



**EVALUASI TERHADAP PENGELOLAAN PIUTANG DAN
PENGARUHNYA TERHADAP LABA PADA PT UNITEX, Tbk**

SKRIPSI

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

Diajukan Oleh :

KELANA GINTING

NRP : 022195184

NIRM : 41043403950520

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN BOGOR
2001**

**EVALUASI TERHADAP PENGELOLAAN PIUTANG DAN
PENGARUHNYA TERHADAP LABA PADA PT UNITEX, Tbk**

SKRIPSI

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

Menyetujui,

Dekan Fakultas Ekonomi,

Ketua Jurusan Akuntansi,



(Eddy Mulyadi S, Drs., Ak., MM.)

(Ketut Sunarta, Drs., Ak., MM.)

**EVALUASI TERHADAP PENGELOLAAN PIUTANG DAN
PENGARUHNYA TERHADAP LABA PADA PT UNITEX, Tbk**

SKRIPSI

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

Menyetujui,

Penguji,

Pembimbing,



(Hj. Fazariah M., Dra.,MM) 1) (Wahyu Eko BS, Drs., Ak., MBA.)



2) (Buntoro., Drs., Ak., MM.)

Seorang manusia tidak akan memperoleh selain apa yang dilaksanakannya. Dan usaha itu akan diperlihatkan serta akan diberi balasan, dengan balasan yang paling sempurna

(Q. Surat An Najm Ayat 39)

SEORANG BIJAK MENGATAKAN BAHWA SETIAP ORANG
ADALAH ARSITEK BAGI KEHIDUPANNYA

Kupersembahkan Penulisan Skripsi ini kepada :
Bapak dan Mamak yang Ua Hormati
Adik-adikku Eko dan Fina tercinta
Serta yang tersayang Inong

ABSTRAK

Tujuan didirikannya perusahaan adalah untuk memaksimalkan nilai perusahaan agar dapat memakmurkan para pemegang saham. Kemakmuran pemegang saham akan dapat ditingkatkan bila perusahaan dapat meningkatkan laba dengan tingkat resiko yang relatif lebih kecil.

Bagi perusahaan produsen kenaikan laba hanya dapat dilakukan bila perusahaan dapat meningkatkan volume penjualannya. Salah satu alternatif yang dapat dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan adalah dengan membuat kebijakan penjualan dengan sistem kredit. Tetapi penjualan dengan sistem kredit juga mempunyai resiko kerugian akibat piutang tak tertagih dan peningkatan biaya atas kepemilikan piutang tersebut.

Berdasarkan alasan diatas, penulis memilih judul skripsi, "Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT Unitex Tbk".

Untuk memudahkan dalam melakukan penelitian, penulis membuat identifikasi masalah, yaitu bagaimana pengelolaan piutang PT Unitex, Tbk, dampak perubahan kebijakan pengelolaan piutang terhadap piutang PT Unitex, Tbk dan evaluasi terhadap kebijakan pengelolaan piutang dan pengaruhnya terhadap laba PT Unitex, Tbk.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan PT Unitex, Tbk terbagi atas kebijakan kredit yang terdiri dari standar kredit dan syarat kredit serta kebijakan penagihan. Kebijakan pengelolaan piutang yang diterapkan perusahaan pada tahun 1999 lebih ketat bila dibandingkan dengan kebijakan pengelolaan piutang pada tahun 1998. Pengetatan kebijakan kredit tersebut dimaksudkan untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih yang terjadi pada tahun 1998.

Perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang dilakukan perusahaan dengan memperketat kebijakan kreditnya menurut penulis kurang tepat. Dengan pengetatan kebijakan kreditnya pada tahun 1999 sebagian pelanggan yang tidak mampu memenuhi ketentuan kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan beralih produsen yang lain. Hal tersebut menyebabkan kontribusi penjualan kredit terhadap laba perusahaan pada tahun 1999 mengalami penurunan. Penurunan kontribusi piutang terhadap laba tersebut disebabkan menurunnya volume penjualan kredit perusahaan lebih besar dibandingkan penurunan biaya piutang.

Penurunan kontribusi penjualan kredit terhadap laba perusahaan menyebabkan kemampulabaan dari kebijakan investasi pada piutang tahun 1999 mengalami penurunan. Pada tahun 1998 ROI perusahaan dari kegiatan investasi pada piutang sebesar 33,91% pada tahun sedangkan pada tahun 1999 21,73% atau turun sebesar 12,18%.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT serta berkat rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang merupakan salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Pakuan, Bogor.

Dalam kesempatan ini materi yang disajikan oleh penulis menyangkut mata kuliah Manajemen Keuangan, adapun judul yang penulis ketengahkan adalah “Evaluasi Terhadap Pengelolaan Piutang dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT Unitex, Tbk”.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan petunjuk-petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

- 1) Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah bersusah payah menguliahkan saya serta adik-adikku tercinta Eko dan Pina atas dorongan dan doanya.
- 2) Bapak Eddy Mulyadi Soepardi, Drs., Ak., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

- 3) Bapak Ketut Sunarta, Drs., Ak., MM., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
- 4) Bapak Wahyu Eko B.S, Drs.,Ak.,MBA., selaku Dosen Pembimbing penulis dalam penulisan skripsi.
- 5) Bapak Buntoro, Drs.,Ak.,MM., selaku Dosen Co. Pembimbing penulis dalam penulisan skripsi.
- 6) Bapak Budi Wibowo, Ir., Staf Acounting PT Unitex, Tbk yang telah banyak membantu dan memberikan informasi kepada penulis.
- 7) Mama Tengah dan Mami, Papa dan Mama, Om Dirman dan Bikcik, yang telah memberikan do'a dan dukungan baik moril maupun materil kepada ua, dan juga adik-adikku Ricky, Stefansa, Karina, Dede, Agung, Indut yang telah memberikan dukungan kepada ua.
- 8) *Mbiel*, yang dengan sabar memberikan dorongan dan pengertiannya.
- 9) Deni, Mbot dan Novi, Rico, Iyan, Evi, Irene, Ayung dan teman-teman kelas D angkatan '95 yang tak dapat disebutkan satu persatu atas bantuannya pada penulis, serta persahabatannya, semoga persahabatan kita jaya selalu.
- 10) Sawal, Opik, Gunawan Panjaitan, Ma'ruf dan teman-teman yang tak dapat penulis sebutkan satu persatu atas seluruh dukungan dan bantuannya bagi penulis.

Dengan kerendahan hati penulis menyadari bahwa isi skripsi ini jauh dari sempurna dan masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang dimiliki penulis dalam penulisan skripsi, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari rekan-rekan mahasiswa dan dosen pembimbing.

Mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca skripsi ini.

Bogor, Agustus 2001

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR LAMPIRAN	vii
DAFTAR TABEL	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.3. Kegunaan Penelitian.....	3
1.4. Kerangka Pemikiran.....	4
1.5. Metodologi penelitian	6
1.6. Lokasi Penelitian.....	7
1.7. Sistematika Pembahasan	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Manajemen Keuangan	10
2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan	10
2.1.2. Ruang Lingkup, Fungsi dan Tujuan Manajemen Keuangan	11
2.2. Piutang	13
2.2.1. Pengertian Piutang	13
2.2.2. Faktor Yang Mempengaruhi Piutang.....	15
2.3. Kebijakan Piutang.....	17
2.3.1. Pengertian Kebijakan Piutang.....	17
2.3.1.1. Standar Kredit	18
2.3.1.2. Syarat Kredit	21
2.3.1.3. Kebijakan Penagihan	22
2.4. Laba	24
2.4.1. Pengertian Laba	24
2.4.2. Perencanaan dan Sasaran Laba	25
2.5. Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang dan Pengaruhnya Terhadap Laba	27
BAB III OBYEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1. Obyek Penelitian	30
3.1.1. Tinjauan Umum Perusahaan	30
3.1.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	30
3.1.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	32
3.1.2. Tinjauan Khusus Perusahaan.....	39

3.1.2.1. Aktivitas Perusahaan	39
3.2. Metode Penelitian.....	41
3.2.1. Ruang Lingkup Penelitian.....	41
3.2.2. Jenis dan Sumber Data	41
3.2.3. Alat dan Teknik Pengumpulan Data	42

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Posisi Keuangan PT Unitex, Tbk.....	43
4.2. Kebijakan Pengelolaan Piutang PT Unitex, Tbk	44
4.2.1. Kebijakan Kredit PT Unitex, Tbk.....	45
4.2.1.1. Standar Kredit PT Unitex, Tbk	46
4.2.1.2. Syarat Kredit (Credit Term) PT Unitex, Tbk..	50
4.2.2. Kebijakan Penagihan PT Unitex, Tbk	52
4.3. Dampak Perubahan Kebijakan Pengelolaan Piutang Terhadap Piutang pada PT Unitex, Tbk	55
4.3.1 Dampak Perubahan Kebijakan Pengelolaan Piutang Terhadap Penjualan dan Penjualan Kredit pada PT Unitex, Tbk	59
4.3.2 Dampak Perubahan Kebijakan Pengelolaan Piutang Terhadap Biaya Variabel dan Investasi Pada Piutang pada PT Unitex, Tbk	60
4.3.3 Dampak Perubahan Kebijakan Pengelolaan Piutang Terhadap Kontribusi Marjin Piutang pada PT Unitex, Tbk	62
4.3.4 Dampak Perubahan Kebijakan Pengelolaan Piutang Terhadap Biaya Yang Terkait Dengan Piutang pada PT Unitex, Tbk	65
4.4 Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang dan Pengaruhnya terhadap Laba PT Unitex, Tbk.....	72

BAB V RANGKUMAN KESELURUHAN..... 80

BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan	88
6.1.1. Simpulan Umum.....	88
6.1.2. Simpulan Khusus	90
6.2. Saran.....	91

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1. TABEL I PENGARUH KEBIJAKAN KREDIT TERHADAP LABA PERUSAHAAN
2. TABEL II POSISI PIUTANG PT UNITEX, TBK
3. TABEL III KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG PT UNITEX, TBK
4. TABEL IV DAMPAK PENGELOLAAN PIUTANG TERHADAP BIAYA VARIABEL PT UNITEX, TBK
5. TABEL V DAMPAK PENGELOLAAN PIUTANG TERHADAP KONTRIBUSI MARGIN PENJUALAN KREDIT PT UNITEX TBK
6. TABEL VI BIAYA MODAL PT UNITEX, TBK
7. TABEL VII BIAYA UMUM DAN ADMINISTRASI PIUTANG PT UNITEX, TBK
8. TABEL VIII BIAYA PENAGIHAN PT UNITEX, TBK
9. TABEL IX BIAYA PIUTANG TAK TERTAGIH PT UNITEX, TBK
10. TABEL X DAMPAK PERUBAHAN KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG TERHADAP BIAYA YANG TERKAIT DENGAN PIUTANG PT UNITEX, TBK
11. TABEL XI KEBIJAKAN KREDIT PT UNITEX, TBK
12. TABEL XII LABA PENJUALAN KREDIT PT UNITEX, TBK

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Struktur Organisasi PT Unitex, Tbk

Lampiran 2 : Neraca PT Unitex, Tbk tahun 1998-1999

Lampiran 3 : Laba Rugi PT Unitex, Tbk tahun 1998-1999

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Seperti kita ketahui tujuan didirikannya perusahaan adalah untuk memaksimalkan nilai perusahaan agar dapat memakmurkan pemegang saham. Kemakmuran pemegang saham akan dapat ditingkatkan bila perusahaan dapat meningkatkan laba dengan tingkat resiko yang relatif lebih kecil. Disisi lain kenaikan laba hanya dapat diperoleh bila perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan atau menurunkan biaya usaha.

Maka dari itu peningkatan volume penjualan bagi perusahaan mutlak menjadi sesuatu yang amat penting, karena dengan meningkatkan volume penjualannya maka laba yang akan diperoleh diharapkan akan meningkat pula. Dalam rangka usaha memperbesar volume penjualan kebanyakan perusahaan besar, selain menjual produknya secara tunai biasanya juga melakukan penjualan secara kredit.

Penjualan dengan sistem kredit selain akan meningkatkan volume penjualan juga akan meningkatkan resiko usaha perusahaan yaitu dengan adanya piutang tidak tertagih. Karena dengan meningkatnya volume penjualan dengan diberikannya

kebijakan kredit, maka dana yang dibutuhkan untuk memiliki piutang tersebut cukup besar. Selain itu perusahaan harus mengeluarkan biaya tambahan untuk membiayai piutangnya serta kemungkinan adanya piutang yang tak tertagih. Apabila terjadi kemacetan dalam pengumpulan piutang dapat mengakibatkan kesulitan keuangan yang cukup serius pada suatu perusahaan.

Dengan mengevaluasi terhadap kebijakan pengelolaan piutang, maka akan dapat ditentukan efektifitas dan efisiensi pengelolaan piutang yang dilakukan dalam upaya meningkatkan laba.

Hal diatas yang membuat penulis menjadi tertarik untuk mencoba mengupas tentang kebijakan pengelolaan piutang usaha yang berpengaruh terhadap besarnya laba yang akan diperoleh perusahaan dan menjadikan PT. Unitex Tbk sebagai obyek penulisan skripsi ini dengan judul **“EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA PERUSAHAAN PADA PT. UNITEX Tbk”**.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka penulis mengidentifikasikan masalah yang akan menjadi bahan evaluasi pada bab pembahasan, antara lain :

1. Bagaimana kebijakan PT Unitex, Tbk dalam mengelola piutang usahanya?

2. Bagaimana dampak pengelolaan piutang terhadap piutang PT Unitex, Tbk?
3. Bagaimana pengaruh kebijakan pengelolaan piutang usaha terhadap laba pada PT Unitex, Tbk?

1.2. Maksud dan Tujuan

Maksud dari penelitian yang penulis lakukan adalah untuk mendapatkan data dan informasi dalam rangka memenuhi tugas penyusunan Skripsi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Adapun tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui :

1. Kebijakan yang diterapkan perusahaan dalam pengelolaan piutang usaha.
2. Dampak pengelolaan piutang terhadap piutang perusahaan.
3. Pengaruh kebijakan pengelolaan piutang usaha terhadap laba perusahaan.

1.3. Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang diharapkan dalam penulisan ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis, penelitian ini sangat berguna untuk menambah pengetahuan dan pengalaman serta merupakan bahan perbandingan antara konsep yang selama ini diperoleh dari

bangku kuliah dengan kenyataan yang ada dilapangan yang menyangkut kebijakan pengelolaan piutang dan pengaruhnya terhadap laba.

2. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dalam pengelolaan piutang yang dimilikinya.
3. Bagi pihak lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan bacaan tambahan yang memberikan gambaran secara jelas tentang evaluasi terhadap pengelolaan piutang dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan.

1.4. Kerangka Pemikiran

Dilihat dari keadaan sekarang dimana semakin ketatnya persaingan merebut pangsa pasar serta penurunan daya beli konsumen untuk membeli barang yang dibutuhkan dengan sistem tunai. Keadaan seperti ini tentunya sangat tidak menguntungkan bagi produsen karena akan sulit untuk dapat meningkatkan volume penjualannya dengan sistem tunai.

Dikarenakan hal tersebut diatas, maka untuk tetap dapat beroperasi sekaligus meningkatkan volume penjualannya pihak manajemen perusahaan membuat kebijakan penjualan produknya dengan sistem kredit. Selain dapat meningkatkan volume penjualan, penjualan dengan sistem kredit secara tidak langsung

dapat mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan menarik pelanggan baru. Tetapi penjualan dengan sistem kredit memiliki resiko yaitu tak tertagihnya piutang serta bertambahnya biaya yang dikeluarkan untuk membiayai piutang. Untuk mengantisipasi hal tersebut, perusahaan harus membuat kebijakan kredit dalam mengelola piutangnya.

Kebijakan kredit tersebut merupakan pedoman yang dilakukan perusahaan untuk menentukan apakah kepada seorang pelanggan diberikan kredit dan apabila diberikan berapa jumlah kredit yang akan diberikan serta mekanisme dari pembayaran kredit tersebut. Apabila kebijakan kredit yang diterapkan perusahaan terlalu lunak maka volume penjualan terhadap barang produksinya cenderung akan meningkat sehingga memberikan kontribusi positif bagi perolehan laba perusahaan. Tetapi dengan meningkatnya kredit ini berarti perusahaan harus menanggung beban investasi dalam piutang yang semakin besar dan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih semakin besar pula. Sebaliknya apabila perusahaan memperketat kebijakan kreditnya maka kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih akan semakin kecil pula tetapi volume penjualan yang akan dicapai akan lebih kecil bila dibandingkan volume penjualan dengan kebijakan kredit yang lunak.

Sehingga penerapan penjualan kredit dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan dalam upaya meningkatkan laba dapat tercapai.

Untuk itu penulis akan menilai kebijakan pengelolaan piutang yang telah ditentukan oleh perusahaan dan pengaruhnya terhadap perolehan laba perusahaan.

1.5. Metodologi Penelitian

Dalam pembuatan skripsi ini, penulis memperoleh data dengan cara sebagai berikut:

1. Penelitian kepustakaan

Sumber-sumber penelitian ini diperoleh dengan cara membaca dan mempelajari dari buku-buku, artikel-artikel serta tulisan-tulisan lainnya yang relevan dengan permasalahan yang akan dibahas.

2. Penelitian lapangan

Penelitian lapangan dilakukan dengan cara melakukan riset langsung kepada PT Unitex, Tbk. Pengumpulan data terutama dilakukan melalui wawancara dengan pejabat yang kompeten. Penulis juga melihat dan mempelajari dokumen-dokumen, buku-buku dan catatan yang dibuat oleh perusahaan tentang hal yang memang berhubungan dalam penyusunan skripsi ini.

1.6. Lokasi Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian guna mendapatkan data dan informasi yang mendukung pembuatan makalah skripsi ini. Adapun objek penelitian dalam penyusunan skripsi ini adalah PT Unitex, Tbk Kantor Pusat di Ratu Plaza Building Lt. 10 Jl. Jend. Sudirman No. 9 Jakarta, 10270 dan pabrik di Jl. Raya Tajur No. 1, Bogor 16001.

1.7. Sistematika Pembahasan

Untuk mendapatkan gambaran yang jelas dan menyeluruh mengenai penulisan skripsi ini, penulis akan menguraikan secara sistematika penyusunan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pendahuluan yang menguraikan latar belakang penelitian, maksud dan tujuan penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian, lokasi penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka yang menguraikan tentang pengertian manajemen keuangan, ruang lingkup manajemen keuangan, fungsi dan tujuan manajemen keuangan, piutang, pengertian piutang, Faktor yang mempengaruhi

piutang, kebijakan piutang, pengertian kebijakan piutang, standar kredit, syarat kredit, kebijakan penagihan, laba, perencanaan dan sasaran laba, evaluasi terhadap kebijakan pengelolaan piutang dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan.

BAB III OBYEK DAN METODE PENELITIAN

Obyek dan metode penelitian yang menguraikan tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi serta metode penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan yang menguraikan kenyataan yang ada dalam perusahaan dihubungkan dengan teori pada bab II. Secara berurutan akan dibahas tentang posisi keuangan PT Unitex Tbk, kebijakan pengelolaan piutang PT Unitex, Tbk, kebijakan kebijakan kredit, kebijakan penagihan PT Unitex Tbk, dampak perubahan kebijakan pengelolaan piutang terhadap piutang pada PT Unitex Tbk, evaluasi terhadap kebijakan pengelolaan pitang dan pengaruhnya terhadap laba pada PT Unitex Tbk.

BAB V RANGKUMAN KESELURUHAN

Rangkuman keseluruhan dari segala unsur yang dibahas dalam skripsi ini, sehingga para pembaca dapat dengan mudah memahami isi dari keseluruhan skripsi ini.

BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan dan saran yang penulis rasa perlu bagi penyempurnaan atas kelemahan-kelemahan yang ada sehingga diharapkan akan terwujudnya kebijakan yang tepat untuk mengelola piutang dan menghasilkan laba.

DAFTAR PUSTAKA

Mengemukakan tentang buku-buku yang dipakai penulis sebagai landasan teori dalam penulisan skripsi.

LAMPIRAN

Berisi tentang data-data dan informasi yang berupa gambaran, tabel yang dimiliki perusahaan dalam menunjang penulisan skripsi ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Manajemen Keuangan

2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan salah satu fungsi perusahaan yang penting bagi keberhasilan usaha suatu perusahaan. Hal ini sesuai dengan definisi yang dikemukakan oleh para ahli tentang manajemen keuangan, yang menjadi dasar untuk membahas permasalahan lebih lanjut.

Drs.R. Agus Sartono, MBA dalam bukunya "Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi" berpendapat bahwa :

Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai manajemen dana baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana, dalam berbagai bentuk investasi secara efektif, maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan atau pembelanjaan efisien.
(14 : 4)

J. Fred Weston-Thomas E. Copeland yang bukunya dialih bahasakan oleh Jaka Wasana, Drs,MSM dan Kibrandoko,Ir,MM yang berjudul "Manajemen Keuangan" berpendapat bahwa:

Manajemen Keuangan dapat didefinisikan dari tugas-tugas dan tanggung jawabnya berlainan di setiap perusahaan, tugas pokok manajemen keuangan antara lain meliputi keputusan tentang investasi, pembiayaan kegiatan usaha dan pembayaran deviden suatu perusahaan. (10 : 3)

Sedangkan Carles P Jones dalam bukunya "Introduction of Financial Management" berpendapat bahwa:

Financial management is, in effect, applied economics because it is concerned with the allocation of a company's scarce financial resources among competing choices. (4 : 6)

Dari pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa pembelanjaan atau manajemen keuangan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan dana, menggunakan dana melalui berbagai cara yang efektif dan efisien.

2.1.2. Ruang Lingkup, Fungsi dan Tujuan Manajemen Keuangan

Ruang lingkup manajemen keuangan dapat dikelompokkan dalam tiga keputusan penting seperti dikemukakan oleh Husnan Suad dalam bukunya "Manajemen Keuangan Teori dan Keputusan (Keputusan Jangka Panjang)" sebagai berikut :

Lingkup manajemen keuangan pada garis besarnya adalah pembicaraan tentang keputusan-keputusan dalam bidang keuangan, yaitu investasi, keputusan pembelanjaan dan kebijaksanaan deviden dengan tujuan memaksimalkan nilai perusahaan atau kemakmuran para pemegang saham. (16 : 3)

Sedangkan fungsi manajemen keuangan menurut Dr. Suad Husnan, M,B,A dalam bukunya "Manajemen Keuangan Teori dan Keputusan (Keputusan Jangka Panjang)", terdiri dari dua fungsi yaitu:

- 1. Fungsi penggunaan dana (allocation of funds)**
Fungsinya menentukan berapa banyak perusahaan melakukan investasi dan pada aktiva apa saja investasi tersebut dan merupakan keputusan investasi (capital budgeting) yang harus diambil oleh manajer keuangan.
- 2. Fungsi mendapatkan dana (raising of funds)**
Fungsinya menentukan cara memperoleh kas untuk dibelanjakan investasi tersebut dan merupakan keputusan pembelanjaan (financing decision) yang harus diambil oleh manajer keuangan. (16 : 6)

Tujuan Manajemen Keuangan menurut Dr, Husnan Suad dan Dra, Enny Pudjiastuti, MBA, Ak dalam bukunya "Dasar-Dasar Manajemen Keuangan" adalah, "Untuk memaksimumkan nilai perusahaan". (17 : 7)

Berdasarkan pengertian diatas dapat penulis simpulkan bahwa fungsi manajemen keuangan berkaitan dengan upaya menggunakan dana secara tepat dan mendapatkan dana yang efisien untuk pencapaian tujuan

manajemen keuangan yaitu memaksimalkan nilai perusahaan.

2.2. Piutang

2.2.1. Pengertian Piutang

Dalam rangka usaha untuk memperbesar volume penjualan kebanyakan perusahaan besar menjual produk dengan sistem kredit. Dengan melaksanakan penjualan kredit diharapkan akan dapat merangsang pelanggan-pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang telah ada sehingga volume penjualan yang telah ada dapat di pertahankan serta ditingkatkan.

Penjualan dengan sistem kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan barulah kemudian pada hari jatuh tempo terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Pengertian piutang menurut Bambang Susanto dalam buku "Akuntansi Manajemen" adalah, "Semua klaim uang kepada perorangan, perusahaan, atau bentuk organisasi-organisasi lainnya". (3 : 111)

Sedangkan Ali Machmud dalam bukunya "Pengantar Akuntansi" mengatakan,

Piutang mengandung pengertian meliputi semua semua tuntutan atau klaim uang kepada pihak ketiga yang pada umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas dimasa yang akan datang. (1 : 70)

Dari pengertian-pengertian piutang tersebut dapat disimpulkan bahwa piutang mengandung pengertian semua tuntutan atau klaim uang kepada pihak ketiga yang pada umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas dimasa yang akan datang.

Piutang umumnya disajikan di neraca dalam dua kelompok yaitu piutang dagang dan non dagang. Hal ini sesuai dengan definisi yang diberikan oleh IAI :

Menurut sumber terjadinya, piutang digolongkan kedalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang yang timbul dari transaksi diluar kegiatan normal perusahaan digolongkan sebagai piutang lain-lain. (7 : 6,5)

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa piutang usaha adalah tagihan yang timbul dikarenakan adanya penjualan barang-barang atau penyerahan jasa-jasa secara kredit. Oleh karena itu manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting

bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang juga evaluasi terhadap kebijakan kredit yang dijalankan oleh perusahaan.

2.2.2. Faktor Yang Mempengaruhi Piutang

Investasi dalam piutang adalah salah satu jenis investasi yang banyak dilakukan perusahaan-perusahaan besar maupun kecil. Hal ini dilakukan dalam rangka untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya dalam menarik pembeli. Namun demikian, perusahaan tidak dapat secara sembarangan untuk memberikan kredit pada pelanggannya. Karena dengan semakin besarnya investasi dalam piutang usaha maka akan semakin besar pula resikonya. Faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang menurut Prof. Dr. Bambang Riyanto dalam bukunya "Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan", adalah:

- 1) Volume penjualan kredit.**
- 2) Syarat pembayaran penjualan kredit**
- 3) Ketentuan tentang pembatasan kredit.**
- 4) Kebijakan dalam pengumpulan piutang**
- 5) Kebiasaan membayar dari para pelanggan**

(2 : 85-87)

Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang menurut Wilson, James D & Jhon B Cambell, yang dialih bahasakan oleh Gunawan Hutahuruk dalam bukunya "Controllershship Tugas Akuntan Manajemen" adalah:

- 1) **Penetapan kebijakan kredit.**
 - 2) **Penyelidikan kredit.**
 - 3) **Persetujuan kredit.**
 - 4) **Penetapan batas kredit.**
 - 5) **Pelaksanaan batas diskon.**
 - 6) **Metode penagihan.**
 - 7) **Penyesuaian kredit.**
 - 8) **Persetujuan penghapusan piutang.**
 - 9) **Catatan kredit.**
- (19 : 306-307)

Diakui atau tidak investasi dalam piutang mempunyai biaya-biaya tertentu. Semakin besar piutang maka semakin besar pula biaya-biayanya (carrying cost), demikian pula sebaliknya. Yang termasuk kedalam biaya-biaya ini adalah biaya penagihan, biaya administrasi, dan biaya bank. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa perlunakan standar kredit akan memperbesar carrying cost dan apabila standar kredit diperketat maka carrying cost yang akan dikeluarkan akan semakin kecil. Perubahan rata-rata piutang yang dikaitkan dengan perubahan standar kredit disebabkan oleh dua faktor yaitu :

- 1). **Perubahan volume penjualan kredit.**
- 2). **Perubahan dalam kebijaksanaan pengumpulan piutang.**

Jadi dapat disimpulkan perubahan dalam volume penjualan kredit dan pengumpulan piutang secara bersama-sama memperbesar biaya (carrying cost) apabila standar kredit diperlunak dan akan menurun apabila standar kreditnya diperketat. Pada umumnya jumlah investasi dalam piutang yang dilakukan perusahaan adalah 85% dari total penjualan sedangkan 15 % penjualan tunai yang dananya digunakan untuk kegiatan operasi perusahaan.

2.3. Kebijakan Piutang

2.3.1. Pengertian Kebijakan Piutang

Ada beberapa pengertian yang dikemukakan tentang kebijakan piutang. Pengertian kebijakan penjualan kredit menurut Drs. Lukman Syamsudin, M. dalam bukunya "Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasan, Dan Pengambilan Keputusan" adalah :

Pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang pelanggan akan diberikan kredit dan jika diberikan berapa banyak atau berapa jumlah jumlah kredit yang akan diberikan tersebut." (11 : 256)

Pengertian kebijakan penjualan kredit menurut Dahlan Siamat dalam bukunya "Manajemen Bank Umum" adalah :

Suatu ketentuan atau prosedur yang disusun untuk dijadikan suatu pedoman bagi pejabat-pejabat kredit atau loan officer melalui proses pemutusan kredit. (5 : 207-208)

Dari pengertian-pengertian diatas maka dapat penulis simpulkan bahwa kebijakan perkreditan adalah suatu prosedur yang disusun untuk dijadikan pedoman bagi pejabat-pejabat kredit dalam menentukan apakah seorang langganan akan memberikan kredit dan berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. Tujuan dari penetapan kebijakan kredit ini untuk meningkatkan volume penjualan sekaligus menghindari resiko kerugian yang ditimbulkan akibat piutang yang tak tertagih.

2.3.2. Standar Kredit.

Standar kredit dari suatu perusahaan didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang langganan sebelum dapat diberikan kredit. Hal-hal seperti nama baik langganan sehubungan dengan kredit atau pembayaran hutang-hutang dagangnya baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan-perusahaan

lain, referensi-referensi kredit, rata-rata jangka waktu pembayaran hutang dagang dan berapa rasio finansial tertentu dalam perusahaan langganan akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit.

Menurut J. Fred Weston dan Eugene F. Brigham alih bahasa oleh Drs. A.Q. Khalid dalam bukunya "Dasar-Dasar Manajemen Keuangan", untuk menilai resiko kredit seorang langganan, manajer kredit menimbanginya berdasarkan 5C kredit yaitu:

1). Character

Aspek ini menggambarkan keinginan atau kemauan para pembeli untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh penjual. pola-pola pembayaran hutang masa lalu dapat dijadikan pedoman dalam menilai karakter seorang calon pelanggan.

2). Capacity

Kapasitas menggambarkan kemampuan seorang langganan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya. Sesuatu estimasi yang dianggap cukup baik dapat diperoleh dengan menilai posisi likuiditas dan proyeksi cash flow dari calon langganan.

3). Capital

Kapital menunjukan kepada kekuatan finansial calon langganan terutama dengan melihat jumlah modal sendiri yang dimilikinya. Analisa terhadap neraca perusahaan dengan menggunakan ratio-ratio finansial yang tersedia akan dapat memenuhi kebutuhan atas penilaian capital calon langganan.

4). **Collateral**

Jaminan menggambarkan jumlah aktiva yang dijadikan sebagai barang jaminan oleh calon langganan. Akan tetapi biasanya hal ini bukanlah merupakan pertimbangan yang sangat penting karena tujuan perusahaan dalam memberikan kredit bukanlah untuk menyita dan kemudian menjual aktiva langganan, tetapi tekanannya adalah pada pembayaran kredit pada waktu yang sudah ditetapkan.

5). **Conditions**

Kondisi menunjuk kepada keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya atas kemampuan perusahaan calon langganan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya. (9 : 204)

Lukman Syamsudin dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Dan Pengambilan Keputusan* mengungkapkan faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk mengubah standar kredit yang ditetapkan adalah:

1) **Biaya-biaya administrasi,**

Apabila perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan maka berarti lebih banyak kredit yang 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. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa perlunakan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya-biaya administrasi.

- 2) **Investasi dalam piutang,**
Penanaman modal dalam piutang mempunyai biaya-biaya tertentu, semakin besar piutang semakin besar pula biaya-biayanya, demikian pula sebaliknya. Singkatnya, perubahan dalam volume penjualan dan pengumpulan piutang secara bersama-sama memperbesar biaya apabila standar kredit diperlunak, dan akan menurunkan biaya-biaya tersebut jika standar kredit diperketat.
- 3) **Kerugian piutang,**
Probabilitas (resiko) kerugian piutang atau bad debt expense akan semakin meningkat dengan diperlunaknya standar kredit dan akan menurun apabila standar kredit diperketat.
- 4) **Volume penjualan**
Pengaruh dari perubahan-perubahan dalam volume penjualan atas keuntungan perusahaan tergantung pada pengaruhnya atas biaya-biaya dan penghasilan yang diperoleh. (11 : 257-259)

2.3.3. Syarat kredit

Persyaratan kredit atau credit term menunjuk persyaratan pembayaran yang disyaratkan kepada langganan yang melakukan pembelian secara kredit. Syarat kredit meliputi periode kredit dan potongan tunai yang diberikan. Syarat kredit biasa dinotasikan dengan istilah, misalnya " 2/10 net 30 " berarti potongan tunai sebesar 2% diberikan jika pembayaran dilakukan dalam jangka waktu 10 hari dan jika potongan tunai tidak dimanfaatkan maka pembayaran harus dilakukan selambat-lambatnya dalam waktu 30 hari. Jika syarat yang ditentukan adalah "net 60"

berarti perusahaan tidak memberikan potongan tunai, dan pembayaran harus dilakukan selambat-lambatnya 60 hari setelah tanggal faktur.

Melonggarkan periode kredit dapat merangsang kenaikan penjualan, akan tetapi biaya atas dana yang terikat pada piutang usaha juga meningkat. Pemberian potongan tunai juga akan menarik pelanggan untuk memanfaatkannya, sehingga periode penagihan rata-rata akan menjadi lebih pendek karena beberapa pelanggan membayar lebih awal.

2.3.5. Kebijakan Penagihan

Penagihan merupakan aktivitas akhir dari siklus penjualan suatu produk. Tujuan dari kebijakan penagihan ini adalah untuk memperoleh pembayaran dari rekening-rekening yang telah lewat jatuh temponya. Indikasi dari makin banyak rekening-rekening debitur yang menunggak pada suatu perusahaan adalah makin meningkatnya jumlah piutang secara proporsional dengan kenaikan penjualan dan makin lamanya periode penagihan rata-rata akibat kurang efektifnya program penagihan yang dilakukan.

Proses penagihan juga memakan biaya yang tidak sedikit, baik dari sudut biaya uang nyata maupun

hilangnya hubungan baik dengan pelanggan. Tetapi tetap diperlukan adanya ketegasan penagihan untuk mencegah bertambah panjangnya waktu penagihan dan memperkecil kerugian langsung yang timbul karena timbulnya piutang tak tertagih. Disini perlu adanya tehnik penagihan piutang yang baik untuk mendapatkan piutang dari para debitur.

Lukman Syamsudin dalam bukunya yang berjudul **Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Dan Pengambilan Keputusan** mengungkapkan beberapa teknik pengumpulan piutang yaitu:

1) Melalui surat.

Apabila waktu pembayaran hutang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirim surat dengan nada mengingatkan langganan yang belum membayar hutangnya tersebut bahwa hutangnya telah jatuh tempo.

2) Melalui telpon.

Apabila setelah dikirim surat teguran ternyata hutang-hutang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan tersebut dan secara pribadi meminta untuk segera melakukan pembayaran.

3) Kunjungan personal.

Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan personal ketempat langganan sering kali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha pengumpulan piutang.

4) Tindakan yuridis.

Apabila langganan tidak mau membayar hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan. (11 : 273-273)

2.4. Laba

2.4.1. Pengertian Laba

Penghasilan bersih atau laba sering kali digunakan sebagai ukuran kinerja atau sebagai dasar bagi ukuran yang lain seperti imbalan investasi. Hal ini dapat di lihat dari pengertian laba yang dikemukakan oleh Dr. Zaki Baridwan, Msc.Ak. pada bukunya "Intermediate Accounting" adalah :

Kenaikan modal (laba) bersih yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (revenue) investasi oleh pemilik. (20 : 35)

Pengertian laba dari sudut akuntansi keuangan menurut Drs. R.A Supriono S.U.,Ak dalam bukunya yang berjudul "Akuntansi Manajemen I Konsep dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan" adalah, "Perubahan aktiva bersih selain dari perubahan investasi pemilik yang dibuat dalam periode tertentu." (15 : 188)

Pengertian laba menurut Ralph Estes yang dialih bahasakan oleh Marianus Sinaga dalam buku "Kamus Akuntansi" adalah, "Merupakan kelebihan revenue (pendapatan) atas Cost of Goods Sold (harga pokok penjualan)". (13 : 61)

Pengertian laba menurut Sofyan Syafri Harahap dalam bukunya "Teori Akuntansi" adalah, "Perbedaan revenue yang direalisasi yang timbul dari transaksi pada periode tertentu dihadapkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut". (18 : 147)

Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa laba adalah perubahan aktiva bersih, mengakibatkan kelebihan revenue yang timbul dari transaksi di kurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan pada periode tersebut.

2.4.2. Perencanaan dan Sasaran Laba

Perencanaan laba merupakan suatu bentuk perencanaan operasi penganggaran terhadap pendapatan penjualan dan beban operasi dalam mencapai sasaran laba tertentu. Perencanaan laba untuk periode akuntansi tertentu akan berhubungan dengan perencanaan atau penghasilan penjualan dan biaya pada periode akuntansi yang bersangkutan.

Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam perencanaan laba menurut Matz, Adolph, Milton F Uzry, dan Lawrence H. Hammer yang dialih bahasakan oleh Tim

Penerbit Airlangga dalam buku "Akuntansi Biaya Perencanaan Dan Pengendalian" adalah:

- 1) Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan.
- 2) Volume penjualan yang harus dicapai untuk menetapkan seluruh biaya yang terpakai untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar deviden bagi saham preferent dan saham biasa, dan untuk meahan sisa laba yang cukup guna memenuhi kebutuhan dimasa depan.
- 3) Titik impas (break event point)
- 4) Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi pada saat ini.
- 5) Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba.
- 6) Hasil pengembalian (return) atas modal yang digunakan. (12 : 4)

Sedangkan menurut Sofyan Syafri Harahap dalam bukunya "Budgeting: Penganggaran Perencanaan Lengkap Manajemen Untuk Membantu Manajemen", berpendapat bahwa pada pokoknya ada tiga prosedur yng berbeda yang dapat digunakan dalam menetapkan sasaran laba :

- 1) Metode apriori
Dalam metode apriori sasaran laba yang diinginkan ditetapkan lebih dahulu sebelum proses perencanaan mula-mula pihak manajemen merinci tingkat hasil pengendalian tertentu yang akan direalisasikan dalam jangka panjang dengan wahana perencanaan.
- 2) Metode aposteririori
Dalam metode apteriori sasaran laba ditetapkan sesudah perencanaan dan sasaran tersebut merupakan hasil perencanaan itu sendiri.
- 3) Metode pragmatig
Dalam metode pragmatis pihak manajemen yang menggunakan standar laba tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman. Dengan menggunakan suatu tingkat

target laba yang diperoleh dari pengalaman, pengharapan atau perbandingan, pihak manajemen menetapkan standar laba kredit yang dianggap memadai bagi perusahaan. (18 : 91)

2.5. Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang dan Hubungannya Terhadap Laba Perusahaan.

Untuk dapat mempertahankan langganan-langganan yang sudah ada dan menarik langganan-langganan baru serta usaha untuk memperbesar volume penjualan perusahaan pada umumnya melakukan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit yang pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan atau piutang kepada langganan. Mengingat bahwa piutang merupakan suatu bentuk investasi yang cukup besar dalam sebagian perusahaan, maka dengan adanya manajemen piutang yang baik akan dapat memberikan keuntungan-keuntungan bagi perusahaan. Dalam mengelola piutangnya, pada umumnya perusahaan akan menetapkan kebijakan kredit yang terdiri dari standar kredit dan syarat kredit serta kebijakan penagihan.

Standar kredit merupakan pedoman perusahaan untuk memutuskan apakah kepada pelanggan akan diberikan kredit dan apabila diberikan berapa jumlah yang harus diberikan. Analisis-analisis kredit yang menyangkut "the five C's of kredit credit " akan digunakan untuk mengumpulkan dan menggunakan informasi

kredit untuk menentukan apakah seorang pelanggan telah memenuhi standar kredit yang sudah ditetapkan perusahaan. Penilaian-penilaian subyektif dari manajer bagian kredit merupakan input yang sangat penting dalam pengambilan keputusan sehubungan kredit yang akan diberikan.

Persyaratan kredit atau “credit term” merupakan persyaratan pembayaran yang diisyaratkan perusahaan kepada pelanggan yang melakukan pembelian secara kredit. Persyaratan kredit memiliki tiga komponen penting yaitu periode kredit, potongan tunai serta periode potongan tunai.

Kebijakan pengumpulan piutang menentukan bentuk dan intensitas dari usaha-usaha yang dilakukan untuk menagih piutang yang sudah melewati periode kredit yang sudah ditentukan. Keputusan-keputusan sehubungan dengan intensitas pengumpulan piutang sangat tergantung pada biaya yang harus dikeluarkan untuk melakukan penagihan serta keuntungan-keuntungan yang diperoleh.

Adanya perubahan dari ketiga ataupun salah satu dari komponen diatas akan dapat mempengaruhi volume penjualan, tingkat keuntungan, dan kerugian piutang.

Apabila perusahaan menetapkan kebijakan kredit yang longgar maka volume penjualan perusahaan akan meningkat, tetapi resiko kerugian piutang juga akan semakin besar dengan

diberikannya kredit kepada pelanggan yang kurang memenuhi kriteria. Hal ini terjadi karena mungkin mereka membutuhkan waktu yang lebih lama untuk membayar hutangnya kepada perusahaan. Sebaliknya apabila perusahaan memperketat kreditnya maka volume penjualan akan menurun karena pelanggan yang kurang memenuhi kriteria tidak akan dapat mendapatkan penjualan secara kredit. Pengaruh dari kebijakan kredit tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

TABEL I
PENGARUH KEBIJAKAN KREDIT TERHADAP
LABA PERUSAHAAN

Keterangan	Kebijakan Kredit Diperketat		Kebijakan Kredit Longgar	
	Perubahan naik (N) atau turun (T)	Pengaruh atas keuntungan positif (+) atau negatif(-)	Perubahan naik (N) atau turun (T)	Pengaruh atas keuntungan positif (+) atau negatif(-)
Volume penjualan	T	-	N	+
Kerugian piutang	T	+	N	-
Nilai penjualan	T	-	N	+
Jumlah piutang	T	-	N	+

Sumber: daftar pustaka

Dengan melakukan manajemen piutang yang baik maka perusahaan akan dapat memaksimalkan perolehan labanya dengan cara meningkatkan volume penjualannya yang sebagian besar dilakukan secara kredit dan meminimalkan resiko tak tertagih.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Obyek Penelitian

3.1.1. Tinjauan Umum

3.1.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT Unitex, Tbk adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang tekstil dan merupakan perusahaan patungan antara Indonesia dan Jepang. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1971 berdasarkan akta notaris Eliza Pondang, No.25 tanggal 14 Mei 1971, yang kemudian disahkan oleh Menteri Kehakiman dengan Surat Keputusan No. JA. 5/128/14 tanggal 30 Juli 1971.

Pada awalnya perusahaan didirikan untuk memperkuat pemenuhan kebutuhan tekstil di dalam negeri (kebutuhan domestik), tetapi seiring dengan peningkatan kapasitas produksi maka sejak tahun 1979 perusahaan mulai melirik pasar luar negeri sebagai target market. Untuk dapat mendukung sepenuhnya penjualan produk

perusahaan sesuai dengan Badan Koordinasi Penanaman Modal, perusahaan mulai mengembangkan diri dengan membangun sarana produksi yang modern dengan menggunakan teknologi mutakhir. Perluasan dan pemasangan mesin-mesin baru telah dapat diselesaikan dengan baik pada bulan Juli 1982, dan selanjutnya mulai beroperasi dengan kapasitas penuh diikuti dengan terciptanya kesempatan memperoleh pesanan dalam jumlah yang cukup berarti. Untuk mencapai produksi tekstil yang sempurna perusahaan tidak melupakan tanggung jawabnya terhadap kelestarian lingkungan di sekitar pabrik. Oleh karena itu pada tahun 1988, PT Unitex, Tbk mulai membangun instalansi pengolahan air limbah diatas permukaan tanah seluas 4.000 m². Unit pengolahan limbah ini terus mengalami perbaikan dan penambahan instalansi sejalan dengan peningkatan produksi. Kapasitas maksimal dari pengolahan air limbah adalah 5.000 m³ per hari.

Pada tahun 1982 PT Unitex, Tbk juga mulai Go Publik dan merupakan perusahaan ke sebelas yang mencatatkan sahamnya di Bursa Efek

Jakarta. Modal dasar pada saat itu adalah sebesar Rp 3.667.500.000,00 (3.667.500 lembar saham dengan nilai nominal pada saat itu adalah sebesar Rp 1.000,00/lembar saham). Pada saat itu jumlah lembar saham yang dijual kepada masyarakat melalui bursa adalah sebesar 20 persen dari total jumlah saham, sedangkan sisanya meliputi Unitika Limited Jepang sebesar 28 persen, Marubeni Cooperation sebesar 16 persen, International Finance Cooperation sebesar 12,8 persen, Private Investmen Company for Asia S.A sebesar 12,8 persen dan Tuan Henry Onggo sebesar 10,4 persen. Dalam perkembangan selanjutnya perusahaan terus berupaya untuk meningkatkan produksi dan menghasilkan produk-produk tekstil yang berkualitas tinggi.

3.1.1.2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah suatu bagan yang menunjukkan alur tugas dan pemisahan tanggung jawab secara fungsional. Struktur organisasi diperlukan untuk mencapai tujuan pengendalian

intern perusahaan, juga untuk membantu dalam pengendalian manajemen.

Dari struktur organisasi tersebut dapat dilihat koordinasi yang terjadi antar departemen dalam perusahaan, sehingga pelimpahan wewenang dan tanggung jawab lebih terarah berdasarkan tugas masing-masing. Dalam menjalankan atau membagi tugas dan wewenang, PT Unitex, Tbk membuat struktur organisasi lini (lini organization). Pada sistem organisasi ini, kekuasaan tinggi ada pada Presiden Direktur.

Uraian tugas secara umum pada PT Unitex, Tbk dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Presiden Direktur

Presiden Direktur yang diangkat oleh dewan komisaris, memegang pimpinan tertinggi dan bertanggung jawab atas segala yang berjalan dalam perusahaan yang ia pimpin. Tugas dari presiden Direktur adalah sebagai berikut:

- a. Bertanggung jawab terhadap seluruh aktivitas perusahaan dalam rangka mencapai tujuan sesuai dengan apa yang di gariskan

dalam Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga Perusahaan (AD/ART Perusahaan).

- b. Mewakili perusahaan dalam melaksanakan tugas sehari-hari untuk tugas intern ataupun ekstern.

Presiden Direktur membawahi tiga Direktur yaitu: Direktur Marketing, Direktur Administrasi dan Direktur Pabrik.

2. Direktur Marketing.

Diangkat oleh Presiden Direktur dan bertanggung jawab atas pengolahan aktivitas pemasaran di kantor Jakarta. Direktur Marketing bertugas mengkoordinir penjualan produksi, mendistribusikan barang hingga sampai ke konsumen, melakukan negosiasi dengan para pembeli baik pembeli dalam dan luar negeri, membuat dan memperpanjang kontrak penjualan dengan para pembeli baik pembeli lokal maupun ekspor. Direktur Marketing dibantu oleh:

- a. Departemen Penjualan dengan tugas:
 - Mengurus administrasi

- Mengadakan kontrak dengan pembeli
- Mengurus dokumen ekspor
- Mengurus transportasi, dan lain-lain

b. Departemen Umum dengan tugas:

- Personalia
- Ekstern perusahaan

3. Direktur Administrasi

Diangkat oleh Presiden Direktur, bertanggung jawab pada hal yang berhubungan dengan keuangan perusahaan, mengatur perputaran modal, hutang piutang, dan bangkir perusahaan serta menentukan harga pokok produksi yang akan dijual.

Direktur Administrasi dalam tugasnya sehari-hari dibantu oleh :

a. Departemen Personalia.

Departemen Personalia merupakan bagian yang menangani beberapa keperluan yang berkaitan dengan ketenaga kerjaan dan karyawan, mulai dari perekrutan karyawan sampai dengan pelayanan kesejahteraan perusahaan.

Departemen Personalia ini memiliki enam seksi, yaitu:

- Seksi keamanan
- Seksi kesehatan
- Seksi kendaraan
- Seksi kantin
- Seksi koperasi
- Seksi kebersihan

b. Departemen Umum.

Departemen Umum meliputi kegiatan pembelian baik lokal maupun impor, perijinan, keimigrasian dan keperluan umum lainnya. Departemen Umum ini sangat erat kaitannya dengan Departemen Keuangan terutama dalam kegiatan pembelian.

c. Departemen Keuangan.

Departemen Keuangan mencakup kegiatan pencatatan dan akuntansi, pembayaran dan pengolahan dokumen. Pencatatan keuangan dan akuntansi yaitu mencatat seluruh lalu lintas keuangan yang terjadi dalam perusahaan, baik masuk maupun keluar

sampai pada pelaporan keuangan yang berupa laporan laba rugi (*gain and loss report*) dan neraca (*balancesheet*).

4. Direktur Pabrik

Direktur Pabrik diangkat oleh Presiden Direktur dan bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan produksi di perusahaan, baik mengenai kualitas produksi maupun masalah teknis produksi.

Dalam melaksanakan tugasnya Direktur Pabrik dibantu oleh bagian yang ada di bawahnya yaitu:

a. Bagian Spinning, dalam tugasnya dibantu oleh:

- Seksi C.D.R (*Combing Drawing Roving*)
- Seksi R.S (*Ring Spinning*)
- Seksi B.C (*Blowing Carding*)
- Seksi R.T *Winder*

b. Bagian Weaving, dalam tugasnya dibantu oleh:

- Seksi Persiapan (Jumbi)
- Seksi Pertenunan (Shokki)

- Seksi Pemeriksaan (Shiage)

c. Bagian Dying, dalam tugasnya dibantu oleh:

- Seksi Persiapan Pencelupan
- Seksi Pencelupan
- Seksi Celup Benang
- Seksi Laboratorium
- Seksi Make Up/Gudang

d. Bagian Utility, dalam tugasnya dibantu oleh:

- Seksi *Power station*
- Seksi *maintenance*
- Bangunan
- Air limbah

e. *Production Control (P/C)*

Production Control akan membantu Direktur Pabrik didalam mengontrol produksi sesuai dengan order yang diterima.

5. Dewan Komisaris

Adalah jabatan yang mempunyai kedudukan tertinggi pada perusahaan, yang mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:

- Mengawasi pengelolaan perusahaan yang dilakukan oleh Presiden Direktur.
- Memeriksa pertanggungjawaban berupa laporan bulanan, kwartalan, tengah tahunan, tahunan, atas segala operasional termasuk profit and loss.
- Memberi saran-saran dan pengarahan kepada Presiden Direktur.

3.1.2. Tujuan Khusus Perusahaan

3.1.2.1. Aktivitas Perusahaan

PT Unitex, Tbk adalah perusahaan yang bergerak dalam pertekstilan. Hasil produksi utama Perusahaan adalah Yarn Dyed dan Piece Dyed. Perseroan terus meningkatkan penjualan Yarn Dyed sebab produk ini memiliki permintaan yang besar di pasar internasional diantaranya ke Australia, Eropa dan juga ke Amerika Serikat. Sedangkan porsi penjualan dalam negeri hampir 90 % diserap oleh pabrik konveksi.

Dalam usaha produksinya perseroan melakukan kegiatan pemintalan, pencelupan,

pencetakan pembuatan benang dan kain. Untuk mendukung produksinya, selama 3 tahun terakhir ini perseroan telah melakukan penggantian mesin yang dapat menghasilkan produk yang ditargetkan sesuai dengan permintaan pasar dalam hal kualitas, ketepatan waktu pengiriman dan keanekaragaman jenis yang diinginkan. Dengan penggantian mesin ini maka kapasitas produk Perseroan mencapai 24 juta meter per tahun.

Dalam memasarkan produknya, perseroan berorientasi pada pasar dan konsumen. Persaingan yang semakin ketat dalam beberapa tahun terakhir ini telah memacu Perseroan untuk memaksimalkan penjualan dengan memperluas daerah pemasaran dan meningkatkan penjualan barang yang bermutu tinggi dan dengan margin laba yang menguntungkan.

Sebagai pabrik terkemuka produk Yarn Dyed dinegara ini, dan dengan dukungan dari 1.458 tenaga kerja, perusahaan benar-benar percaya bahwa perbaikan kualitas dan kuantitas produk tersebut dan penurunan biaya akan secara pasti

dapat mempertahankan daya saing perusahaan di tingkat internasional.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Ruang Lingkup Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian, penyusun menggunakan metode *study kasus* yaitu dengan meneliti mengenai kebijakan pengelolaan piutang pada perusahaan dan membandingkannya dengan teori pada studi pustaka. Dalam hal ini adalah PT Unitex, Tbk yang berlokasi di Jl. Raya Tajur No.1 Bogor.

3.2.2. Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data Primer diperoleh dari wawancara dengan berbagai pihak di perusahaan, baik direksi, chief accounting, maupun karyawan serta berdasarkan hasil pengamatan langsung di lapang. Data sekunder diperoleh dari laporan-laporan manajemen perusahaan seperti perspektus tahunan perusahaan, laporan keuangan dan produksi perusahaan, serta literatur-literatur lain yang berhubungan dengan masalah yang dikaji.

3.2.3. Alat dan Teknik Pengumpulan Data

Tehnik pengumpulan data yang penulis tempuh adalah sebagai berikut:

(a) Observasi

Observasi dilakukan dengan mengamati aktivitas perusahaan secara langsung yang menjadi objek penelitian.

(b) Wawancara

Wawancara adalah tehnik yang dominan didalam pengambilan data perusahaan, diperoleh dari pejabat yang berkompeten untuk memperoleh data secara objektif.

(c) Mempelajari data tertulis

Tehnik ini ditempuh dengan mempelajari prospektus perusahaan, laporan keuangan dan produksi tahunan dan litelatur-litelatur perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang dikaji.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Posisi Keuangan PT Unitex, Tbk.

Posisi keuangan PT Unitex, Tbk dapat dilihat pada neraca dan laporan laba rugi perusahaan. Neraca merupakan suatu laporan yang menyajikan data dan informasi yang bersifat kuantitatif mengenai aktiva yang dimiliki perusahaan di satu sisi dan kewajiban serta modal disisi lain pada periode tertentu. Sedangkan laporan laba rugi merupakan laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya, laba rugi yang diperoleh perusahaan selama satu periode. Posisi keuangan PT Unitex, Tbk dapat dilihat pada lampiran 2 dan 3.

Jumlah piutang yang terjadi selama tahun 1998 dan tahun 1999 masing-masing adalah Rp.217.047.143.162,- dan Rp. 170.460.689.797,- dari masing-masing total penjualan bersih sebesar Rp. 255.349.580.191,- pada tahun 1998 dan Rp 200.541.987.997,- pada tahun 1999. Sedangkan piutang yang tak tertagih pada tahun 1998 adalah sebesar Rp. 1.222.903.869,-. Untuk mengantisipasi terjadi piutang yang tak tertagih pada tahun 1999 PT Unitex, Tbk memutuskan untuk memperketat kebijakan kreditnya. Dengan kebijakan baru tersebut seluruh piutang yang

dimiliki perusahaan dapat tertagih, tetapi jumlah piutang perusahaan mengalami penurunan sebesar Rp. 46.586.453.365,-. Hal ini karena sebagian pelanggan yang tidak mampu memenuhi kriteria yang ditentukan dengan adanya kebijakan kredit baru tentu tidak dapat memperoleh kredit, sehingga menyebabkan piutang perusahaan menurun.

Untuk lebih jelas melihat posisi piutang PT Unitex, Tbk, berikut ini akan penulis sajikan dalam bentuk tabel.

TABEL II
POSISI PIUTANG PT UNITEX, TBK PERIODE 1998-1999

Keterangan	1998	1999
Saldo awal piutang	Rp 19.295.077.908	Rp 24.940.155.258
Penjualan kredit	Rp 217.047.143.162	Rp 170.460.689.797
Piutang tahun berjalan	Rp 236.342.210.070	Rp 195.400.845.055
Piutang tertagih	Rp 211.549.600.924	Rp 171.370.990.168
Saldo akhir piutang	Rp 24.940.155.258	Rp 24.177.389.999

Sumber : data diolah

4.2. Kebijakan Pengelolaan Piutang PT Unitex, Tbk.

Penjualan produk yang dihasilkan dengan sistem kredit oleh setiap perusahaan bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan karena transaksi dengan sistem kredit akan mempermudah pelanggan dalam melakukan pembayaran. Selain itu keuntungan lain yang didapat pelanggan dengan transaksi

secara kredit yaitu akan meningkatkan modal kerja pelanggan yang memberikan pengaruh positif terhadap perusahaan dengan meningkatnya permintaan atau pembelian oleh pelanggan terhadap produk yang dihasilkan perusahaan. Dengan mengacu pada argumen diatas pihak manajemen PT Unitex, Tbk menerapkan kebijaksanaan penjualannya dengan dua sistem yaitu sistem kredit dan sistem tunai.

Untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih PT Unitex, Tbk membuat kebijakan-kebijakan dalam pengelolaan piutangnya. Kebijakan kredit tersebut merupakan hal yang penting dalam pengelolaan piutang usaha suatu perusahaan. Kebijakan yang ditetapkan PT Unitex, Tbk sehubungan dengan pengelolaan piutang usahanya dibagi menjadi dua bagian yaitu :

1. Kebijakan kredit mencakup kebijakan standar kredit dan syarat kredit.
2. Kebijakan penagihan atau pengumpulan piutang.

4.2.1. Kebijakan Kredit PT Unitex, Tbk

Kebijakan kredit merupakan pedoman yang ditempuh perusahaan dalam menentukan kriteria yang harus dipenuhi oleh pelanggan sebelum diberikan kredit dan syarat pembayaran yang disyaratkan kepada pelanggan yang membeli secara kredit.

4.2.1.1. Standar Kredit PT Unitex, Tbk

Sebelum memberikan kebijakan kredit kepada pelanggannya, PT Unitex, Tbk terlebih dahulu akan melakukan penilaian terhadap pelanggan. Standar kredit yang ditetapkan perusahaan merupakan kriteria minimum yang harus dipenuhi pelanggan yang akan dijadikan pedoman bagi perusahaan untuk memutuskan apakah pelanggan tersebut dapat diberikan penjualan dengan sistem kredit. Adapun kriteria yang ditetapkan perusahaan yaitu keberadaan perusahaan pelanggan haruslah dapat meyakinkan manajemen PT Unitex, Tbk. Pada tahun 1998 PT Unitex, Tbk menerapkan standar kreditnya dengan meminta perusahaan pelanggan menyerahkan fotocopy akte pendirian perusahaan atau bukti lain yang mendukung bahwa perusahaan tersebut jelas keberadaannya. Kebijakan ini ditetapkan karena pelanggan PT Unitex, Tbk seluruhnya berbentuk badan usaha. Dan menilai nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit serta pembayaran hutang-hutang dagangnya baik kepada perusahaan sendiri maupun perusahaan lain

termasuk dalam kriteria penilaian perusahaan kepada pelanggan. Penilaian ini dilakukan dengan melihat referensi-referensi kredit dari perusahaan lain.

Selain itu untuk memudahkan dalam memberikan kredit, perusahaan membuat klasifikasi terhadap pelanggannya menjadi 4 klasifikasi yaitu :

- Debitur dengan klasifikasi I, yaitu debitur asing yang mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan. Dengan nilai piutang sebesar Rp. 1.223.849.234,- pada tahun 1998 dan Rp. 908.089.005,- pada tahun 1999.
- Debitur dengan klasifikasi II, yaitu debitur domestik yang memiliki hubungan istimewa dengan nilai piutang pada tahun 1998 sebesar Rp. 40.088.235,- dan tahun 1999 sebesar Rp. 1.611.992.495,-.
- Debitur dengan klasifikasi III, yaitu debitur asing yang tidak mempunyai hubungan istimewa dengan jumlah piutang pada tahun 1998 sebesar Rp. 10.170.002.075,- dan tahun 1999 sebesar Rp. 7.205.976.868,-.

- Debitur dengan klasifikasi IV, yaitu debitur domestik yang tidak memiliki hubungan istimewa dengan jumlah piutang pada tahun 1998 sebesar RP. 13.506.215.714,- dan tahun 1999 sebesar Rp. 14.451.331.631,-.

Berdasarkan pengalaman pihak perusahaan debitur dengan klasifikasi I dan II biasanya cenderung taat dalam melaksanakan kewajiban pembayaran atas hutangnya kepada perusahaan sehingga resiko piutang tak tertagih pun relatif lebih kecil.

Pada tahun 1999 selain menilai referensi - referensi kredit pelanggan dan membuat klasifikasi pelanggannya menjadi 4 klasifikasi, perusahaan memutuskan untuk memperketat standar kreditnya. Pengetatan standar kredit tersebut dilakukan dengan cara :

1. Menetapkan untuk pelanggan baru sebelum diberikan penjualan dengan sistem kredit terlebih dahulu pelanggan tersebut harus membeli secara tunai. Lamanya jangka waktu pelanggan membeli produk yang dihasilkan perusahaan dengan sistem tunai adalah

6 bulan. Setelah 6 bulan melakukan pembelian dengan sistem tunai baru pelanggan tersebut diberikan transaksi penjualan dengan sistem kredit.

2. Selain itu perusahaan menetapkan bagi pelanggan domestik yang akan membeli dengan sistem kredit harus menyerahkan jaminan atas kreditnya kepada perusahaan. Jaminan yang ditetapkan perusahaan adalah berupa Bank Garansi. Jadi sebelum diberikan kredit, pelanggan terlebih dahulu harus memiliki rekening sejumlah kreditnya pada bank sebagai jaminan terhadap hutangnya dan dan menyerahkan bukti tersebut. Sebelum barang yang diminta diserahkan kepada pelanggan, PT Unitex, Tbk akan mengkonfirmasi pada bank tersebut untuk mengecek kebenarannya.

Penetapan standar kredit yang lebih ketat pada tahun 1999 ini dilakukan manajemen PT Unitex, Tbk untuk menghindari terjadinya piutang tak tertagih seperti pada tahun 1998.

4.2.1.2. Syarat Kredit (Credit Term) PT Unitex, Tbk

Adapun kebijakan yang ditetapkan dalam term kredit untuk penjualan syarat kredit PT Unitex, Tbk pada tahun 1998 adalah sebagai berikut :

1) Periode Kredit

Kebijakan periode kredit yang ditetapkan oleh pihak manajemen PT Unitex, Tbk pada tahun sebelumnya adalah 60 hari untuk semua jenis piutang.

2) Kebijakan Pembayaran

Kebijakan pembayaran oleh pelanggan domestik terhadap hutang-hutangnya kepada PT Unitex, Tbk, ditetapkan pihak manajemen dengan cara sekaligus atau dengan satu kali pembayaran. Dengan kata lain, perusahaan menetapkan pembayaran hutang oleh pelanggan tidak dilakukan dengan sistem angsuran. Dan apabila pelanggan ingin membayar sekaligus dari beberapa pembelian yang waktu pembeliannya hampir bersamaan dan belum jatuh tempo maka perusahaan akan

mengijinkan pelunasan kewajibannya dalam satu kali pembayaran saja. Dengan demikian pelanggan dapat lebih mudah melaksanakan kewajiban pembayaran atas hutangnya dan pengaruh positifnya bagi perusahaan bahwa tingkat perputaran piutangnya akan semakin tinggi karena pembayaran hutang oleh pelanggan dengan cara sekaligus dalam satu kali pelunasan.

Sedangkan untuk eksport perusahaan kebijakan pembayaran yang ditetapkan perusahaan adalah letter of credit (L/C). Jadi sebelumnya pelanggan harus membuat L/C terlebih dahulu pada bank devisa pelanggan, kemudian bank tersebut melalui cabangnya akan mengkonfirmasi kepada PT Unitex, Tbk bahwa pelanggan tersebut telah membuka L/C pada bank tersebut. Setelah pelanggan membuka L/C barulah barang akan dikirim ke pelanggan. Apabila pelanggan tidak dapat membayar hutangnya maka perusahaan akan mencairkan jaminan tersebut sebesar hutang pelanggan dengan menyerahkan invoice,

packing list dan pemberitahuan eksport barang serta bill of leading untuk kelengkapan suratnya.

Pada tahun 1999 perusahaan melakukan pengetatan pada periode kreditnya. Periode kredit untuk piutang asing yang pada tahun 1998 selama 60 hari diperketat menjadi 30 hari sedangkan periode kredit piutang domestik yang pada tahun 1998 adalah 60 hari pada tahun 1999 diperketat menjadi 45 hari. Sedangkan untuk kebijakan pembayarannya pada tahun 1999 perusahaan tidak melakukan perubahan masih menggunakan kebijakan yang sama seperti pada tahun 1998.

4.2.2. Kebijakan Penagihan Piutang PT Unitex, Tbk

Kebijakan kredit yang diterapkan akan sangat mempengaruhi keberhasilan dari pengumpulan piutang secara keseluruhan, karena proses pengumpulan piutang merupakan salah satu yang memegang peranan penting dalam pengelolaan piutang.

Dalam menerapkan kegiatan pengumpulan piutangnya, PT Unitex, Tbk sangat berhati-hati dalam mengambil tindakan agar tidak terkesan terlalu agresif dalam

penagihannya. Hal tersebut dilakukan dengan pertimbangan agar pelanggan tidak merasa tertekan dan akan dan sehingga kerjasama pelanggan dengan perusahaan dapat terjalin dengan baik. Adapun kebijakan pada tahun 1998 yang diambil PT Unitex, Tbk terhadap piutang yang telah jatuh tempo adalah sebagai berikut:

- 1) Pelanggan dapat membayar hutangnya secara kas yaitu membayar hutangnya dengan memberikan uang tunai secara langsung kepada pihak kasir perusahaan.
- 2) Pelanggan dapat membayar hutangnya dalam bentuk giro atau cek.
- 3) Pelanggan dapat membayar hutangnya melalui transfer pada bank yang telah ditunjuk perusahaan.

Dengan cara ini perusahaan dapat menekan pengeluaran-pengeluaran untuk pengumpulan piutangnya sehingga laba yang diharapkan dapat lebih besar.

Apabila dalam waktu yang ditetapkan pelanggan belum juga membayar hutangnya, perusahaan akan mendatangi pelanggan dan mengkonfirmasi mengenai keterlambatan pembayaran hutangnya pada perusahaan. Keterlambatan pembayaran hutang pelanggan pada perusahaan yang diakibatkan pelanggan memang tidak mampu membayar hutangnya karena perusahaan pelanggan mengalami

kerugian, maka perusahaan akan memberikan keringanan dengan menjadwalkan kembali pembayaran hutang pelanggan dan bila pelanggan belum juga membayar hutangnya karena perusahaan pelanggan mengalami kebangkrutan, maka perusahaan akan menghapus hutang pelanggan. Sedangkan bila keterlambatan pembayaran hutang pelanggan pada perusahaan karena alasan yang tidak tepat maka perusahaan akan mencairkan jaminan atas hutang yang diberikan pelanggan.

Sedangkan pada tahun 1999 PT Unitex, Tbk membuat kebijakan penagihan baru yaitu :

1. Untuk jangka waktu 1-7 hari dari jatuh tempo perusahaan akan mengirimkan surat yang bernada mengingatkan bahwa hutangnya telah jatuh tempo
2. Jika dalam waktu 1 minggu atau 7 hari belum juga melunasi hutangnya maka perusahaan akan mengkonfirmasi langsung melalui telepon ataupun mendatangi langsung ketempat pelanggan untuk menagih hutang pelanggan.
3. Jika setelah konfirmasi langsung pelanggan belum juga melunasi hutangnya, maka perusahaan akan mencairkan jaminan atas hutangnya yang diserahkan pelanggan pada perusahaan.

Tetapi pada kenyataannya hal ini jarang sekali dilakukan perusahaan dengan pertimbangan hubungan kerjasama yang telah terjalin dan untuk mempertahankan pelanggan untuk tetap melakukan kerjasama dengan perusahaan.

Pada tahun 1998 PT Unitex, Tbk mengalami kerugian akibat piutang tak tertagih sebesar Rp. 1.222.903.869,- karena ada pelanggannya mengalami kebangkrutan sehingga tak mampu membayar hutangnya kepada perusahaan. Sedangkan pada tahun 1999 seluruh piutang perusahaan dapat tertagih seluruhnya. Cadangan piutang yang ditetapkan perusahaan untuk setiap tahun adalah sama, yaitu sebesar Rp. 147.535.112,-. Jumlah cadangan piutang tersebut dianggap cukup untuk menutupi kemungkinan terjadinya kerugian akibat piutang tak tertagih atas kepemilikan piutang perusahaan.

4.3. Dampak Perubahan Kebijakan Pengelolaan Piutang Terhadap Piutang pada PT Unitex, Tbk.

Perubahan kebijakan pengelolaan piutang memiliki dampak terhadap aspek keuangan perusahaan, sehingga akan berdampak pula terhadap laba perusahaan. Sebelum membahas dampak perubahan kebijakan pengelolaan piutang terhadap aspek

keuangan dan laba perusahaan ada baiknya kita tinjau dahulu perubahan – perubahan yang terjadi pada kebijakan pengelolaan piutang pada PT. Unitex, Tbk seperti terlihat pada tabel III dibawah ini.

TABEL III
KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG
PT. UNITEX, TBK TAHUN 1998 DAN TAHUN 1999

Pengelolaan Piutang	1998	1999
<p>1. Kebijakan Kredit :</p> <p>a. Standar Kredit</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Perusahaan pelanggan harus meyakinkan PT Unitex, Tbk dengan meyerahkan bukti- bukti tentang keberadaan perusahaan pelanggan. - Perusahaan akan menilai nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit pelanggan dengan cara melihat referensi kredit pelanggan. - Menetapkan pelanggan menjadi 4 klasifikasi untuk memudahkan dalam pemberian kredit. 	<ul style="list-style-type: none"> - Point 1-3 sama dengan tahun 1998. - Pelanggan yang akan diberikn kredit harus melakukan transaksi penjualan dengan tunai terlebih dahulu selama 6 bulan. - Bagi para pelanggan domestik diwajibkan menyerahkan jaminan atas kreditnya pada perusahaan.
<p>b. Syarat Kredit</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Periode kreedit untuk piutang domestik dan asing ditetapkan selama 60 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan. - Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali pembayaran atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang asing dengan menggunakan L/C. 	<ul style="list-style-type: none"> - Periode kredit piutang asingditetapkan selama 30 hari sedangkan untuk piutang domestik menjadi 45 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan. - Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali pembayaran atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang asing dengan menggunakan L/C.

<p>2. Kebijakan penagihan</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pelanggan diperkenankan melakukan pembayaran atas hutangnya dengan uang tunai, cek dan giro maupun trasfer pada bank yang telah ditetapkan. - Apabila sampai dengan batas yang ditetapkan pelanggan belum juga melunasi hutangnya akibat : <ol style="list-style-type: none"> 1. Perusahaan pelanggan mengalami kerugian, perusahaan akan memberikan keringanan dengan menjadwal kembali pembayaran atas hutang tersebut. 2. Perusahaan pelanggan mengalami kerugian maka perusahaan akan menghapus piutang pelanggan. 3. Alasan yang kurang jelas maka perusahaan akan menempuh lewat jalur hukum. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pelanggan diizinkan melakukan pembayaran atas hutangnya dengan uang tunai, cek dan giro maupun trasfer pada bank yang telah ditetapkan. - Bila sampai batas waktu yang telah ditetapkan pelanggan belum juga melunasi hutangnya perusahaan akan melakukan tindakan : <ol style="list-style-type: none"> 1. Untuk jangka waktu 1-7 hari perusahaan akan mengirimkan surat peringatan bahwa hutang pelanggan telah jatuh tempo. 2. Jika dalam waktu 1 minggu belum juga melunasi hutangnya perusahaan akan menelepon atau mendatangi langsung tempat pelanggan untuk menagih hutangnya. 3. Apabila pelanggan belum juga melunasi hutang setelah konfirmasi perusahaan akan mencairkan jaminan pelanggan atas hutangnya.

Dari tabel diatas diketahui pada tahun 1999 manajemen perusahaan memutuskan untuk memperketat kebijakan pengelolaan piutangnya. Pengetatan kebijakan pengelolaan piutang tersebut dilakukan dengan tujuan untuk memperkecil resiko piutang tak tertagih akibat dari kepemilikan piutang. Perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang dilakukan manajemen perusahaan akan berdampak terhadap piutang perusahaan.

Untuk pembahasan selanjutnya penulis akan membahas dampak perubahan kebijakan pengelolaan piutang terhadap piutang perusahaan antara lain :

1. Dampak perubahan kebijakan pengelolaan piutang terhadap terhadap penjualan.
2. Dampak perubahan kebijakan pengelolaan piutang terhadap biaya variabel dan investasi pada piutang.
3. Dampak perubahan kebijakan pengelolaan piutang terhadap kontribusi margin piutang.
4. Dampak perubahan kebijakan pengelolaan piutang terhadap biaya yang terkait dengan piutang.

Untuk pembahasan dampak perubahan kebijakan pengelolaan piutang tersebut diatas akan penulis jabarkan secara lebih jelas lagi pada sub bab selanjutnya.

4.3.1. Dampak Perubahan Kebijakan Pengelolaan Piutang Terhadap Penjualan dan Penjualan Kredit PT Unitex, Tbk

Perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan pihak manajemen PT Unitex, Tbk mempengaruhi volume penjualan kredit sekaligus berpengaruh pula terhadap penjualan bersih perusahaan. Hal ini dapat terlihat dari perubahan tingkat penjualan selama tahun 1999. Pada tahun 1999 kebijakan baru perusahaan memberikan dampak yang negatif terhadap aspek penjualan perusahaan. Ini terlihat dengan menurunnya penjualan pada tahun tersebut. Tahun 1998 dengan kebijakan kredit yang lama perusahaan mampu melakukan penjualan sebesar Rp 255.349.580.191,- sedangkan pada tahun 1999 dengan adanya pengetatan kebijakan piutangnya, PT Unitex, Tbk hanya mampu menjual produknya sebesar Rp 200.541.987.997,-. Dengan kebijakan pengelolaan piutang yang baru penjualan bersih perusahaan mengalami penurunan penjualan sebesar Rp 54.807.592.194.

Penurunan volume penjualan bersih perusahaan disebabkan karena volume penjualan kredit pada tahun 1999 mengalami penurunan dengan diberlakukannya

kebijakan pengelolaan yang lebih ketat pada tahun tersebut. Pada tahun 1998 atau dengan kebijakan pengelolaan piutang yang lama penjualan kredit perusahaan tercatat sebesar Rp 217.047.143.162,-, sedangkan pada tahun 1999 atau dengan penetapan kebijakan baru penjualan kredit tercatat Rp 170.460.689.797,-. Angka ini menunjukkan bahwa piutang PT. Unitex, Tbk mengalami penurunan sebesar Rp 46.586.453.397,-.

4.3.2. Dampak Perubahan Kebijakan Pengelolaan Piutang Terhadap Biaya Variabel dan Investasi Pada Piutang PT Unitex, Tbk

Perubahan volume penjualan piutang kredit yang disebabkan perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan pada tahun 1999 berpengaruh pula terhadap biaya variabel penjualan kredit dan investasi dalam piutang perusahaan. Pengaruh penerapan kebijakan piutang terhadap harga pokok penjualan kredit variabel dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

TABEL IV
DAMPAK PENGELOLAAN PIUTANG TERHADAP
BIAYA VARIABEL PT UNITEX, TBK PADA
TAHUN 1998 DAN 1999

Keterangan	1998	1999
Biaya variabel :		
Bahan baku	Rp 44.316.414.900,-	Rp 41.267.982.384,-
Tenaga kerja langsung	Rp 48.009.449.475,-	Rp 44.706.980.916,-
FOH variabel	Rp 30.775.288.125,-	Rp 28.658.321.100,-
Total	Rp123.101.152.500,-	Rp 114.633.284.400,-

Sumber : data diolah

Dari tabel diatas dapat diketahui biaya variabel PT Unitex Tbk pada tahun 1999 mengalami penurunan. Pada tahun 1988 biaya variabel PT Unitex, Tbk sebesar Rp 123.101.152.500,-. Sedangkan pada tahun 1999 biaya variabel perusahaan sebesar Rp 114.633.284.400,- atau mengalami penurunan sebesar Rp 8.467.868.100,-.

Dengan berubahnya harga pokok penjualan kredit variabel pada tahun 1999, maka investasi pada piutang yang dilakukan perusahaan juga berubah. Besarnya perubahan tersebut sesuai dengan perubahan yang terjadi pada beban pokok penjualan kredit variabel perusahaan.

4.3.3. Dampak Perubahan Kebijakan Pengelolaan Piutang Terhadap Kontribusi Marjin Piutang PT Unitex, Tbk

Margin kontribusi piutang merupakan selisih jumlah penjualan kredit dengan harga pokok penjualan kredit variabel. Dengan berubahnya volume penjualan kredit dan biaya variabel sebagai dampak perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan perusahaan, maka margin kontribusi yang dihasilkan akibat investasi pada piutang juga akan berubah. Perubahan kebijakan pengelolaan piutang PT Unitex, Tbk pada tahun 1999 menyebabkan volume penjualan kredit menurun sebesar Rp 46.586.453.365,-. Penurunan penjualan kredit akibat perubahan kebijakan pengelolaan piutang tersebut menyebabkan perolehan kontribusi margin piutang perusahaan mengalami penurunan.

Untuk lebih jelasnya mengenai perubahan marjin kontribusi sebagai dampak perubahan kebijakan pengelolaan piutang akan penulis sajikan pada tabel dibawah ini :

TABEL V
DAMPAK PENGELOLAAN PIUTANG TERHADAP
KONTRIBUSI MARGIN PENJUALAN KREDIT PT UNITEX, TBK
PADA TAHUN 1998 DAN 1999

	1998	1999
Penjualan kredit	Rp 217.047.143.162,-	Rp 170.460.689.797,-
Biaya variabel	Rp 123.101.152.500,-	Rp 114.633.284.400,-
Marjin Kontribusi	Rp 94.945.990.662,-	Rp 55.827.405.397,-

Sumber : data diolah

Dari pembahasan diatas diketahui margin kontribusi piutang pada tahun 1998 adalah sebesar Rp 94.945.990.662,- sedangkan margin kontribusi piutang pada tahun 1999 sebesar Rp 55.827.405.397,- atau mengalami penurunan sebesar Rp 44.118.585.265,-. Dari hasil tersebut selanjutnya penulis akan menghitung ratio marjin kontribusi yang dihasilkan dari investasi pada piutang PT Unitex, Tbk berdasarkan pada tahun 1998 dan 1999 sebagai berikut :

Tahun 1998 ;

$$\text{Rasio Marjin Kontribusi} = \frac{\text{Marjin Kontribusi} \times 100\%}{\text{Penjualan kredit}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 94.945.990.662}{\text{Rp } 217.047.143.162} \times 100\%$$

$$= 43 \%$$

Tahun 1999 ;

$$\text{Rasio Marjin Kontribusi} = \frac{\text{Marjin Contribusi}}{\text{Penjualan kredit}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 55.827.405.397}{\text{Rp } 170.460.689.797} \times 100\%$$

$$= 32\%$$

Dari perhitungan diatas diketahui bahwa dari penjualan kredit sebesar Rp 217.047.143.162 yang dilakukan perusahaan pada tahun 1998 menghasilkan marjin kontribusi sebesar 43%. Sedangkan dari penjualan kredit sebesar Rp 170.460.689.797 pada tahun 1999 akan menghasilkan marjin kontribusi sebesar 32% atau mengalami penurunan sebesar 11%. Penurunan disebabkan karena penjualan kredit pada tahun 1999 mengalami penurunan akibat pengetatan kebijakan pengelolaan piutangnya.

4.3.4. Dampak Perubahan Kebijakan Pengelolaan Piutang Terhadap Biaya Yang Terkait Dengan Piutang PT Unitex, Tbk

Kegiatan investasi pada piutang selain menyebabkan kepemilikan atas piutang juga akan menimbulkan tambahan biaya yang harus dikeluarkan atas kepemilikan piutang tersebut. Semakin besar jumlah piutang yang dimiliki suatu perusahaan maka biaya yang terkait dengan piutang akan semakin besar pula.

Biaya yang terkait dengan piutang PT Unitex, Tbk antara lain yaitu biaya modal, biaya umum dan administrasi, biaya penagihan dan biaya piutang tak tertagih. Untuk lebih rincinya, berikut ini akan penulis bahas dampak perubahan kebijakan pengelolaan terhadap biaya yang terkait dengan piutang yaitu :

1. Biaya modal

Perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan perusahaan berdampak terhadap biaya modal yang terjadi akibat kepemilikan piutang. Hal ini disebabkan dengan pengetatan kebijakan pengelolaan piutangnya, volume penjualan kredit PT Unitex, Tbk mengalami penurunan, sehingga

dana yang dibutuhkan untuk kegiatan investasi pada piutang juga mengalami penurunan. Penurunan ini menyebabkan biaya modal yang terjadi pada tahun 1999 lebih kecil bila dibandingkan dengan tahun 1998 yaitu sebelum perusahaan memperketat kebijakan pengelolaan piutangnya. Pada tahun 1998 investasi pada piutang PT unitex, Tbk adalah sebesar Rp 123.101.152.500,- dengan dana investasi untuk piutang sebesar Rp 20.516.858.750 sedangkan pada tahun 1999 investasi pada piutang PT Unitex, Tbk adalah sebesar Rp 114.633.284.400,- dengan dana investasi untuk piutang sebesar Rp 19.105.547.400,-. Dengan tingkat suku bunga pada tahun 1998 dan 1999 masing-masing sebesar 24% dan 21%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

TABEL VI
BIAYA MODAL PT UNITEX, TBK
PADA TAHUN 1998 DAN 1999

Keterangan	1998	1999
Biaya modal: (Kredit modal kerja X suku bunga)	Rp 4.924.046.100	Rp 4.012.164.954
Total	Rp 4.924.046.100	Rp 4.012.164.954

Sumber : data diolah

Dari tabel diatas diketahui dengan perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang dilakukan PT Unitex, Tbk pada tahun 1999 berdampak terhadap besarnya biaya modal yang harus dikeluarkan. Pada tahun 1998 biaya modal PT Unitex, Tbk besar Rp 4.924.046.100,- dan pada tahun 1999 sebesar Rp 4.012.164.954,- atau mengalami penurunan sebesar Rp 911.881.146,-.

2. Biaya umum dan administrasi

Dengan berubahnya kebijakan pengelolaan piutang yang diterapkan oleh perusahaan, biaya umum dan administrasi piutang PT Unitex, Tbk juga akan berubah. Hal ini disebabkan karena jumlah piutang yang dimiliki perusahaan mengalami penurunan

akibat pengetatan kebijakan pengelolaan piutangnya. Untuk lebih jelasnya berikut ini akan penulis sajikan dalam bentuk tabel perubahan biaya umum dan administrasi sebagai dampak terhadap perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan perusahaan pada tahun 1999 sebagai berikut :

TABEL VII
BIAYA UMUM DAN ADMINISTRASI PT UNITEX, TBK
PADA TAHUN 1998 DAN 1999

Keterangan	1998	1999
Biaya umum dan adm. :		
Biaya gaji	Rp 221.450.792,-	Rp 204.234.522,-
Alat tulis kantor	Rp 14.454.819,-	Rp 12.024.801,-
Telepon	Rp 18.689.423,-	Rp 15.201.338,-
Lain-lain	Rp 100.245.636,-	Rp 94.347.823,-
Total	Rp 354.840.670,-	Rp 325.817.484,-

Sumber data diolah

Dari tabel diatas diketahui dengan perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang dilakukan PT Unitex, Tbk pada tahun 1999 berdampak juga terhadap besarnya biaya umum dan administrasi yang harus dikeluarkan. Pada tahun 1998 biaya modal PT Unitex, Tbk sebesar Rp 354.840.670,- dan

pada tahun 1999 sebesar Rp 325.817.484,- atau mengalami penurunan sebesar Rp 29.023.186,-.

3. Biaya penagihan

Pada tahun 1999, manajemen PT Unitex, Tbk memutuskan untuk memperketat kebijakan penagihannya dengan lebih mengintensifkan usaha pengumpulan piutang. Hal ini menyebabkan biaya penagihan yang terjadi lebih besar bila dibandingkan dengan tahun 1998.

TABEL VIII
BIAYA PENAGIHAN PT UNITEX, TBK
PADA TAHUN 1998 DAN 1999

Keterangan	1998	1999
Biaya Penagihan :		
Biaya perjalanan	Rp 88.236.945,-	Rp 94.598.136,-
Lain-lain	Rp 20.746.341,-	Rp 23.679.135,-
Total	Rp 108.982.376,-	Rp 118.277.271,-

Sumber : data diolah

Dari tabel diatas diketahui dengan perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang dilakukan PT Unitex, Tbk pada tahun 1999 berdampak juga terhadap biaya penagihan. Dengan usaha pengumpulan piutang yang lebih intensif pada tahun

1999 menyebabkan biaya penagihan mengalami kenaikan sebesar Rp 9.294.895,-.

4. Biaya piutang tak tertagih

Pengetatan kebijakan pengelolaan piutang pada tahun 1999 berdampak positif terhadap biaya piutang tak tertagih perusahaan. Hal ini disebabkan karena seluruh piutang yang dimiliki perusahaan dapat tertagih. Untuk lebih jelas melihat dampak perubahan kebijakn pengelolaan piutang terhadap biaya piutang tak akan penulis sajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut :

TABEL IX
BIAYA PIUTANG TAK TERTAGIH PT UNITEX, TBK
PADA TAHUN 1998 DAN 1999

Keterangan	1998	1999
Biaya piutang tak tertagih	Rp 1.222.903.869,-	-----
Total	Rp 1.222.903.869,-	-----

Sumber : data diolah

Dari pembahasan diatas diketahui bahwa perubahan kebijakan pengelolaan piutang berpengaruh terhadap biaya yang terkait dengan piutang. Dengan pengetatan kebijakan pengelolaan piutangnya, biaya yang terkait dengan piutang

yang harus dikeluarkan PT Unitex, Tbk secara keseluruhan mengalami penurunan. Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

TABEL X

**DAMPAK PERUBAHAN KEBIJAKAN PENGELOLAAN
PIUTANG TERHADAP BIAYA YANG TERKAIT DENGAN
PIUTANG PT UNITEX, Tbk PADA TAHUN 1998 DAN 1999**

Keterangan	1998	1999
Biaya Piutang :		
Biaya modal	Rp 4.924.046.100,-	Rp 4.012.164.954
Biaya umum dan adm.	Rp 354.840.670,-	Rp 325.817.484,-
Biaya penagihan	Rp 108.982.376,-	Rp 118.277.271,-
Biaya piutang tak tertagih	Rp 1.222.903.869,-	-----
Total	Rp 6.610.773.015,-	Rp 4.456.259.709,-

Sumber : data diolah

Dari data tabel diatas diketahui biaya yang terkait dengan piutang perusahaan pada tahun 1998 sebesar Rp 6.610.773.015,- sedangkan pada tahun 1999 sebesar Rp4.456.259.709,- atau mengalami penurunan sebesar Rp 2.154.513.306,-.

4.4 Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Pada PT Unitex, Tbk

Kebijaksanaan pengelolaan piutang yang diterapkan PT Unitex, Tbk terdiri dari standar kredit dan kebijakan pengumpulan piutang. Standar kredit yang diterapkan pada tahun 1998 mengenai kriteria yang harus dipenuhi calon pelanggan yaitu keberadaan perusahaan pelanggan harus dapat meyakinkan pihak manajemen PT Unitex, Tbk dengan menyerahkan bukti-bukti yang mendukung. Selain itu PT Unitex, Tbk akan menilai nama baik calon pelanggan dengan melihat referensi-referensi kredit pelanggan untuk memutuskan apakah pelanggan tersebut dapat diberikan kebijakan penjualan kredit serta membagi pelanggannya menjadi 4 klasifikasi untuk memudahkan dalam pemberian kredit.

Sedangkan pada tahun 1999, PT Unitex, Tbk memutuskan untuk memperketat standar kreditnya dengan menetapkan bahwa pelanggan yang dilayani membeli produk perusahaan dengan sistem kredit terlebih dahulu harus membeli melakukan transaksi pembelian secara tunai selama 6 bulan. Sedangkan khusus untuk pelanggan domestik PT Unitex, Tbk mengharuskan pelanggan untuk menyerahkan jaminan terhadap hutangnya yang berbentuk bank garansi.

Kebijakan syarat kredit yang ditetapkan PT Unitex, Tbk pada tahun 1998 menetapkan batas waktu pembayaran kredit atau batas waktu jatuh tempo hutang pelanggan untuk penjualan domestik dan asing adalah sama, yaitu selama 60 hari setelah nota penjualan diterima oleh pelanggan. Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik dilakukan dengan sekali pembayaran atau tidak dianggsur sedangkan untuk piutang asing perusahaan menetapkan pembayarannya dengan menggunakan letter of credit (L/C).

Pada tahun 1999 perusahaan memperketat periode kreditnya menjadi 30 hari untuk piutang asing dan 45 hari untuk piutang domestik. Dengan memperketat periode kreditnya perusahaan berharap modal yang tertanam pada piutang tidak terlalu lama sehingga dapat menekan biaya yang timbul untuk membiayai investai pada piutang.

Untuk lebih jelas mengenai perubahan kebijakan kredit pada tahun 1998 dan tahun 1999 penulis akan sajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut :

TABEL XI
KEBIJAKAN KREDIT PT UNITEX, Tbk
PADA TAHUN 1998 DAN 1999

Tahun 1998	Tahun 1999
<p>Standar kredit :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perusahaan pelanggan harus meyakinkan PT Unitek, Tbk dengan menyerahkan bukti-bukti tentang keberadaan perusahaan pelanggan. 2. PT Unitek, Tbk akan menilai nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit pelanggan melalui referensi-referensi kredit pelanggan. 3. Menetapkan pelanggan menjadi 4 klasifikasi untuk memudahkan dalam pemberian kredit. <p>Syarat kredit :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Periode kredit untuk piutang asing dan domestik ditetapkan selama 60 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan. 2. Kebijakan pemyaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali pembayaran atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang asing dengan menggunakan L/C. 	<p>Standar kredit :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Point 1-3 sama dengan tahun 1998 masih ditetapkan pada tahun 1999. 2. Pelanggan yang diberikan kredit harus melakukan transaksi penjualan tunai terlebih dahulu selama 6 bulan. 3. Bagi pelanggan domestik diwajibkan menyerahkan jaminan atas kreditnya pada perusahaan. <p>Syarat kredit :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Periode kredit piutang asing ditetapkan selama 30 hari sedangkan untuk piutang domestik menjadi 45 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan. 2. Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali pembayaran atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang asing dengan menggunakan L/C.

Dari tabel diatas dapat diketahui pada tahun 1999 PT Unitex, Tbk memperketat kebijakan kreditnya dengan membuat jangka waktu jatuh tempo pembayaran hutang pelanggan untuk piutang asing dari 60 hari pada tahun 1998 menjadi 30 hari pada tahun 1999 dan dari 60 hari untuk piutang domestik menjadi 45 hari. Perubahan kebijakan ini menurut penulis kurang tepat karena tingkat-tingkat imbalan atas piutang menurun dari 40,7% pada tahun 1998 menjadi 30,1% pada tahun 1999. Perolehan laba penjualan kredit PT Unitex, Tbk pada tahun 1998 adalah sebesar Rp 88.335.217.647,- sedangkan tahun 1999 sebesar atau mengalami penurunan sebesar Rp 51.371.145.688,- Rp 36.964.071.959,-. Untuk lebih jelasnya berikut ini akan penulis sajikan dalam bentuk tabel perolehan laba penjualan kredit PT Unitex, Tbk untuk tahun 1998 dan tahun 1999 sebagai berikut :

TABEL XII
LABA PENJUALAN KREDIT PT UNITEX, Tbk

	1998	1999
Penjualan kredit	Rp 217.047.143.162,-	Rp 170.460.689.797,-
Biaya variabel	Rp 123.101.152.500,-	Rp 114.633.284.400,-
Kontribusi margin	Rp 94.945.990.662,-	Rp 55.827.405.397
Biaya piutang terkait dengan piutang :		
Biaya modal	Rp 4.924.046.100,-	Rp 4.012.164.954,-
Biaya umum dan adm.	Rp 354.840.670,-	Rp 325.817.484,-
Biaya penagihan	Rp 108.982.376,-	Rp 118.277.271,-
Biaya piutang tak tertagih	Rp 1.222.903.869,-	-----
Total biaya piutang	Rp 6.610.773.015,-	Rp 4.456.259.709,-
Kontribusi Penjualan Kredit Terhadap Laba	Rp 88.335.217.647,-	Rp 51.371.145.688,-

Sumber : data diolah

Dari data tabel diatas penulis akan menganalisis kemampuan dari kebijakan yang ditetapkan perusahaan dalam melakukan investasi pada piutang pada tahun 1998 sebelum kebijakan diperketat dan tahun 1999 setelah kebijakan pengelolaan piutangnya diperketat.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Penjualan Kredit}}{\text{Penjualan Kredit}}$$

Tahun 1998:

$$= \frac{\text{Rp } 88.335.217.647,-}{\text{Rp } 217.047.143.162} \times 100\%$$

Rp 217.047.143.162

$$= \underline{40,7\%}$$

Tahun 1999:

$$= \frac{\text{Rp } 51.371.145.688,-}{\text{Rp } 170.460.689.797,-} \times 100\%$$

Rp 170.460.689.797,-

$$= \underline{30,1\%}$$

Dari perhitungan kemampuan dari kebijakan investasi pada piutang tahun 1999 mengalami penurunan yaitu 40,7% pada tahun 1998 menjadi 30,1% pada tahun 1999 atau turun sebesar 10,6%

Penurunan piutang perusahaan yang terjadi karena perusahaan memperketat standar kreditnya sehingga pelanggan yang tidak mampu memenuhi standar dan syarat kredit yang ditetapkan perusahaan tidak melakukan transaksi pembelian dengan perusahaan. Dengan kebijakan kredit baru yang mengharuskan pelanggan menyerahkan jaminan atas hutangnya untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih yang dimiliki perusahaan akan menyulitkan pelanggan karena dengan kondisi

perekonomian saat ini banyak pelanggan yang mengalami kesulitan keuangan untuk menyerahkan jaminan atas hutangnya.

Secara keseluruhan kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan PT Unitex, Tbk pada tahun 1999 kurang memadai bila dibandingkan dengan kebijakan pengelolaan piutang pada tahun 1998. Hal ini dapat terlihat walaupun pada tahun 1999 dengan pengetatan kebijakan pengelolaan piutangnya seluruh piutang yang dimiliki perusahaan dapat ditagih tetapi perolehan laba penjualan kreditnya lebih kecil bila dibandingkan dengan tahun 1998 yang memiliki piutang tak tertagih sebesar Rp 1.222.903.869,-.

Dari pembahasan diatas, dapat diketahui bahwa kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan PT Unitex, Tbk mempunyai pengaruh terhadap perolehan labanya. Pada tahun 1999 manajemen PT Unitex, Tbk memutuskan untuk memperketat kebijakan kreditnya untuk menghindari terjadinya resiko piutang tak tertagih serta meminimalisasi dana yang harus dikeluarkan untuk membiayai piutang sehingga laba yang diperoleh diharapkan dapat meningkat. Tetapi sebaliknya dengan memperketat kebijakan kreditnya pada tahun 1999, penjualan kredit PT Unitex, Tbk mengalami penurunan yang relatif besar. Walaupun resiko piutang tak tertagih dapat dihindari tetapi secara keseluruhan

BAB V

RANGKUMAN KESELURUHAN

Tujuan didirikannya perusahaan adalah untuk memaksimalkan nilai perusahaan agar dapat memakmurkan para pemegang saham. Kemakmuran pemegang saham akan dapat ditingkatkan bila perusahaan dapat meningkatkan laba dengan tingkat resiko yang relatif lebih kecil. Bagi perusahaan produsen kenaikan laba hanya dapat dilakukan bila perusahaan dapat meningkatkan volume penjualannya. Salah satu alternatif yang dapat dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan adalah dengan membuat kebijakan penjualan dengan sistem kredit.

Dengan penjualan secara kredit selain dapat meningkatkan volume penjualannya, perusahaan juga dapat mempertahankan langganan-langganan yang sudah ada serta menarik pelanggan baru. Dengan demikian berarti perusahaan telah meningkatkan mutu persaingan dengan perusahaan lain yang bergerak pada bidang yang sama.

Tetapi penjual secara kredit mempunyai resiko kerugian piutang apabila piutang yang dimiliki tidak dapat tertagih seluruhnya. Selain itu, perusahaan harus mengeluarkan biaya-biaya yang ditimbulkan akibat kepemilikan piutang tersebut. Biaya-biaya yang ditimbulkan oleh kepemilikan piutang dapat mengakibatkan kerugian bagi

perusahaan, jika biaya yang dikeluarkan untuk membiayai piutang lebih besar daripada keuntungan atas kepemilikan piutang tersebut.

Untuk mencegah hal tersebut diatas, perusahaan harus berhati-hati dalam menetapkan kebijakan pengelolaan piutangnya. Dalam mengelola piutangnya, pada umumnya perusahaan menetapkan kebijakan kredit yang terdiri dari standar kredit dan syarat kredit serta kebijakan penagihan.

Kebijakan kredit tersebut merupakan pedoman yang dilakukan perusahaan untuk menentukan apakah kepada seorang pelanggan diberikan kredit dan apabila diberikan berapa jumlah kredit yang akan diberikan serta mekanisme dari pembayaran kredit tersebut. Apabila kebijakan kredit yang diterapkan perusahaan terlalu lunak maka volume penjualan terhadap barang produksinya cenderung akan meningkat sehingga memberikan kontribusi positif bagi perolehan laba perusahaan. Tetapi dengan meningkatnya kredit ini berarti perusahaan harus menanggung beban investasi dalam piutang yang semakin besar dan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih semakin besar pula. Sebaliknya apabila perusahaan memperketat kebijakan kreditnya maka kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih akan semakin kecil pula tetapi volume penjualan yang akan dicapai akan lebih kecil bila dibandingkan volume penjualan dengan kebijakan kredit yang lunak.

penurunan biaya yang dihasilkan akibat investasi dalam piutang tidak sebanding dengan penurunan piutang yang menyebabkan laba yang dihasilkan juga menurun bila dibandingkan dengan tahun 1998.

Penelitian lapangan yang penulis lakukan yaitu pada PT Unitex, Tbk yang bergerak pada bidang pertekstilan dan beralamat di Jalan Raya Tajur no. 1 Ciawi Bogor P.O.Box no.103 Bogor- Indonesia. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 14 Mei 1971 berdasarkan akte notaris Eliza Pondang No.25 dan telah disyahkan oleh Menteri Kehakiman dengan Surat Keputusan No.Ja.5/128/14 pada tanggal 30 Juni 1971.

Adapun tujuan penelitian yang penulis lakukan adalah untuk mengetahui kebijakan yang diterapkan perusahaan dalam pengelolaan piutang usaha, dampak kebijakan pengelolaan piutang terhadap perusahaan dan pengaruh kebijakan pengelolaan piutang usaha terhadap laba perusahaan.

Metode yang penulis gunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode studi kasus yaitu penelitian langsung tentang masalah kebijakan pengelolaan piutang yang diterapkan PT Unitex, Tbk. Sedangkan alat dan tehnik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah observasi, wawancara dan mempelajari data tertulis.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan PT Unitex, Tbk terbagi atas kebijakan kredit yang terdiri dari standar kredit dan syarat kredit serta kebijakan penagihan.

Standar kredit yang ditetapkan perusahaan merupakan kriteria minimum yang harus dipenuhi pelanggan sebelum diberikankredit.

Standar kredit yang ditetapkan perusahaan pada tahun 1998 yaitu :

1. Keberadaan perusahaan pelanggan harus meyakinkan PT Unitex, Tbk dengan menyerahkan bukti-bukti tentang keberadaan perusahaan pelanggan.

2. PT Unitex, Tbk akan menilai nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit pelanggan melalui referensi-referensi kredit pelanggan.

3. Menetapkan pelanggan menjadi 4 klasifikasi untuk memudahkan dalam pemberian kredit.

Pada tahun 1999 perusahaan memutuskan memperketat kebijakan kreditnya. Selain mengharuskan pelanggan menyerahkan bukti tentang keberadaan perusahaan dan referensi kredit pelanggan serta membuat klasifikasi terhadap pelanggan, perusahaan mengharuskan pelanggan memenuhi standar kredit yang baru yaitu :

1. Pelanggan yang diberikan kredit harus melakukan transaksi penjualan tunai terlebih dahulu selama 6 bulan.

2. Bagi pelanggan domestik diwajibkan menyerahkan jaminan atas kreditnya pada perusahaan.

Syarat kredit atau credit term yang ditetapkan PT Unitex Tbk merupakan persyaratan pembayaran yang disyaratkan kepada langganan

yang melakukan pembelian kredit. Persyaratan pembayaran yang ditetapkan PT Unitex, Tbk pada tahun 1998 yaitu :

1. Periode kredit untuk piutang asing dan domestik ditetapkan selama 60 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan.
2. Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali pembayaran atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang asing dengan menggunakan L/C

Pada tahun 1999 perusahaan melakukan pengetatan pada periode kreditnya. Periode kredit untuk piutang asing yang pada tahun 1998 selama 60 hari diperketat menjadi 30 hari sedangkan periode kredit piutang domestik yang pada tahun 1998 adalah 60 hari pada tahun 1999 diperketat menjadi 45 hari. Sedangkan untuk kebijakan pembayarannya pada tahun 1999 perusahaan tidak melakukan perubahan masih menggunakan kebijakan yang sama seperti pada tahun 1998.

Dalam menerapkan kegiatan pengumpulan piutangnya, PT Unitex, Tbk sangat berhati-hati dalam mengambil tindakan agar tidak terkesan terlalu agresif dalam penagihannya. Kebijakan piutang yang ditetapkan PT unitex, Tbk pada tahun 1998 yaitu :

1. Pelanggan diperkenankan melakukan pembayaran atas hutangnya dengan uang tunai, cek dan giro maupun transfer pada bank yang telah ditetapkan.

2. Apabila sampai dengan batas yang ditetapkan pelanggan belum juga melunasi hutangnya disebabkan :

- Perusahaan pelanggan mengalami kerugian, perusahaan akan memberikan keringanan dengan menjadwalkan kembali pembayaran atas hutang tersebut.

- Perusahaan pelanggan mengalami kerugian maka perusahaan akan menghapus piutang pelanggan.

- Alasan yang kurang jelas maka perusahaan akan menempuh lewat jalur hukum.

Sedangkan pada tahun 1999 PT Unitex, Tbk memutuskan untuk memperketat kebijakan penagihannya. Kebijakan penagihan yang ditetapkan perusahaan pada tahun 1999 yaitu :

1. Pelanggan diperkenankan melakukan pembayaran atas hutangnya dengan uang tunai, cek dan giro maupun transfer pada bank yang telah ditetapkan.

2. Apabila sampai dengan batas yang ditetapkan pelanggan belum juga melunasi hutangnya akibat :

- Untuk jangka waktu 1-7 hari perusahaan akan mengirimkan surat peringatan bahwa hutang pelanggan telah jatuh tempo.

- Jika dalam waktu 1 minggu belum juga melunasi hutangnya perusahaan akan menelepon atau mendatangi langsung tempat pelanggan untuk menagih hutangnya.

- Jika setelah konfirmasi langsung pelanggan belum juga melunasi hutangnya, maka perusahaan akan mencairkan jaminan atas hutangnya yang diserahkan pelanggan pada perusahaan.

Tetapi pada kenyataannya hal ini jarang sekali dilakukan perusahaan dengan pertimbangan hubungan kerjasama yang telah terjalin dan untuk mempertahankan pelanggan untuk tetap melakukan kerjasama dengan perusahaan.

Perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang dilakukan perusahaan pada tahun 1999 memiliki dampak terhadap kontribusi penjualan kredit terhadap laba perusahaan. Pada tahun 1998 kontribusi penjualan kredit terhadap laba perusahaan adalah sebesar Rp 87.471.336.930,- sedangkan pada tahun 1999 sebesar Rp 50.837.692.248,- atau mengalami penurunan sebesar Rp 36.633.644.682,-. Penurunan perolehan laba penjualan kredit ini disebabkan menurunnya volume penjualan sebesar Rp 46.586.453.397,- dari sebesar Rp 217.047.143.162,- pada tahun 1998 dan sebesar Rp 170.460.689.797,- pada tahun 1999. Sedangkan dengan diterapkannya kebijakan pengelolaan piutang yang baru pada tahun 1999 walaupun biaya yang terkait dengan mengalami

penurunan tetapi penurunan biaya piutang tidak sebanding besarnya dengan penurunan piutang. Pada tahun 1998 biaya yang terkait dengan piutang PT Unitex Tbk adalah sebesar Rp 7.474.653.732,- sedangkan pada tahun 1999 menurun menjadi sebesar Rp 4.989.713.149,- atau turun sebesar Rp 2.484.940.583,-.

Penurunan kontribusi penjualan kredit terhadap laba perusahaan menyebabkan kemampulabaan dari kebijakan investasi pada piutang tahun 1999 mengalami penurunan. Pada tahun 1998 ROI perusahaan dari kegiatan investasi pada piutang sebesar 33,91% pada tahun sedangkan pada tahun 1999 21,73% atau turun sebesar 12,18%.

Dari pembahasan diatas, dapat diketahui bahwa kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan PT Unitex, Tbk mempunyai pengaruh terhadap perolehan labanya. Pada tahun 1999 manajemen PT Unitex, Tbk memutuskan untuk memperketat kebijakan kreditnya untuk menghindari terjadinya resiko piutang tak tertagih serta meminimalisasi dana yang harus dikeluarkan untuk membiayai piutang sehingga laba yang diperoleh diharapkan dapat meningkat. Tetapi sebaliknya dengan memperketat kebijakan kreditnya pada tahun 1999, penjualan kredit PT Unitex, Tbk mengalami penurunan yang relatif besar. Walaupun resiko piutang tak tertagih dapat dihindari tetapi secara keseluruhan penurunan biaya yang dihasilkan akibat investasi dalam piutang tidak sebanding dengan penurunan piutang yang

menyebabkan laba yang dihasilkan juga menurun bila dibandingkan dengan tahun 1998.

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

Berdasarkan hasil dari pembahasan mengenai evaluasi terhadap kebijakan pengelolaan piutang dan pengaruhnya terhadap laba pada PT Unitex, Tbk, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

6.1.1. Simpulan Umum

1. PT Unitex, Tbk yang berlokasi di Jl. Raya Tajur No. 1, Bogor 16001 dalam mengelola piutangnya menetapkan kebijakan kredit yang mencakup kebijakan standar kredit dan syarat kredit serta kebijakan penagihan.
2. Kebijakan kredit yang ditetapkan PT Unitex, Tbk pada tahun 1998 yaitu :
 - a. Perusahaan pelanggan harus dapat meyakinkan perusahaan dengan menyerahkan bukti tentang keberadaan perusahaan tersebut.
 - b. Perusahaan akan menilai nama baik pelanggan dengan melihat referensi-referensi kredit sehubungan dengan kredit pelanggan.

- c. Perusahaan menetapkan pelanggan menjadi 4 klasifikasi untuk memudahkan pemberian kredit.
- d. Jangka waktu pembayaran hutang pelanggan ditetapkan selama 60 hari untuk piutang domestik maupun piutang asing.
- e. Kebijakan pembayaran untuk piutang asing ditetapkan dengan sistem L/C sedangkan untuk piutang domestik dengan sistem sekali pembayaran atau tidak diangsur.

Pada tahun 1999 perusahaan memperketat kebijakn kreditnya dengan menetapkan kebijakan kredit yang baru yaitu :

- a. Point a sampai dengan c adalah sama dengan kebijakan kredit pada tahun 1998.
- b. Sebelum diberikan kebijakan penjualan kredit, pelanggan terlebih dahulu harus melakukan penjualan dengan sistem tunai selama 6 bulan.
- c. Pelanggan domestik diharuskan menyerahkan jaminan berupa Bank Garansi atas pembelian kreditnya pada perusahaan.
- d. Jangka waktu pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan menjadi 45 hari sedangkan piutang asing ditetapkan menjadi 30 hari.

6.1.2. Simpulan Khusus

Dari evaluasi terhadap kebijakan pengelolaan piutang yang penulis lakukan, penulis menyimpulkan :

1. Piutang PT Unitex, Tbk pada tahun 1998 adalah sebesar Rp 217.047.143.162,- sedangkan pada tahun 1999 sebesar Rp 170.460.689.797,-.
2. Pada tahun 1998 PT Unitex, Tbk mengalami kerugian piutang sebesar Rp 1.222.903.869,- sedangkan pada tahun 1999 seluruh piutang perusahaan dapat tertagih.
3. Cadangan piutang yang ditetapkan PT Unitex Tbk pada tahun 1998 dan tahun 1999 adalah sama yaitu sebesar Rp 147.535.112,-
4. Pengetatan kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan dengan mengharuskan pelanggan membeli secara tunai sebelum 6 bulan dan memperpendek jangka waktu pembayaran dari 60 hari menjadi 30 hari untuk piutang asing dan 60 hari menjadi 45 hari untuk piutang domestik menurut penulis kurang tepat, karena pelanggan yang tidak mampu memenuhi kebijakan kredit baru tersebut akan membeli produk yang dibutuhkannya pada perusahaan lain.
5. Perubahan kebijakan kredit pada tahun 1999 menyebabkan ROI (Return On Investment) piutang

perusahaan mengalami penurunan sebesar 10,6% dari 40,7% pada tahun 1998 menjadi 30,1% pada tahun 1999.

6.2. Saran

Dari kesimpulan diatas, penulis menyarankan kepada perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan kebijakan pengelolaan piutangnya untuk tahun-tahun berikutnya sebagai berikut :

Untuk meningkatkan piutangnya, sebaiknya perusahaan memperlunak kembali kebijakan kreditnya dengan cara :

- Menambah jangka waktu periode kreditnya.
- Memberikan potongan tunai serta discount penjualan selama oportunitiy costnya lebih kecil dibandingkan dengan modal yang dikeluarkan.

Sedangkan untuk meminimalisasi resiko piutang tak tertagih sebaiknya perusahaan selain menyeleksi karakter pelanggan juga menilai kemampuan pelanggan dalam memenuhi kewajibannya dengan melihat rasio profitabilitas perusahaan, sehingga kontribusi penjualan kredit terhadap laba perusahaan dapat optimal.

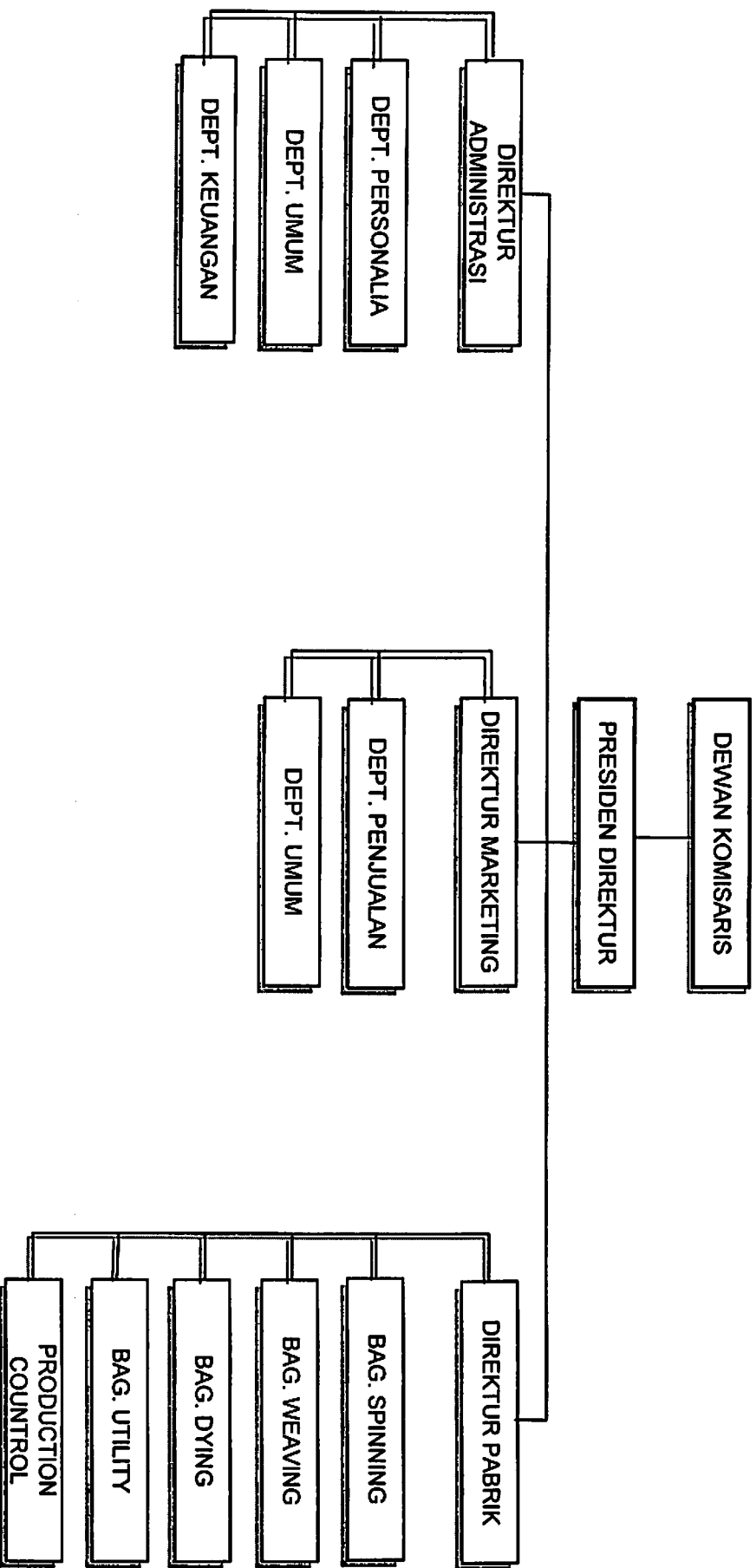
DAFTAR PUSTAKA

1. Ali Machmud, Pengantar Akuntansi. Edisi 2. Jakarta : Penerbit Gunadarma. 1993.
2. Bambang Riyanto. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi 4. Yogyakarta : BPFE. 1996.
3. Bambang Susanto. Akuntansi Manajemen. Cetakan 1. Jakarta : Penerbit PT. Sansu Moto. 1995.
4. Charles P Jones And Richard D. Introduction Of Financial Management. Irwin, Inc. USA. 1992.
5. Dahlan Siamat. Manajemen Bank Umum. Cetakan 1. Jakarta : Intermedia. 1993.
6. Djarwanto P.S. Drs. Pokok-pokok Analisa Keuangan Edisi 7 Yogyakarta : BPFE. 1999.
7. Ikatan Akuntansi Indonesia. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.9. Jakarta : Ikatan Akuntansi Indonesia. 1994.
8. James C. Van Horne, John M. Wachovecz Jr. Alih Bahasa Oleh Heru Sutojo, SE.,Msc., Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan. Edisi 9, Buku Satu. Penerbit Salemba Empat, Jakarta,1997.
9. James Fred Weston, Eguene F Brigham. Alih Bahasa Oleh A.Q Khalid. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Edisi 7. Yogyakarta : Penerbit Erlangga. 1993.
10. James Fred Weston, Thomas Copeland. Alih Bahasa Oleh Jaka Wasana, Kibrandoko. Manajemen Keuangan. Edisi 8. Jakarta : Penerbit Binarupa Aksara. 1992.
11. Lukman Syamsudin. Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasan, Dan Pengambilan Keputusan. Edisi Baru. Jakarta : Penerbit PT Raja Grafindo Persada, 1994.
12. Matz, Adolf, Milton F Uzry, And Lawrence H. Hammer. Alih Bahasa Oleh Tim Penerbit Erlangga. Akuntansi Biaya

Perencanaan Dan Pengendalian. Edisi 9. Jakarta : Penerbit Erlangga. 1993.

13. Ralph Estes, Marianus Sinaga, Dan Nogroo Widjajanto. Kamus Akuntansi. Edisi 2. Jakarta : Penerbit Erlangga. 1994.
14. R.A. Agus Sartono, MBA Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. Penerbit BPFE, Yogyakarta, 1997.
15. R.A. Supriyono. Akuntansi Manajemen I: Konsep Dasar Akuntansi Manajemen Dan Proses Perencanaan. Edisi 1. Yogyakarta : BPFE. 1993.
16. Suad Husnan. Manajemen Keuangan Teori Dan Penerapan (Keputusan Jangka Panjang). Edisi 3. Yogyakarta : BPFE. 1995.
17. Suad Husnan, Enny Pudjiastuti. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Edisi 2. Yogyakarta : UPP AMP YKPN. 1998.
18. Sofyan Syafri Harahap. Teori Akuntansi. Edisi 1. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 1995.
19. Wilson, James D And Jhon B Cambell. Alih Bahasa Oleh Gunawan Hutahuruk MBA. Controllershship Tugas Akuntan Manajemen. Edisi 3. Cetakan Sebelas. Jakarta : Penerbit Erlangga. 1996.
20. Zaki Baridwan. Intermediate Accounting. Edisi 7. Yogyakarta : BPFE. 1996.

STRUKTUR ORGANISASI PT UNITEX, Tbk



LAMPIRAN 2

Neraca PT Unitex, Tbk Periode 1998-1999

	1998	1999
<u>AKTIVA</u>		
Aktiva Lancar :		
Kas dan setara kas	44.685.617.456	33.456.244.096
Piutang Usaha		
Pihak ketiga	23.676.217.789	21.657.308.499
Hubungan istimewa	1.263.937.469.	2.520.081.500
Lain-lain	1.339.045.256	1.380.612.584
Persediaan bersih	58.975.237.971	48.753.343.887
Persediaan dalam perjalanan	1.418.119.180	237.146.756
Uang muka kepada pemasok	73.163.521	780.739.076
Biaya dibayar dimuka	733.595.052	461.091.599
Jumlah Aktiva Lancar	132.017.398.591	111.099.032.885
Aktiva Pajak Tangguhan	183.232.039.946	166.673.373.483
AKTIVA TETAP –bersih	29.493.569.302	30.124.894.633
Aktiva Lain-Lain	10.277.550.416	6.946.797.645
JUMLAH AKTIVA	<u>355.020.558.255</u>	<u>314.844.098.646</u>
<u>KEWAJIBAN DAN EKUITAS</u>		
Kewajiban Jangka Pendek		
Hutang bank	306.310.304.000	271.549.443.800
Hutang Usaha	8.046.369.831	8.086.789.520
Lain-lain	35.451.602	55.549.041
Biaya yang masih harus dibayar	3.928.456.640	2.884.459.128
Hutang pajak	452.556.794	595.999.437
Jaminan pelanggan	649.434.600	411.106.060
Sewa guna usaha	7.351.542	
Total kewajiban Jangka pendek	319.449.925.009	283.583.346.986
Ekuitas		
Modal saham	8.068.500.000	8.068.500.000
Agio saham	9.150.412.500	9.150.412.500
Selisih penilaian kembali aktiva	8.356.382.442	8.356.382.442
Saldo laba	9.995.338.304	5.685.456.718
Jumlah Ekuitas	35.570.633.246	31.260.751.660
JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS	<u>355.020.558.255</u>	<u>314.844.098.646</u>

LAMPIRAN 3

Laporan Laba Rugi PT Unitex, Tbk

Periode 1998-1999

	1998	1999
PENJUALAN BERSIH	255.349.580.191	200.541.987.997
BEBAN POKOK PENJUALAN	<u>140.745.000.854</u>	<u>127.584.623.875</u>
LABA BRUTO	<u>114.604.579.337</u>	<u>72.957.364.122</u>
BEBAN USAHA		
Penjualan	20.492.103.719	14.814.658.140
Umum dan administrasi	<u>9.034.443.507</u>	<u>7.027.769.857</u>
Jumlah Beban Usaha	<u>29.526.547.226</u>	<u>21.842.427.997</u>
LABA (RUGI) USAHA	85.078.032.111	51.114.936.125
PENGHASILAN (BEBAN)		
LAIN-LAIN		
Penghasilan bunga	1.948.904.150	1.478.721.011
Laba selisih kurs-bersih	-----	17.286.455.781
Beban bunga	19.001.389.445	(12.977.983.922)
Rupa-rupa-bersih	<u>(1.405.552.544)</u>	<u>(209.946.169)</u>
Penghasilan (Beban) Lain-Lain	<u>17.458.037.839</u>	<u>5.997.139.039</u>
LABA (RUGI) SEBELUM POS		
LUAR BIASA	67.619.994.272	45.117.797.086
POS LUAR BIASA	<u>(65.536.227.777)</u>	--
LABA (RUGI) SEBELUM		
TAKSIRAN PAJAK		
PENGHASILAN	<u>2.083.766.495</u>	<u>45.117.797.086</u>
TAKSIRAN (MANFAAT)		
PAJAK PENGHASILAN		
Tahun berjalan	--	--
Tangguhan	<u>(20.799.332.167)</u>	<u>(631.325.331)</u>
LABA (RUGI) BERSIH	<u>22.883.098.662</u>	<u>45.749.122.417</u>