pelanggan yang akan diberikan kredit. Selanjutnya perusahaan dapat melakukan kebijakan pemberian potongan tunai bagi pelanggan yang membayar utangnya lebih cepat dari jangka waktu kredit yang ditentukan. Hal ini selain dapat mempercepat umur piutang dan waktu penagihan juga dapat mengurangi biaya penagihan serta risiko kredit.

Besarnya piutang tidak tertagih akan mempengaruhi laba yang diperoleh perusahaan. Apabila piutang yang diterima dalam suatu periode besarnya tidak sesuai yang diharapkan akan mempengaruhi jumlah total aktiva, sehingga rentabilitas perusahaan menjadi menurun. Sofyan Syafri Harahap (2007, 304) menyatakan bahwa, "Rentabilitas perusahaan menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang ada, seperti

kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya". Selanjutnya Sofyan Syafri Harahap (2007, 304-306) menyatakan bahwa untuk mengetahui rentabilitas perusahaan dapat digunakan beberapa rasio sebagai berikut:

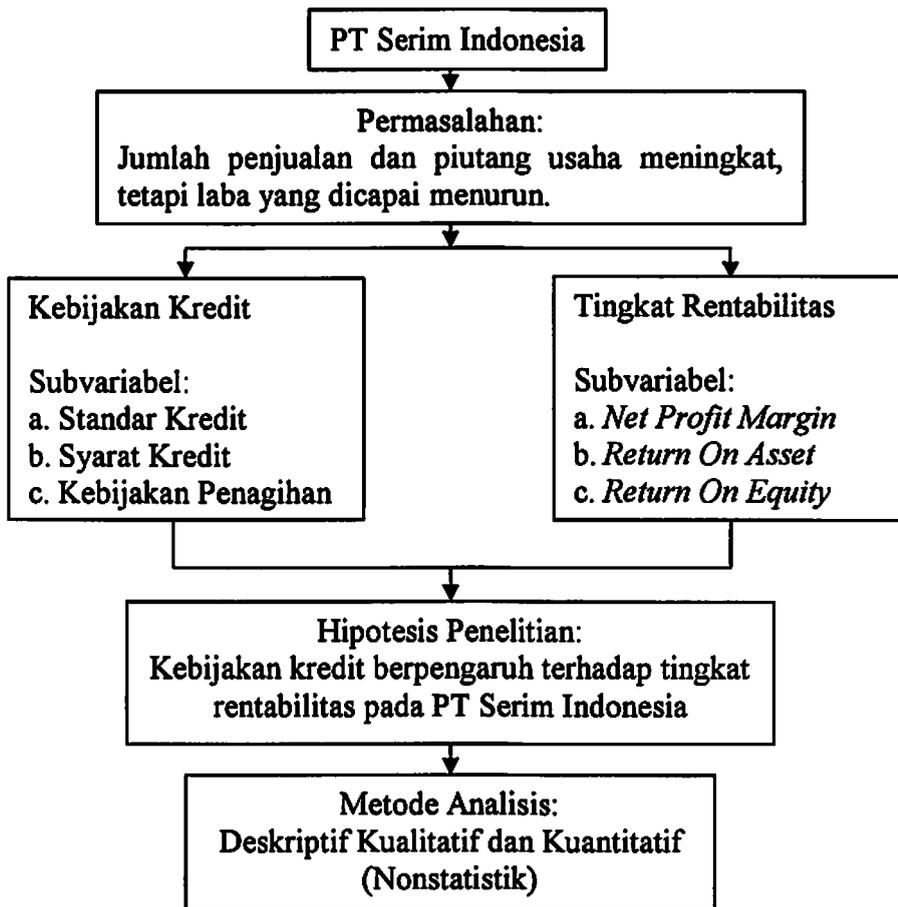
1. *Net Profit Margin* (Marjin Laba Bersih) menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi.
2. *Return On Asset* menunjukkan perputaran aset diukur dari volume penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik. Hal ini berarti bahwa aset dapat lebih cepat berputar dan meraih laba.
3. *Return On Equity* menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Semakin besar semakin bagus.

Seperti telah dijelaskan di atas, kebijakan kredit melibatkan berbagai keputusan yang melibatkan perbandingan atas berbagai peluang keuntungan dari perubahan kebijakan dengan biaya perubahan tersebut. Kebijakan piutang dan penagihan yang optimal adalah hasil dari marjin keuntungan yang sama dengan marjin biaya. Untuk memaksimalkan laba akibat dari kebijakan kredit, perusahaan perlu mengevaluasi kebijakan kreditnya, sehingga mencapai solusi yang menentukan kombinasi terbaik dari standar kredit, kebijakan diskon tunai, syarat-syarat khusus, serta tingkat pengeluaran penagihan. Apabila semua pemohon kredit diterima tanpa memperhatikan kebijakan kredit yang telah ditetapkan, maka penjualan dapat dimaksimalkan, tetapi dapat mengakibatkan kerugian yang besar karena piutang tak tertagih meningkat. Kondisi ini terjadi karena periode rata-rata penagihan yang lama. Ketika standar kredit

ditetapkan dan pemohon kredit ditolak, rentabilitas dari penjualan akan turun, tetapi periode rata-rata penagihan serta kerugian akibat piutang tak tertagih akan turun. Oleh karena kedua hal terakhir tersebut turun secara cepat pada awalnya dari pada penjualan, rentabilitas akan naik. Pada saat yang sama, periode rata-rata penagihan akan menurun lebih lambat, maka makin sedikit risiko kredit macet yang hilang, sehingga tingkat rentabilitas menjadi lebih baik.

Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan, yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba, dan meningkat pertumbuhan perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidangnya. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan.

1.5.2. Paradigma Penelitian



Gambar 1.
Paradigma Penelitian

1.6. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan dugaan sementara tentang suatu hal yang dituntut untuk dilakukan pengujian lebih lanjut secara empiris. Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka penulis mengemukakan hipotesis sebagai berikut:

1. Kebijakan kredit yang diterapkan PT Serim Indonesia belum baik.
2. Tingkat rentabilitas pada PT Serim Indonesia belum optimal.
3. Kebijakan kredit berpengaruh terhadap tingkat rentabilitas pada PT Serim Indonesia.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kebijakan Kredit

Untuk menunjang pertumbuhan penjualan, salah satu jalan yang dapat ditempuh adalah meningkatkan volume penjualan dengan cara menerapkan sistem penjualan kredit di samping melakukan penjualan secara tunai. Untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan dapat melaksanakan kebijakan penjualan secara kredit, yaitu dengan menetapkan kebijakan kredit.

2.1.1. Pengertian Kebijakan Kredit

Kebijakan kredit merupakan salah satu cara yang ditempuh perusahaan dalam upaya meningkatkan volume penjualannya. Dengan kebijakan kredit diharapkan perusahaan dapat mengoptimalkan keuntungan yang diperoleh sebagai akibat meningkatnya penjualan dengan cara kredit.

Eugene F Bringham dan Joel F Houston (2006, 175) menyatakan bahwa, "Kebijakan kredit merupakan sekumpulan keputusan yang meliputi masa kredit, standar kredit, prosedur penagihan dan potongan harga yang ditawarkan perusahaan". Sedangkan Lukman Syamsudin (2008, 259) menyatakan bahwa:

Kebijakan kredit merupakan pedoman yang ditempuh perusahaan untuk menentukan apakah seorang pelanggan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa kebijakan kredit merupakan sekumpulan keputusan yang meliputi masa kredit, standar kredit, prosedur penagihan dan potongan harga yang ditawarkan perusahaan untuk menentukan apakah seorang pelanggan akan diberikan kredit dan berapa jumlah kredit yang akan diberikan.

2.1.2. Persyaratan dan Standar Kredit

Persyaratan kredit menspesifikasikan lamanya waktu kredit diperpanjang bagi pelanggan dan diskonnya jika ada, yang diberikan untuk pembayaran dini. Sebelum pelanggan disetujui untuk diberikan kredit, maka penjual akan melakukan penilaian atas beberapa persyaratan:

1. Periode kredit
Total lamanya waktu kredit diberikan ke seorang pelanggan untuk membayar sebuah tagihan.
2. Periode diskon tunai (*cash discount period*).
3. Periode berlakunya diskon tunai yang dapat dimanfaatkan untuk pembayaran dini.
4. Diskon tunai (*cash discount*)
Persentase pengurangan dari penjualan atau harga penjualan yang diizinkan untuk pembayaran dini faktur. Merupakan insentif bagi para pembeli kredit untuk membayar faktur secara tepat waktu.
5. Perjanjian secara musiman
Syarat kredit yang mendorong pembeli produk musiman menyetujui pembelian awal sebelum periode puncak penjualan dan untuk menunda pembayaran hingga setelah periode puncak penjualan.
(James C Van Horne dan John M Wachowicz, Jr, 2006, 375-377)

Selanjutnya Handono Mardiyanto (2009, 130) menyatakan bahwa:

Syarat kredit mencakup dua hal, yakni (1) periode kredit (kapan penagihan dimulai serta berapa lama batas waktu

penagihan), dan (2) berapa besar diskon yang akan diberikan kepada pelanggan yang membayar pada periode diskon. Sebagai contoh, syarat kredit dinyatakan sebagai 2/10 net 30. Angka 2 menunjukkan besarnya diskon (dalam persentase); angka 10 merupakan batas akhir periode diskon; angka 30 menunjukkan batas akhir penagihan. Dengan demikian, syarat kredit berarti apabila membayar kewajibannya paling lama pada hari ke-10, pelanggan akan memperoleh diskon 2%. Apabila tidak, pelanggan masih diperkenankan membayar kewajibannya pada hari ke-30. Jika belum juga membayar pada hari ke-30, pelanggan akan dikenai sanksi berupa bunga, pengurangan jumlah piutang usaha untuk waktu mendatang, dan sanksi lain yang ditetapkan perusahaan.

Penentuan standar kredit merupakan *trade off* antara peningkatan penjualan, dan peningkatan risiko tidak terbayarnya piutang. Apabila perusahaan menjalankan standar kredit yang sangat longgar, artinya hampir setiap pembeli diperkenankan membeli dengan cara kredit, maka bisa diperkirakan bahwa penjualan memang akan meningkat, tetapi proporsi piutang yang tidak terbayar akan meningkat juga. Secara ekonomis pelanggaran standar kredit dibenarkan apabila penambahan biaya akibat peningkatan piutang lebih rendah atau sama dengan penambahan keuntungan laba akibat pertambahan atau peningkatan penjualan.

Standar kredit berguna untuk mengungkapkan kemampuan keuangan minimum pelanggan, sehingga dapat ditetapkan pelanggan yang tergolong layak memperoleh kredit. Dengan demikian, perusahaan dapat meramalkan siapa pelanggan yang akan terlambat dalam membayar kewajibannya dan siap pelanggan yang mungkin akan mengakibatkan kerugian piutang (piutang usaha yang tak tertagih) (Handono Mardiyanto, 2009, 128).

2.1.3. Pertimbangan Pemberian Kredit

Dalam mempertimbangan pemberian kredit, pada umumnya perusahaan yang memutuskan untuk memberikan kredit apabila telah memperoleh keyakinan dari calon pelanggannya. Adapun tahapan dalam proses pemberian kredit sebagai berikut:

1. Persiapan kredit (*credit preparation*)

Persiapan kredit adalah kegiatan tahapan permulaan dengan maksud untuk saling mengetahui informasi dasar antara calon debitur dengan bank, terutama calon debitur yang baru pertama kali mengajukan kredit kepada bank yang bersangkutan, biasanya dilakukan melalui wawancara atau cara-cara lain.

Informasi umum yang dikemukakan oleh pihak bank antara lain tentang tata cara pengajuan kredit serta syarat-syarat untuk memperoleh fasilitas kredit. Dari pihak calon debitur diharapkan adanya informasi-informasi tentang aspek-aspek yang dapat dinilai oleh pihak bank.

2. Tahap analisis atau penilaian kredit (*credit analysis/credit appraisal*)

Penilaian analisis adalah studi kelayakan (*feasibility study*) atas perusahaan pemohon kredit. Dalam tahap ini diadakan penilaian yang mendalam tentang keadaan usaha atau proyek pemohon kredit. Penilaian kredit oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, seperti melalui prosedur penilaian yang benar dan sungguh-sungguh. Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang umum dan harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan, dilakukan dengan analisis 5C dan 7P.

3. Tahap keputusan kredit

Atas dasar laporan hasil analisis kredit, maka pihak bank melalui pemutus kredit dapat memutuskan apakah permohonan kredit tersebut layak disetujui atau tidak. Jika permohonan kredit ditolak, maka pihak bank harus membuat surat penolakan. Biasanya surat penolakan dibuat secara tertulis dengan disertai beberapa alasan. Namun bila permohonan tersebut layak untuk diberikan, maka segera dituangkan dalam syarat keputusan kredit,

biasanya disertai beberapa persyaratan tertentu. Pemutus kredit adalah seorang pejabat bank atau komite kredit yang diberikan wewenang untuk tugas tersebut. Kewenangan mengenai keputusan kredit tidak berada pada satu tingkat jabatan, tetapi tergantung besaran kredit yang akan dikucurkan. Untuk kredit-kredit yang relatif besar, keputusan kredit biasanya dipegang oleh Pimpinan atau Direksi bank tersebut.
(Sinungan Muchdarsyah, 2008, 91-92)

Keyakinan tersebut didasarkan atas hasil analisis yang mendalam tentang itikad baik calon pelanggan dan kemampuan calon pelanggan untuk membayar kembali kewajibannya. Lima aspek yang umum dijadikan dasar untuk menetapkan kelayakan kredit, meliputi:

1. *Character*

Menunjukkan kemampuan peminjam (debitur) untuk memenuhi kewajibannya. Kemauan tersebut lebih berkaitan dengan sifat dan watak peminjam. Seorang yang mempunyai kemampuan mengembalikan pinjaman, tapi tidak mau mengembalikan, akan mempunyai karakter yang tidak mendukung pemberian kredit. Pemberi pinjaman akan dan harus memperhatikan karakteristik ini dengan seksama.

2. *Capacity*

Kemampuan peminjam untuk melunasi kewajibannya, melalui pengelolaan perusahaannya dengan efektif dan efisien. Jika peminjam bisa mengelola perusahaannya dengan baik, perusahaan bisa memperoleh keuntungan, maka kemungkinan bisa mengembalikan pinjaman akan semakin tinggi. *Capacity* bisa dilihat melalui masa lalu (prestasi masa lalu atau *track of record* masa lalu).

3. *Capital* adalah posisi keuangan perusahaan (peminjam) secara keseluruhan. Kondisi keuangan bisa dilihat melalui analisis keuangan, seperti analisis rasio. Dalam hal ini, bank atau lembaga keuangan harus memperhatikan komposisi utang dengan modal sendiri. Jika utang terlalu besar, maka kemungkinan perusahaan akan mengalami kesulitan keuangan juga akan semakin besar, dan sebaliknya.

4. *Collateral*

Aset yang dijaminakan untuk suatu pinjaman. Jika karena sesuatu hal pinjaman tidak bisa dikembalikan, jaminan bisa dijual untuk menutup pinjaman tersebut. Lembaga

keuangan bisa meminta jaminan yang nilainya melebihi jumlah pinjaman.

5. *Condition*

Sejauh mana kondisi perekonomian akan mempengaruhi kemampuan mengembalikan pinjaman. Jika kondisi perekonomian memburuk, maka kemungkinan perusahaan mengalami kesulitan keuangan akan semakin tinggi, yang membuat kemungkinan perusahaan mengalami kesulitan melunasi pinjaman, juga semakin tinggi.

(Mamduh M Hanafi, 2006, 176)

Selanjutnya Kasmir (2010, 119-120) menyatakan bahwa penilaian suatu kredit dapat pula dilakukan dengan analisis 7P kredit dengan unsur penilaian sebagai berikut:

1. *Personality*, yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkahlakunya sehari-hari maupun kepribadiannya masa lalu. Penilaian *personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.
2. *Party*, yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Nasabah yang digolongkan ke dalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.
3. *Purpose*, yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan.
4. *Prospect*, yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak atau dengan kata lain mempunyai prospek, atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.
5. *Payment* merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, maka akan semakin baik, sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.
6. *Profitability*
Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitabiliti diukur dari periode

ke periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

7. Protection

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan debitur dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

2.1.4. Kebijakan Penagihan

Kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang bila jatuh tempo. Pengumpulan piutang yang aktif akan menghasilkan saldo piutang yang kecil, sehingga risiko kerugian akibat tidak tertagihnya piutang menjadi kecil, namun menanggung konsekuensi tingginya biaya penagihan.

Kasmir (2008, 108) menyatakan bahwa teknik yang biasanya dilakukan perusahaan dalam pengihan piutangnya antara lain:

1. Melalui surat teguran/surat pemberitahuan
Bilamana pembayaran utang dari pelanggan sudah lewat beberapa hari tetapi belum dilakukan pembayaran, maka perusahaan dapat mengirim surat untuk mengingatkan atau menegur pelanggan yang belum membayar utangnya yang jatuh tempo. Apabila utang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan, maka dikirimkan lagi surat dengan teguran yang lebih keras.
2. Melalui telepon
Apabila setelah pengiriman surat teguran ternyata tagihan tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon pelanggan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata pelanggan mempunyai alasan yang dapat diterima, maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai jangka waktu tertentu.

3. Melalui kunjungan oleh bagian penagihan
Melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat pelanggan sering kali digunakan karena dirasakan sangat penting dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.
4. Melalui pihak ketiga yang ditunjuk oleh perusahaan untuk menagih piutangnya (*Debt Collector*).
5. Melalui jalur hukum
Bilamana ternyata pelanggan tidak mau membayar kewajibannya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

2.1.5. Faktor yang Dipertimbangkan dalam Merubah Standar dan Batas Kredit

Adapun faktor-faktor yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk merubah standar kredit yang diterapkan adalah:

1. Biaya Administrasi
Bila perusahaan bermaksud memperlunak standar kredit yang diterapkannya, maka akan lebih banyak kredit yang akan diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan akan semakin kecil dan tugas-tugas untuk itu pun akan semakin sedikit.
2. Investasi dalam Piutang
Investasi dalam piutang dagang memerlukan biaya-biaya tertentu. Semakin besar piutang semakin besar pula biaya-biayanya (*carrying cost*). Perubahan rata-rata piutang yang dikaitkan dengan perubahan standar kredit disebabkan oleh: (a) perubahan volume penjualan, dan (b) perubahan dalam kebijaksanaan pengumpulan piutang. Perlunakan standar kredit diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan, sedangkan standar kredit yang semakin ketat akan menurunkan volume penjualan. Peningkatan volume penjualan akan memperbesar rata-rata piutang, sedangkan penurunan volume penjualan akan berakibat semakin rendahnya jumlah rata-rata piutang. Perubahan volume penjualan

dan pengumpulan piutang akan memperbesar *carrying cost* apabila standar kredit diperlunak dan akan menurunkan *carrying cost* apabila standar kredit diperketat.

3. Kerugian Piutang

Variabel lain yang diperkirakan akan dipengaruhi adanya perubahan standar kredit adalah kerugian piutang. Probabilitas (risiko) kerugian piutang akan semakin meningkat dengan diperlunaknya standar kredit, dan akan menurun apabila standar kredit diperketat.

4. Volume Penjualan

Perubahan standar kredit diharapkan akan mengubah volume penjualan. Apabila standar kredit diperlunak, maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan; sebaliknya, bila perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan, maka dapat diperkirakan volume penjualan akan menurun. Pengaruh dari perubahan dalam volume penjualan atas keuntungan perusahaan tergantung pada pengaruhnya atas biaya-biaya dan penghasilan yang diperoleh (*cost and revenue*).

(Lukman Syamsudin, 2008, 264-265)

Perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit yang panjang cenderung memiliki piutang usaha yang relatif tinggi bila dibandingkan pemberian jangka waktu kredit yang pendek. Namun kedua situasi ini penting bagi perusahaan untuk menagih piutang secepat mungkin. Oleh karena itu, perusahaan melakukan batas kredit yang diperlonggar agar risiko kredit dapat diminimalkan.

James C Van Horne dan John M Wachowicz, Jr (2006, 261) menyatakan bahwa, "Batas kredit (*line of credit*) merupakan batas maksimum pinjaman yang boleh diambil oleh perusahaan pada suatu periode". Selanjutnya Handoyo C Wibisono (2007, 143-145) menyatakan bahwa:

Makin longgar batasan kredit yang dapat meningkatkan volume penjualan, di satu sisi akan menambah laba

penjualan, akan tetapi di lain pihak akan mengakibatkan bertambahnya biaya penagihan dan meningkatkan risiko piutang yang tidak dapat ditagih. Secara ekonomis, pelonggaran batasan kredit masih dapat dibenarkan bila penambahan biaya atau kerugian tidak melebihi peningkatan laba yang diperoleh. Selain biaya penagihan dan kerugian akibat tidak tertagihnya piutang, adanya peningkatan piutang berarti bertambah pula hilangnya kesempatan perusahaan memperoleh laba atas pemanfaatan sejumlah dana (*opportunity cost*).

2.1.6. Risiko Kredit dan Pengevaluasian Efisiensi Penagihan Piutang

Penjualan secara kredit dapat menimbulkan risiko kredit berupa tidak tertagihnya piutang saat jatuh tempo. Mamduh M Hanafi (2006, 385) menyatakan bahwa, "Risiko kredit merupakan risiko yang terjadi jika *counterparty* gagal memenuhi kewajibannya kepada perusahaan".

Risiko kredit dalam piutang tak tertagih menimbulkan beban bagi perusahaan berupa beban piutang tak tertagih. Charles T Horngren, *et al* (2006, 421) menyatakan bahwa:

Menjual barang dagangan secara kredit menciptakan keuntungan dan juga kerugian bagi perusahaan. Keuntungan yang akan ditimbulkan akibat dari penjualan secara kredit adalah perusahaan dapat meningkatkan pendapatan dan laba (*profit*) dengan melakukan penjualan ke cakupan pelanggan yang lebih luas. Kerugian atas penjualan secara kredit adalah perusahaan kemungkinan tidak mendapatkan pembayaran dari beberapa pelanggan dan hal tersebut menimbulkan beban. Beban ini disebut beban piutang tertagih atau beban piutang ragu-ragu.

Perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit yang panjang cenderung memiliki piutang usaha relatif tinggi bila dibandingkan pemberian jangka waktu kredit yang pendek. Namun kedua situasi di atas penting bagi perusahaan untuk menagih piutang secepat mungkin.

Kas yang diperoleh dari penagihan piutang akan meningkatkan solvensi dan mengurangi risiko kerugian dari piutang tak tertagih.

Sutrisno (2007, 57) menyatakan ada dua ukuran keuangan yang berguna dalam mengevaluasi efisiensi penagihan piutang, yaitu:

1. Perputaran Piutang (*Account Receivable Turn Over*)

Piutang sebagai salah satu modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan perusahaan. Makin lama syarat pembayaran semakin lama dana terikat dalam piutang. Tingkat perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dapat diketahui dengan cara membagi penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang, yang dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

2. Periode pengumpulan piutang (*Average Collection Period*), dengan rumus:

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360}{\text{Receivable Turnover}}$$

Tingkat perputaran piutang penting diperhatikan untuk membandingkan hasil kerja pengumpulan piutang dalam jangka waktu kredit yang telah ditetapkan perusahaan. Apabila hasil kerja pengumpulan piutang selalu lebih besar dari batas kredit yang telah ditetapkan, maka cara pengumpulan piutang dinilai kurang efisien. Ini berarti bahwa banyak pelanggan yang tidak memenuhi batas waktu kredit yang telah ditetapkan.

Selanjutnya Lukas S Atmaja (2008, 395-398) menyebutkan ada dua metode yang digunakan untuk memonitor piutang perusahaan, yaitu:

1. *Days Sales Outstanding* (DSO) mengukur rata-rata waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk menerima uang tunai dari suatu penjualan kredit. Rumus DSO atau disebut *Average Collection Period* (ACP) adalah:

$$\text{DSO atau ACP} = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan tahunan}/360}$$

Pada umumnya DSO perusahaan dibandingkan dengan DSO rata-rata industri serta terminologi kredit perusahaan sendiri untuk memperoleh suatu indikasi:

- a. Bagaimana pelanggan mematuhi terminologi yang disepakati, dan
 - b. Bagaimana pembayaran pelanggan secara rata-rata jika dibandingkan dengan rata-rata industri.
2. *Aging Schedule*

Aging schedule memecah piutang perusahaan berdasarkan usianya. Baik DSO maupun *aging schedule* dapat memberikan indikasi yang kurang tepat jika penjualan bersifat musiman atau siklus. Jika penjualan naik atau turun, secara otomatis DSO atau *Aging Schedule* akan terpengaruh meskipun pola pembayaran pelanggan tidak berubah. Kelemahan ini dapat ditutup dengan pendekatan *payment pattern*.

3. *Payment Pattern*

Payment Pattern Approach dengan *Uncollected Balances Schedule* memungkinkan perusahaan memonitor piutangnya dengan lebih baik. Di samping itu, pendekatan ini dapat pula digunakan untuk memprediksi saldo piutang di masa mendatang.

2.2. Tingkat Rentabilitas

Secara umum tujuan didirikannya perusahaan untuk memperoleh laba/keuntungan yang optimal dengan menyertakan modalnya guna membiayai aktivitas usaha agar tingkat profitabilitas yang dihasilkan dapat menutupi biaya yang dikeluarkan perusahaan. Seluruh sumber daya yang dimiliki harus dikelola dengan baik agar tingkat profitabilitas yang diharapkan dapat dicapai secara berkesinambungan.

2.2.1. Pengertian Rentabilitas

Rentabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan sumber daya yang dimilikinya.

Rentabilitas (profitabilitas) perusahaan menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang ada, seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya (Sofyan Syafri Harahap, 2007, 312).

Profitabilitas adalah hasil akhir dari sebuah kebijakan dan keputusan yang dilakukan perusahaan. Rasio profitabilitas akan menunjukkan efek dari likuiditas, manajemen aktiva, dan utang pada hasil-hasil operasi (Bringham F Eugene dan Joel F Houston, 2006, 107).

Rasio profitabilitas adalah ukuran penilaian kinerja perusahaan yang menunjukkan hasil akhir dari sejumlah kebijaksanaan dan keputusan-keputusan yang diambil manajemen perusahaan, seperti *gross profit margin*, *operating income ratio*, *operating ratio*, *net profit margin*, *return on investment (ROI)*, *return on equity (ROE)* (Rudianto, 2006, 315).

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba melalui semua sumber yang dimiliki, yang menunjukkan hasil akhir dari kebijaksanaan dan keputusan yang diambil manajemen perusahaan.

2.2.2. Fungsi Rentabilitas

Rasio rentabilitas berfungsi membantu manajemen perusahaan untuk mengukur dan mengendalikan pendapatan di masa mendatang. James O Gill dan Moira Chatton (2006, 36) menyatakan bahwa fungsi rasio rentabilitas bagi perusahaan antara lain:

1. Mengukur banyaknya pendapatan usaha, terkadang disebut laba bersih (*net profit*) yang berasal dari setiap penjualan. Rasio ini menunjukkan sebaik apakah suatu perusahaan dalam mengelola biaya operasinya. Selain itu, rasio ini juga menunjukkan apakah perusahaan telah menghasilkan banyak penjualan untuk menutup biaya tetap dan masih menyisakan laba yang layak.
2. Untuk mengukur pendapatan (laba) yang dihasilkan dari pengeluaran aset/aktiva usaha.
3. Untuk mengukur keuntungan investasi pemilik perusahaan (*return on the owner investment*).

2.2.3. Tujuan Rentabilitas

Rentabilitas bertujuan menilai kinerja perusahaan dalam hubungannya dengan kemampuannya memperoleh laba selama satu periode tertentu agar kinerja perusahaan meningkat pada tahun yang akan datang. Soemarso SR (2007, 402) menyatakan bahwa, "Tujuan dari profitabilitas (rentabilitas) memberikan jawaban akhir tentang efisien tidaknya perusahaan. Rentabilitas dapat diukur melalui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba".

2.2.4. Rasio Rentabilitas

Rasio rentabilitas berfungsi untuk mengetahui efisiensi usaha dan profitabilitas yang dicapai perusahaan. Pengukuran rentabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan rasio-rasio sebagai berikut:

1. Marjin Laba (*Profit Margin*)
Angka ini menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi. Marjin laba dirumuskan sebagai berikut:

$\frac{\text{Pendapatan bersih}}{\text{Penjualan}}$

2. *Aset Turn Over (Return On Aset)*

Rasio ini menggambarkan perputaran aktiva diukur dari volume penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik. Hal ini berarti bahwa aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba. *Aset Turn Over* dirumuskan sebagai berikut:

$$\frac{\text{Penjualan bersih}}{\text{Total Aktiva}}$$

3. *Return On Investment (Return On Equity)*

Rasio ini menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Semakin besar semakin bagus. *Return On Investment* dirumuskan sebagai berikut:

$$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Rata-rata Modal (Equity)}}$$

4. *Return On Total Aset*

Rasio ini menunjukkan berapa besar laba bersih diperoleh perusahaan bila diukur dari nilai aktiva. *Return On Total Aset* dirumuskan sebagai berikut:

$$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Rata-rata Total Aset}}$$

5. *Basic Earning Power*

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba diukur dari jumlah laba sebelum dikurangi bunga dan pajak dibandingkan dengan total aktiva. Semakin besar rasio semakin baik. *Basic Earning Power* dirumuskan sebagai berikut:

$$\frac{\text{Laba Sebelum Bunga dan Pajak}}{\text{Total aktiva}}$$

6. *Earning Per Share*

Rasio ini menunjukkan berapa besar kemampuan per lembar saham menghasilkan laba. *Earning Per Share* dirumuskan sebagai berikut:

$$\frac{\text{Laba bagian saham bersangkutan}}{\text{Jumlah Saham}}$$

7. *Contribution Margin*

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan melahirkan laba yang akan menutupi biaya-biaya tetap atau biaya operasi lainnya. Dengan pengetahuan atas rasio ini dapat mengontrol pengeluaran untuk biaya tetap

atau biaya operasi sehingga perusahaan dapat menikmati laba. *Contribution Margin* dirumuskan sebagai berikut:

$\frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}}$
--

(Sofyan Syafri Harahap, 2007, 304-306)

2.3. Pengaruh Kebijakan Kredit terhadap Tingkat Rentabilitas

Untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan dapat melaksanakan kebijakan penjualan secara kredit dengan menetapkan kebijakan kredit. Kebijakan kredit merupakan pedoman yang ditempuh perusahaan untuk menentukan apakah seorang pelanggan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan, meliputi (1) standar kredit dengan menilai *character, capacity, capital, collateral* dan *condition* atau menilai *personality, party, purpose, prospect, payment, profitability* dan *protection*, (2) syarat kredit dengan mengevaluasi efisiensi penagihan piutang, yaitu *Account Receivable Turn Over, Average Collection Period, Days Sales Outstanding*, dan *Aging Schedul*, dan (3) kebijakan penagihan dengan teknik pengumpulan piutang melalui surat teguran/pemberitahuan, telepon, kunjungan personal dari bagian penagihan, pihak ketiga yang ditunjuk perusahaan, atau melalui jalur hukum.

Secara umum tujuan didirikan perusahaan untuk memperoleh laba/keuntungan yang optimal dengan menyertakan modalnya guna membiayai aktivitas usaha agar tingkat rentabilitas yang dihasilkan dapat menutupi biaya yang dikeluarkan. Rentabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba melalui semua sumber yang dimiliki, yang menunjukkan

hasil akhir dari kebijaksanaan dan keputusan yang diambil manajemen perusahaan. Rasio rentabilitas berfungsi membantu manajemen perusahaan untuk mengukur dan mengendalikan pendapatan di masa mendatang dengan mengukur banyaknya pendapatan usaha yang berasal dari setiap penjualan, mengukur pendapatan (laba) yang dihasilkan dari pengeluaran aset/aktiva usaha, dan mengukur keuntungan investasi pemilik perusahaan. Tujuan rentabilitas menilai kinerja dalam hubungan dengan kemampuannya memperoleh laba selama satu periode tertentu agar kinerja perusahaan meningkat di tahun mendatang. Pengukuran rentabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan rasio (1) *Net Profit Margin*, yaitu besaran persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan; semakin besar rasio ini semakin baik karena perusahaan mampu mendapatkan laba cukup tinggi, (2) *Return On Asset*, yaitu perputaran aktiva diukur dari volume penjualan; semakin besar rasio ini semakin baik karena aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba, dan (3) *Return On Equity*, yaitu besaran persentase dalam memperoleh laba bersih jika diukur dari modal pemilik; semakin besar rasionya semakin baik. Pada akhirnya, kebijakan kredit menentukan tingkat piutang usaha yang dapat ditanggung perusahaan, sehingga tingkat rentabilitas menjadi lebih baik di masa mendatang.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian yang diteliti adalah pengaruh kebijakan kredit terhadap tingkat rentabilitas. Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan, maka penulis melakukan penelitian pada PT Serim Indonesia yang berlokasi di Jl. Raya Legok, Desa Cijantra, Kec. Pagedangan, Kab. Tangerang, Banten. PT Serim Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *Polyurethane Flexible Slabstock*, dengan memproduksi *Foaming* (Busa). Unit analisis yang diteliti adalah Bagian Penjualan, Bagian Keuangan, dan Bagian Akuntansi di PT Serim Indonesia. Penelitian dilakukan pada tanggal 14 Februari 2011 sampai 28 Februari 2011.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Desain Penelitian

Penelitian pada dasarnya adalah pengembangan teori dan pemecahan masalah dengan usaha penyelidikan yang sistematis dan terorganisasi. Sistematis artinya proses yang digunakan dalam penelitian menggunakan langkah-langkah tertentu yang bersifat logis. Serangkaian pilihan dalam memperoleh data dan informasi yang diperlukan untuk penyusunan skripsi ini mencakup:

1. Jenis, Metode, dan Teknik penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah Deskriptif Eksploratif, yaitu menggambarkan secara faktual dan aktual mengenai fakta-fakta dan fenomena yang diamati berkaitan dengan pengaruh kebijakan kredit terhadap tingkat rentabilitas pada PT Serim Indonesia.

b. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah Studi Kasus, yaitu suatu penelitian yang mendalam tentang suatu aspek lingkungan sosial termasuk manusia di dalamnya, yang hasilnya merupakan gambaran lengkap dan terorganisasi dengan baik mengenai pengaruh kebijakan kredit terhadap tingkat rentabilitas pada PT Serim Indonesia.

c. Teknik Penelitian

Teknik penelitian yang digunakan adalah Komparatif, yaitu melakukan analisis/perbandingan antara hasil yang dilakukan perusahaan dengan hasil penelitian, sehingga diperoleh tingkat profitabilitas yang dicapai perusahaan.

2. Unit Analisis

Unit analisis merupakan tingkat agregasi data yang dianalisis berupa *Groups*, yaitu sumber data yang unit analisisnya merupakan respon grup/unit fungsional dari Bagian Penjualan, Bagian Keuangan, dan Bagian Akuntansi di PT Serim Indonesia.

3.2.2. Operasionalisasi Variabel

Tabel 2.
Operasionalisasi Variabel
Pengaruh Kebijakan Kredit terhadap Tingkat Rentabilitas pada PT Serim Indonesia

Variabel/Subvariabel	Indikator	Ukuran	Skala
Pengaruh Kebijakan Kredit			
Subvariabel: - Standar Kredit	- 5 C: <i>Character</i> <i>Capacity</i> <i>Capital</i> <i>Collateral</i> <i>Condition</i>	- Sifat dan watak debitur dalam memenuhi kewajibannya - Kemampuan debitur melunasi kewajibannya - Posisi keuangan debitur secara keseluruhan - Jumlah aset yang dijaminkan debitur - Kondisi perekonomian yang mempengaruhi pengembalian pinjaman	Nominal Rasio Rasio Rasio Nominal
- Syarat Kredit	Evaluasi atas: - <i>Account Receivable Turn Over</i> - <i>Average Collection Period</i> - <i>Aging Schedule</i>	- Tingkat perputaran piutang dari syarat pembayaran yang diberikan perusahaan - Tingkat rata-rata periode pengumpulan piutang - Pengklasifikasian piutang berdasarkan belum jatuh tempo dan menunggak	Rasio Rasio Rasio
- Kebijakan Penagihan	Teknik Pengumpulan Piutang	- Surat teguran/pemberitahuan - Telepon - Kunjungan personal dari bagian penagihan - Pihak ketiga yang ditunjuk - Jalur hukum	Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal
Tingkat Rentabilitas	<i>Net Profit Margin</i>	$\frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Total Aktiva}}$	Rasio
	<i>Return On Asset</i>	$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Rata-rata Total Aset}}$	Rasio
	<i>Return On Equity</i>	$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Rata-rata Modal (Equity)}}$	Rasio

3.2.3. Metode Penarikan Sampel

Dalam penelitian ini penulis tidak menggunakan metode penarikan sampel, karena penulis tidak mengetahui besarnya dari data yang diambil. Meskipun tidak menggunakan metode penarikan sampel, penulis tetap mengolah data yang memadai berhubungan dengan variabel yang diteliti berupa kebijakan kredit dan laporan keuangan selama tiga periode berbeda agar dapat diperbandingkan,

sehingga diketahui tingkat rentabilitas yang dicapai PT Serim Indonesia.

3.2.4. Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data untuk mendapatkan data dan informasi sebagai pendukung penyusunan skripsi ini sebagai berikut:

1. Studi Kepustakaan (*Library Study*)

Studi kepustakaan dilakukan dengan cara mempelajari, meneliti, mengkaji serta menelaah literatur yang ada, melalui catatan kuliah, buku teks, dan diktat, sehingga mempunyai landasan teoretis yang relevan dengan objek penelitian.

2. Studi Lapangan (*Field Study*)

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mendapatkan data yang diperlukan melalui pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti, dengan cara:

- a. Penulis mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak perusahaan, sehingga diperoleh penjelasan mengenai data dan informasi yang berkaitan dengan objek penelitian.
- b. Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilaksanakan dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti.

3.2.5. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan adalah metode Deskriptif Kualitatif dan Kuantitatif (nonstatistik), yaitu menggambarkan objek

penelitian yang sebenarnya untuk mengumpulkan data yang relevan dan tersedia, kemudian disusun, dipelajari, dan dianalisis lebih lanjut mengenai kebijakan kredit yang diterapkan dalam mengelola piutangnya agar dapat diperbandingkan dengan tahun sebelumnya. Data-data tersebut dianalisis dengan melakukan perbandingan persentase tahun sebelumnya dengan kriteria yang ditargetkan, sehingga menjadi lebih baik dan sesuai tingkat rentabilitas yang diharapkan.

Adapun data yang diolah adalah Laporan Keuangan (Laporan Laba Rugi dan Neraca), kebijakan kredit yang ditetapkan, dan skedul umur piutang dari tahun 2007 – 2009, dengan menggunakan rumus rasio rentabilitas sebagai berikut:

- *Net Profit Margin* = $\frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Total Aktiva}}$
- *Return On Asset* = $\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Rata-rata Total Aset}}$
- *Return On Equity* = $\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Rata-rata Modal (Equity)}}$

Dengan alat ukur untuk evaluasi adalah:

- *Account Receivable Turn Over* = $\frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$
- *Average Collection Period* = $\frac{360}{\text{Receivable Turnover}}$
- *Days Sales Outstanding* = $\frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan tahunan}/360}$

- *Aging Schedule* dengan melakukan pengklasifikasian piutang berdasarkan usianya (belum jatuh tempo dan menunggak 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, lebih dari 1 tahun).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum PT Serim Indonesia

4.1.1. Sejarah dan Perkembangan PT Serim Indonesia

PT Serim Indonesia didirikan 25 Juli 1990 oleh Chris H Kim yang merupakan perusahaan dalam bentuk penanaman modal asing. Dengan semakin berkembangnya perusahaan, PT Serim Indonesia sekarang memiliki pabrik seluas 47.505 m² dan luas gedung kantor 18.757 m². PT Serim Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *Polyurethane Flexible Slabstock* dengan memproduksi *Foaming* (Busa).

Kantor dan pabrik PT Serim Indonesia berlokasi di Jl. Raya Legok, Desa Cijantra, Kecamatan Pagedangan, Kabupaten Tangerang, Banten. Sedangkan Kantor Pusat PT Serim Indonesia berada di Korea (127 – 3 Bukjungdong, Yangsan City, Kyungnam, Korea).

Jumlah karyawan PT Serim Indonesia per 31 Desember 2009 sebanyak 176 orang dan memiliki NPWP dengan nomor 1.069.203.6-411. Pelanggan utama PT Serim Indonesia adalah industri yang membutuhkan busa untuk *footwear*, automotif, tekstil, *spring bed* dan furnitur, bra, dan industri elektronik. PT Serim Indonesia memiliki kapasitas produksi 20.000 m³/t per tahun untuk memproduksi *Polyurethane Flexible Slabstock* (2 *continuous foaming system* dengan UBT dan *Multiflex-Hennecke*) dan kapasitas produksi 1.800 m³/t per

tahun untuk memproduksi *Nutefoam* (1 *discontinuous system* dengan *Mega-nute* untuk *Technical Grade*).

Komitmen perusahaan untuk terus maju dengan visi dan misi yang jelas, yaitu menghasilkan produk dengan sistem dan solusi yang bermutu, sehingga produk yang dijual akan terus menjadi kepercayaan dan pilihan pelanggan untuk menjadi barometer bagi perusahaan sejenis lainnya.

4.1.2. Struktur Organisasi, Tugas, dan Wewenang

Struktur organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan segenap tugas/pekerjaan dalam mencapai tujuan organisasi, menunjukkan hubungan antara fungsi-fungsi yang ada serta wewenang dan tanggung jawab sesuai bidangnya masing-masing, sehingga pelaksanaannya akan lebih efektif dan efisien serta lebih mudah diawasi. Struktur organisasi juga menentukan batasan atas tugas masing-masing bagian di perusahaan serta hubungan dan kontak antara satu dengan yang lainnya. Karyawan akan mengetahui kewajiban serta haknya dalam perusahaan. Dengan demikian, diharapkan masing-masing karyawan dapat menjalankan tugasnya dengan baik.

PT Serim Indonesia menggunakan struktur organisasi garis (*line organization*). Organisasi garis mempunyai tugas melaksanakan pencapaian tujuan bersama yang wewenangnya didelegasikan ke bawah dalam garis yang tidak terputus. Adapun rincian tugas dan wewenang masing-masing jabatan pada PT Serim Indonesia (terlampir pada lampiran 1.) sebagai berikut:

1. Presiden Direktur

Sesuai kedudukan dan fungsinya sebagai pimpinan perusahaan adalah memegang kekuasaan, wewenang, dan tanggung jawab perusahaan. Adapun tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Menetapkan strategi, tujuan dan kebijaksanaan pengembangan perusahaan.
- b. Menyiapkan rencana dan anggaran kerja tahunan perusahaan.
- c. Menetapkan permodalan anggaran dan aliran kas serta keuangan perusahaan.
- d. Menetapkan tugas, wewenang, dan tanggung jawab setiap pejabat yang ada di bawahnya.
- e. Memberikan bimbingan dan pengarahan umum, saran-saran, dan perintah kepada bawahannya.
- f. Mengawasi jalannya perusahaan dan mengadakan perubahan-perubahan yang diperlukan sejalan dengan kebutuhan dan pengembangan perusahaan.
- g. Melakukan tindakan ke luar dan ke dalam untuk dan atas nama perusahaan.

2. Direktur

Bertugas membantu dan memberikan saran kepada pimpinan perusahaan serta bertanggung jawab atas apa yang dilakukan pimpinan. Dalam menjalankan tugasnya, Direktur dibantu dan membawahi *General Manager* dan *Plant Manager*.

3. *General Manager*

Membantu Direktur dalam merumuskan kebijakan yang menyangkut keuangan dan administrasi, bagian umum, penjualan, melakukan perencanaan, penyusunan strategi keuangan dan administrasi, bagian umum, pemasaran serta memberikan persetujuan atas program promosi untuk produk baru dan mengembangkan produk yang ada.

4. *Plant Manager*

Tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Bertanggung jawab dan memonitor seluruh aspek operasional *plant*, memastikan tujuan perusahaan sesuai skedul, volume, dan mutu produk berdasarkan standar mutu yang telah ditetapkan dan keselamatan karyawan.
- b. Bekerjasama dengan *General Manager* untuk membantu membuat *Work Order*.
- c. Memonitor *budget* biaya dan *progress* produksi berkaitan dengan proses produksi serta melaksanakan tindakan koreksi bilamana diperlukan.
- d. Merumuskan kebijakan, strategi, metode pengembangan, dan program produksi.
- e. Mengevaluasi permintaan kebutuhan tenaga kerja, material, fasilitas produksi.

- f. Mendukung kebijakan *General Manager* agar semua proses pelaksanaan produksi dapat tercapai sesuai skedul, volume, dan mutu produk.
- g. Memimpin dan mengadakan *Production Meeting, Plant Coordination Meeting*, atau *meeting* lainnya sesuai kebutuhan.
- h. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan *General Manager*.
Dalam menjalankan tugasnya, *Plant Manager* dibantu *Finance Manager, Production Manager I dan II, Marketing Manager I dan II*.

5. *Finance Manager*

Tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Merencanakan, mengatur, dan mengawasi sumber dan penggunaan dana.
- b. Pengelolaan keuangan dan bertanggung jawab dan menyetujui laporan keuangan.
- c. Mengawasi pelaksanaan semua aktivitas yang berhubungan dengan transaksi keuangan.
- d. Menyusun rencana dan anggaran belanja tahunan perusahaan.
- e. Melakukan efisiensi setiap program yang dilaksanakan, meliputi kegunaan, ketepatan, dan ketelitian laporan keuangan.

Dalam menjalankan tugasnya, *Finance Manager* dibantu *General Affairs* dan *Accounting Department*. *General Affairs* dibantu *Personal/K3, Purchasing Department*, dan *Staff*; sedangkan *Accounting Department* dibantu *Staff*.

a. *General Affairs*

Tugas dan wewenangnya adalah:

- 1) Bertanggung jawab terhadap aturan kepersonaliaan maupun pelayanan umum.
- 2) Mengendalikan proses rekrutmen dan promosi atau mutasi serta melayani kebutuhan-kebutuhan bagian lain.
- 3) Perencanaan dan pengalokasian sumber daya manusia.
- 4) Pencatatan jam kerja untuk keperluan pengupahan dan penggajian.
- 5) Pembinaan karir karyawan, disiplin, kesejahteraan, dan lainnya.
- 6) Bertanggung jawab langsung kepada *Finance Manager*.

b. *Accounting Department*

Tugas dan wewenangnya adalah:

- 1) Membuat laporan rutin mengenai laporan keuangan dan akuntansi yang kebenarannya harus dapat dipertanggungjawabkan.
- 2) Berhubungan dengan pihak ketiga, khususnya yang berkaitan dengan perpajakan dan perbankan.

6. *Production Manager I dan II*

Tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Memproses bahan baku menjadi barang jadi dengan persyaratan produk yang bermutu baik, efisien, aman dalam pelaksanaannya dan biaya sesuai standar yang telah ditentukan.

- b. Membuat laporan produksi secara bulanan.
- c. Mengevaluasi hasil produksi secara bulanan.
- d. Memproyeksikan produksi yang akan datang.

Dalam menjalankan tugasnya, *Production Manager I* dibantu *Production Technology, Research and Development, Assistant Manager, Staff, dan Delivery*; sedangkan *Production Manager II* dibantu *Production Advisor, Quality Control, dan Staff*.

a. *Production Technology*

Tugas dan wewenangnya adalah:

- 1) Merancang mesin baru dan instalasinya.
- 2) Bertanggung jawab atas perbaikan dan pemeliharaan mesin dan peralatan maupun sarana utilitas pabrik.
- 3) Membuat penjadwalan mengenai pemeliharaan mesin dan peralatan produksi.
- 4) Bertanggungjawab penuh terhadap kelancaran produksi yang berhubungan dengan mesin produksi.

b. *Research and Development*

Tugas dan wewenangnya adalah:

- 1) Melakukan penelitian untuk mengembangkan proses produksi yang meliputi penetapan standar atau spesifikasi tentang proses pembuatan busa/*foam*.
- 2) Melakukan perancangan dan inovasi terhadap produk busa/*foam*.
- 3) Melaksanakan dan meningkatkan kualitas produksi.

c. *Production Advisor*

Tugas dan wewenangnya adalah:

- 1) Menetapkan dan mengendalikan sistem kualitas (*quality system*).
- 2) Bertanggung jawab terhadap kualitas produk yang dihasilkan setiap lini produksi.
- 3) Melaksanakan inspeksi terhadap produk akhir.

7. *Marketing Manager I dan II*

Tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Merencanakan dan menyelenggarakan semua kegiatan pemasaran dan penjualan dari semua hasil produksi.
- b. Menyenggarakan administrasi pemasaran dan penggudangan yang diperlukan.
- c. Mengadakan pendekatan dengan pihak lain untuk mengadakan survei dalam menentukan persentase penjualan pada daerah yang dituju.
- d. Melakukan riset pemasaran.
- e. Memperhatikan kompetisi pasar.
- f. Membuat laporan kepada *Plant Manager* mengenai kegiatan pemasaran.

Dalam menjalankan tugasnya, *Marketing Manager I dan II* dibantu *Marketing Advisor* dan *Staff*. *Marketing Advisor* memiliki tugas dan wewenang:

- a. Menyusun strategi dan program kegiatan pemasaran produk perusahaan untuk mencapai target penjualan.
- b. Mewakili perusahaan dalam bidang pemasaran untuk mencapai sasaran organisasi.
- c. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

4.1.3. Bidang Usaha dan Kegiatan PT Serim Indonesia

Pelanggan utama PT Serim Indonesia adalah industri yang membutuhkan busa untuk *footwear*, automotif, tekstil, *spring bed* dan furnitur, bra, dan industri elektronik, dengan produk yang dihasilkan memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. *Tech Touch*

Elastis dan fleksibel struktural sel terbuka busa poliuretan dapat mengendalikan *unrestrictedly* kepadatan, ketahanan, kekerasan, dan kekuatan mekanik dalam karakteristik aslinya. PT Serim Indonesia membuat bahan fungsional baru secara *unlimited* dengan karakteristik fungsional poliuretan busa fleksibel.

2. *Feature*

Multi-fungsi yang sesuai busa untuk setiap aplikasinya memiliki bahan yang cocok untuk mobil, elektronik, barang-barang rumah tangga, sepatu, perabot dan bidang konstruksi. Ada busa serap, busa akti-bakteri/fungsi, rektikulasi busa, *sealable* busa. Busa tersebut tidak menguning jika digunakan terhadap panas, cahaya, dan oksidasi.

volume penjualan dengan cara melakukan penjualan secara kredit. Akibat yang timbul dengan melakukan penjualan secara kredit adalah munculnya investasi baru dalam bentuk piutang usaha.

Penilaian risiko yang diterapkan PT Serim Indonesia dalam melaksanakan kegiatan pokoknya melakukan penjualan hasil produksinya secara kredit dengan menetapkan kebijakan penjualan, dimaksudkan agar perusahaan mempunyai suatu ukuran untuk menetapkan pelanggan mana yang akan memperoleh kredit, jumlah kredit yang akan diberikan, jangka waktu dan syarat pembayaran kredit serta kondisi-kondisi yang harus dipenuhi oleh penerima kredit. Untuk menentukan kebijakan penjualan yang optimal, perusahaan melakukan kebijakan penjualan tunai maupun penjualan kredit dengan mempertimbangkan standar kredit, persyaratan kredit, dan kebijakan penagihan piutang.

Kebijakan penjualan tunai pada PT Serim Indonesia untuk konsumen/pelanggan dengan membayar tunai produk yang dipesannya. Tetapi kebanyakan dari konsumen lebih memilih membeli produk secara kredit. Jenis piutang yang dimiliki PT Serim Indonesia antara lain:

1. Piutang usaha, yaitu piutang yang timbul akibat siklus normal bisnis perusahaan, umumnya dari transaksi penjualan produk kepada pembeli secara kredit.
2. Piutang nonusaha, yaitu segala piutang yang timbul dari luar transaksi penjualan/transaksi bisnis perusahaan.

Jenis piutang yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah piutang usaha yang dimiliki PT Serim Indonesia. Dalam penyajian di neraca, piutang usaha disajikan berdasarkan jumlah yang mencerminkan nilai sekarang dari pembayaran piutang di masa mendatang (*collectible value*) atau sejumlah yang dapat direalisasi/ditagih. Kebijakan akuntansi atas piutang usaha PT Serim Indonesia disajikan di neraca sebesar nilai neto setelah dikurangi penyisihan piutang tak tertagih (*net realizable value*). Piutang usaha PT Serim Indonesia pada tahun 2007 - 2009 (terlampir pada lampiran 2.) sebagai berikut:

Tabel 3.
Piutang Usaha PT Serim Indonesia Tahun 2007 – 2009

Keterangan	2007 (Rp)	2008 (Rp)	2009 (Rp)
Piutang Usaha	1.236.667.000	1.437.451.000	1.404.868.000
Penyisihan Piutang Ragu-ragu	(13.665.000)	(11.172.000)	(14.738.000)
Piutang Usaha - bersih	1.223.002.000	1.426.279.000	1.390.130.000

(Sumber: PT Serim Indonesia)

Kebijakan kredit merupakan pedoman yang ditempuh perusahaan dalam menentukan apakah langganan akan diberikan kredit dan jika diberikan beberapa banyak/jumlah kredit yang akan diberikan kepadanya. Kebijakan kredit pada PT Serim Indonesia meliputi standar kredit, syarat kredit, dan kebijakan penagihan piutang.

1) Standar Kredit

Dalam mengelola piutang PT Serim Indonesia, terlebih dahulu menentukan standar kredit yang akan diterapkan. Standar kredit merupakan kualitas minimum untuk menentukan apakah pemohon kredit layak atau tidak untuk diberikan kredit dari perusahaan. PT Serim Indonesia menetapkan standar kredit dengan menganalisis

pelanggan dan calon pelanggan yang akan diberikan kredit dengan menganalisis kredit, yaitu penilaian terhadap pelanggan mana yang akan diberikan kredit, di mana manajemen perusahaan menggunakan kriteria penilaian sebagai berikut:

a) Konsumen Perusahaan (Badan Hukum), meliputi:

- (1) Latar belakang perusahaan yang dilihat berdasarkan kelengkapan pendirian perusahaan (legal dokumen).
- (2) Perusahaan melihat kondisi keuangan pelanggan melalui rekening koran dan dapat dilihat juga proyek apa saja yang sedang dilakukan, di mana manajemen PT Serim Indonesia menggunakan kriteria penilaian karakter (*character*), yaitu menilai watak perusahaan/calon pelanggan dalam memenuhi kewajibannya; kemampuan (*capacity*), yaitu kemampuan perusahaan/calon pelanggan untuk melunasi kewajibannya dilihat dari perkembangan perusahaannya; modal (*capital*) yaitu menilai rasio modal yang dimiliki perusahaan/calon pelanggan terhadap jumlah utangnya; dan kondisi (*condition*), yaitu keadaan perkembangan perusahaan/calon pelanggannya.

b) Pelanggan/Konsumen Baru

Dilakukan penilaian terhadap karakter (*character*), yaitu menilai watak pimpinan perusahaan/calon pelanggan dalam memenuhi kewajibannya; kemampuan (*capacity*), yaitu kemampuan calon pelanggan untuk melunasi kewajibannya dilihat dari

perkembangan perusahaannya; modal (*capital*), yaitu menilai rasio modal yang dimiliki calon pelanggan terhadap jumlah utangnya; dan kondisi (*condition*), yaitu keadaan perekonomian atau perkembangan perusahaan calon pelanggan. Adapun kriteria yang digunakan untuk pelanggan baru adalah:

- (1) Memiliki izin usaha resmi.
- (2) Minimal telah beroperasi selama 5 tahun.
- (3) Tidak memiliki riwayat atau catatan buruk terhadap aktivitas perusahaan/calon pelanggan.

c) Pelanggan/Konsumen Lama

Dilakukan penilaian terhadap catatan pembayaran (*track record*) piutang yang dilakukan pelanggan lama guna mengetahui kelancaran pembayaran utangnya (status pembayaran utangnya dari tahun ke tahun), sehingga dapat diketahui kemampuan dalam melunasi kewajibannya.

d) Bagi konsumen perorangan, PT Serim Indonesia memberikan perjanjian pembayaran *cash* pada saat pembelian barang.

Kriteria perusahaan yang diijinkan untuk memperoleh kredit dari PT Serim Indonesia sebagaimana tertuang dalam formulir permohonan kredit antara lain perusahaan/calon pelanggan telah memiliki izin usaha resmi (baik SIUP maupun SITU), telah beroperasi minimum 5 tahun, serta memiliki aset yang cukup untuk dijadikan sebagai jaminan. PT Serim Indonesia juga memberikan

batasan kredit sesuai dengan nilai aset yang dijadikan sebagai jaminan.

2) Persyaratan kredit

Persyaratan kredit (*credit term*) merupakan jangka waktu pembayaran yang disyaratkan kepada langganan yang membeli secara kredit. Adapun persyaratan-persyaratan kredit yang telah ditentukan PT Serim Indonesia biasanya dinyatakan dengan termin 2/10 n/30, yaitu apabila pelanggan melakukan pembayaran dalam waktu 10 hari sesudah waktu penyerahan barang, maka PT Serim Indonesia memberikan potongan tunai kepada pelanggan sebesar 2% dari total harga penjualan; dan pembayaran piutang selambat-lambatnya dilakukan dalam waktu 30 hari. Termin ini berlaku untuk semua perusahaan/calon pelanggannya. PT Serim Indonesia memberikan potongan tunai sebesar 2% dari total harga penjualan, jika pelanggan dapat melunasi dalam waktu 10 hari. Potongan tunai tersebut diberikan untuk meningkatkan motivasi pelanggan melunasi utangnya lebih awal, sehingga mempercepat proses pengumpulan piutang PT Serim Indonesia.

PT Serim Indonesia menetapkan jangka waktu kredit maksimalnya 30 hari. Apabila setelah 30 hari para pelanggannya belum melunasi utangnya, maka ditambah masa kesempatan 10 hari; apabila pelanggan setelah ditambah masa kesempatan masih juga belum melunasi utangnya, maka PT Serim Indonesia akan memberikan peringatan secara tertulis dengan mengirimkan surat

teguran kepada pelanggan; dan jika pelanggan tidak juga melunasi utangnya, maka Bagian Piutang/Penagihan menelepon dan mengunjungi pelanggan untuk meminta segera melunasi utangnya.

Persetujuan kredit, yaitu pernyataan setuju bahwa kredit layak diberikan dan telah dipertimbangkan sesuai kriteria kelayakan usaha, kebijakan dan prosedur yang berlaku, dan pembatasan piutang yang sesuai kewenangan perusahaan, yaitu menilai perilaku atau status pembayaran utang pelanggan dari tahun ke tahun.

3) Kebijakan Penagihan Piutang

Kebijakan pengumpulan piutang (*collection policy*) merupakan suatu prosedur yang harus dilakukan perusahaan dalam mengumpulkan piutangnya jika telah jatuh tempo. Kebijakan penagihan yang efektif memerlukan beberapa prosedur formal yang menjamin rekening yang telah lewat waktu akan dibayarkan. Longgarnya pembayaran yang telah terlambat jika dibiarkan dapat mengganggu arus kas dan merusak peluang sukses perusahaan. PT Serim Indonesia melakukan prosedur pengumpulan piutang sebagai berikut:

- a) *Marketing* memproses PO (*Purchase Order*) yang telah diterima dari konsumen, kemudian PO yang telah disetujui dikirimkan kepada *Accounting* dan *Delivery*.
- b) *Accounting* mencatat transaksi penjualan tunai di Jurnal Penerimaan Kas dan transaksi penjualan kredit di Jurnal Penjualan berdasarkan PO yang telah disetujui *Marketing*.

Dokumen transaksi penjualan tunai dikirimkan ke Kasir. Sedangkan untuk dokumen yang berasal transaksi penjualan kredit dikirimkan ke Bagian Penagihan piutang untuk diproses lebih lanjut.

- c) Bagian Penagihan piutang yang berada di *Accounting Department* mengirimkan surat kepada pelanggan untuk memberitahukan bahwa utangnya telah jatuh tempo. Surat tagihan tersebut berisi klarifikasi jumlah tagihan yang harus dibayar pelanggan.
- d) Jika setelah jatuh tempo, pelanggan masih juga belum melunasi utangnya, maka langkah selanjutnya Bagian Penagihan piutang melakukan konfirmasi/teguran melalui telepon untuk menyatakan kapan utangnya akan dibayar.
- e) Jika setelah ditelepon, pelanggan masih belum juga melakukan pembayaran utangnya, maka Bagian Penagihan piutang mengadakan kunjungan personal ke perusahaan yang bersangkutan untuk mengetahui apakah ada masalah, sehingga utangnya belum juga dibayar serta menanyakan kapan pelanggan tersebut dapat melunasi utangnya.
- f) Melakukan tindakan yuridis dengan menarik barang jaminan melalui prosedur hukum yang berlaku apabila piutang tidak dapat tertagih. Hal ini dilakukan jika pelanggan dinyatakan tidak mampu membayar utangnya. Dalam hal ini, pelanggan harus membayar utangnya dengan menggunakan aset yang dijadikan

jaminan kepada PT Serim Indonesia. Aset yang dijadikan jaminan akan dilelang/dijual oleh PT Serim Indonesia, dan hasilnya akan digunakan untuk melunasi utang pelanggan yang bersangkutan. Apabila terdapat kelebihan dari hasil penjual aset tersebut, maka kelebihannya dikembalikan perusahaan kepada pelanggan yang bersangkutan; dan sebaliknya.

PT Serim Indonesia melakukan tahapan penagihan piutang sebagai berikut:

- a) Bagian Penagihan menghubungi pelanggan melalui telepon atau mengirimkan surat konfirmasi kewajiban pelunasan piutang kepada konsumen sebelum jatuh tempo selama 30 hari.
- b) Bagian Penagihan menghubungi pelanggan melalui telepon untuk memberikan informasi bahwa utangnya telah jatuh tempo dan diminta untuk segera melunasinya. Teknik pengumpulan piutang ini dilakukan apabila 1 sampai 7 hari setelah lewat jatuh tempo, pelanggan belum juga melunasi utangnya.
- c) Bagian Penagihan mengirimkan faksimili mengenai klarifikasi jumlah tagihan yang harus segera dilunasi pelanggannya. Teknik pengumpulan piutang ini dilakukan apabila 1 sampai 10 hari setelah lewat jatuh tempo pelanggan belum juga melunasi tagihannya.
- d) Bagian Penagihan secara rutin mengunjungi pelanggannya dalam satu minggu sekali untuk menagih utangnya. Teknik

pengumpulan piutang ini dilakukan apabila jatuh tempo piutang pelanggan telah melebihi 20 hari setelah lewat jatuh tempo.

- e) Apabila konsumen belum juga melakukan pembayaran utangnya, maka jika konsumen melakukan pemesanan produk secara kredit tidak dapat diproses atau diterima kecuali konsumen telah membayar semua utangnya yang telah jatuh tempo tersebut.

Prosedur penagihan piutang tersebut dilakukan atas dasar Skedul Umur Piutang (*aging schedule of receivable*) untuk setiap pelanggannya. Skedul umur piutang merupakan tabel untuk mengetahui jumlah piutang pelanggan yang segera dapat ditagih dan yang lambat ditagih serta diketahui debitor yang belum menunggak dan debitor yang menunggak. Skedul umur piutang berguna untuk:

1. Menunjukkan jumlah piutang pelanggan.
2. Menunjukkan pelanggan mana yang dapat memenuhi kewajibannya dalam melunasi utang-utangnya tepat pada waktu jatuh temponya atau melewati jatuh temponya.
3. Sebagai pedoman bagi manajemen perusahaan dalam menentukan jumlah piutang yang disisihkan atau dihapuskan.
4. Sebagai dasar penentuan apakah manajemen perusahaan akan memberikan tambahan kredit atau menghentikan pemberian kredit kepada pelanggannya di masa mendatang.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT Serim Indonesia, penulis menemukan kelemahan terhadap upaya

penagihan piutang belum optimal yang dilakukan Bagian Penagihan karena tidak melakukan tindakan tegas terhadap piutang pelanggannya yang tidak beritikad baik untuk segera melunasi kewajibannya. Seharusnya PT Serim Indonesia melakukan tindakan tegas melalui jalur hukum (yuridis), karena hal tersebut telah diatur dalam Perjanjian Kredit. Tindakan yuridis (hukum) ini tidak dilakukan manajemen perusahaan karena menjaga hubungan baik dan takut kehilangan pelanggannya yang menjadi sumber pendapatan bagi PT Serim Indonesia.

Berikut ini penulis menyajikan Skedul Umur Piutang (*aging schedule of receivable*) PT Serim Indonesia per 31 Desember 2007 - 2009:

Tabel 4.
Skedul Umur Piutang PT Serim Indonesia Per 31 Desember 2007

Nama Pelanggan (Debitur)	Belum Jatuh Tempo (Rp)	Jatuh Tempo (Rp)				Total
		1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	> 90hari	
Aspex Kumbong, PT	305.779.504	11.712.144	4.660.803	2.464.995	20.085.692	344.703.138
Apac Inti Corpora, PT	43.634.255	10.000.000				53.634.255
Adetex, PT	10.999.016					10.999.016
Aneka Boga, PT	15.826.799	27.554.873				43.381.672
Anugrah Cipta Mould, PT	7.654.060					7.654.060
A & P, PT	3.749.391	9.880.937				13.630.328
Artha Utama, PT					11.284.403	11.284.403
Asian Isuzu Casting Center, PT	5.095.658	7.888.650				12.984.308
Bangun Puri, PT		8.272.069				8.272.069
Bokwang Indonesia, PT					12.872.946	12.872.946
Braga, PT	4.760.043	5.006.201				9.766.244
Cheil Abrasive, PT					15.552.727	15.552.727
Cheil Samsung, PT	5.729.743	11.298.767				17.028.510
Choon Poong, PT	11.049.517		5.005.676			16.055.193
Cresyn Indonesia, PT					15.556.803	15.556.803
Dawee Electronic Indonesia, PT	14.971.718					14.971.718
Denso Indonesia, PT	22.027.445					22.027.445
Dong Yang Electronic Indonesia, PT				5.256.839		5.256.839
Dong Lim, PT	19.852.833					19.852.833
D.I Wigantara, PT	3.845.810	12.233.684				16.079.494
Dae Hwa, PT					4.061.489	4.061.489
Korin Technology, PT			11.708.001			11.708.001
Essar Dhanajaya, PT	11.564.401	8.337.426				19.901.827
Elang Perkasa, PT			2.370.831			2.370.831
EPS Indonesia, PT				3.439.463		3.439.463
Eun Jun, PT					1.380.718	1.380.718
Garuda Indawa, PT		44.253				44.253
Global Fiberindo, PT	4.910.042	11.294.701				16.204.743
Global Hanstama, PT	20.935.092		4.000.900			24.935.992
Hyun Indonesia, PT	25.621.301					25.621.301

Hanyoung Electronic, PT	6.801.834	5.270.000				12.071.834
Hwang Soo, PT	403.696.760	39.665.787				443.362.547
Total	948.505.222	168.459.492	27.746.211	11.161.297	80.794.778	1.236.667.000

(Sumber: PT Serim Indonesia)

Tabel 5.
Skedul Umur Piutang PT Serim Indonesia Per 31 Desember 2008

Nama Pelanggan (Debitur)	Belum Jatuh Tempo (Rp)	Jatuh Tempo (Rp)				Total
		1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	> 90hari	
Aspek Kumbong, PT	388.884.291	41.044.208	5.941.185	1.280.223	1.469.752	438.619.659
Apac Inti Corpora, PT		38.483.777			20.793.849	59.277.626
Adetex, PT	24.278.754					24.278.754
Aneka Boga, PT					17.927.319	17.927.319
Anugrah Cipta Mould, PT	16.752.057					16.752.057
A & P, PT					16.311.055	16.311.055
Artha Utama, PT			14.797.040			14.797.040
Asian Isuzu Casting Center, PT		2.636.850			10.783.827	13.420.677
Bangun Puri, PT	1.771.360			10.871.003		12.642.363
Bokwang Indonesia, PT					12.462.749	12.462.749
Braga, PT	11.346.957					11.346.957
Cheil Abrasive, PT		1.180.397		8.765.193		9.945.590
Cheil Samsung, PT					6.342.410	6.342.410
Choon Poong, PT					203.832	203.832
Cresyn Indonesia, PT		12.087.359		14.550.231		26.637.590
Dawee Electronic Indonesia, PT			24.598.200			24.598.200
Denso Indonesia, PT					23.676.757	23.676.757
Dong Yang Electronic Indonesia, PT	16.701.655					16.701.655
Dong Lim, PT				13.631.722		13.631.722
D.I Wipantara, PT			11.205.572			11.205.572.554
Korin Technology, PT					11.146.960	11.146.960
Essar Dhanajaya, PT			10.616.400			10.616.400
Elang Perkasa, PT	10.063.143					10.063.143
EPS Indonesia, PT	10.534.572	7.999.599				18.534.171
Eun Jun, PT	17.344.493			4.512.998		21.857.491
Garuda Indawa, PT					2.782.838	2.782.838
Global Fiberindo, PT					1.934.589	1.934.589
Global Hanstama, PT					1.688.000	1.688.000
Hyun Indonesia, PT	166.275					166.275
Hanyoung Electronic, PT					27.684.870	27.684.870
Hwang Soo, PT	12.674.365	13.759.484				26.433.849
Hankook Casting, PT	381.093.351	131.875.593			20.793.886	533.762.830
Total	891.611.273	249.067.267	67.158.397	53.611.370	176.002.693	1.437.451.000

(Sumber: PT Serim Indonesia)

Tabel 6.
Skedul Umur Piutang PT Serim Indonesia Per 31 Desember 2009

Nama Pelanggan (Debitur)	Belum Jatuh Tempo (Rp)	Jatuh Tempo (Rp)				Total
		1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	> 90hari	
Aspek Kumbong, PT	193.593.297	55.848.061	5.209.329	41.437.858	19.483.630	315.572.175
Apac Inti Corpora, PT		28.437.330	25.765.740			54.203.070
Adetex, PT	14.568.972					14.568.972
Aneka Boga, PT	13.498.756					13.498.756
Anugrah Cipta Mould, PT	10.659.132					10.659.132
A & P, PT			12.656.767			12.656.767
Artha Utama, PT		18.948.964				18.948.964
Asian Isuzu Casting Center, PT		29.466.323				29.466.323
Bangun Puri, PT					25.653.477	25.653.477
Bokwang Indonesia, PT			15.614.615			15.614.615
Braga, PT				30.415.416		30.415.416
Cheil Abrasive, PT		22.614.513				22.614.513
Cheil Samsung, PT				18.654.315		18.654.315
Choon Poong, PT		6.331.651				6.331.651
Cresyn Indonesia, PT					21.469.566	21.469.566
Dawee Electronic Indonesia, PT					24.477.364	24.477.364
Denso Indonesia, PT			11.656.493			11.656.493
Dong Yang Electronic Indonesia, PT				12.456.737		12.456.737
Dong Lim, PT	10.463.201					10.463.201

D.I Wigantara, PT				9.613.419		9.613.419
Dao Hwa, PT					16.129.416	16.129.416
Korin Technology, PT			15.619.620			15.619.620
Essar Dhanajaya, PT	20.456.112					20.456.112
Elang Perkasa, PT				16.411.511		16.411.511
EPS Indonesia, PT			10.219.377			10.219.377
Eun Jun, PT					12.613.419	12.613.419
Garuda Indawa, PT	8.673.300					8.673.300
Global Fiberindo, PT	23.456.614					23.456.614
Global Hanstama, PT	18.615.406					18.615.406
Hyun Indonesia, PT	12.466.320					12.466.320
Hanyoung Electronic, PT	15.615.733					15.615.733
Hwang Soo, PT					23.639.159	23.639.159
Hankook Casting, PT	18.350.288					18.350.288
Hanil Jaya, PT					17.770.539	17.770.539
Hi-Lex Indonesia, PT	27.419.614					27.419.614
Himalaya Tunas, PT	30.313.158					30.313.158
Hansindo Raya	28.410.238					28.410.238
Haeng Sung Raya Indonesia	313.361.577	96.331.673				409.693.250
Total	759.921.718	257.978.515	96.741.941	128.989.256	161.236.570	1.404.868.000

(Sumber: PT Serim Indonesia)

4.2.2. Analisis Kebijakan Kredit pada PT Serim Indonesia

Kebijakan kredit yang telah ditetapkan PT Serim Indonesia belum tentu dapat dilaksanakan dengan baik oleh manajemen perusahaan. Oleh karenanya diperlukan evaluasi/analisis terhadap kebijakan piutang usaha yang telah diterapkan. Adapun salah satu upaya yang dilakukan PT Serim Indonesia mengevaluasi kebijakan piutang usaha yang telah dijalankan antara lain dengan melakukan pengawasan terhadap catatan pembayaran yang dilakukan pelanggan melalui analisis terhadap umur piutang dan aktivitas piutang usaha.

Berikut ini penulis meyajikan rincian analisis umur piutang PT Serim Indonesia per 31 Desember 2007 – 2009:

Tabel 7.
Analisis Umur Piutang PT Serim Indonesia Per 31 Desember 2007 – 2009

Keterangan	2009		2008		2007	
	Rp	% Total Piutang	Rp	% Total Piutang	Rp	% Total Piutang
Belum Jatuh tempo	759.921.718	54,09%	891.611.273	62,03%	948.505.222	76,70%
Jatuh Tempo:						
1-30 hari	257.978.515	18,36%	249.067.267	17,33%	168.459.492	13,62%
31-60 hari	96.741.941	6,89%	67.158.397	4,67%	27.746.211	2,24%
61-90 hari	128.989.256	9,18%	53.611.370	3,73%	11.161.297	0,90%
lebih dari 90 hari	161.236.570	11,48%	176.002.693	12,24%	80.794.778	6,53%
Jumlah	1.404.868.000		1.437.451.000		1.236.667.000	
Penyisihan Piutang tak tertagih	(14.738.276)		(11.172.108)		(13.664.605)	
Jumlah	1.390.129.724		1.426.278.892		1.223.002.395	

(Sumber: PT Serim Indonesia)

Piutang usaha PT Serim Indonesia disajikan di neraca sejumlah piutang bersih setelah dikurangi penyisihan piutang tak tertagih. Piutang usaha disajikan di neraca dalam satuan mata uang rupiah. Sedangkan pengawasan yang dilakukan dengan menganalisis aktivitas piutang dengan menganalisis perputaran piutang, periode penagihan piutang (*days sales outstanding*), dan analisis umur piutang, di mana penjualan bersih yang diperoleh PT Serim Indonesia per 31 Desember 2007 – 2009 (terlampir pada lampiran 2.), sebagai berikut:

Tabel 8.
Penjualan Kredit Bersih PT Serim Indonesia Per 31 Desember 2007 – 2009

Keterangan	2007 (Rp)	2008 (Rp)	2009 (Rp)
Penjualan Kredit Bersih	17.918.528.000	18.764.650.000	21.941.558.000

(Sumber: PT Serim Indonesia)

1) Perputaran Piutang

Untuk mengetahui tingkat penerimaan piutang pada PT Serim Indonesia dilakukan dengan cara menghitung perputaran piutang. Perputaran piutang digunakan untuk mengetahui seberapa cepat dana dalam piutang berubah menjadi kas. Semakin cepat perputaran piutang, maka akan semakin baik pengelolaan piutang perusahaan; begitu pula sebaliknya.

Tabel 9.
Perputaran Piutang pada PT Serim Indonesia untuk Tahun 2008 – 2009

Uraian	Tahun	
	2008 (Rp) (Jan-Des)	2009 (Rp) (Jan-Des)
Penjualan Kredit bersih	18.764.650.000	21.941.558.000
Piutang bersih awal tahun	1.223.002.395	1.426.278.892
Piutang bersih akhir tahun	1.426.278.892	1.390.129.724
Piutang Rata-rata bersih	1.324.640.644	1.408.204.308
Rasio Perputaran Piutang	14,17 kali	15,58 kali
Keterangan: Piutang Rata-rata Bersih = (Piutang bersih awal tahun + Piutang bersih akhir tahun) : 2		

Tahun 2008 = (Rp 1.223.002.395 + Rp 1.426.278.892) : 2 = Rp 1.324.640.644
Tahun 2009 = (Rp 1.426.278.892 + Rp 1.390.129.724) : 2 = Rp 1.408.204.308
Rasio Perputaran Piutang = Penjualan Kredit Bersih : Piutang Rata-rata Bersih
Tahun 2008 = (Rp 18.764.650.000 : Rp 1.324.640.644) = 14,17 kali
Tahun 2009 = (Rp 21.941.558.000 : Rp 1.408.204.308) = 15,58 kali

(Sumber: PT Serim Indonesia, Data diolah penulis)

2) Periode Penagihan Piutang (*Days Sales Outstanding*)

Meskipun analisis perputaran piutang dapat mengukur kecepatan dalam penagihan piutang dan digunakan untuk perbandingan, tetapi analisis ini tidak langsung dapat dibandingkan dengan syarat pelunasan yang diberikan PT Serim Indonesia kepada pelanggannya. Perbandingan tersebut dibuat dengan mengubah analisis perputaran dengan jumlah hari untuk menagih piutang. Periode penagihan piutang (*Days Sales Outstanding*) berfungsi mengukur jumlah hari yang dibutuhkan dalam menagih piutang.

Berikut ini penulis menyajikan analisis periode penagihan piutang pada PT Serim Indonesia untuk tahun 2008 - 2009:

Tabel 10.
Periode Penagihan Piutang pada PT Serim Indonesia
untuk Tahun 2008 – 2009

Uraian	Tahun	
	2008 (Rp) (Jan-Des)	2009 (Rp) (Jan-Des)
Penjualan Kredit Bersih	18.764.650.000	21.941.558.000
Piutang bersih awal tahun	1.223.002.395	1.426.278.892
Piutang bersih akhir tahun	1.426.278.892	1.390.129.724
Piutang Rata-rata bersih	1.324.640.644	1.408.204.308
Rasio Rata-rata Penagihan Piutang	26 hari	24 hari
Keterangan: Periode Rata-rata Penagihan Piutang = $\frac{360 \times \text{Piutang Rata-rata Bersih}}{\text{Penjualan Kredit bersih}}$		
Tahun 2008 = $(360 \times \text{Rp } 1.324.640.644) : \text{Rp } 18.764.650.000 = 25,41$ hari atau 26 hari		
Tahun 2009 = $(360 \times \text{Rp } 1.408.204.308) : \text{Rp } 21.941.558.000 = 23,10$ hari atau 24 hari		

(Sumber: PT Serim Indonesia, Data diolah penulis)

3) Analisis Umur Rata-rata Piutang

Aging Schedule merupakan laporan yang menunjukkan seberapa lama umur piutang dengan memberikan persentase pada kelompok piutang yang belum jatuh tempo dan kelompok piutang yang jatuh temponya melewati periode tertentu. Analisis umur piutang disusun untuk mengetahui jumlah piutang yang dapat ditagih dan yang lambat ditagih, dan juga mengetahui pelanggan/debitur yang membayar piutangnya tepat pada waktunya dan yang melewati jatuh temponya. Pengelompokan piutang dimaksudkan untuk memudahkan perusahaan dalam melakukan pengendalian terhadap penjualan kreditnya. Dari pengelompokan piutang tersebut, manajemen perusahaan dapat mengetahui mana piutang yang lancar dan yang telah lewat jatuh tempo (macet). Umur rata-rata piutang dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Umur rata-rata piutang} = 360 : \text{Tingkat Perputaran Piutang}$$

Umur rata-rata piutang untuk tahun 2008 selama 26 hari, yaitu $(360 : 14,17 = 25,41$ hari atau dibulatkan 26 hari); sedangkan umur rata-rata piutang untuk tahun 2009 selama 24 hari, yaitu $(360 : 15,58 = 23,10$ hari atau dibulatkan 24 hari).

Berdasarkan perhitungan umur rata-rata piutang usaha PT Serim Indonesia di atas dapat diketahui bahwa pada tahun 2009 mengalami peningkatan, yaitu dari 26 hari pada tahun 2008 menjadi 24 hari pada tahun 2009. Umur rata-rata piutang yang semakin meningkat perlu dibandingkan dengan syarat pembayaran yang

ditetapkan PT Serim Indonesia. Batas maksimal periode kredit yang ditetapkan PT Serim Indonesia adalah selama 30 hari. Umur rata-rata piutang PT Serim Indonesia yang lebih besar dari batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan dapat mengakibatkan jumlah investasi dalam piutang usaha semakin besar dan biaya investasi yang harus dikeluarkan untuk piutang menjadi semakin besar pula.

Berdasarkan perhitungan di atas dapat dirangkum rasio aktivitas piutang usaha PT Serim Indonesia untuk tahun 2008 – 2009 sebagai berikut:

Tabel 11.
Rasio Aktivitas Piutang Usaha pada PT Serim Indonesia
untuk Tahun 2008 – 2009

Keterangan		Tahun	
		2008	2009
Perputaran Piutang	Tabel 9.	14,17 kali	15,58 kali
Periode Penagihan Piutang	Tabel 10.	26 hari	24 hari
Analisis Umur Rata-rata Piutang		26 hari	24 hari

(Sumber: PT Serim Indonesia, Data diolah penulis)

4.2.3. Tingkat Rentabilitas pada PT Serim Indonesia

Dengan perkembangan industri saat ini menuntut setiap perusahaan untuk meningkatkan kinerjanya menjadi lebih baik dari sebelumnya agar dapat bertahan dan terus menjalankan aktivitasnya. Salah satu ukuran kinerja perusahaan adalah penilaian tingkat rentabilitas yang merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Semakin tinggi tingkat rentabilitas menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki kinerja yang baik serta mampu menghasilkan laba secara berkesinambungan.

Dalam menguji pengaruh keputusan keuangan adalah dengan menggunakan analisis rasio. Rasio merupakan perbandingan suatu hal dengan hal lainnya yang dapat menunjukkan suatu hubungan atau korelasi. Untuk mengetahui hubungan yang terjadi akibat perubahan kebijakan piutang usaha, umumnya digunakan rasio rentabilitas (profitabilitas). Rasio rentabilitas (profitabilitas) menggambarkan kemampuan perusahaan memperoleh laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya. Dengan mengetahui perubahan terhadap rentabilitas, maka manajemen PT Serim Indonesia diharapkan dapat menentukan apakah keputusan keuangan yang menyangkut kebijakan piutang usaha telah dijalankan secara tepat atau sesuai yang diharapkan perusahaan untuk meningkatkan laba usaha entitasnya.

Analisis yang dapat dilakukan untuk menentukan tingkat rentabilitas pada PT Serim Indonesia, maka penulis melakukan analisis terhadap rentabilitas dengan menggunakan *Net Profit Margin*, *Return On Asset (ROA)*, dan *Return On Equity (ROE)*, sebagai berikut:

1) *Net Profit Margin*, yaitu menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi. *Net Profit Margin* dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = (\text{Penjualan Bersih} : \text{Total Aset}) \times 100\%$$

- Tahun 2008 = $\frac{\text{Rp } 18.764.650.000}{\text{Rp } 14.786.084.000} \times 100\% = 126,91\%$
- Tahun 2009 = $\frac{\text{Rp } 21.941.558.000}{\text{Rp } 16.112.493.000} \times 100\% = 136,18\%$

2) *Return On Asset* (ROA), yaitu menunjukkan berapa besar laba bersih diperoleh perusahaan bila diukur dari nilai aset. *Return On Asset* dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Return On Asset} = (\text{Laba Bersih} : \text{Rata-rata Total Aset}) \times 100\%$$

- Tahun 2008 = $\frac{\text{Rp } 1.662.497.000}{\text{Rp } 15.229.720.000^*} \times 100\% = 10,92\%$

Keterangan: * = Akhir Tahun 2007 Rp 15.673.356.000 + Akhir Tahun 2008 Rp 14.786.084.000) : 2 = Rp 15.229.720.000

- Tahun 2009 = $\frac{\text{Rp } 1.975.709.000}{\text{Rp } 15.449.288.500^{**}} \times 100\% = 12,79\%$

Keterangan: ** = Akhir Tahun 2008 Rp 14.786.084.000 + Akhir Tahun 2009 Rp 16.112.493.000) : 2 = Rp 15.449.288.500

3) *Return On Equity* (ROE), yaitu menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Semakin besar semakin baik. *Return On Equity* dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Return On Equity} = (\text{Laba Bersih} : \text{Rata-rata Modal}) \times 100\%$$

- Tahun 2008 = $\frac{\text{Rp } 1.662.497.000}{\text{Rp } 4.249.182.500^*} \times 100\% = 39,13\%$

Keterangan: * = Akhir Tahun 2007 Rp 4.189.916.000 + Akhir Tahun 2008 Rp 4.308.449.000) : 2 = Rp 4.249.182.500

- Tahun 2009 = $\frac{\text{Rp } 1.975.709.000}{\text{Rp } 4.619.767.500^{**}} \times 100\% = 42,77\%$

Keterangan: ** = Akhir Tahun 2008 Rp 4.308.449.000 + Akhir Tahun 2009 Rp 4.931.086.000) : 2 = Rp 4.619.767.500

Berikut ini penulis merangkum analisis rentabilitas pada PT Serim Indonesia untuk tahun 2008 – 2009:

Tabel 12.
Analisis Rentabilitas pada PT Serim Indonesia
untuk Tahun 2008 – 2009

Keterangan	2008	2009
<i>Net Profit Margin</i>	126,91%	136,81%
<i>Return On Asset</i>	10,92%	12,79%
<i>Return On Equity</i>	39,13%	42,77%

(Sumber: PT Serim Indonesia, Data diolah penulis)

4.2.4. Pengaruh Kebijakan Kredit terhadap Tingkat Rentabilitas pada PT Serim Indonesia

Laba usaha yang diperoleh merupakan ukuran untuk menilai tingkat rentabilitas yang dicapai suatu perusahaan. Laba usaha yang diperoleh berasal dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Berdasarkan data penjualan bersih yang dilakukan PT Serim Indonesia setiap tahunnya mengalami peningkatan, tetapi laba usaha pada tahun 2008 – 2009 mengalami penurunan, sebagai berikut:

Tabel 13.
Realisasi Penjualan Bersih dan Laba Usaha pada PT Serim Indonesia
untuk Tahun 2007 – 2009

Keterangan	2007 (Rp)	2008 (Rp)	2009 (Rp)
Penjualan Bersih	17.918.528.000	18.764.650.000	21.941.558.000
Laba Usaha	2.098.330.000	1.662.497.000	1.975.709.000

(Sumber: PT Serim Indonesia)

Oleh karena itu, manajemen PT Serim Indonesia melakukan evaluasi kebijakan kredit yang telah ditetapkan perusahaan, karena kebijakan kredit yang ditetapkan dengan baik dapat mengurangi risiko kredit (piutang tak tertagih semakin kecil), sehingga akan mempengaruhi pencapaian rentabilitas perusahaan di masa mendatang (2008 – 2009).

Pengelolaan piutang usaha PT Serim Indonesia telah berjalan dengan baik/efektif, hal ini dapat dilihat dari tingkat perputaran piutang usaha pada tahun 2008 dengan tahun 2009 mengalami dari sebesar 14,17 kali menjadi 15,58 kali, yang berarti Bagian Penagihan telah efektif melakukan penagihan piutang, di mana jangka waktu kredit yang diberikan kepada para pelanggan selama 30 hari; diikuti periode penagihan piutang tahun 2009 menjadi kas lebih cepat 2 hari jika dibandingkan tahun 2008, karena manajemen PT Serim Indonesia memberikan syarat keterlambatan pembayaran piutang 10 hari setelah tanggal jatuh tempo kredit, sehingga pelanggan termotivasi melakukan pembayaran utangnya lebih cepat; serta umur rata-rata piutang semakin meningkat pada tahun 2009 jika dibandingkan tahun 2008, yaitu tidak mewati batas maksimal periode kredit yang ditetapkan perusahaan selama 30 hari, sehingga potongan tunai yang diberikan PT Serim Indonesia telah memotivasi para pelanggannya untuk mempercepat pembayaran utang usahanya.

Selanjutnya penulis menjelaskan biaya penagihan piutang dan biaya piutang tak tertagih pada PT Serim Indonesia untuk tahun 2008 – 2009:

1) Biaya Penagihan Piutang

Dengan efisiensi biaya penagihan piutang diharapkan manajemen PT Serim Indonesia dapat meningkatkan perolehan laba usahanya dengan melakukan penjualan dan pendistribusian produknya.

Adapun biaya penagihan piutang pada PT Serim Indonesia untuk tahun 2008 – 2009 sebagai berikut:

Tabel 14.
Biaya Penagihan Piutang pada PT Serim Indonesia
untuk Tahun 2008 – 2009

Keterangan	2008 (Rp)	2009 (Rp)
Surat	10.750.400	12.125.300
Telepon	28.965.250	30.453.725
Kunjungan Personal	55.300.500	59.540.600
Tindakan Yuridis	35.680.400	36.278.900
Jumlah	130.696.550	138.398.525

(Sumber: PT Serim Indonesia)

2) Biaya Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih merupakan biaya/beban yang terjadi karena adanya piutang usaha yang tidak dapat ditagih dari para pelanggannya yang tidak mampu memenuhi hutangnya kepada PT Serim Indonesia saat jatuh tempo.

Adapun biaya piutang tak tertagih pada PT Serim Indonesia untuk tahun 2008 – 2009 sebagai berikut:

Tabel 15.
Biaya Piutang Tak Tertagih pada PT Serim Indonesia
untuk Tahun 2008 – 2009

Keterangan	2008 (Rp)	2009 (Rp)
Biaya Piutang Tak Tertagih	10.765.450	12.376.890

(Sumber: PT Serim Indonesia)

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa volume penjualan secara kredit selama tahun 2008 – 2009 telah berhasil ditingkatkan (mengalami peningkatan) melalui kebijakan kredit yang telah ditetapkan dengan memberikan potongan tunai sebesar 2% jika pelanggan membayar utangnya dalam waktu 10 hari setelah waktu

penyerahan barang dan pembayaran piutang selambat-lambatnya dilakukan dalam waktu 30 hari, termin (jangka waktu kredit) ini berlaku untuk semua perusahaan/calon pelanggannya. Tetapi biaya yang berkaitan dengan penagihan piutang dan biaya piutang tak tertagih selama tahun 2008 – 2009 mengalami peningkatan, sehingga pengelolaan piutang usaha belum efisien yang dapat mengurangi tingkat rentabilitas yang dicapai PT Serim Indonesia. Dengan pengelolaan piutang usaha yang kurang baik dapat mengakibatkan terjadinya penambahan biaya bagi perusahaan, sehingga menurunkan perolehan laba (tingkat rentabilitas) yang diperoleh PT Serim Indonesia. Sekecil apa pun penambahan biaya yang terjadi dalam pengelolaan piutang usaha PT Serim Indonesia akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba (rentabilitas).

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan mengenai pengaruh kebijakan kredit terhadap tingkat rentabilitas pada PT Serim Indonesia, maka penulis menarik simpulan sebagai berikut:

1. Kebijakan kredit yang diterapkan PT Serim Indonesia meliputi:
 - Standar kredit dengan menganalisis pelanggan/calon pelanggan yang akan diberikan kredit.
 - Persyaratan kredit yang ditetapkan perusahaan dengan termin 2/10 n/30.
 - Kebijakan penagihan piutang sesuai dengan prosedur.
2. Tingkat rentabilitas yang dicapai PT Serim Indonesia untuk tahun 2009 mengalami peningkatan jika dibandingkan tahun 2008, yaitu *Net Profit Margin* mengalami peningkatan sebesar 9,90% jika dibandingkan tahun 2008; *Return On Asset* mengalami peningkatan sebesar 1,87% jika dibandingkan tahun 2008; dan *Return On Equity* mengalami peningkatan sebesar 3,64% jika dibandingkan tahun 2008.
3. Volume penjualan secara kredit selama tahun 2008 – 2009 telah berhasil ditingkatkan (mengalami peningkatan) melalui kebijakan kredit yang telah ditetapkan dengan memberikan potongan tunai sebesar 2% jika pelanggan membayar utangnya dalam waktu 10 hari setelah penyerahan barang dan pembayaran piutang selambat-lambatnya 30 hari. Tetapi biaya yang berkaitan dengan penagihan piutang dan biaya piutang tak tertagih selama

tahun 2008 – 2009 mengalami peningkatan, sehingga pengelolaan piutang usaha belum efisien yang berakibat dapat menurunkan tingkat rentabilitas yang diperoleh PT Serim Indonesia. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kebijakan kredit yang ditetapkan PT Serim Indonesia berpengaruh terhadap tingkat rentabilitas yang dicapai perusahaan.

5.2. Saran

Berdasarkan simpulan di atas, maka penulis memberikan saran kepada manajemen PT Serim Indonesia agar bermanfaat untuk pencapaian rentabilitas perusahaan di masa mendatang, antara lain:

1. Sebaiknya perusahaan menunda terlebih dahulu permintaan pesanan bagi pelanggan yang masih mempunyai tunggakan utangnya sampai dilunasi agar piutang perusahaan tidak mengalami kemacetan yang dapat mengakibatkan peningkatan biaya piutang tak tertagih.
2. Bagian Penagihan agar lebih efektif untuk melakukan penagihan piutang pelanggan yang telah lewat tanggal jatuh tempo pembayaran utangnya agar biaya penagihan atas kunjungan personal dan tindakan yuridis dapat diefisiensikan, sehingga tingkat rentabilitas yang dicapai perusahaan meningkat di masa mendatang.

JADUAL PENELITIAN

No.	Kegiatan	Bulan											
		Sept	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt
1	Pengajuan Proposal	*											
2	Studi Pustaka		**	****	****								
3	Pengumpulan Data						***						
4	Pengolahan Data							**					
5	Penulisan Laporan dan Bimbingan			**	****	****	****	****	****	*			
6	Persetujuan Sidang									*			
7	Sidang Skripsi									*			
8	Penyempurnaan Skripsi									*			
9	Pengesahan Skripsi										*		

Keterangan:

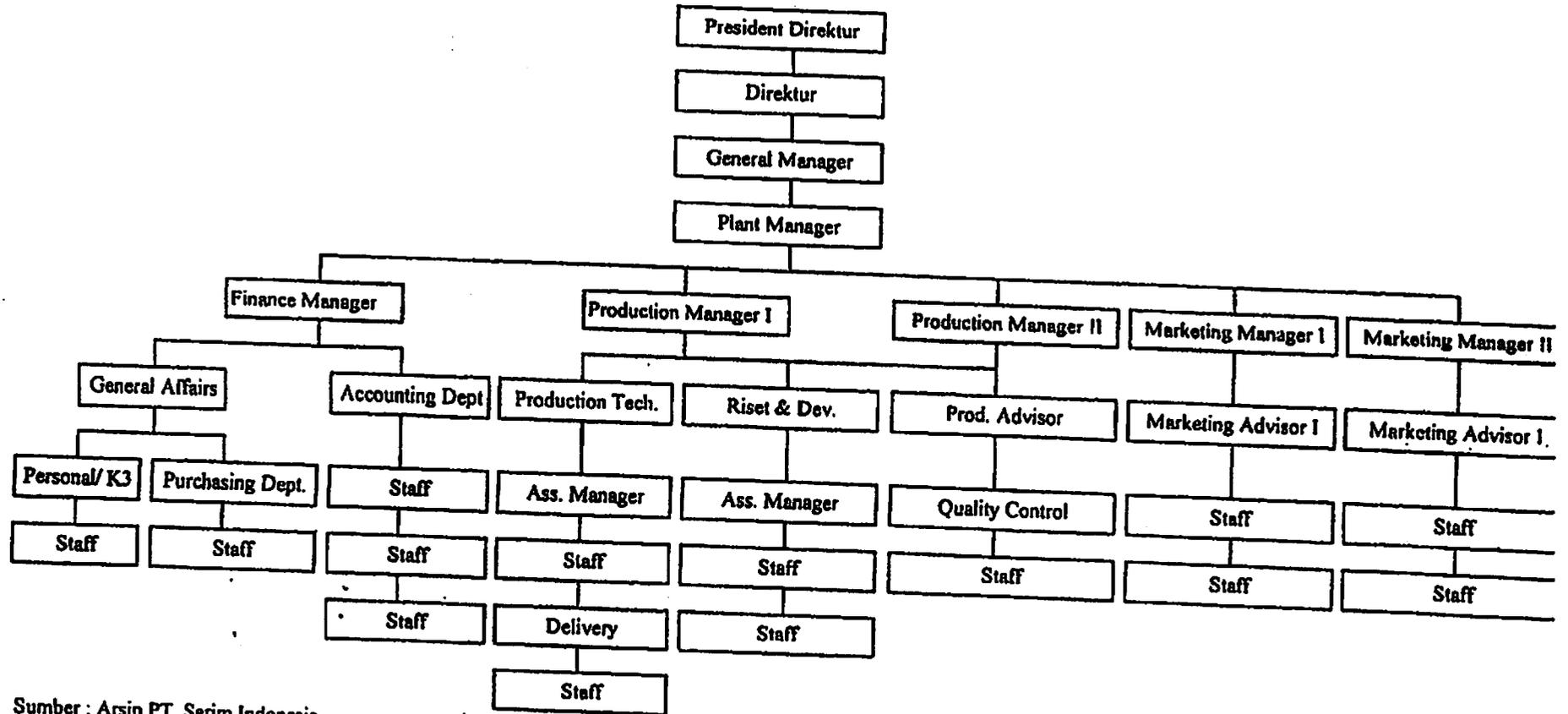
* = Tanda bintang menyatakan satuan unit waktu (minggu)

DAFTAR PUSTAKA

- Bringham, Eugene F dan Joel F Houston. 2006. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Alih Bahasa: Ali Akbar Yulianto. Salemba Empat, Jakarta.
- Gill, James O dan Moira Chatton. 2006 *Memahami Laporan Keuangan*. Alih Bahasa: Dwi Prabiningtyas. Penerbit PPM, Jakarta.
- Handono Mardiyanto. 2009. *Intisari Manajemen Keuangan: Teori, Soal, dan Jawaban*. PT Grasindo, Jakarta.
- Handoyo C Wibisono. 2007. *Manajemen Modal Kerja*. Penerbit Universitas Atma Jaya, Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2007. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 2. Cetakan 2, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2007. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Edisi 6. PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Horngren, Charles T., Walter C Horison Jr, dan Linda S Bamber. 2006. *Akuntansi*. Alih Bahasa: Barlian Muhammad. PT Indeks, Jakarta.
- Husein Umar. 2008. *Desain Penelitian: Akuntansi Keperilakuan (Cara Mudah Menyusun Skripsi dan Tesis, Dilengkapi dengan Contoh pada Setiap Tahapan Kerja dan Contoh Lengkap Draft Laporan untuk Dikritisi)*. Edisi 1. PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir. 2008. *Manajemen Perbankan*. Edisi Revisi. PT RajaGrafindo, Jakarta.
- Kasmir. 2010. *Dasar-dasar Perbankan*. Edisi Pertama. PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Lukas S Atmaja. 2008. *Manajemen Keuangan: Teori dan Praktik*. Edisi I. Andi Offset, Yogyakarta.
- Lukman Syamsudin. 2008. *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pemngambilan Keputusan*. Edisi Revisi. PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Mamduh M Hanafi. 2006. *Manajemen Risiko*. Cetakan Pertama, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Rudianto. 2006. *Akuntansi Manajemen: Informasi untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*. PT Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.

- Sinungan Muchdarsyah. 2008. *Dasar-dasar dan Teknik Manajemen Kredit*. Bina Aksara, Jakarta.**
- Soemarso SR. 2007. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Lima. Buku Satu, Salemba Empat, Jakarta.**
- Sutrisno. 2007. *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Edisi Pertama. Cetakan Kelima, Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII, Yogyakarta.**
- Van Horne, James C dan John M Wachowicz, Jr. 2006. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*. Edisi 13. Alih Bahasa: Dewi Fitriyani dan Deni Arnos Kwary. Buku 1 dan 2, Salemba Empat, Jakarta.**
- Zulian Yamit. 2007. *Manajemen Keuangan: Ringkasan Teori dan Penyelesaian*. Ekonisia, Yogyakarta.**

**STRUKTUR ORGANISASI
PT. SERIM INDONESIA**



Sumber : Arsip PT Serim Indonesia

**PT SERIM INDONESIA
NERACA KONSOLIDASI
31 DESEMBER 2009**

Dengan angka perbandingan
untuk tahun 2007 dan 2008

Disajikan dalam Ribuan Rupiah,
kecuali Data Per Saham

The original consolidated financial statement included herein are in
Indonesian language

**PT Serim Indonesia
CONSOLIDATE BALANCED SHEET
December 31 2009**

With Comparative figure for 2007 & 2008

(Expressed in Thousands Rupiah, Expected Per
Share data)

(Disajikan
kembali-
(As Restated-
Notes 2s and

	Catatan/ Notes	2009	2008	2007	
AKTIVA					ASSET
AKTIVA LANCAR					CURRENT ASSET
Kas dan Setara Kas	2c,2u,4,32	1,704,451	970,911	1,394,075	Cash and cash equivalents
Investasi jangka Pendek	2a,2b,2d	542,490	471,395	198,776	Short-term investment
Piutang Usaha	2u,32 5				Account Receivable Trade
Pihak ketiga setelah dikurangi penyisihan piutang ragu- ragu sebesar Rp14.738 pada tahun 2009 Rp 11.172 pada tahun 2008 dan Rp 13.685 pada tahun 2007					Third parties-net of allowance for doubtful account of Rp 14738 in 2009, Rp11172 in 2008 and Rp 13685 in 2007
	2e,2z,26j	1,390,130	1,426,279	1,223,002	
Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2t, 25e	58,042	101,082	105,971	Related parties
Bukan Usaha					Non -Trade
Pihak ketiga-bersih	2v,2z,15,25b,26 a	157,191	128,633	850,950	Third parties
Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2l,2u,6,25b,25c, 25d,26a,32,2l,2z				
	.7,	63,124	48,411	74,989	Related parties
Persediaan Bersih	26j	2,975,274	2,691,672	2,284,332	Inventories-net
Uang muka dan jaminan	2u	236,406	438,408	153,244	Advanced and deposits
Pajak dibayar dimuka		198,981	95,435	59,931	Prepaid taxes
Biaya dibayar dimuka dan aktiva lancar lainnya	2g,25g	41,470	49,384	69,790	current assets
Jumlah Aktiva lancar		<u>7,457,559</u>	<u>6,471,590</u>	<u>6,415,060</u>	Total Current Asset
AKTIVA TIDAK LANCAR					
Aktiva swap-bersih	2a,2u,2v,2z,26b	-	-	1,208,267	Current swap assets-net
Utang jangka panjang pihak ketiga					Long-term receivables
Pihak ketiga				9,500	Third party
Pihak ketiga Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2l,2u,6,25c	-	-	43,822	Related parties
Tagihan pajak penghasilan	2r,2z,15	470,632	600,642	458,183	Claim for tax refund
Uang muka untuk proyek KKPA- bersih	2w,28	428,614	255,003	94,689	Deferred tax assets-net
Penyertaan jangka panjang dan uang muka pembelian investasi	2a,2b,8,25c,30	6,463,627	6,271,843	6,377,392	Long term receivables third party
Beban di tangguhkan bersih	2l,2k	227,168	217,165	140,139	Deferred charges-net
Goodwill-bersih	2b,2p	316,989	195,743	176,287	Goodwill-net
Aktiva tidak lancar lainnya	2g,25e,26r,26p	747,888	774,098	748,017	other non-current assets
Jumlah Aktiva Tidak Lancar		<u>8,654,934</u>	<u>8,314,494</u>	<u>9,258,296</u>	Total non-Current Assets
JUMLAH AKTIVA		<u>16,112,493</u>	<u>14,786,084</u>	<u>15,673,356</u>	TOTAL ASSETS

Catatan atas laporan keuangan konsolidasi terlampir merupakan bagian
yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasi secara
keseluruhan

The Accompanying notes to consolidated financial
statement form an integral part of these consolidated
financial statement

The original consolidated financial statement included herein are in Indonesian language

**PT SERIM INDONESIA
NERACA KONSOLIDASI
31 DESEMBER 2009**

Dengan angka perbandingan untuk tahun 2007 dan 2008

Ditajikan dalam Ribuan Rupiah, kecuali Data Per Saham

**PT Serim Indonesia
CONSOLIDATE BALANCED SHEET
December 31 2009**

With Comparative figure for 2007 & 2008

(Expressed in Thousand Rupiah, Excepted Per Share data)

	Catatan/ Notes	2009	2008	2007	
KEWAJIBAN DAN EKUITAS					LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY
KEWAJIBAN LANCAR					CURRENT LIABILITIES
Pinjaman bank jangka pendek	2u,11,32	2,039,664	1,447,091	511,585	Short-term bank loans and overdraft
Trust receipts	2u,7,12,2u,32	820,604	593,982	618,382	Trust receipts payable account payable
	13,00				Trace
Pihak ketiga	2u	1,124,451	1,524,554	1,166,766	Third parties
Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2i,25b,25f,26d	53,169	59,918	34,339	Related parties
Bukan Usaha					Non-Trade
Pihak ketiga	26b,25c	158,421	213,223	196,537	Third-parties
Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2i,6	6,960	5,770	11,930	Related parties
Biaya yang masih harus di bayar	2u,2z,14	558,972	344,996	276,983	Accrued expenses
Bayar pajak	2i,2z,15	193,653	102,022	239,433	Taxes payable
Hutang Jangka panjang yang jatuh tempo dalam waktu 1 tahun					Current maturities long-term debt
Pemboangan obligasi-bersih	17	-	-	997,300	Bonds payable-net
Pinjaman Bank	10,16a	1,315,304	121,312	274,286	Bank loans
Sewa guna usaha	2j,16b	-	-	9,957	Obligations under capital leases
Kewajiban lancar		6,273,028	3,818,838	4,337,508	Total Current Liabilities
KEWAJIBAN TIDAK LANCAR					NON CURRENT LIABILITIES
Pinjaman jangka panjang-setelah dibagikan yang jatuh tempo dalam satu tahun					Long-term debt-net of current maturities
Bank	2u,10,16e	883,328	699,938	445,684	Bank loans
Obligasi dan bayar berjamin-bersih	2p,2u,17	2,192,123	3,682,428	5,031,970	Bond and guaranteed notes payable-net
Total Pinjaman Jangka panjang		3,075,451	4,682,366	5,477,654	Total long-term debt
Biaya dari proyek KCPA-bersih	2w,20,33	-	9,676	-	Advanced from KCPA projects-net
Pajak tangguhan- bersih	2r,2z,15	743,684	589,752	610,241	Deferred tax liabilities-net
Kewajiban imbalan kerja	2a,2z,27a	426,152	354,430	302,180	Estimated liabilities for employee benefit
Total kewajiban imbalan kerja		4,247,287	5,636,222	6,390,075	Total Non-current Liabilities
Goodwill-Bersih	2b	3,312	3,490	-	GOODWILL-net
MINORITAS ATAS AKTIVA	2B,21	637,710	435,053	755,857	MINORITY INTEREST IN NET ASSETS
EKUITAS					SHAREHOLDERS' EQUITY
Modal saham-nilai nominal Rp 100 per saham					Capital stock-Rp 100 Per value
Modal dasar-30.000.000.000 saham					Authorized-30,000,000,000 share
Modal di tempatkan dan diotor penuh-9.444.189.000 saham	2m,18	944,419	944,419	944,419	Issued and fully paid-9,444,189,000 shares
Aglo Saham	2m,18,19	1,182,046	1,182,046	1,182,046	Differences in values of restructuring transaction
Selisih nilai transaksi restrukturisasi antara entitas se-pengendalian	2b,25c	(989,441)	(930,493)	(917,741)	among entities under common control
Labanya yang belum terealisasi atas investasi etab-bersih	2a,2b,2d	81,207	57,627	22,563	Unrealized gains on investments in marketable securities-net
Selisih perubahan ekuitas	2b,10	173,141	128,062	8,358	Differences arising from change in equities
Selisih kurs atas penjabaran laporan keuangan	2b	(2,497)	3,145	1,406	Differences arising from fore current translation
Saldo laba					Retained earnings
Telah ditentukan penggunaannya	20	50,000	45,000	40,000	Appropriated
Belum ditentukan penggunaannya	20	4,233,280	3,619,712	3,649,944	UnAppropriated
Modal saham yang diperoleh kembali-915.600.000 saham	2i,18	(741,069)	(741,069)	(741,069)	Treasury stock-915,600,000,000 shares
Jumlah ekuitas bersih		4,931,088	4,308,449	4,189,916	Net Shareholders Equity
JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS		16,112,493	14,786,684	15,673,356	TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

Catatan atas laporan keuangan konsolidasi terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasi secara keseluruhan

The Accompanying notes to consolidated financial statement form an integral part of these consolidated financial statement

PT SERIM INDONESIA
LAPORAN LABA RUGI KONSOLIDASI
31 DESEMBER 2009

Dengan angka perbandingan untuk
 tahun 2007 dan 2008
 Disajikan dalam Ribuan Rupiah,
 kecuali Data Per Saham

The original consolidated financial statement included herein are in
 Indonesian language

PT Serim Indonesia
CONSOLIDATE INCOME STATEMENT
December 31 2009

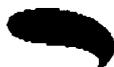
With Comparative figure for 2007 & 2008
 (Expressed in Thousand Rupiah, Expected Per
 Share data)

(Disajikan
 kembali-
 (As Restated-
 Notes 2s and 3)

	Catatan/ Notes	2009	2008	2007	
PENJUALAN BERSIH	2Q,2T,22,25A,26 K,30	21,941,558	18,764,650	17,918,528	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2I,2J,2Q,2S,2T,1 0,23,25T,25G,25 H,26D,26J,26L,2 7	16,760,382	14,341,545	13,313,099	COST OF GOODS SOLD
LABA KOTOR		5,181,176	4,423,105	4,605,429	GROSS PROFIT
BEBAN USAHA					OPERATING EXPENSES
Penjualan	2i,2q,2s,2t,10,24, 25f,27	2,077,419	1,727,938	1,541,573	Selling
Umum dan Administrasi	2i,2q,2s,2t,10,24, 25d,25e,25h,28d, 26f,27	1,128,048	1,032,670	965,526	General and Administrative
Jumlah Beban Usaha		3,205,467	2,760,608	2,507,099	Total Operating Expenses
LABA USAHA	30	1,975,709	1,662,497	2,088,330	INCOME FROM OPERATIONS
PENGHASILAN (BEBAN LAIN-LAIN)					OTHER INCOME/(CHARGE)
Penghasilan Bunga	2i,4,26b	63,304	15,942	126,256	Interest Income
Beban bunga dan pendanaan lainnya	2o,11,12,16,17	(816.208)	(827.817)	(943.855)	Interest expenses and other financing charges
Labai/(rugi) kurs-termasuk labai/(rugi) atas perubahan nilai wajar aktiva swap bersih	2o,2u,2v,2z,26b	95,360.00	(478.269)	(296.936)	Gains/(Losses) on foreign exchange inclusive of gains/(losses) on change in fair values of net currency swap assets
Lain-lain- bersih	2b,2k,2q,2t,2u,6, 8,26a,26b	(92.941)	53,408	(120.475)	Other -net
Beban lain-lain-bersih	30	(750.485)	(1236736)	(1.235.010)	Other Change- Net
LABA SEBELUM MANFAAT/(BEBAN)					INCOME BEFORE INCOME TAX
PAJAK PENGHASILAN	15	1,225,224	425,761	863,320	BENEFIT/(EXPENSE)
MANFAAT/(BEBAN) PAJAK					INCOME TAX
PENGHASILAN	2r,2z,15,30				BENEFIT/(EXPENSE)
Tahun berjalan		(459.394)	(267.073)	(320.865)	Current
Tangguhan		(13.782)	78,310	(3.018)	Deferred
Beban Pajak Penghasilan- Bersih		(473.176)	(188.763)	(323.883)	Income Tax Expense-Net
LABA SEBELUM HAK MINORITAS	2B,21,30	752,048	236,998	539,437	MINORITY INTEREST INNET
ATAS LABA BERSIH					EARNINGS OF SUBSIDIARIES-Net
HAK MINORITAS ATAS LABA BERSIH	2B,21,30	(90.838)	(112.980)	(152.519)	MINORITY INTEREST INNET
					EARNINGS OF SUBSIDIARIES-Net
LABA BERSIH	29,30	661,210	124,018.00	386,918.00	NET -INCOME
LABA PER SAHAM	2x				EARNING PER SAHAM
Labai Usaha		232	195	246	Income from Operations
Labai Bersih	29	78	15	45	Net-Income

Catatan atas laporan keuangan konsolidasi terlampir merupakan bagian
 yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasi secara
 keseluruhan

The Accompanying notes to consolidated financial
 statement form an integral part of these consolidated
 financial statement

**PT. SERIM INDONESIA**

www.serimindonesia.com

HEAD OFFICE :

Jl. Raya Legok Desa Cjertiro, Kec. Pegadangan,
Kab. Tangerang Banten - Indonesia
Telp. : +62 (+21) 6478492-8, 6482738-8
Fax. : +62 (+21) 6482739, 6468601

BRANCH OFFICE :

Jl. Marandaj Raya Gang Serim No. 16B, Pasar 4
Dusun 8 Maridal Palumbak Deli Serdang, Sumatera Utara
Telp. : +62 (+61) 68743330-1 Fax : +62 (+61) 68743332

KOREA OFFICE :

Room# 1501 (1502, 1503, 1504), Dae Ryung Techno Town-12
327-32, Gaseon-Dong, Keumhuh-Ku Seoul, Korea
Telp. : +82 (+2) 8834-0300 Fax : +82 (+2) 88340310

Kepada Yth :

UNIVERSITAS PAKUAN

Fakultas Ekonomi

Bogor.

Bersama ini kami menyatakan bahwa :

Nama : Irsan Adichrisna
NPM : 022104194
Jurusan : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan

Telah melakukan riset di PT. Serim Indonesia selama 1 bulan mulai dari tanggal 01
May 2010 sampai dengan 01 Juni 2010.

Demikian surat pernyataan ini kami buat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana
mestinya.

Gunung Putri, 05 Juni 2010

Hormat Kami,

ENDY

Operational Manager