



**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG TERHADAP
PROFITABILITAS PADA PT. ASTRA
INTERNATIONAL, Tbk**

SKRIPSI

Diajukan Oleh :

Jaka Dwi Sapta

021104162

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN**

BOGOR

2008

**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG TERHADAP
PROFITABILITAS PADA PT. ASTRA
INTERNATIONAL, Tbk**

Skripsi

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

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi,



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

Ketua Jurusan,



(H. Karma Syarif, MM., SE.)

**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG TERHADAP
PROFITABILITAS PADA PT. ASTRA
INTERNATIONAL, Tbk**

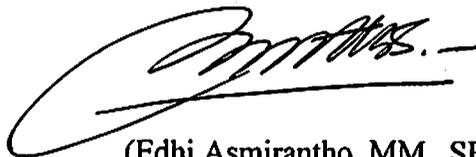
Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus
Pada hari : Sabtu Tanggal : 27/Desember/2008

Jaka Dwi Sapta
021104162

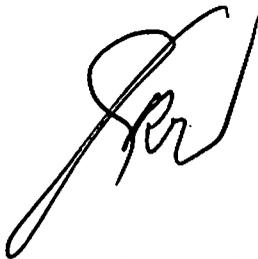
Menyetujui,

Dosen Penilai



(Edhi Asmirantho, MM., SE.)

Pembimbing,



(Chaerudin Manaf, MM., SE.)

Co. Pembimbing,



(Lesti Hartati, MBA., SE.)

ABSTRAK

JAKA DWI SAPTA. NPM 021104162. Analisa Pengelolaan Piutang Terhadap Profitabilitas Pada PT. Astra International, Tbk. Dibawah bimbingan: Bapak CHAERUDIN MANAF dan Ibu LESTI HARTATI.

Tuntutan persaingan dalam dunia usaha menuntut perusahaan untuk meningkatkan penjualan bersih. Salah satu cara adalah dengan memberikan kebijakan penjualan secara kredit. Walaupun pemberian piutang dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan, namun pemberian piutang ini juga dapat meningkatkan risiko bagi perusahaan dari adanya piutang tak tertagih.

Penelitian bertujuan untuk mengetahui pengelolaan piutang yang ditetapkan oleh perusahaan, untuk menghitung tingkat profitabilitas pada perusahaan serta untuk menjelaskan pengelolaan piutang piutang terhadap profitabilitas perusahaan.

Jenis penelitian yang dilakukan deskriptif eksploratif dan metode yang digunakan adalah studi kasus serta unit analisisnya sendiri yaitu perusahaan. Data dikumpulkan baik secara primer maupun sekunder. Metode analisis menggunakan dua rasio, yaitu rasio aktivitas dan profitabilitas, PT.Astra International, Tbk. yang berlokasi di Jl. Raya gaya Motor No.8 Sunter, Jakarta Utara, merupakan salah satu perusahaan yang bergerak diberbagai bidang seperti otomotif, jasa keuangan, alat berat, agribisnis, teknologi informasi dan infrasrtuktur. Berusaha untuk meningkatkan labanya dengan memberikan kebijakan penjualan secara kredit kepada pelanggan.

Kebijakan penjualan secara kredit yang ditetapkan perusahaan antara lain : jangka waktu pengembalian piutang dan diskon akan berubah sesuai dengan jumlah piutang yang diberikan, Piutang yang diberikan oleh perusahaan tanpa limit tertentu dan tidak adanya sanksi yang berat bagi debitur yang telat bahkan tidak membayar kewajibannya. Berdasarkan kebijakan tersebut perputaran piutang piutang pada perusahaan dapat dikatakan cukup baik, terlihat dari perputarannya. Hal ini menandakan perusahaan cukup efektif dan efisien dalam mengelola piutangnya.

Profitabilitas perusahaan dari tahun 2005 sampai tahun 2007 berfluktuatif. *Profit margin* pada tahun 2005 mengalami penurunan sebesar 8,92%, dan mengalami penurunan kembali pada tahun 2006. pada tahun 2007 kembali meningkat menjadi 9,28%. *operational margin* mengalami peningkatan setiap tahunnya dari 0,010% pada tahun 2005 dan sebesar 0,089% pada tahun 2006 dan kembali meningkat pada tahun 2007 sebesar 0,121 %. *return on investment* juga berfluktuatif, pada tahun 2005 sebesar 0,0 II % s;:rta kembali meningkat 21,73% pada tahun 2006 dan kembali menurun pada tahun 2007 sebesar 0,102%. *Receivable Turnover* pada tahun 2006 dan 2007 sebanyak 12 kali. *Receivable Collection Periode* pada awal tahun 2005 dan akhir 2006 sebanyak 31 hari dan 35 hari di awal tahun 2006 dan akhir 2007. Pihak manajemen perusahaan sebaiknya melakukan peninjauan ulang, memperbaharui dan memperketat kebijakan penjualan secara kredit, terutama pada kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang untuk meminimalisasi adanya piutang macet yang akan merugikan perusahaan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada ALLAH SWT, yang telah memberikan rahmat serta hidayah-NYA dan juga kesehatan, kesabaran, dan keyakinan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan makalah seminar ini. Salawat serta salam penulis panjatkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, yang telah membawa kita ke jaman yang terang benderang yang penuh oleh ilmu pengetahuan.

Makalah seminar ini berjudul "**Analisa Pengelolaan Piutang Terhadap Profitabilitas Pada PT. Astra International, Tbk**" penulisan makalah seminar ini merupakan tugas mata kuliah seminar guna untuk memenuhi sebagian dari syarat untuk memperoleh gelar sarjana, jurusan manajemen fakultas ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Penulisan makalah seminar ini tidak mungkin terlaksana tanpa adanya bantuan dan bimbingan serta doa yang dipanjatkan dari berbagai pihak. Terutama penulis mengucapkan terima kasih kepada orang tuaku ayah, mama, bapak dan mimih dan pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, MM.,SE.,Ak., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
2. Bapak Karma Syarif, MM, SE, Selaku Ketua Jurusan Manajemen
3. Bapak Soemarno, MBA, SE, Selaku Pembantu Dekan I
4. Bapak Djaenudin, MM, SE, Selaku Pembantu Dekan II
5. Ibu Sri Hartini, MM, SE, Selaku Pembantu Dekan III
6. Ibu Yetti Husnul Hayati, MM, SE, Selaku Koordinator Seminar Manajemen.
7. Bapak Edhi Asmirantho, MM., SE, Selaku Dosen Penilai

8. Bapak Chaerudin Manaf, MM, SE Selaku Pembimbing.
9. Ibu Lesti Hartati, MBA, SE, Selaku Co. Pembimbing.
10. Bapak Eko Cahyo (mas Yoyo) terima kasih karena telah membantu dan membimbing dalam penyusunan makalah ini.
11. My inspiration neng Reny tercinta yang baik terima kasih karena telah sabar dan selalu menemani serta memberikan semangat dalam penulisan makalah ini
12. Teman-temanku kelas VII-D yang terbaik dan anak-anak keuangan yang tidak dapat disebutkan satu persatu terima kasih atas semuanya.
13. Serta semua pihak yang telah membantu dan memberi dukungan kepada penulis selama pengerjaan makalah ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan makalah ini masih jauh dari sempurna. Masih terdapat kekurangan baik dalam isi maupun dalam tata cara penulisan. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritiknya dari semua pihak demi mamperbaiki dan menyempurnakan penulisan makalah ini.akhir kata semoga penulisan makalah ini berguna bagi semua pihak dan penulis khususnya.

Bogor, Desember 2008

Penulis

DAFTAR ISI

JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah	6
1.2.1. Perumusan Masalah	6
1.2.2. Identifikasi Masalah	6
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	7
1.3.1. Maksud Penelitian	7
1.3.2. Tujuan Penelitian	7
1.4. Kegunaan Penelitian	7
1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian	8
1.5.1. Kerangka Pemikiran	8
1.5.2. Paradigma Penelitian	15
1.6. Hipotesis Penelitian	16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Manajemen Keuangan	17
2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan	17
2.1.2. Tujuan Manajemen Keuangan	18
2.1.3. Fungsi Manajemen Keuangan	19
2.2. Laporan Keuangan Perusahaan	20
2.2.1. Pengertian Laporan Keuangan	20
2.2.2. Tujuan Laporan Keuangan	23
2.2.3. Jenis-Jenis Laporan Keuangan	24
2.2.3.1. Neraca	24
2.2.3.2. Laporan Laba Rugi	26
2.3. Piutang	29
2.3.1. Pengertian Piutang	29
2.3.2. Penentuan Besarnya Piutang	30
2.3.3. Pengelompokan Piutang	31
2.3.4. Pengelolaan Piutang	32
2.3.5. Risiko Piutang	32
2.4. Profitabilitas	33
2.4.1. Pengertian Profitabilitas	33
2.4.2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas	34
2.4.2.1. Pengertian Laba	35
2.4.2.2. Macam-macam Laba	35

2.4.2.3. Kemampuan Mendapatkan Laba	36
2.5. Analisa Pengelolaan Piutang Terhadap Profitabilitas	37
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1. Objek Penelitian.....	39
3.2. Metode Penelitian	40
3.2.1. Desain Penelitian	40
3.2.2. Operasionalisasi Variabel	41
3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data.....	41
3.2.4. Metode Analisis	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1. Hasil Penelitian	45
4.1.1. Sejarah dan Perkembangan perusahaan PT. Astra International, Tbk.....	45
4.1.2. Struktur Organisasi, Tugas dan Wewenang PT. Astra International, Tbk.....	50
4.2. Pembahasan	56
4.2.1. Pengelolaan Piutang Pada PT. Astra International, Tbk.....	56
4.2.2. Profitabilitas Pada PT. Astra International, Tbk.....	65
4.2.3. Analisa Pengelolaan Piutang Terhadap Profitabilitas Pada PT. Astra International, Tbk.....	70
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	73
5.1.1. Simpulan Umum	73
5.1.2. Simpulan Khusus	74
5.2. Saran	76
JADWAL PENELITIAN	
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel Bab I	:	Tabel 1.1. Laporan Laba Rugi 2005-2007	4
		: Tabel 1.2. Umur Piutang 2005-2007.....	5
Tabel Bab III	:	Tabel 3.1. Operasionalisasi Variabel	41
Tabel Bab IV	:	Tabel 4.1. Persentase Umur Piutang.....	64
		Tabel 4.2. Neraca	65
		Tabel 4.3. Laporan Laba Rugi	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.	: Paradigma Penelitian	15
Gambar 4.1.	: Struktur Organisasi Perusahaan	51

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Jadwal Penelitian**
- Lampiran 2 : Neraca PT. Astra International, Tbk**
- Lampiran 3 : Laporan Rugi – Laba PT. Astra International, Tbk**

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dalam setiap kegiatan yang dijalankan perusahaan pasti menginginkan semuanya berjalan dengan lancar dan baik, oleh karena itu manajemen perusahaan selalu berusaha meningkatkan kinerjanya dengan cara meningkatkan penjualannya, dengan meningkatnya penjualan maka laba yang akan diterima perusahaan akan meningkat.

Semua perusahaan pada dasarnya bergerak dibidang barang dan jasa. Meskipun beberapa penjualan tersebut dilakukan secara tunai. Sebagian besar lagi dapat dilakukan secara kredit. Saat penjualan dilakukan secara kredit, maka hal tersebut akan menambah piutang perusahaan. Semakin banyak penjualan yang dilakukan secara kredit, maka semakin tinggi proporsi asset yang digolongkan sebagai piutang. Oleh karena itu pentingnya perusahaan dalam mengelola piutang dagangnya bergantung pada tingkat penjualan kredit perusahaan.

Berbagai cara dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan profitabilitasnya, salah satunya dengan piutang, artinya proses kegiatan pembayaran dapat dilakukan dengan jangka waktu yang telah disepakati antara penjual dan pembeli dengan cara kredit. Hampir setiap jenis barang saat ini dapat dibeli dengan cara kredit. mulai dari rumah, kendaraan, sampai dengan alat dan perlengkapan elektronik dapat diperoleh dengan cara kredit. Piutang juga dapat menjadi sumber pendapatan yang besar bagi perusahaan,

karena piutang merupakan aktiva lancar perusahaan. Semakin tinggi piutangnya maka semakin besar tingkat profitabilitas yang didapat.

Dengan diberikannya piutang kepada pihak konsumen maka perusahaan berharap dapat meningkatkan jumlah konsumen secara efektif dan signifikan. Alasan lain pemberian piutang adalah karena penjualan secara kredit merupakan suatu upaya untuk meningkatkan penjualan atau mencegah penurunan. Namun memiliki piutang juga menimbulkan berbagai biaya bagi perusahaan untuk itu perusahaan perlu melakukan analisa yang bertujuan untuk apakah manfaat memiliki piutang lebih besar atau sebaliknya, maka secara ekonomi pemilikan piutang (penjualan kredit) terse but tepat. Analisa terse but merupakan salah satu bagian dari pengelolaan piutang. Dengan adanya sistem yang dapat memberikan informasi secara cepat, aktual, dan tepat. Dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan yang tepat sasaran sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Untuk mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijaksanaan kredit. kebijaksanaan ini yang kemudian berfungsi sebagai standar.

Menurut Sutrisno, (2003; 185) dalam bukunya yang membahas tentang piutang mengemukakan "piutang adalah tagihan perusahaan sebagai akibat penjualan secara kredit". Sebagai akibat penjualan dengan kredit tingkat risiko untuk tidak dibayarnya piutang menjadi besar dibandingkan kalau menjual secara tunai.

Menurut Napa J Awat, (2000; 451) menyatakan bahwa "dalam menentukan kebijakan dalam piutang, manajemen perusahaan melakukan

pengendalian langsung terhadap cash discount, lamanya waktu yang dipotong, dan lamanya waktu kredit". Dalam keberhasilan suatu perusahaan tidak lepas dari peranan manajemen perusahaan, karena manajemen merupakan bagian dari perusahaan yang berhubungan langsung dengan aktivitas perusahaan.

Menurut Darsono, (2005; 55) profitabilitas adalah kemampuan manajemen untuk memperoleh laba. Laba yang terdiri dari laba kotor, operasi dan laba bersih.

Menurut Eugene, (2001; 201) profitabilitas adalah hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan. Untuk memperoleh laba diatas rata-rata, manajemen harus mampu meningkatkan pendapatan (revenue) dan mengurangi semua beban (expenses) atas pendapatan. Salah satu resiko keuangan yang dapat dipergunakan untuk mengukur profitabilitas perusahaan secara keseluruhan d-engan menggunakan *return on invertment (ROI)*. Rasio profitabilitas ini membandingkan jumlah keuntungan yang diperoleh perusahaan selama masa tertentu dengan dana yang ditanam dalam perusahaan.

Berikut ini merupakan data profitabilitas perusahaan PT. Astra International, Tbk.

Tabel 1.1.
Laporan Rugi/ Laba
PT. Astra International
2005-2007

keterangan	2005		2006			2007		
	nilai	%	nilai	%	Δ%	nilai	%	Δ%
Pendapatan Bersih	61.731.635	100	55.508.135	100	(10.18)	70.182.960	100	26.43
beban pokok pendapatan	48.468.755	78.52	43.386.103	78.16	(10.49)	53.693.688	76.50	23.75
laba kotor	13.266.880	21.49	12.122.032	21.83	(8.63)	16.489.272	23.49	36.02
beban usaha	6.852.906	11.10	7.130.716	12.84	4.05	7.987.786	11.38	12.01
laba (rugi) usaha	6.413.974	10.39	4.991.316	8.99	(22.18)	8.501.486	12.11	70.32
EBIT	8.205.759	13.29	5.871.528	10.57	(28.44)	10.633.605	15.15	81.10
Beban pajak penghasilan	1.872.786	3.03	1.380.690	2.48	(26.27)	2.663.218	3.79	92.89
Laba sebelum pajak hak minoritas	6.332.973	10.25	4.490.838	8.09	(29.08)	7.970.387	11.35	77.48
Hak minoritas	875.688	1.41	778.741	1.40	(11.07)	1.451.114	2.06	83.34
Laba bersih	5.457.285	8.84	3.712.097	6.68	(31.97)	6.519.273	9.28	75.62
laba bersih per saham ²⁾	1.348		917		(31.97)	1.610		75.57

Berdasarkan data diatas selama tiga periode dapat disimpulkan bahwa dari tahun 2005 ke tahun 2006 pendapatan bersih PT. Astra International mengalami penurunan sebesar 10,08% dari Rp. 61.731.635 menjadi Rp. 55.508.135, akan tetapi pada tahun 2007 mengalami peningkatan yang signifikan menjadi Rp. 70.182.960 meningkat sebesar 26,43%. Sedangkan, laba bersih pada PT. Astra International selama tiga periode mengalami naik turun. Mulai tahun 2006 yang mengalami penurunan sebesar 31,97% dari Rp. 3.712.097 menjadi Rp. 5.957.285 dan laba bersih pada tahun 007 mengalami peningkatan yang signifikan sebesar 75,62%.

Hal ini menandakan bahwa pendapatan bersih PT. Astra International berbanding lurus dengan laba bersihnya.

Tabel 1.2.
Neraca Piutang
PT. Astra International
2005-2007

(Dalam jutaan rupiah)

keterangan	2005			2006			2007		
	nilai	%	Δ%	nilai	%	Δ%	nilai	%	Δ%
aktiva lancar	373.76	72.04	1.1	563.17	81.98	50.68	899.31	89.01	59.7
aktiva tidak lancar	145.07	27.96	5.95	123.77	18.02	14.68	110.13	10.9	11.02
total aktiva	518.82	100	0.97	686.94	100	32.4	1009.44	100	46.95
kewajiban lancar	230.32	90.83	4.39	379.34	93.33	64.7	686.3	95.6	80.92
kewajiban tidak lancar	23.26	9.17	14.7	27.11	6.67	16.55	31.58	4.4	16.49
total kewajiban	253.58	48.88	5.47	406.45	59.17	60.28	717.87	71.12	76.62
Hak minoritas									
ekuitas	262.25	51.12	3.76	280.49	40.83	6.95	291.56	28.88	3.95
total kewajiban & ekuitas	518.82	100	0.97	686.94	100	32.4	1009.43	100	46.95

Perbandingan skedul umur antara 2005 dan 2006 menunjukkan penurunan. Terbukti dari hasil perhitungan diatas diketahui bahwa terjadi penurunan piutang lancar dari tahun 2005-2006 sebesar Rp. 480, 740 atau sebesar 14,12 %.

Jadi secara umum menjalankan perusahaan bertujuan untuk mendapatkan laba yang maksimal, dimana salah satu caranya dengan memberikan piutang, karena piutang saat ini sangat memberikan kontribusi yang cukup besar dalam meningkatkan laba. Sehingga dalam pengelolaannya diperlukan analisa secara berkala. Berdasarkan uraian

tersebut maka penulis menyusun sebuah makalah seminar yang berjudul **“Analisa Pengelolaan Piutang Terhadap Profitabilitas Pada PT. Astra International, Tbk”**.

1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah

1.2.1 Perumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang ada pada PT. Astra International Tbk, maka penulis merumuskan masalah yang telah diuraikan sebagai berikut :

1. Pemberian kredit (piutang) yang ada pada PT. Astra International berfluktuatif.
2. Pengelolaan piutang pada PT. Astra International diklasifikasikan berdasarkan aging schedule.
3. Profitabilitas yang diperoleh pada PT. Astra International belum optimal.

1.2.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah yang berkaitan dengan judul seminar sebagai berikut :

1. Bagaimana pengelolaan piutang pada PT. Astra International.
2. Bagaimana profitabilitas pada PT. Astra International.
3. Bagaimana pengelolaan piutang terhadap profitabilitas pada PT. Astra International.

1.3. Maksud dan Tujuan penelitian

1.3.1. Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian yang dilakukan oleh penulis untuk memperoleh data dan informasi yang dapat membantu dalam penyusunan makalah dan dapat memberikan saran mengenai pengelolaan piutang terhadap peningkatan profitabilitas pada perusahaan sehingga dapat mencegah dan menghilangkan timbulnya permasalahan.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengelolaan piutang pada PT. Astra International.
2. Untuk mengetahui profitabilitas pada PT. Astra International
3. Untuk mengetahui pengelolaan piutang terhadap profitabilitas pada PT. Astra International.

1.4. Kegunaan Penelitian

1) Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian yang diperoleh dapat dijadikan gambaran dan dapat menjembatani teori perkuliahan secara jelas tentang bagaimana pengelolaan piutang terhadap profitabilitas perusahaan.

2) Kegunaan Praktis

Hasil penelitian yang didapat diharapkan dapat berguna bagi pihak perusahaan dan dapat menjadi salah satu masukan bagi perusahaan untuk memecahkan masalah yang ada dalam perusahaan dan untuk melakukan kebijakan dalam pemberian piutang.

1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian

1.5.1. Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan yang menjalankan kegiatannya tidak lepas dari permasalahan yang dihadapi baik dari intern atau ekstern perusahaan. Dalam keadaan yang tidak menentu perusahaan harus tetap mencapai target dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan. Ada 2 metode yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam melakukan aktifitas penjualan yaitu penjualan yang dilakukan secara tunai dan penjualan yang dilakukan secara kredit yang dapat menimbulkan piutang.

Oleh karena itu dengan adanya pemberian piutang (penjualan secara kredit) diharapkan pendapatan pada perusahaan dapat meningkat. Menurut Lukas SA, (2005; 395)

Tingkat piutang yang tinggi akan mempengaruhi arus kas dan piutang tak tertagih (Bad Debt) akan mengurangi keuntungan dari penjualan. Keuntungan adalah faktor yang terpenting dalam menjalankan perusahaan. Oleh karena itu manajemen perusahaan

dituntut untuk selalu mengevaluasi setiap kinerjanya, agar dapat meningkatkan profitabilitas dengan cukup baik.

Pemberian piutang dapat menjadi masalah bagi perusahaan apabila perusahaan tidak melakukan pengelolaan piutang dengan baik.

Menurut Siswanto Sutojo, (2004; 157) Dalam kehidupan bisnis sehari-hari diketahui belum tentu semua saldo piutang dilunasi seluruhnya oleh pelanggan. Ada piutang yang besar harapannya akan dibayar, ada juga yang karena berbagai macam sebab diragukan pembayarannya. Oleh karena itu manajemen piutang dimulai dengan keputusan apakah perusahaan akan memberikan kredit atau tidak. Piutang terjadi ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit bukan tunai. Sebagian besar perusahaan tingkat piutang yang permanen didanai oleh modal jangka panjang, sedangkan kenaikan piutang musiman didanai dengan kredit jangka pendek.

Pada prinsipnya dalam mengevaluasi kebijakan penjualan kredit harus lebih memperhatikan besarnya tambahan profit margin dibandingkan dengan tambahan biaya. Berikut adalah komponen-komponen kebijakan kredit :

1. Persyaratan penjualan

Apabila perusahaan memutuskan untuk menjual produknya secara kredit, maka persyaratan penjualan akan diarahkan kepada periode kredit yang diberikan, potongan tunai yang digunakan dan bentuk instrument yang digunakan.

2. Analisis kredit

Dalam memberikan kredit suatu perusahaan harus dapat menentukan seberapa besar usahanya untuk dapat memisahkan antara pelanggan yang akan membayar dan yang tidak akan membayar. Perusahaan menggunakan sejumlah cara dan prosedur untuk menentukan apakah seorang pelanggan tidak membayar dengan menggunakan, misalnya : rasio keuangan

3. Kebijakan penagihan

Setelah kredit diberikan, perusahaan akan menghadapi persoalan bagaimana penagihan dilakukan, inilah yang dinamakan kebijakan penagihan.

Untuk memberikan kredit biasanya cara yang paling sering digunakan adalah dengan cara *The 5 C* dan *three Rs*. Untuk 5 C adalah sebagai berikut :

a. Character

Data lengkap mengenai calon pelanggan yang akan melakukan transaksi secara kredit. character ini untuk mengetahui apakah nasabah secara jujur akan memenuhi kewajibannya untuk membayar.

b. Capacity

Merupakan kemampuan nasabahnya dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pendidikan dan pengalamannya dalam mengelola usahanya. Capacity ini

merupakan ukuran dari *ability to pay* atau kemampuan untuk membayar.

c. Capital

Kondisi asset yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya. Hal ini dapat dilihat dari laporan keuangannya, dari laporan tersebut dapat terlihat apakah kondisinya layak menjadi calon pelanggan yang diberi kredit dan berapa besar plafon kredit yang diberikan.

d. Collateral

Jaminan yang mungkin bisa disita oleh pemberi kredit apabila ternyata calon pelanggan tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk membayar.

e. Condition

Dalam memberikan kredit faktor kondisi ekonomi perlu dijadikan bahan pertimbangan. Ada suatu usaha yang sangat bergantung oleh kondisi perkonomian, oleh karena itu perlu mengkaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon pelanggan.

Sedangkan tiga faktor lainnya, Rate Of Return adalah kemampuan perusahaan memperoleh profit, dapat dianalisis dengan menggunakan data historis dan dapat diproyeksikan untuk periode mendatang. Risk of bearing ability adalah kemampuan untuk menghadapi resiko, baik resiko usaha maupun resiko financial. Receivable turn over adalah kondisi perputaran piutang perusahaan.

Resiko yang dapat dianalisa dengan melihat struktur aktiva dan keuangannya adalah *Rate of return* dan *Risk of bearing ability*.

Pada dasarnya penjualan secara kredit dapat diklasifikasikan menjadi beberapa kategori, tergantung dari lamanya waktu yang diberikan. Piutang itu sendiri dapat dibedakan menjadi tiga macam, diantaranya :

1. Piutang lancar

Piutang ini sangat memberikan kenyamanan dan keamanan perusahaan, karena kredit yang telah diberikan kepada penerima kredit mampu dikembalikan pada waktu yang telah ditentukan sebelumnya oleh kedua belah pihak.

2. Piutang ragu-ragu

Pemberian piutang oleh pihak perusahaan kepada perusahaan. Dimana perusahaan merasa tidak yakin apakah perusahaan yang diberikan kredit dapat membayarnya dengan tepat waktu.

3. Piutang macet

Pemberian piutang inilah yang sangat tidak diinginkan dan dihindari oleh perusahaan yang memberikan piutang. Karena pihak peminjam tidak dapat membayarnya. Adanya piutang macet ini dapat memberikan resiko yang besar bagi perusahaan karena dapat mengakibatkan kerugian.

Oleh karena itu perusahaan harus siap menerima resiko seperti ini. Hal tersebut tentunya dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Menurut Bambang Riyanto, (2001 ; 121) Resiko kredit adalah resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan. Melihat kondisi tersebut perusahaan dituntut untuk lebih ketat lagi dalam memberikan piutang. Oleh karena itu prinsip 5 C diharapkan dapat membantu dan dapat meminimalkan hal-hal yang tidak diinginkan. Pemberian kredit terhadap pelanggan bukan berarti tanpa resiko, terjadinya kredit bermasalah atau kredit macet merupakan masalah yang sangat serius. Terjadinya kredit bermasalah diakibatkan oleh pihak penerima kredit yang dalam menjalankan usahanya menemui hambatan atau mungkin kegagalan. Dengan terjadinya hal tersebut bukan berarti pihak penerima kredit lepas dari tanggung jawabnya. Pihak perusahaan pemberi kredit tetap akan menagihnya sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati sebelumnya.

Menurut Ridwan S, (2001; 170) Kebijakan Penagihan Piutang adalah prosedur yang ditempuh untuk memperoleh pembayaran dari piutang yang telah jatuh tempo. Terdapat empat Variabel dari kebijakan kredit, diantaranya :

- a) Masa kredit adalah jangka waktu yang diberikan kepada pembeli untuk dapat melunasinya.

Sebelum melakukan transaksi kedua belah pihak membuat kesepakatan yang akan ditaati. Apabila kedua belah pihak ada

yang melanggar maka akan menimbulkan ketidakpercayaan dimasa yang akan datang.

- b) Potongan harga adalah potongan yang diberikan untuk pembayaran yang lebih cepat.

Potongan harga diberikan kepada pihak yang menerima kredit sebagai usaha timbal balik atas kerjasama dalam memenuhi pembayarannya sebelum jatuh tempo. Hal ini dapat menjadi nilai tambah bagi para debitur, karena dapat menarik minat pelanggan.

- c) Standar kredit adalah kekuatan keuangan yang disyaratkan atas pelanggan yang menerima kredit.

Standar kredit ini dilakukan agar sebelum perusahaan memberikan kredit kepada pihak penerima kredit dilakukan analisa keadaan keuangan agar tidak terjadi kredit macet.

- d) Kebijakan penagihan adalah kebijakan perusahaan dalam menindak atau menagih kredit yang macet.

Ketegasan perusahaan dalam memberikan kebijakan mencerminkan seberapa cermat dalam menindak penerima kredit apabila terjadi kredit macet.

Dalam usaha pengumpulan piutang dapat dilakukan dengan berbagai cara, diantaranya :

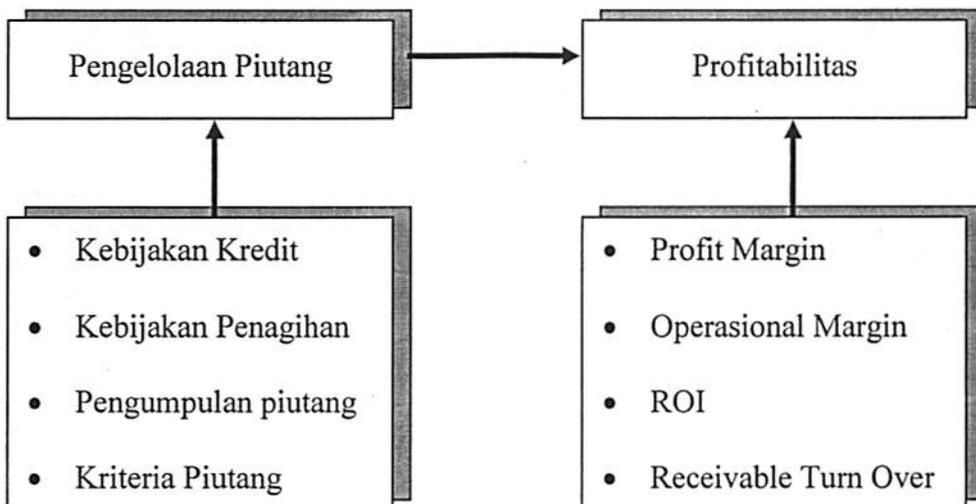
1. Pengiriman surat teguran
2. Melalui telepon
3. Melalui agen atau distributor
4. penundaan pengiriman barang .

Dalam usaha pengumpulan piutang pihak perusahaan harus menghindari cara yang sangat agresif. Karena dapat menimbulkan citra buruk dimasa yang akan datang. Sehingga para calon pelanggan akan berpindah. Oleh karena itu penting bagi perusahaan untuk menganalisa ratio keuangan calon penerima kredit agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

Analisa profitabilitas sangat penting untuk menganalisa tingkat profitabilitas dalam laporan keuangan. Terutama laporan laba rugi, karena laporan ini memiliki peran penting dalam menganalisa laporan.

1.5.2. Paradigma Penelitian

Untuk dapat mempermudah penelitian, maka dapat dibuat paradigma penelitian sebagai berikut :



Gambar 1.1.

Paradigma Penelitian

1.6. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka penulis mengemukakan hipotesis sebagai berikut :

1. **Pengelolaan piutang pada PT. Astra International belum cukup baik.**
2. **Profitabilitas yang diperoleh PT. Astra International masih berfluktuatif.**
3. **Adanya pengelolaan piutang terhadap profitabilitas pada PT. Astra International cukup optimal.**

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Manajemen Keuangan

2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan

Dalam setiap kegiatan yang dijalankan perusahaan pasti menginginkan semuanya berjalan dengan lancar dan baik, oleh karena itu manajemen perusahaan selalu berusaha meningkatkan kinerjanya dengan cara meningkatkan penjualannya, dengan meningkatnya penjualan maka laba yang akan diterima perusahaan akan meningkat. Untuk itu peranan manajer keuangan sangat penting dalam mengembangkan perusahaan. Untuk menunjang kinerja manajer keuangan agar mendapatkan hasil yang baik. Manajer keuangan membutuhkan dana untuk membantu kegiatan operasi dalam mengembangkan perusahaan. Dalam perkembangannya manajer keuangan saat ini bukan hanya meneatat dan membuat laporan keuangan perusahaan. Tetapi mencakup kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan penggunaan dana dan pengalokasian dana secara efektif dan efisien.

Untuk dapat memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai manajemen keuangan. berikut ini beberapa pendapat yang dikemukakan oleh para ahli :

Manajemen keuangan ialah keseluruhan aktivitas perusahaan yang bersangkutan dengan usaha

mendapatkan dana yang diperlukan dengan biaya yang minimal, syarat-syarat yang menguntungkan beserta usaha menggunakan dana tersebut seefisien mungkin.

(Bambang Rianto; 2001; 6)

Finacial management is managing the finance of a business firm. Analyze, forecast, and plan a firm's finances; assets risk; evaluate and select investment,' decide where and when to find money resources; and how much money to raise,' and determinen how much money to return to investor in the business.

(Gallagher, T. J. and Andrew, J. D. ;1999; 5)

Menurut Suad Husnan, 2004, Manajemen keuangan ialah menyangkut kegiatan perencanaan, analisis dan pengendalian kegiatan keuangan.

Berdasarkan definisi-definisi dari para ahli mengenai pengertian manajemen keungan dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan adalah penerapan fungsi-fungsi manajemen dalam bidang keuangan yang meliputi perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan keuangan. Artinya bagian keuangan melakukan proses pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi. Apabila bagian keuangan gagal memperoleh dana (secara tunai ataupun kredit) maka tak satupun kegiatan operasional dapat berjalan dengan baik.

2.1.2. Tujuan Manajemen Keuangan

Dalam perusahaan tujuan manajemen keuangan adalah meningkatkan kemakmuran para pemegang saham dan pemilik. Dalam teori manajemen keuangan modern dapat disebutkan bahwa tujuan manajemen keuangan adalah untuk memaksimalkan kekayaan para pemegang saham (*to maximize the wealth of its stockholders*)

yang diterjemahkan ke dalam tujuan memaksimalkan harga saham biasa perusahaan tersebut (*maximizing the price of the firm's common stock*).

(Napa J. Awat; 2000; 3)

Secara normative tujuan keputusan keuangan adalah untuk memaksimumkan nilai perusahaan.

(Suad Husnan; 2003; 3)

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa manajer keuangan dituntut untuk dapat menentukan dan mengambil keputusan yang tepat dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

2.1.3. Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi manajemen keuangan adalah menyangkut kegiatan perencanaan, analisis, dan pengendalian kegiatan keuangan.

(Suad Husnan; 2003; 5)

Dalam fungsi manajemen keuangan terdiri dari tiga keputusan utama yang harus dilakukan oleh pihak perusahaan yaitu:

1. Keputusan investasi

Keputusan investasi adalah bagaimana manajer keuangan harus mengalokasikan dana ke dalam bentuk-bentuk investasi yang akan dapat mendapatkan keuntungan di masa yang akan.

2. Keputusan Pendanaan

Keputusan ini sering disebut sebagai kebijakan struktur modal.

Pada keputusan ini manajer keuangan dituntut untuk

mempertimbangkan dan menganalisa kombinasi dari sumber-sumber dana yang ekonomis guna membiayai kegiatan usahanya.

3. Keputusan Deviden

Deviden merupakan keuntungan yang didapatkan perusahaan yang dibagikan kepada para pemegang saham. Keputusan ini mutlak keputusan manajemen keuangan untuk menentukan : 1). Besarnya persentase laba yang dibagikan kepada para pemegang saham. 2). Stabilitas deviden dibagikan. 3). Pemecahan saham. 4). Deviden saham. 5). Penarikan kembali saham yang beredar meningkatkan kemakmuran para pemegang saham.

(Sutrisno; 2003; 5)

Dari penjelasan oleh para ahli dapat diambil kesimpulan bahwa perusahaan harus menjalankan fungsi-fungsi dengan baik, dan mengambil keputusan mengenai penggunaan, perolehan, dan pembagian laba.

2.2. Laporan Keuangan Perusahaan

2.2.1. Pengertian Laporan Keuangan

Menurut Handoyo Wibisono (1999; 18) mengemukakan bahwa laporan keuangan merupakan alat yang digunakan untuk menyajikan informasi keuangan perusahaan. Informasi keuangan

yang disajikan terdiri atas : aktiva, kewajiban, dan hasil kegiatan operasi.

Sedangkan menurut Martono & Agus Harjito (2003; 51) pengertian laporan keuangan adalah “Laporan keuangan (*Financial statement*) merupakan ikhtisar mengenai keadaan keuangan suatu perusahaan pada suatu saat tertentu”.

Menurut S. Munawir (2002; 1) “Pada mulanya laporan keuangan bagi suatu perusahaan hanyalah sebagai “alat penguji” dari pekerjaan bagian pembukuan, tetapi untuk selanjutnya laporan tidak hanya sebagai alat penguji saja tetapi juga sebagai dasar untuk dapat menentukan atau menilai posisi keuangan perusahaan tersebut, dimana dengan hasil analisa tersebut pihak-pihak yang berkepentingan mengambil suatu keputusan. Jadi untuk mengetahui posisi keuangan suatu perusahaan serta hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan tersebut perlu adanya laporan keuangan dari perusahaan yang bersangkutan”.

Akuntansi adalah seni daripada pencatatan, penggolongan dan peringkasan daripada peristiwa-peristiwa dan kejadian-kejadian yang setidaktidaknya sebagian bersifat keuangan dengan cara yang setepat-tepatnya dan dengan petunjuk dalam uang, serta penafsiran terhadap hal-hal yang timbul dari padanya. Dari definisi akuntansi tersebut diketahui bahwa peringkasan dalam hal ini dimaksudkan adalah pelaporan dari peristiwa-peristiwa keuangan perusahaan yang dapat diartikan sebagai laporan keuangan, menurut Myer dalam bukunya *Financial Statement Analysis* mengatakan bahwa yang dimaksud dengan laporan keuangan adalah:

Dua daftar yang disusun oleh akuntan pada akhir periode untuk suatu perusahaan. Kedua daftar itu

adalah daftar neraca atau daftar posisi keuangan dan daftar pendapatan atau daftar rugi-laba. Pada waktu akhir-akhir ini sudah menjadi kebiasaan bagi perseroan-perseroan untuk menambahkan daftar ketiga yaitu daftar surplus atau daftar laba yang tak dibagikan (laba yang ditahan)

(S. Munawir; 2002; 5)

Menurut Sutrisno (2003; 9) pengertian laporan keuangan adalah: "Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari proses akuntansi yang meliputi dua laporan keuangan utama yakni Neraca dan Laporan Rugi Laba",

Adapun menurut Budi Rahardjo (2005; 1) Pengertian laporan keuangan adalah: Laporan pertanggung-jawaban manajer at au pimpinan perusahaan atas pengelolaan perusahaan yang dipercayakan kepada pihak-pihak yang mempunyai kepentingan (*stoke holders*) diluar perusahaan, pemilik perusahaan, pemerintah, kreditor dan pihak lainnya.

Dari uraian di atas mengenai pengertian laporan keuangan dapat diambil kesimpulan bahwa laporan keuangan adalah laporan pertanggung-jawaban manajer atau pimpinan perusahaan atas pengelolaan perusahaan yang dipercayakan kepada pihak-pihak luar perusahaan; yaitu pemilik perusahaan (pemegang saham), pemerintah (instansi pajak), kreditor (Bank atau lembaga keuangan) dan pihak lain yang berkepentingan.

2.2.2. Tujuan Laporan Keuangan

Laporan keuangan disusun dengan maksud untuk menyediakan informasi laporan keuangan suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai bahan pertimbangan didalam mengambil keputusan.

Adapun tujuan laporan keuangan meliputi :

1. Menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sebagian besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.
2. Laporan keuangan disusun untuk memenuhi kebutuhan bersama oleh sebagian besar pemakainya, yang secara umum menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian masa lalu.
3. Laporan keuangan yang menunjukkan apa yang dilakukan manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya.

(Agnes Sawir; 2005; 2)

Sedangkan menurut Dermawan Sjahrial (2006; 27) menyatakan bahwa tujuan laporan keuangan adalah “Menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta posisi perubahan keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi”.

Menurut Sutrisno (2003; 9) menyatakan mengenai tujuan laporan keuangan adalah :

Laporan keuangan disusun dengan maksud untuk menyediakan informasi keuangan suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan.

Dapat disimpulkan bahwa yang terpenting bagi manajemen keuangan, laporan keuangan tersebut merupakan alat untuk mempertanggung-jawabkan kepada para pemilik perusahaan atas kepercayaan yang telah diberikan kepadanya. Pertanggung-jawaban itu dituangkan dalam bentuk laporan keuangan yang disajikan secara wajar dalam suatu periode tertentu.

2.2.3. Jenis-jenis Laporan Keuangan

2.2.3.1. Neraca

Menurut Budi Rahardjo (2005; 4) "Neraca (*Balance Sheet*) merupakan laporan mengenai keadaan atau kekayaan perusahaan, atau keadaan posisi keuangan pada saat tertentu".

Menurut Agnes Sawir (2003; 3) "Secara harfiah, neraca merupakan laporan yang memberikan informasi mengenai jumlah harta, utang, dan modal perusahaan pada saat tertentu".

Sedangkan menurut Weston J. Fred & Thomas E. Copeland (1992; 20) Laporan keuangan terdiri dari neraca dan perhitungan laporan rugi-laba, berisi informasi

perusahaan dimasa lampau dan dapat dipakai sebagai dasar untuk penetapan kebijakan dimasa yang akan datang.

Pengertian neraca menurut S. Munawir (2002; 13) adalah laporan yang sistematis tentang aktiva, hutang serta modal dari suatu perusahaan pada suatu saat tertentu. Jadi tujuan neraca adalah untuk menunjukkan posisi keuangan suatu perusahaan pada suatu tanggal tertentu, biasanya pada waktu dimana buku-buku ditutup dan ditentukan sisanya pada suatu akhir tahun fiskal atau tahun kalender, sehingga neraca sering disebut *balance sheet*.

Menurut Sutrisno (2003; 9) Neraca adalah : Laporan yang menunjukkan posisi keuangan suatu perusahaan pada saat tertentu.

Menurut Martono & Agus Harjito (2003; 51) Mengenai pengertian neraca adalah: Merupakan laporan yang menggambarkan jumlah kekayaan (harta), kewajiban (hutang) dan modal dari suatu perusahaan pada saat tertentu.

Dari pengertian-pengertian neraca di atas dapat disimpulkan bahwa pengertian neraca adalah laporan mengenai keadaan harta atau kekayaan perusahaan, keberadaan posisi keuangan perusahaan pada saat tertentu.

Menurut Dermawan Sjahrial (2006; 147) mengenai laporan keuangan berupa laporan Rubi Laba, memuat dua macam laporan rugi laba yaitu :

1). Laporan Rugi Laba Bentuk Tradisional

Bentuk tradisional menunjukkan berbagai kategori biaya secara terpisah. Biaya operasi meliputi harga pokok penjualan dan biaya umum, administrasi dan biaya pemasaran. Bunga, dividen saham preferen yang merupakan biaya modal ditunjukkan secara terpisah seperti halnya pajak penghasilan.

2). Laporan Rugi Laba yang Sudah Dimodifikasi

Bentuk yang dimodifikasi sangat bermanfaat dalam analisis *leverage* karena membagi biaya operasi kedalam dua kategori, biaya variabel dan biaya tetap.

Walaupun belum ada keseragaman tentang laporan rugi-laba bagi tiap-tiap perusahaan, namun prinsip-prinsip yang umumnya diterapkan adalah sebagai berikut :

- 1) Bagian yang pertama menunjukkan penghasilan yang diperoleh dari perusahaan (penjualan barang dagangan atau memberikan *service*) diikuti dengan harga pokok dari barang/service yang dijual, sehingga diperoleh laba kotor.

- 2) Bagian kedua menunjukkan biaya-biaya operasional yang terdiri dari biaya penjualan dan biaya umum atau administrasi (*Operating Expenses*).
- 3) Bagian ketiga menunjukkan hasil-hasil yang diperoleh di luar operasi pokok perusahaan, yang diikuti dengan biaya-biaya yang terjadi di luar usaha pokok perusahaan (*Non Operating/ Financial Income dan Expenses*).
- 4) Bagian keempat menunjukkan laba atau rugi yang *insidental (extra ordinary gain or less)* sehingga akhirnya diperoleh laba bersih sebelum pajak pendapatan.

S. Munawir (2002; 26)

Menurut James O. Gill & Moira Chatton (2006;

15) menyatakan bahwa pengertian laporan laba rugi adalah: "Laporan laba/rugi menunjukkan kinerja sebuah usaha selama jangka waktu tertentu dalam sebulan, triwulan, atau setahun".

Sedangkan menurut Martono (2003; 51) pengertian laporan laba-rugi adalah :

Laporan laba-rugi (*income statement*) merupakan laporan yang menggambarkan jumlah penghasilan atau pendapatan dan biaya dari suatu perusahaan pada periode tertentu.

Berdasarkan uraian di atas mengenai pengertian laporan laba rugi dapat disimpulkan bahwa pengertian laba

2.2.3.2. Laporan Laba Rugi

Pengertian laporan laba rugi menurut **Budi Rahardjo (2005; 4)** Adalah perhitungan rugi-laba atau laporan laba rugi (*Income Statement atau profit & Loss Statement*) merupakan laporan mengenai kemajuan perusahaan. Pada dasarnya laporan laba rugi untuk memberitahu apa yang diperoleh tahun ini, apakah laba atau rugi, dan berapa banyak laba/keuntungan atau kerugiannya.

Menurut **Agnes Sawir (2003; 4)** pengertian “laporan laba-rugi adalah merupakan laporan mengenai pendapatan, biaya-biaya, dan laba perusahaan selama periode tertentu”.

Menurut **Sutrisno (2003; 10)** mengenai pengertian laporan laba rugi adalah :

“Laporan yang menunjukkan hasil kegiatan perusahaan dalam jangka waktu tertentu, laporan ini biasa digunakan sebagai indikator keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya dalam suatu periode tertentu”.

Seperti diketahui laporan Rugi Laba merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya, rugi-laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu.

rugi adalah laporan mengenai kemajuan perusahaan, apa saja yang diperoleh perusahaan pada tahun yang sedang berjalan, apakah laba-rugi, dan berapa banyak keuntungan atau kerugiannya. Laporan ini menggambarkan kemajuan usaha perusahaan selama satu periode tertentu atau selama satu tahun buku.

2.3. Piutang

2.3.1. Pengertian piutang

Setiap perusahaan yang menjalankan kegiatannya tidak lepas dari permasalahan yang dihadapi baik dari intern atau ekstern perusahaan. Dalam keadaan yang tidak menentu perusahaan harus tetap mencapai target dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan. Oleh karena itu dengan adanya pemberian piutang (penjualan secara kredit) diharapkan pendapatan pada perusahaan dapat meningkat. Sebab pada saat ini para kompetitor yang ada sangat memberikan kemudahan dalam melakukan pembayaran.

Tingkat piutang yang tinggi akan mempengaruhi arus kas dan piutang tak tertagih (*Bad Debt*) akan mengurangi keuntungan dari penjualan. Keuntungan adalah faktor yang terpenting dalam menjalankan perusahaan. Oleh karena itu manajemen perusahaan dituntut untuk selalu mengevaluasi setiap kinerjanya, agar dapat meningkatkan profitabilitas dengan cukup baik.

(Lukas S. A; 2005; 395)

Piutang terjadi ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit bukan tunai. Sebagian besar perusahaan tingkat piutang yang permanen didanai oleh modal jangka panjang, sedangkan kenaikan piutang musiman didanai dengan kredit jangka pendek.

(Siswanto Sutojo; 2004; 157)

Besarnya piutang yang ada di perusahaan kurang lebih sekitar 20% dari nilai aktiva. Hal ini disebabkan karena para pembeli lebih suka melakukan pembelian dengan cara kredit. bagi pembeli hal ini dapat mempermudah dan meringankan pembayaran di bandingkan dengan cara tunai.

Piutang usaha adalah jumlah uang yang masih belum dibayarkan ke perusahaan oleh para pelanggan yang telah membeli barang atau jasa secara kredit.

(James C. Van Horne dan John M. W; 2005; 375)

Jadi keberhasilan merupakan tanggung jawab semua para eksekutif. Kerja sama antara bagian keuangan, pemasaran, dan produksi akan dapat menciptakan keberhasilan.

2.3.2. Penentuan Besarnya Piutang

Perusahaan yang memiliki pelanggan cukup besar sering menggunakan cara-cara statistik untuk menentukan kualitas pelanggannya dengan cara memberikan nilai tertentu. Nilai ini dapat memberikan petunjuk kemungkinan seseorang pelanggan membayar hutangnya.

Penilaian kualitas ini dimaksudkan untuk mengurangi tingkat risiko kemungkinan piutang tidak tertagih dan memperkecil biaya

penagihan piutang. Ada dua faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang pada perusahaan. Pertama, besarnya persentase kredit terhadap penjualan total. Kedua, kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang.

Kemampuan ini dapat dilihat dari laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Maka dari laporan tersebut dapat dilihat kemampuan perusahaan dalam membayar hutang-hutangnya maupun yang menjadi jaminannya.

2.3.3. Pengelompokan Piutang

Pada dasarnya penjualan secara kredit dapat dikelompokkan menjadi beberapa kategori, tergantung dari lamanya waktu yang diberikan. Piutang itu sendiri dapat dibedakan menjadi tiga macam, diantaranya :

1). Piutang lancar

Piutang ini sangat memberikan kenyamanan dan keamanan perusahaan, karena kredit yang telah diberikan kepada penerima kredit mampu dikembalikan pada waktu yang telah ditentukan sebelumnya oleh kedua belah pihak.

2). Piutang ragu-ragu

Pemberian piutang oleh pihak perusahaan kepada perusahaan. Dimana perusahaan merasa tidak yakin apakah perusahaan yang diberikan kredit dapat membayarnya dengan tepat waktu.

3). Piutang macet

Pemberian piutang inilah yang sangat tidak diinginkan dan dihindari oleh perusahaan yang memberikan piutang. Karena pihak peminjam tidak dapat membayarnya.

Oleh karena itu pihak manajemen yang mengelola keuangan dituntut agar lebih teliti dalam pengambilan keputusan. Manajer keuangan sering menggunakan aging schedule untuk dapat mengelompokkan piutang.

2.3.4. Pengelolaan Piutang

Pada dasarnya pengelolaan piutang dibagi menjadi dua bagian yang pertama, piutang untuk penjualan yang tidak berdiskon dan yang kedua piutang untuk penjualan yang berdiskon.

Pengelolaan piutang perlu melihat prosedur yang digunakan dalam penagihan piutang. Perjanjian yang dilakukan dalam jual beli haruslah jelas dan terperinci. Biasanya dalam perjanjian tersebut meliputi tentang jumlah piutang, jangka waktu penagihan, periode diskon, besarnya diskon yang diberikan dan sanksi yang dikenakan kepada pembeli atau penjual.

2.3.5. Risiko Piutang

Pemberian kredit terhadap pelanggan bukan berarti tanpa risiko, terjadinya kredit bermasalah atau kredit macet merupakan masalah yang sangat serius. Terjadinya kredit bermasalah

diakibatkan oleh pihak penerima kredit yang dalam menjalankan usahanya menemui hambatan atau mungkin kegagalan. Dengan terjadinya hal tersebut bukan berarti pihak penerima kredit lepas dari tanggung jawabnya. Adanya piutang macet ini dapat memberikan resiko yang besar bagi perusahaan karena dapat mengakibatkan kerugian.

Oleh karena itu perusahaan harus siap menerima risiko seperti ini.

Risk of bearing ability adalah kemampuan untuk menghadapi risiko, baik risiko usaha maupun risiko finansial. Risiko kredit adalah resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan.

(Bambang Rianto; 2001 121)

Melihat kondisi tersebut perusahaan dituntut untuk lebih ketat lagi dalam memberikan piutang. Oleh karena itu prinsip 5 C diharapkan dapat membantu dan dapat meminimalkan hal-hal yang tidak diinginkan.

2.4 Profitabilitas

2.4.1. Pengertian Profitabilitas

Alat ukur yang sangat penting bagi profitabilitas adalah laba bersih. Para investor sangat membutuhkan laporan ini untuk mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba pada saat ini atau yang akan datang.

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri.

(Sugiyarso dan F. Winarni; 2006; 118)

Profitabilitas adalah suatu untuk menghasilkan laba.

(A.M. Dewi Astuti; 2004; 36)

Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba.

(Darsono; 2006; 55)

Dalam hal ini manajemen perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan laba dan mengurangi beban-beban atas pendapatan. Banyak cara agar dapat meningkatkan laba, diantaranya manajemen perusahaan harus melakukan ekspansi usaha yang dapat meningkatkan profit dan mengurangi kegiatan yang tidak meningkatkan keuntungan.

2.4.2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas seperti piutang tidak lancar atau piutang macet. Hal ini dapat mempengaruhi dalam meningkatkan profitabilitas pada perusahaan. Di samping hal lain yang dapat mempengaruhinya seperti persaingan dengan para kompetitor lainnya yang semakin kuat.

2.4.2.1. Pengertian Laba

Para ekonom sepakat bahwa laba adalah perubahan menuju keadaan yang lebih baik, lebih sehat, lebih sejahtera atau istilah yang lebih populer adalah *better offness* yang terjadi pada periode jangka waktu tertentu.

(Sofyan syafri; 2002; 211)

Pengertian laba sebagaimana telah dilaporkan bahwa telah menjadi kriteria utama dalam menilai kemampuan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan dalam meningkatkan laba.

Konsep laba merupakan konsep yang menghubungkan antara penghasilan yang diperoleh oleh perusahaan di satu pihak dan biaya yang harus ditanggung atau dikeluarkan oleh pihak lain.

(Martono; 2007; 2)

Jadi laba adalah hasil dari kegiatan operasi yang dijalankan perusahaan pada periode tertentu yang lebih besar dari pada biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

2.4.2.2. Macam-macam Laba

Laba sering kali digunakan sebagai ukuran kinerja atau sebagai dasar ukuran yang lain seperti imbalan investasi atau penghasilan per lembar saham. Kinerja

manajemen dapat dilihat dari cara mereka meningkatkan laba. Laba yang terdiri dari laba kotor dan laba bersih.

Laba bersih adalah keuntungan yang didapat oleh perusahaan setelah dikurangi beban yang bersangkutan.

Sedangkan laba kotor adalah laba yang didapat perusahaan sebelum dikurangi beban yang bersangkutan.

(Sugiyarso dan F. Winarni; 2006; 97)

2.4.2.3. Kemampuan Mendapatkan Laba

Dalam memperoleh laba terdapat beberapa siklus pokok mengenai perolehan laba. Diantaranya:

- 1). Penerimaan kas yang sebenarnya,
- 2). Pembayaran kas yang sebenarnya,
- 3). Setiap kejadian yang menyangkut kemungkinan yang sangat besar untuk melakukan pembayaran kas,
- 4). Kejadian yang sangat besar kemungkinannya akan menerima kas,
- 5). Dan upaya yang berkaitan dengan proses perolehan laba.

Siklus pengolahan laba dapat digolongkan sebagai berikut:

- a). Siklus laba prospektif, artinya sebagai suatu prospek dimana rencana ditetapkan atau tindakan sendiri telah diambil tetapi belum ada pengorbanan yang diberikan atau manfaat yang telah diterima.

- b). Siklus laba belum sempurna apabila;
- 1). Jika suatu pengorbanan telah direalisasikan atau manfaat telah diterima tetapi manfaat yang terkait dengan itu belum direalisasikan.
 - 2). Jika keduanya: manfaat dan pengorbanan belum direalisasikan.
 - 3). Upaya untuk itu belum dilaksanakan.
- c). Siklus laba sempurna jika memenuhi tiga syarat sebagai berikut:
- 1). Manfaat yang terkait sudah terealisasikan, yaitu penerimaan kas yang sudah dilakukan atau yang sangat mungkin diterima.
 - 2). Pengorbanan yang telah terealisasi, yaitu pembayaran kas yang sudah dilakukan dan yang sangat mungkin dilakukan.
 - 3). Tidak ada lagi upaya yang dilakukan untuk menyelesaikan transaksi itu.

Sutrisno (2003; 79)

2.5. Analisa Pengelolaan Piutang Terhadap Profitabilitas

Agar dapat mendapatkan profit yang maksimal manajemen harus menganalisa terlebih dahulu. Dalam mengelola piutang analisa sangat diperlukan karena dengan menganalisa pihak manajemen akan mendapatkan informasi yang akurat mengenai keuangan khususnya dalam pengelolaan

piutang. Dalam melakukan pengelolaan manajemen harus menganalisa dengan teliti agar dapat mengambil keputusan yang tepat. Pengelolaan piutang yang baik dan tepat akan berdampak terhadap profitabilitas yang didapat oleh perusahaan. Selain dalam pengelolaan piutang yang baik akan menghasilkan profitabilitas yang optimal. Pengelolaan yang baik akan menghasilkan sesuatu pelajaran yang berharga yang dapat diambil sebagai bahan pertimbangan bagi pihak perusahaan.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian yang diteliti oleh penulis meliputi pengelolaan piutang dan profitabilitas. Untuk mendapatkan data dan informasi maka penulis melakukan penelitian objek tersebut pada PT. Astra International, Tbk yang berlokasi di Jl. Raya Gaya Motor. No.8 Sunter, Jakarta Utara. Sejak awal berdirinya sebagai perusahaan perdagangan di tahun 1957, Astra telah berkembang menjadi grup yang memiliki enam bidang usaha yaitu :

- a) Otomotif
- b) Jasa keuangan
- c) Alat berat
- d) Agribisnis
- e) Teknologi informasi
- f) Infrastruktur

Pada akhir tahun 2007. jumlah karyawan grup Astra mencapai hampir 120.000 orang yang tersebar disekitar 130 anak perusahaan dan afiliasi.

Seiring perkembangannya Astra membentuk kerjasama dengan sejumlah perusahaan global terkemuka dari berbagai industri. Sejak tahun 1990, perseroan menjadi perusahaan publik yang tercatat di bursa Efek Jakarta dan Surabaya.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Desain Penelitian

1). Jenis, Metode dan Teknik Penelitian

(a). Jenis Penelitian

Desain penelitian adalah kerangka untuk mengadakan penelitian. Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis adalah Deskriptif Eksploratif yaitu penelitian terhadap masalah berupa fakta saat ini.

(b). Metode Penelitian

Metode yang digunakan adalah metode studi kasus. Studi kasus yaitu merupakan penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini. Untuk memberikan gambaran yang lengkap mengenai subyek yang dituju.

(c). Teknik Penelitian

Teknik penelitian yang digunakan adalah teknik penelitian statistik kuantitatif, artinya sifatnya bisa dihitung atau berupa data berupa angka-angka.

2). Unit Analisis

Unit analisis merupakan tingkat agregasi data yang dianalisis. Dalam penelitian ini penulis mengadakan penelitian pada PT. ASTRA INTERNATIONAL, Tbk.

3.2.2. Operasionalisasi Variabel

Tabel 3.1.

Operasionalisasi Variabel

VARIABEL	INDIKATOR	SKALA
Pengelolaan Piutang	• Kebijakan kredit	Rasio
	• Kebijakan penagihan	Ordinal
	• Pengumpulan piutang	Rasio
	• Kriteria piutang	Rasio
Profitabilitas	• Profit margin	Rasio
	• Operational margin	Rasio
	• Return on invesment	Rasio
	• Receivable turn over	Rasio
	• Average collection period	Rasio

3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data yang digunakan sebagai materi pendukung dalam penulisan ini, meliputi :

1). Riset Kepustakaan

Dengan membaca dan mempelajari literatur-literatur yang ada dan mempelajari bacaan lainnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti oleh penulis

2). Riset Lapangan

Pengumpulan data penelitian ini dilakukan di PT. ASTRA INTERNATIONAL, Tbk. Yang berlokasi di Jl. Raya Gaya

Motor No. 8 Sunter, Jakarta Utara, dengan menggunakan data yang sudah ada pada tahun-tahun sebelumnya.

3.2.4. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, dengan cara menjabarkan kondisi yang sebenarnya terjadi di perusahaan. Adapun data yang digunakan yaitu data yang bersumber dari neraca dan laporan laba rugi dari tahun 2005 sampai dengan tahun 2007. Data yang akan diolah dengan menggunakan metode sebagai berikut :

1). Rasio Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan manajemen untuk memperoleh laba. Rasio profitabilitas dapat diukur dengan :

Profit margin, merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dibandingkan dengan penjualan yang dicapai dengan rumus:

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Operational margin, adalah perbandingan antara laba usaha dengan penjualan dengan rumus :

$$\text{Operasional Margin} = \frac{\text{Laba Operasional}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Return on investment, merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan yang akan digunakan untuk menutupi investasi yang dikeluarkan dengan rumus :

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

2). Rasio Aktivitas

Aktivitas adalah kemampuan manajemen mengoptimalkan harta untuk memperoleh pendapatan.

Rasio Aktivitas dapat diukur dengan:

Perputaran piutang atau receivable turnover merupakan ukuran efektifitas pengelolaan piutang. Semakin cepat perputaran piutang, semakin efektif perusahaan dalam mengelola piutangnya.

a) *Average Collection Period*

Average Collection Period adalah piutang yang menggambarkan berapa lama suatu piutang dapat ditagih. Apabila jumlah hari piutang lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan berarti cara pengumpulan piutang perusahaan kurang efisien.

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

b) *Receivable turnover* (Perputaran piutang)

Receivable turnover adalah ratio perputaran piutang yang memberikan ukuran kasar tentang seberapa cepat dana dalam piutang perusahaan berputar menjadi kas. Semakin lunak syarat pembayaran yang diberikan akan semakin lama dana yang terikat pada piutang. Tinggi rendahnya perputaran piutang mempunyai dampak yang langsung

terhadap besar kecilnya dana yang diinvestasikan ke dalam piutang. Semakin tinggi perputaran piutangnya, berarti semakin cepat perputarannya, yang berarti pula semakin pendek waktu terikatnya dana ke dalam piutang. Dengan demikian untuk mempertahankan penjualan kredit neto tertentu, dengan naiknya tingkat perputaran akan dibutuhkan jumlah dana yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang.

$$\textit{Receivable Turnover} = \frac{\textit{Total Penjualan Kredit}}{\textit{Piutang rata - rata}}$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Saat ini Astra merupakan suatu perusahaan terbesar di Indonesia yang bergerak hampir di semua bidang. Lima dekade silam, berawal di rumah sederhana, pendiri astra memulai usaha perdagangan hasil bumi dengan empat orang karyawan dan merangkai sebuah cita-cita untuk menjadikan Astra besar dan sukses.

Bidang industri yang dimiliki kelompok usaha perseroan dimulai pada tahun 1982 ketika perseroan memasuki bisnis kredit konsumen dan pada tahun 1992 bermitra usaha dengan General Electric Capital Corporation. Selain itu, pada tahun 1990 perseroan memasuki industri perbankan.

Perseroan dalam kegiatan usahanya didukung sarana berupa tanah yang dimiliki dan dikuasai atau dikelola dengan luas 490.315 hektar.

Kini Astra telah berkembang menjadi kelompok usaha dengan lebih dari 130 perusahaan yang bernaung dibawahnya dan didukung oleh hampir 120.000 orang karyawan. Ini semua tidak terlepas dari nilai-nilai yang tertanam disetiap sanubari karyawan Astra.

Dalam kegiatan usahanya anak perusahaan menghasilkan dan

menjual beberapa produk yang menggunakan merk-merk dan teknologi yang berasal dari negara lain. Perusahaan anak memiliki beberapa divisi usaha antara lain sebagai berikut:

1). Otomotif

- a). PT. Toyota Astra Motor sebagai Agen Tunggal Pemegang Merk Toyota di Indonesia.
- b). PT. Astra Daihatsu Motor sebagai A TPM Daihatsu di Indonesia.
- c). PT. Nissan Diesel Indonesia sebagai A TPM Truk Nissan Diesel di Indonesia.
- d). PT. Tjahja Sakti Motor sebagai A TPM BMW dan Peugeot di Indonesia.
- e). PT. Astra Honda Motor sebagai A TPM motor bermerek Honda.
- f). PT. Serasi Auto Raya atau yang dikenal dengan TRAC.
- g). PT. Astra Otoparts Tbk.
- h). Auto 2000 sebagai salah satu Dealer Utama Toyota di Indonesia
- i). Mobil 88.

2). Jasa Keuangan

- a). PT. Astra Credit Company Atau yang dikenal dengan AAC.
- b). PT. Toyota Astra Financial Services.
- c). PT. Asuransi Astra Buana atau Garda Auto.
- d). PT. Federal International Finance.

- e). PT Astra CMG Life.
 - f). PT. Surya Artha Nusantara Finance.
 - g). PT Bank Permata.
- 3). Alat-Alat Berat
- a). PT United Tractor Tbk.
 - b). PT Traktor Nusantara.
 - c). PT Pamapersada Nusantara
- 4). Agro Industri
- a). PT. Astra Agro Lestari.
- 5). Teknologi Informasi
- a). PT. SCS Astragraphia Technologies.
 - b). PT Astragraphia Tbk.
- 6). Infrastruktur
- a). PT. Astratel Nusantara
 - b). PT. Intertel Nusaperdana.

Para karyawan Astra yakin, pelanggan yang puas dan loyal menjadi dasar kelanggengan usaha Astra sekaligus dapat meningkatkan stakeholder's value. Oleh karenanya, Astra menjadikan pelanggan menjadi sumber inspirasinya untuk dapat terus berkarya menghadirkan produk dan layanan yang terbaik.

Astra memandang suatu perbedaan sebagai suatu kekuatan untuk membangun strategi bisnis yang mumpuni. Potensi yang ada pada setiap individu merupakan kekuatan untuk menggalang kerja

Melalui inovasi, penyempurnaan proses kerja dan perbaikan serta pengembangan secara terus menerus. Astra mengembangkan proses bisnis yang efektif efisien dan terintegrasi. Sehingga Astra dapat membangun organisasi yang tangguh dan haus tantangan.

Dengan integritas penuh serta menjunjung tinggi etika kerja dan etika bisnis, Astra bertekad untuk menjadi perusahaan yang baik dan selalu menjadi bagian untuk mengsejahterakan bangsa.

Sejak awal berdirinya sebagai perusahaan perdagangan di tahun 1957, Astra telah berkembang menjadi grup yang memiliki enam bidang usaha yaitu :

1. Otomotif.
2. Jasa Keuangan.
3. Alat Berat.
4. Agri Bisnis.
5. Teknologi Informasi.
6. Infrastruktur.

Pada akhir 2006 jumlah karyawan grup Astra mencapai hampir 120.000 orang yang tersebar di sekitar 130 anak perusahaan dan afiliasi.

Seiring perkembangannya, Astra membentuk kerja sama dengan sejumlah perusahaan global terkemuka di berbagai industri. Sejak tahun 1990, perseroan menjadi perusahaan publik yang tercatat di Bursa Efek Jakarta (BEJ) dan Bursa Efek Surabaya (BES). Nilai

kapitalisasi pasar perseroan pada tanggal 31 desember 2006 sekitar Rp. 63,9 triliun atau USD 7,1 miliar.

Kinerja Astra di tahun 2006 merupakan refleksi dari kondisi ekonomi yang harus di hadapi sepanjang tahun terse but. Pendapatan bersih turun 10,1 % dari Rp 61,7 triliun menjadi Rp 55,5 triliun, dan laba bersih turun 32,0% menjadi Rp 3,7 triliun.

Di bidang otomotif, penjualan mobil Astra turun sebesar 32,5% menjadi 174.827 unit. Sementara penjualan sepeda motor turun 11,6% menjadi 2,3 juta unit.

Dalam perkembangannya Astra dikenal sebagai perusahaan yang mempunyai komitmen dalam praktek tata kelola perusahaan atau yang dikenal dengan *Good Corporate Governance* (GCG) dengan standar tertinggi. Untuk memastikan kepatuhan pada praktek GCG terbaik di seluruh grup Astra, Astra membuat pedoman perilaku GCG yang di dalamnya termasuk pedoman etika bisnis dan etika kerja yang harus diaplikasikan.

Visi dan Misi

Visi

1. Menjadi salah satu perusahaan dengan pengelolaan terbaik di Asia Pasifik dengan penekanan pada pembangunan kompetensi melalui pengembangan sumber daya manusia, struktur keuangan yang solid, kepuasan pelanggan dan efisien.
2. Menjadi perusahaan yang mempunyai tanggung jawab sosial dan ramah lingkungan.

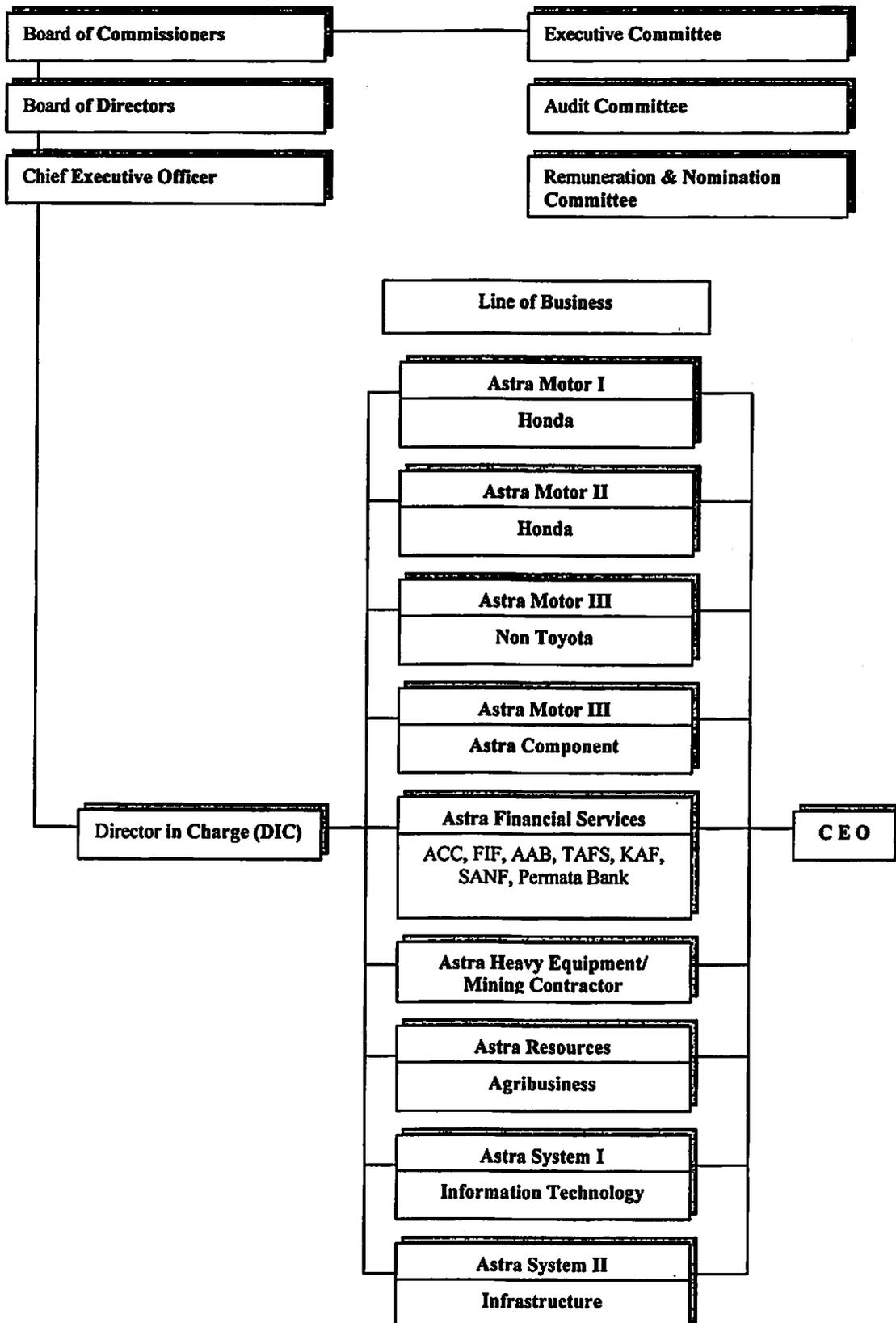
Misi

1. Menjadi milik yang bermanfaat bagi bangsa dan negara.
2. Memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan
3. Menghargai individu dan kerjasama
4. Senantiasa berusaha mencapai yang terbaik

4.1.2. Struktur Organisasi, tugas dan wewenang PT. Astra International, Tbk

Untuk struktur organisasi PT. Astra International, Tbk, sebagai berikut :

Gambar 4.1.
Struktur Organisasi
PT. ASTRA INTERNATIONAL, Tbk



Adapun susunan dewan komisaris dan direksi perusahaan adalah sebagai berikut :

Dewan Komisaris

Presiden Komisaris : Budi Setiadarma
Komisaris : Djunaedi Hadisumart
Patrick M. Alexander
Muhammad Chatib Basri
Soemardi D.m. Brotodigrat
Akira Okabe
Anthony J.L. Nitinghale
Mark Spencer Greenberg
Benjamin William Keswick
Chiew Sin Cheok

Dewan Direksi

Presiden Direktur : Michale D. Ruslim
Direktur : Gunawan Geniusaharja
Priyono Sugiarto
Tossin Himawan
Jhonny D. Danisasmita
Maruli Guktom
Simon Jhon Mawson

Setiap bagian organisasi perusahaan memiliki fungsi dan uraian kerja sendiri, terutama pada bagian manajemen puncak (Wakil presiden Direktur yang mengepalai beberapa divisi, Direktur

divisi kendaraan bermotor komponen, Direktur divisi kendaraan bermotor sepeda motor dan divisi industri lain-lain industri ringan dan produk konsumen, Direktur divisi pengawasan, Direktur divisi kendaraan bermotor Toyota, Direktur divisi kendaraan bermotor Astra-mobil, Direktur divisi, Direktur divisi usaha pembiayaan dan divisi industri lain-lain Telekomunikasi.)

Tugas-tugas dari struktur organisasi PT. Astra International Tbk, adalah sebagai berikut :

1). Dewan komisaris

Dalam menerapkan fungsi tata kelola perusahaan yang baik, dewan komisaris melakukan tugas-tugasnya sebagai berikut :

- (a). Melakukan pengawasan atas kebijakan Direksi dalam menjalankan perseroan.
- (b). Memberi laporan RUPS mengenai pelaksanaan kegiatan perusahaan.
- (c). Memilih dan menunjuk Direksi.
- (d). Memberikan nasihat kepada Direksi.
- (e). Memeriksa pembukuan, surat, dan alat buktinya.
- (f). Memeriksa dan mencocokkan keadaan uang kas dan lain-lain serta mengetahui segala tindakan yang telah dijalankan oleh Direksi.

2). Dewan Direksi

Tugasnya adalah sebagai berikut :

- (a). Bertanggung jawab penuh dalam melaksanakan tugasnya untuk kepentingan perseroan sesuai dengan divisi yang dipimpin yaitu pengawasan dan keuangan.
 - (b). Setiap anggota Direksi wajib dengan itikad baik dan penuh tanggung jawab menjalankan tugasnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
 - (c). Mewakili perseroan di dalam dan di luar pengadilan tentang segala hal dan dalam segala kejadian.
 - (d). Menjalankan segala tindakan baik yang men genal pengurusan maupun pemilikan, sesuai dengan anggaran dasar perseroan.
3. Wakil Presiden Direktur
- (a). Mengepalai Direktur semua Divisi.
 - (b). Mengawasi divisi industri.
 - (c). Bertanggungjawab terhadap presiden Direktur.
4. (a). Menilai ketepatan dan kecukupan pengadilan manajemen.
- (b). Menentukan Tingkat ketaatan terhadap kebijakan rencana dan prosedur perusahaan.
- (c). Memastikan perlanggung jawaban dan perlindungan terhadap aktiva.
- (d). Menentukan Tingkat Keandalan Produk.
5. Direktur Divisi Keuangan
- (a). Bertanggungjawab atas penerimaan atau pengeluaran uang kas.

- (b). Mengeluarkan uang kas atau bank sesuai bukti yang sah dan disetujui oleh pihak yang berwenang.
- (c). Membuat Laporan harian kas kepada Direksi.
- (d). Menerima dan memeriksa bukti-bukti pembukuan.
- (e). Bagian keuangan ini merupakan pembantu utama Direktur dalam kegiatan penerimaan uang.
- (f). Bagian keuangan diangkat dan diberhentikan oleh Direktur.

Kegiatannya :

- Menerima kas dengan sepengetahuan atau persetujuan dari Direktur .
- Membuat laporan keuangan harian kepada Direktur dan Accounting.

6. Staff Divisi

- (a). Mengawasi dan melaksanakan kegiatan arus pembuatan barang mentah menjadi barangjadi.
- (b). Melakukan penyediaan komponen-komponen.
- (c). Mengevaluasi mutu bahan baku dan barangjadi.
- (d). Melakukan perawatan atau fasilitas produksi (mesin, gudang)
- (e). Melakukan pengecekan produk industri.

4.2. Pembahasan

4.2.1. Pengelolaan Piutang Pada PT. Astra International, Tbk.

Piutang dagang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan/pembeli atau pihak yang membeli produk perusahaan, karena PT. Astra International, Tbk yang bergerak dalam berbagai bidang maka akan semakin banyaknya para pesaing yang menawarkan produknya secara kredit maka PT. Astra International memberikan kemudahan dalam memberikan kredit kepada pelanggannya.

Penjualan secara tunai oleh PT. Astra International tbk tergantung pada berapa banyak permintaan yang diterima. Apabila segala ketentuan dan persyaratan telah dipenuhi maka jumlah barang atau jasa yang telah disepakati akan segera dipenuhi, maka sisa pembayaran akan ditagih kepada pihak pemesan.

PT. Astra International tbk melakukan penjualan secara kredit, apabila pelanggan sudah menyetujui persyaratan yang diajukan oleh PT. Astra International tbk. Meliputi syarat pembayaran, potongan-potongan, periode pembayaran, bila syarat telah dipenuhi oleh pelanggan, maka PT. Astra International tbk akan memberikan kredit sesuai dengan pesanan pelanggan. Maka dari itu PT. Astra International tbk memiliki hak penuh atas penagihan piutang kepada pelanggan yang mengajukan pembelian secara kredit.

Syarat-syarat yang diajukan oleh PT. Astra International Tbk kepada para pelanggan yang mengajukan pembelian secara kredit, diantaranya adalah :

1. Profil perusahaan (Alamat, no telepon dll)
2. Laporan keuangan perusahaan
3. Jaminan perusahaan berupa sertifikat, surat-surat berharga.

Dalam melakukan analisis kredit PT. Astra International Tbk harus dapat menentukan seberapa besar usahanya untuk dapat memisahkan antara pelanggan yang akan membayar dengan lancar dan pelanggan yang tidak akan membayar. Perusahaan menggunakan berbagai cara dan prosedur untuk menentukan apakah seorang pelanggan itu tidak akan membayar. Salah satunya informasi yang berhubungan dengan calon pelanggan yang akan mengajukan kredit. Informasi yang secara umum digunakan adalah sebagai berikut :

laporan keuangan, perusahaan bisa meminta laporan keuangan, aturan yang berlaku pada analisis rasio dapat diperhitungkan.

Laporan kredit masa lalu tentang pembayaran pelanggan dengan perusahaan lain. Banyak organisasi yang menjual informasi tentang kekuatan-kekuatan perusahaan.

Bank-bank, Bank secara umum memberikan beberapa bantuan mengenai bisnis para pelanggan mereka untuk dapat memperoleh informasi tentang kredit dari perusahaan lain.

Penjualan secara kredit sendiri aka menghasilkan piutang, piutang itu sendiri dibedakan menjadi tiga macam, diantaranya :

1. Piutang lancar : piutang ini sangat memberikan kenyamanan dan keamanan perusahaan, karena kredit yang telah diberikan kepada penerima kredit mampu dikembalikan pada waktu yang telah ditentukan sebelumnya oleh kedua belah pihak.
2. Piutang ragu-ragu : pemberian piutang oleh pihak perusahaan, dimana perusahaan merasa tidak yakin apakah perusahaan yang telah diberikan kredit dapat membayarnya tepat waktu.
3. Piutang macet : pemberian piutang inilah yang sangat tidak diinginkan dan dihindari oleh perusahaan yang memberikan kredit, karena pihak peminjam tidak dapat membayarnya, adanya piutang macet ini dapat memberikan resiko yang sangat besar bagi perusahaan. Karena dapat menyebabkan kerugian.

Upaya penanganan piutang macet perusahaan mengevaluasi kembali syarat pemberian kredit kepada pelanggan dan lebih cermat dalam melakukan analisis pemberian kredit dan lebih ketat pada para calon pengajuan kredit.

Suatu perusahaan harus memutuskan berdasarkan kondisi tertentu bila penjualan barang dan jasa dilakukan secara kredit.

Adanya hubungan pinjam meminjam diawali dengan kesepakatan antara peminjam (debitur) dengan yang meminjam (kreditur) yang dituangkan dalam bentuk perjanjian. Perjanjian tersebut dapat berupa lisan dan tertulis, ada yang dibuat dengan akta dibawah tangan, ada pula yang dibuat dengan notaries. Perjanjian kredit antara debitur dengan kreditur dituangkan dalam perjanjian kredit, perjanjian tersebut memuat hak dan kewajiban dari kreditur dan debitur. Perjanjian tersebut diharapkan akan membuat para pihak yang terikat dalam perjanjian akan memenuhi segala kewajibannya dengan baik. Apabila dalam perjanjian tersebut debitur tidak dapat memenuhi kewajiban dengan baik maka kreditur mempunyai hak untuk menuntut pemenuhan piutangnya bila hutang tersebut sudah dapat ditagih yaitu terhadap harta debitur yang dipakai sebagai jaminan. Hak pemenuhan dari kreditur dilakukan dengan cara menjual benda-benda jaminan dari debitur yang kemudian hasil dari penjualan digunakan untuk memenuhi hutang kreditur.

Persyaratan pemberian kredit merupakan kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali dari para pelanggannya, yang meliputi periode kredit, potongan tunai dan bentuk instrument kredit.

Periode kredit merupakan panjangnya waktu kredit yang diberikan, periode kredit ini berbeda-beda untuk setiap jenisnya, tetapi pada umumnya berada antara 30 hingga 120 hari. Jika perusahaan menawarkan potongan tunai, maka periode akan

menjadi² (dua) bagian yaitu : periode kredit dan periode potongan tunai. Periode kredit merupakan lamanya para pelanggan untuk membayar kredit tersebut. Sedangkan periode potongan tunai merupakan batasa waktu perusahaan harus membayar potongan tunai kepada para pelanggannya.

Potongan tunai sering merupakan bagian dari persyaratan penjualan. Salah satu alasan yang mereka tawarkan adalah mempercepat penagihan piutang dagang. Perusahaan harus menukarkannya dengan biaya potongan. Alasan lain pemberian potongan tunai merupakan suatu cara untuk menaikkan harga kepada para pelanggan sehingga dapat memperluas kredit. Pemberian potongan tunai jauh lebih kecil dibandingkan kalau perusahaan membiayai pinjaman. Pada umumnya potongan tunai akan mendorong para pelanggan untuk membayar lebih awal, juga akan memperpendek periode piutang dagang yang pada akhirnya akan mengurangi dana yang tertanam dalam bentuk piutang dagang.

Instrument kredit merupakan bukti dasar untuk berhutang. Banyak perdagangan kredit ditawarkan dengan rekening terbuka. Ini berarti bahwa hanya instrument kredit yang formal yang berupa faktur, yang dikirim bersamaan dengan pengiriman barang, dimana pelanggan menandatangani suatu bukti bahwa barang telah diterima, dan yang paling mudah dan sering dilakukan oleh perusahaan dengan syarat 5 C :

1. **Character** : data lengkap mengenai calon pelanggan yang melakukan transaksi secara kredit, karakter ini untuk mengetahui apakah nasabah secara jujur akan memenuhi kewajibannya untuk membayar.
2. **Capacity** : merupakan kemampuan nasabahnya dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pendidikan dan pengalamannya dalam mengelola usahanya, kapasitas ini merupakan ukuran dari *ability to pay* atau kemampuan untuk membayar.
3. **Capital** : kondisi asset yang dimiliki perusahaan yang dikoelolanya, hal ini dapat dilihat dari laporan keuangannya, dari laporan tersebut dapat terlihat apakah kondisi perusahaannya layak menjadi calon pelanggan yang diberi kredit dan berapa besar plafon kredit yang diberikan.
4. **Collateral** : jaminan yang mungkin bisa disita oleh pemberi kredit apabila ternyata calon pelanggan tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk membayar.
5. **Condition** : dalam pemberian kredit faktor kondisi ekonomi perlu dijadikan bahan pertimbangan, ada suatu usaha yang sangat bergantung oleh kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengkaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon pelanggan.

Analisis kredit diperlukan untuk memperhatikan kendala waktu dan biaya. Tidak jarang perusahaan hanya memiliki sedikit waktu untuk memutuskan pemberian kredit. Jangka waktu yang panjang dalam mengevaluasi juga dapat mengakibatkan perusahaan kehilangan pelanggan yang potensial. Proses evaluasi yang dibatasi oleh dana yang tersedia terlalu kecil bisa jadi perusahaan akan kesulitan melakukan evaluasi sehingga kehilangan pelanggan yang potensial. Dalam memberikan kredit perusahaan harus dapat menentukan seberapa besar usahanya harus dapat memisahkan antara pelanggan yang akan membayar dengan tidak yang membayar.

Persyaratan yang diberikan oleh PT. Astra International bk pada pelanggannya adalah 5/10 net 30 artinya pembeli memiliki waktu 30 hari untuk membayar kredit dan apabila pembeli melakukan pembayaran dalam waktu 10 hari maka pembeli akan mendapatkan potongan sebesar 5% dari harga jual yang tertera.

Kebijakan kredit perusahaan meliputi :

- 1) Periode kredit adalah jangka waktu yang diberikan kepada pelanggan. Semakin panjang periode semakin tinggi saldo piutang sehingga uang yang tertanam pada investasi piutang semakin banyak.
- 2) Standar kredit mengacu pada kelayakan seorang pelanggan untuk mendapat kredit. Standar diterapkan perusahaan untuk menetapkan pelanggan mana yang

akan mampu memenuhi syarat umum dan berapa jumlah maksimum untuk setiap pelanggan.

- 3) Kebijakan penagihan mengacu kepada prosedur-prosedur yang digunakan untuk menagih utang.
- 4) Unsur terakhir adalah potongan tunai untuk mendorong pelanggan membayar lebih cepat.

Apabila piutang yang diberikan macet perusahaan biasanya mengikuti prosedur sebagai berikut :

- 1) Menunda pengiriman barang
- 2) Mengirim surat teguran yang menyebutkan status rekening kewajiban para pelanggan
- 3) Melakukan hubungan telepon kepada para pelanggan
- 4) Mendatangi pelanggan
- 5) Menggunakan agen penagihan
- 6) Melakukan tindakan hukum kepada pelanggan

Peran dari seorang manajer keuangan sangat dibutuhkan, karena manajer keuangan harus mengawasi dengan ketat jangka waktu penagihan, karena unsur tersebut sangat dibutuhkan untuk efektifitas bagian penagihan dalam menjalankan tugasnya. Jika jangka waktu penagihan semakin panjang maka harus dilakukan evaluasi kembali dalam memberikan kredit.

Berdasarkan piutang PT. Astra International, Tbk, yang terdiri dari piutang lancar, piutang ragu-ragu dan piutang macet yang disajikan dalam bentuk umur piutang pada tahun 2005-2007. Berikut perhitungan piutang untuk periode 2005-2007 seperti yang tercantum dalam tabel berikut :

Tabel 4.1
Umur Piutang
PT. Astra International
2005-2007

(Dalam jutaan Rupiah)

Keterangan	2005	(%)	2006	(%)	2007	(%)
Aktiva lancar	3.405.735	68,81	2.924.995	63,75	4.525.150	
Lewat jatuh tempo :						
1-30 hari	857.550	17,32	754.794	16,45	780.479	55,7
31-60 hari	213.348	4,31	281.127	6,12	312.145	8,22
61-90 hari	125.108	2,53	97.451	2,12	105.210	9,40
Lebih dari 90 hari	347.551	7,02	529.576	11,54	565.420	67,9
Jumlah	1.543.557		1.662.948		1.763.254	
Total Jumlah	4.949.292		4.587.943		6.288.404	

Sumber : Laporan Umur Piutang 2005 – 2007

Jadi berdasarkan umur piutang di atas yang telah disusun oleh penulis, dapat diketahui bahwa kondisi piutang PT. Astra International, Tbk, Selama tahun 2005-2007, untuk piutang yang tepat pada 30 hari pada tahun 2005 sebesar 17,32%, pada tahun 2006 16,45% dan pada tahun 2007 menjadi 55,7%, sedangkan untuk piutang yang lebih dari 30-60 pada tahun 2005 mengalami penurunan menjadi 4,31 %, pada tahun 2006 menjadi 6,12 dan pada tahun 2007 menjadi 8,22% sedangkan piutang yang lebih dari 60-91 hari pada tahun 2005 sebesar 2,53% dan pada tahun 2006 menjadi 2,12% dan pada tahun 2007 menjadi 9,40%, begitu pula

dengan piutang yang lebih dari 90 hari pada tahun 2005 sebesar 7,02% dan pada tahun 2006 sebesar 11,54% dan pada tahun 2007 menjadi 67,9%.

Dalam hal ini peran dari manajer keuangan sangat berperan, karena manajer keuangan harus mengawasi dengan ketat jangka waktu penagihan dan umur piutang, karena kedua unsur itu untuk mengetahui efektifitas bagian penagihan dalam menjalankan tugasnya. Selain itu juga kedua unsur tersebut merupakan syarat kredit. Jika jangka waktu penagihan makin panjang dan rasio umur piutang yang melewati jatuh tempo semakin besar, maka harus diadakan evaluasi kembali dalam pemberian kebijakan kredit.

4.2.2. Profitabilitas Pada PT. Astra International, Tbk

Ada tidaknya peningkatan profitabilitas pada PT. Astra International, Tbk. Dapat dilihat dari tabel sebagai berikut :

Tabel 4.2
Neraca Piutang
PT. Astra International
2005-2007

(Dalam jutaan rupiah)

Keterangan	2005			2006			2007		
	nilai	%	Δ %	nilai	%	Δ %	nilai	%	Δ %
aktiva lancar	373.76	72.04	1.1	563.17	81.98	50.68	899.31	89.01	59.7
aktiva tidak lancar	145.07	27.96	5.95	123.77	18.02	14.68	110.13	10.9	11.02
total aktiva	518.82	100	0.97	686.94	100	32.4	1009.44	100	46.95
kewajiban lancar	230.32	90.83	4.39	379.34	93.33	64.7	686.3	95.6	80.92
kewajiban tidak lancar	23.26	9.17	14.7	27.11	6.67	16.55	31.58	4.4	16.49
total kewajiban	253.58	48.88	5.47	406.45	59.17	60.28	717.87	71.12	76.62
Hak minoritas									
ekuitas	262.25	51.12	3.76	280.49	40.83	6.95	291.56	28.88	3.95
total kewajiban & ekuitas	518.82	100	0.97	686.94	100	32.4	1009.43	100	46.95

Sumber : Neraca 2005-2007

Tabel 4.3.
Laporan Rugi/ Laba
PT. Astra International
2005-2007

keterangan	2005		2006			2007		
	nilai	%	nilai	%	Δ %	nilai	%	Δ %
Pendapatan Bersih	61.731.635	100	55.508.135	100	(10.18)	70.182.960	100	26.43
beban pokok pendapatan	48.468.755	78.52	43.386.103	78.16	(10.49)	53.693.688	76.50	23.75
laba kotor	13.266.880	21.49	12.122.032	21.83	(8.63)	16.489.272	23.49	36.02
beban usaha	6.852.906	11.10	7.130.716	12.84	4.05	7.987.786	11.38	12.01
laba (rugi) usaha	6.413.974	10.39	4.991.316	8.99	(22.18)	8.501.486	12.11	70.32
EBIT	8.205.759	13.29	5.871.528	10.57	(28.44)	10.633.605	15.15	81.10
Beban pajak penghasilan	1.872.786	3.03	1.380.690	2.48	(26.27)	2.663.218	3.79	92.89
Laba sebelum pajak hak minoritas	6.332.973	10.25	4.490.838	8.09	(29.08)	7.970.387	11.35	77.48
Hak minoritas	875.688	1.41	778.741	1.40	(11.07)	1.451.114	2.06	83.34
Laba bersih	5.457.285	8.84	3.712.097	6.68	(31.97)	6.519.273	9.28	75.62
laba bersih per saham ²⁾	1.348		917		(31.97)	1.610		75.57

Sumber : Laporan Rugi -Laba 2005 - 2007

Dari data tersebut dapat terlihat adanya peningkatan dan penurunan laba dengan membandingkan laba antara tahun 2005-2007 maka akan didapatkan persentase peningkatan/ penurunan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Profit Margin} &= \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ 2005 &= \frac{5.457.285}{61.172.314} \times 100\% = 8.92\% \\ 2006 &= \frac{3.712.097}{55.508.135} \times 100\% = 6.68\% \\ 2007 &= \frac{6.519.273}{70.182.960} \times 100\% = 9.28\% \end{aligned}$$

Dari hasil persentase di atas, maka dapat terlihat adanya penurunan laba bersih pada tahun 2005 sebesar 8,92% menjadi 6,68% di tahun 2006. Sedangkan untuk tahun 2007 mengalami peningkatan menjadi 9,28%.

$$\begin{aligned} \text{Operational Margin} &= \frac{\text{Laba Operational}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ 2005 &= \frac{6.413.974}{61.172.314} \times 100\% = 0.010\% \\ 2006 &= \frac{4.991.316}{55.508.135} \times 100\% = 0.089\% \\ 2007 &= \frac{8.501.486}{70.182.960} \times 100\% = 0.121\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan persentase di atas, maka dapat terlihat adanya peningkatan laba operasi (EBIT) pada tahun 2005 sebesar 0,010% naik menjadi 0,089% pada tahun 2006. Sedangkan untuk tahun 2007 mengalami peningkatan menjadi 0,121%.

$$\begin{aligned} \text{Return on Investment} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Investasi}} \times 100\% \\ 2005 &= \frac{5.457.285}{46.985.862} \times 100\% = 0.011\% \\ 2006 &= \frac{3.712.097}{295.152} \times 100\% = 21.73\% \\ 2007 &= \frac{6.519.273}{63.519.598} \times 100\% = 0.102\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan persentase di atas, maka dapat terlihat adanya peningkatan *Return on Investment* (ROI) pada tahun 2006

sebesar 0,011% menjadi 21,73% di tahun 2006 dan 0,102% di tahun 2007

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata - rata piutang}} \times 100\%$$

Rata-rata piutang didapat dari piutang awal tahun 2005 ditambah piutang akhir tahun 2006 dibagi dua.

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{55.508.135}{4.768.617,5} = 12 \text{ kali}$$

Rata-rata piutang didapat dari piutang awal tahun 2006 ditambah piutang akhir tahun 2007 dibagi dua.

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{4.587.943 + 6.288.404}{2} = 5.438.173$$

Dengan demikian besarnya perputaran piutang adalah :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{70.182.960}{5.483.173} = 12 \text{ kali}$$

Sedangkan untuk menghitung lamanya piutang tertagih atau *receivable collection periode* :

$$\text{Receivable Collection Periode} = \frac{\text{Rata - rata piutang} \times 360}{\text{Penjualan Kredit}}$$

Rata-rata piutang didapat dari piutang awal tahun 2006 ditambah piutang akhir tahun 2007 dibagi dua.

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{4.587.943 + 6.288.404}{2} = 7.732.145$$

Dengan demikian besarnya perputaran piutang adalah :

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{7.732.145}{55.508} = 139 \text{ kali}$$

Dari data laporan keuangan dapat dihitung besarnya periode pengumpulan piutang untuk tahun 2006 :

$$\text{Receivable Collection Periode} = \frac{4.768.617,5 \times 360}{55.508.135} = 31 \text{ hari}$$

Dari hasil perhitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa periode pengumpulan piutang rata-rata tahun 2006 selama 31 hari.

Dari data laporan keuangan dapat dihitung besarnya periode pengumpulan piutang untuk tahun 2007 :

$$\text{Receivable Collection Periode} = \frac{5.438.173 \times 360}{55.508.135} = 35 \text{ hari}$$

Dari hasil perhitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa periode pengumpulan piutang rata-rata tahun 2007 selama 35 hari.

$$\begin{aligned} \text{Current Ratio} &= \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}} \\ 2005 &= \frac{16.158.641}{15.018.298} = 1,075 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa setiap Rp. 1,- hutang lancar dijamin dengan Rp. 1,075 aktiva lancar.

$$2006 = \frac{15.731.494}{11.427.947} = 1,376$$

Dari perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa setiap Rp. 1,- hutang lancar dijamin dengan Rp. 1,376 aktiva lancar.

$$2007 = \frac{19.474.163}{10.168.573} = 1,915$$

Dari perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa setiap Rp. 1,- hutang lancar dijamin dengan Rp. 1,915 aktiva lancar.

$$\begin{aligned} \text{Quick Ratio} &= \frac{\text{Aktiva Lancar - Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}} \\ 2005 &= \frac{16.158.641 - 5.120.829}{15.018.298} = 16,1 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa setiap Rp. 1,- hutang lancar dijamin dengan Rp. 16,1 aktiva lancar.

$$2006 = \frac{15.731.494 - 5.120.829}{11.427.947} = 15,7$$

Dari perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa setiap Rp. 1,- hutang lancar dijamin dengan Rp. 15,7 aktiva lancar.

$$2007 = \frac{19.474.163 - 4.581.729}{21.343.163} = 19,4$$

4.2.3 Analisis pengelolaan piutang terhadap porifitabilitas pada PT. Astra International tbk.

Dibawah ini penulis ingin menjelaskan hubungan antara analisis pengelolaan piutang terhadap profitabilitas pada PT. Astra International tbk. Berdasarkan laporan piutang yang telah disusun penulis, pada tahun 2005-2007.

Berdasarkan piutang diatas yang telah disusun oleh penulis, dapat diketahui bahwa kondisi piutang PT. Astra International tbk selama tahun 2005-2007, untuk piutang yang tepat pada 30 hari pada tahun 2005 sebesar 17,32%, pada tahun 2006 16,45% dan pada tahun 2007 menjadi 55,7%, sedangkan untuk piutang yang

lebih dari 30-60 hari pada tahun 2005 mengalami penurunan menjadi 4,31% pada tahun 2006 menjadi 6,12% dan pada tahun 2007 8,22%, sedangkan piutang yang lebih dari 60-90 hari pada tahun 2005 sebesar 2,53% dan pada tahun 2006 menjadi 2,12% dan pada tahun 2007 9,40% begitu pula dengan piutang yang lebih dari 90 hari pada tahun 2005 sebesar 7,02% dan pada tahun 2006 sebesar 11,54% dan pada tahun 2007 menjadi 67,9%.

Dalam perhitungan laba pada PT. Astra International Tbk maka dapat terlihat adanya penurunan laba bersih pada tahun 2005 sebesar 8,92% menjadi 6,68% di tahun 2006. Sedangkan untuk tahun 2007 mengalami peningkatan menjadi 9,28%. Sedangkan untuk laba operasional terlihat adanya peningkatan laba operasi (EBIT) pada tahun 2005 sebesar 0,010% naik menjadi 0,089% pada tahun 2006. Sedangkan untuk tahun 2007 mengalami peningkatan menjadi 0,121 %.

Sedangkan untuk perputaran piutang untuk tahun 2006 sebanyak 12 kali begitu juga pada tahun 2007 sebanyak 12 kali. Kemudian untuk menghitung lamanya piutang tertagih atau *receivable collection periode* untuk tahun 2006 selama 31 hari dan untuk tahun 2007 35 hari. *Current Ratio* untuk tahun 2005 dapat disimpulkan bahwa setiap Rp. 1,- hutang lancar dijamin dengan Rp. 1,075 aktiva lancar dan untuk tahun 2006 dapat disimpulkan bahwa setiap Rp. 1,- hutang lancar dijamin dengan Rp. 1,376 aktiva lancar. Untuk tahun 2007 dapat disimpulkan bahwa setiap Rp. 1,- hutang lancar dijamin

dengan Rp. 1.915 aktiva lancar. *Quick Ratio* pada tahun 2005 dapat disimpulkan bahwa setiap Rp. 1,- hutang lancar dijamin dengan Rp. 16,1 aktiva lancar dan untuk tahun 2006 dapat disimpulkan bahwa setiap Rp. 1, hutang lancar dijamin dengan Rp. 15,7 aktiva lancar. Sedangkan untuk tahun 2007 dapat disimpulkan bahwa setiap Rp. 1,- hutang lancar dijamin dengan Rp. 19,4 aktiva lancar.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Dari hasil dan pembahasan yang diperoleh dan dipaparkan, maka penulis memberikan beberapa saran dan kesimpulan yang terdiri simpulan umum dan simpulan khusus.

5.1.1. Simpulan Umum

- 1). Piutang dagang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan/pembeli atau pihak yang membeli produk perusahaan. Dengan penjualan secara kredit, maka akan muncul piutang dagang dan dengan munculnya piutang ini berarti perusahaan harus menyisihkan sejumlah dana yang akan diinvestasikan ke dalam piutang tersebut. Jadi Manajemen piutang harus dimulai dengan keputusan apakah perusahaan akan memberikan kredit atau tidak. Selanjutnya, piutang yang timbul harus dimonitor agar tidak melebihi batas.
- 2). Kebijakan kredit meliputi penetapan standar kredit, periode kredit, menetapkan kebijakan penagihan serta potongan tunai. Keberhasilan atau kegagalan perusahaan terutama tergantung pada permintaan atas produknya, sebagai patokan makin tinggi penjualan makin sehat dan menguntungkan suatu perusahaan.

- 3). Lima dekade silam, berawal di rumah sederhana, pendiri Astra memulai usaha perdagangan hasil bumi dengan empat orang karyawan dan merangkai sebuah cita-cita untuk menjadikan Astra besar dan sukses. Bidang industri yang dimiliki kelompok usaha perseroan dimulai pada tahun 1982 ketika perseroan memasuki bisnis kredit konsumen dan pada tahun 1992 bermitra usaha dengan *General Electric Capital Corporation*. Selain itu, pada tahun 1990 perseroan memasuki industri perbankan. Kini Astra telah berkembang menjadi kelompok usaha dengan lebih dari 130 perusahaan yang tersebar hampir diseluruh pelosok Indonesia dan bernaung dibawahnya dan didukung oleh hampir 120.000 orang karyawan.

5.1.2. Simpulan Khusus

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

- 1). Berdasarkan hipotesis penelitian bahwa berdasarkan laporan umur piutang yang telah disusun oleh penulis pada PT. Astra International Tbk selama tahun 2005-2007, untuk piutang yang tepat pada 30 hari pada tahun 2005 sebesar 17,32%, pada tahun 2006 16,45% dan pada tahun 2007 menjadi 55,7%, sedangkan untuk piutang yang lebih dari 30-60 hari pada tahun 2005 mengalami penurunan menjadi 4,31%, pada tahun 2006 menjadi 6,12 dan pada tahun 2007 menjadi 8,22%, sedangkan piutang

yang lebih dari 60-91 hari pada tahun 2005 sebesar 2,53% dan pada tahun 2006 menjadi 2,12% dan pada tahun 2007 menjadi 9,40% begitu pula dengan piutang yang lebih dari 90 hari pada tahun 2005 sebesar 7,02% dan pada tahun 2006 sebesar 11,54% dan pada tahun 2007 menjadi 67,9%. Hal tersebut sesuai dengan hipotesis penelitian bahwa pengelolaan piutang yang terjadi pada PT Astra International belum cukup optimal. Hal ini terlihat dari hasil perhitungan yang telah di paparkan oleh penulis.

- 2). Berdasarkan hipotesis penelitian penulis dapat terlihat dalam perhitungan laba pada PT. Astra International Tbk, dari hasil persentase di atas, maka dapat terlihat adanya penurunan laba bersih pada tahun 2005 sebesar 8,92% menjadi 6,68% di tahun 2006. Sedangkan untuk tahun 2007 mengalami peningkatan menjadi 9,28%. Dari perhitungan persentase di atas, maka dapat terlihat adanya peningkatan laba operasi (EBIT) pada tahun 2005 sebesar 0,010% naik menjadi 0,089% pada tahun 2006. Sedangkan untuk tahun 2007 mengalami peningkatan menjadi 0,121 %. Dari perhitungan persentase di atas, maka dapat terlihat adanya peningkatan Return on Investment (ROI) pada tahun 2005 sebesar 0,011% menjadi 21,73% di tahun 2006 dan 0,102% di tahun 2007. Hal tersebut sesuai dengan laporan laba rugi yang terjadi pada PT. Astra International.

- 3). Berdasarkan hipotesis penelitian yang dilakukan penulis yaitu bahwa pengelolaan piutang yang baik dapat meningkatkan profitabilitas pada PT. Astra International, Tbk. Saat ini PT. Astra International mengalami penurunan profit. Hal ini dapat dilihat dari hasil pembahasan yang telah dipaparkan penulis. Dengan adanya pengelolaan piutang yang baik akan memberikan hasil yang optimal untuk itu manajemen perusahaan harus terus bekerja keras dan melakukan inovasi agar dapat meningkatkan profitabilitas.

5.2. Saran

Adapun saran yang dapat penulis sampaikan dalam penelitian ini adalah :

- 1) Dalam pengembalian piutang perusahaan menghadapi risiko piutang tidak tertagih berarti perusahaan harus menyediakan dana yang diinvestasikan ke dalam piutang tersebut, baik dari laba bersih perusahaan ataupun dapat pula yang berasal dari investasi ke dalam piutang.
- 2) Agar piutang macet tidak semakin meningkat PT. Astra International, Tbk. Harus mengawasi dalam memberikan kredit dan harus direncanakan dengan baik, agar masalah piutang macet bisa dikendalikan.
- 3) Dalam pengembalian piutang perusahaan menghadapi risiko piutang tidak tertagih berarti perusahaan harus menyediakan

dana yang diinvestasikan ke dalam piutang terse but, baik dari laba bersih perusahaan ataupun dapat pula yang berasal dari investasi ke dalam piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnes Sawir., (2005), *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Agus Sartono., (2001), *Manajemen Keuangan*. BPFE, Yogyakarta.
- Al Haryono Jusuf., (2001), *Dasar-dasar Akuntansi*. Edisi 2, STIE YKPN, Yogyakarta.
- A.M. Dewi Astuti., (2004), *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Arthur 1. Keown dan David F. Scott junior., (2000), *Dasar-Dasar manajemen Keuangan*. Salemba Empat.
- Bambang Riyanto., (2001), *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*. BPFE, Jakarta.
- Budi Raharjo., (2005), *Laporan Keuangan Perusahaan: Membaca, Memahami, dan Menganalisa*, Gajah Mada University Press, Yoyakarta
- Brigham and Houston., (2006), *Fundamentals of Financial Management*. Salemba Empat, Jakarta.
- Darsono Prawironegoro., (2005), *Akuntansi Manajemen*. Diadit Media, Jakarta.
- David, Fred R., (2004), *Strategic Management*. Edisi 7. Alih Bahasa: Alexander Sindoro. PT. Index Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Dermawan Sjahrial., (2006), *Pengantar Manajemen Keuangan*. Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Dewi Astuti., (2004), *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Dwi, P. dan Rifka, 1., (2005), *Analisis Laporan Keuangan*. AMP YKPN, Yogyakarta.
- Edison A. Luthfi., (2003), *Literatur Perkuliahan Manajemen Keuangan*. Universitas Pakuan Bogor.
- Eugene F. Brigham dan Joel F. Houston., (2001), *Fundamentals of Financial Management*, Edisi 8, Jilid 2, Alih Bahasa: Herman Wibowo. Erlangga, Jakarta.

- G. Sugiyarso dan F. Winarni., (2006), *Manajemen Keuangan*. Media Pressindo, Yogyakarta.
- Gallagher, T.J., Joseph, D and Andrew., JR. *Financial Management, Principle and Practice*. Second Edition. Texas Instrument, united States of America.
- Gill, James O., (2006), *Financial Analysis*. Alih bahasa: Eka Herawati. Penerbit PPM, Jakarta.
- Handoyo Wibisono., (1999), *Manajemen Modal Kerja*. Yogyakarta: Universitas Atmajaya.
- J. Fred Weston dan Eugene F. Brigham., (1981), *Management Keuangan*, Edisi 6, Alih Bahasa: R. Soemita. Sinal' Baru, Bandung.
- James C.Van, H., and Jhon, M. Wachowicz., (2005), *Fundamentals of Financial Management*. Edisi 12, Salemba Empat, Jakarta.
- Jopie Jusuf., (2007), *Analisis Kredit Untuk Account Officer*. PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Kamaruddin Ahmad., (2005), *Akuntansi Manajemen, Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. PT.Raja Grafindo, Jakarta.
- Kweon., Arthur I., Martin, Jhon D., Petty, J William and Scott, David F., (2005), *Financial Management*. Alih bahasa: Zulianib Dalimunthe. PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Lukas Setia Atmaja., (2005), *Manajemen Keuangan*. CV. Andi Offset, Yogyakarta.
- Lukman Syamsudin., (2007), *Manajemen Keuangan Perusahaan*. PT.Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Mamduh M.Hanafi dan Abdul Halim., (2003), *Analisis Laporan Keuangan*. Percetakan AMP- YKPN, Yogyakarta.
- Martono., dan D. Agus, (2007), *Manajemen Keuangan*, Ekonosia, Yogyakarta.
- Mohamad Muslich., (2003), *Manajemen Keuangan Modern*. Bumi Aksara, Jakarta.
- M. Muslich., (2000), *Manajemen Keuangan, Modern, Perencanaan, dan Kebijakan*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Napaj. Awat., (2000), *Manajemen Keuangan pendekatan matematis*. PT. Gramedia Pustaka Utara, Jakarta.

- Niswonger., Warren., Reeve., Fess., editor: Tulus Sihombing. *Principles of Accountings*. Erlangga, Jakarta.
- Ridwan, S., dan Inge, B., (2001), *Manajemen Keuangan Satu*. Prenhallindo, Jakarta.
- Robbins, Stephen P., and DeCenzo., David A., (2001), *Fundamentals of Management*. Opper Sadde River, New Jersey.
- Shim, Jae K and Siegel, Joel G., (2000), *Financial Management*. Second Edition, Barron's Educational Series.
- Siswanto, S dan Kleinsteuber., (2004), *Financial Management For Non Financial Executives*. PI.Damar Mulia Pustaka, Jakarta.
- Sofyan Syafri Harahap., (2002), *Teori Akuntansi Laporan Keuangan*, Penerbit; PT. YKPN, Y ogyakarta
- Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti., (2003), *Dasar-Dasar manajemen keuangan*. Edisi Keempat. Upp Amp YKPN, Yogyakarta.
- Sugiarto., (2000), *Dasar-dasar Akuntansi*. YKPN, Yogyakarta.
- Sutrisno., (2003), *Manajemen Keuangan*. Ekonisa, Yogyakarta.
- Weston & Copeland., *Manajemen Keuangan*, Bina Rupa Aksara, Jakarta.
- Zulian Yamit., (2005), *Manajemen Keuangan.*, Ekonisa, Y ogyakarta.

LAMP IRAN

**PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk
DAN ANAK PERUSAHAAN/AND SUBSIDIARIES**

**LAPORAN LABA RUGI KONSOLIDASIAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR
31 DESEMBER 2006 DAN 2005**
(Dinyatakan dalam jutaan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

**CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME
FOR THE YEARS ENDED
31 DECEMBER 2006 AND 2005**
(Expressed in millions of Rupiah,
unless otherwise stated)

	<u>2006</u>	Catatan/ Notes	<u>2005*</u>	
Pendapatan bersih	55,508,135	27,31	61,731,635	Net revenue
Beban pokok pendapatan	<u>(43,386,103)</u>	28,31	<u>(48,464,755)</u>	Cost of revenue
Laba kotor	<u>12,122,032</u>		<u>13,266,880</u>	Gross profit
Beban usaha:		29		Operating expenses:
Beban penjualan	(3,643,886)		(3,727,984)	Selling expenses
Beban umum dan administrasi	<u>(3,486,830)</u>		<u>(3,124,922)</u>	General and administrative expenses
	<u>(7,130,716)</u>		<u>(6,852,906)</u>	
Laba usaha	<u>4,991,316</u>	31	<u>6,413,974</u>	Operating Income
Penghasilan/(beban) lain-lain:				Other Income/(expenses):
Penghasilan bunga	353,365		294,889	Interest income
Keuntungan/(kerugian) selisih kurs	221,686		(106,965)	Foreign exchange gain/(loss)
Keuntungan/(kerugian) pelepasan investasi	75,060		(483)	Gain/(loss) on disposal of investments
Beban bunga	(760,726)	31	(423,236)	Interest expense
Beban lain-lain, bersih	<u>(369,037)</u>	30	<u>(138,982)</u>	Other expenses, net
	<u>(479,652)</u>		<u>(374,777)</u>	
Bagian atas hasil bersih perusahaan asosiasi dan <i>jointly controlled entities</i>	<u>1,359,864</u>	9	<u>2,166,562</u>	Share of results of associates and jointly controlled entities
Laba sebelum pajak penghasilan	5,871,528		8,205,759	Profit before income tax
Beban pajak penghasilan	<u>(1,380,690)</u>	7c	<u>(1,872,786)</u>	Income tax expenses
Laba sebelum hak minoritas	4,490,838		6,332,973	Income before minority interests
Hak minoritas	<u>(778,741)</u>	21	<u>(875,688)</u>	Minority interests
Laba bersih	<u>3,712,097</u>		<u>5,457,285</u>	Net income
Laba bersih per saham-dasar dan dilusi (dalam satuan Rupiah)	<u>917</u>	34	<u>1,348</u>	Net earnings per share - basic and diluted (full Rupiah)

*) Dinyatakan kembali, lihat Catatan 2g.

*) As restated, refer to Note 2g.

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian.

The accompanying notes form an integral part of these consolidated financial statements.

**PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk
DAN ANAK PERUSAHAAN/AND SUBSIDIARIES**

**NERACA KONSOLIDASIAN
31 DESEMBER 2006 DAN 2005**
(Dinyatakan dalam jutaan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

**CONSOLIDATED BALANCE SHEETS
AS AT 31 DECEMBER 2006 AND 2005**
(Expressed in millions of Rupiah,
unless otherwise stated)

	<u>2006</u>	<u>Catatan/ Notes</u>	<u>2005*</u>	
AKTIVA				ASSETS
Aktiva lancar				Current assets
Kas dan setara kas	4,729,943	3	3,938,633	Cash and cash equivalents
Investasi jangka pendek	418,464		469,183	Short-term investments
Piutang usaha, setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sebesar Rp 523.608 (2005: Rp 241.646):				Trade receivables, net of provision for doubtful receivables of Rp 523,608 (2005: Rp 241,646):
- Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	229,138	4,32f	206,746	- Related parties
- Pihak ketiga	3,835,197	4	4,500,900	- Third parties
Piutang lain-lain, setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sebesar Rp 229.581 (2005: Rp 187.094)	493,909	5	672,104	Other receivables, net of provision for doubtful receivables of Rp 229,581 (2005: Rp 187,094)
Persediaan	4,000,697	6	5,120,829	Inventories
Pajak dibayar di muka	1,430,909	7a	742,484	Prepaid taxes
Pembayaran di muka lainnya	593,237		507,762	Other prepayments
Jumlah aktiva lancar	<u>15,731,494</u>		<u>16,158,641</u>	Total current assets
Aktiva tidak lancar				Non-current assets
Kas dan deposito berjangka yang dibatasi penggunaannya	90,303	3	102,605	Restricted cash and time deposits
Piutang pembiayaan, setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sebesar Rp 769.290 (2005: Rp 926.758)	17,565,047	8	24,010,367	Financing receivables, net of provision for doubtful receivables of Rp 769,290 (2005: Rp 926,758)
Piutang lain-lain, setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sebesar Rp 19.112 (2005: Rp 23.103):				Other receivables, net of provision for doubtful receivables of Rp 19,112 (2005: Rp 23,103):
- Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	356,777	5,32g	301,917	- Related parties
- Pihak ketiga	263,594	5	327,602	- Third parties
Investasi pada perusahaan asosiasi dan <i>jointly controlled entities</i>	8,504,290	9	6,519,436	Investments in associates and jointly controlled entities
Investasi jangka panjang lain-lain	318,271		217,894	Other long-term investments
Aktiva pajak tangguhan	796,335	7d	769,593	Deferred tax assets
Aktiva tetap, setelah dikurangi akumulasi penyusutan sebesar Rp 7.775.916 (2005: Rp 6.506.866)	13,030,347	10	11,495,558	Fixed assets, net of accumulated depreciation of Rp 7,775,916 (2005: Rp 6,506,866)
Goodwill	710,937	11	758,648	Goodwill
Aktiva lain-lain	561,895	12	504,405	Other assets
Jumlah aktiva tidak lancar	<u>42,197,796</u>		<u>45,008,025</u>	Total non-current assets
JUMLAH AKTIVA	<u>57,929,290</u>	31	<u>61,166,666</u>	TOTAL ASSETS

*) Dinyatakan kembali, lihat Catatan 2g.

*) As restated, refer to Note 2g.

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian.

The accompanying notes form an integral part of these consolidated financial statements.

**PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk
DAN ANAK PERUSAHAAN/AND SUBSIDIARIES**

**NERACA KONSOLIDASIAN
31 DESEMBER 2006 DAN 2005**
(Dinyatakan dalam jutaan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

**CONSOLIDATED BALANCE SHEETS
AS AT 31 DECEMBER 2006 AND 2005**
(Expressed in millions of Rupiah,
unless otherwise stated)

	<u>2006</u>	<u>Catatan/ Notes</u>	<u>2005*</u>	
KEWAJIBAN				LIABILITIES
Kewajiban jangka pendek				<i>Current liabilities</i>
Pinjaman jangka pendek	2,932,650	13	2,680,483	<i>Short-term loans</i>
Hutang usaha:				<i>Trade payables:</i>
- Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	1,102,343	14,32h	1,057,674	- <i>Related parties</i>
- Pihak ketiga	2,748,419	14	3,389,416	- <i>Third parties</i>
Kewajiban lain-lain	2,030,825	15	2,145,634	<i>Other liabilities</i>
Hutang pajak	485,105	7b	861,442	<i>Taxes payable</i>
Beban yang masih harus dibayar	1,167,367	16	914,867	<i>Accrued expenses</i>
Kewajiban diestimasi	33,988	17	14,247	<i>Provisions</i>
Bagian jangka pendek dari hutang jangka panjang:				<i>Current portion of long-term debt:</i>
- Pinjaman bank dan pinjaman lain-lain	7,062,005	18	8,524,302	- <i>Bank loans and other loans</i>
- Hutang obligasi	2,022,610	19	2,018,502	- <i>Bonds</i>
- Hutang sewa guna usaha	485,185	20	310,648	- <i>Obligations under finance leases</i>
Jumlah kewajiban jangka pendek	20,070,497		21,917,215	Total current liabilities
Kewajiban jangka panjang				<i>Non-current liabilities</i>
Hutang usaha - pihak ketiga	763,504	14	826,103	<i>Trade payables - third parties</i>
Kewajiban lain-lain:				<i>Other liabilities:</i>
- Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	25,784	15,32j	31,298	- <i>Related parties</i>
- Pihak ketiga	481,076	15	569,567	- <i>Third parties</i>
Kewajiban pajak tangguhan	214,037	7d	192,546	<i>Deferred tax liabilities</i>
Kewajiban diestimasi	492,391	17	413,454	<i>Provisions</i>
Hutang jangka panjang, setelah dikurangi bagian jangka pendek:				<i>Long-term debt, net of current portion:</i>
- Pinjaman bank dan pinjaman lain-lain	6,929,058	18	9,517,823	- <i>Bank loans and other loans</i>
- Hutang obligasi	1,823,519	19	2,820,822	- <i>Bonds</i>
- Hutang sewa guna usaha	698,578	20	646,685	- <i>Obligations under finance leases</i>
Jumlah kewajiban jangka panjang	11,427,947		15,018,298	Total non-current liabilities
Jumlah kewajiban	31,498,444	31	36,935,513	Total liabilities
HAK MINORITAS	4,055,080	21	3,806,808	MINORITY INTERESTS
EKUITAS				EQUITY
Modal saham:				<i>Share capital:</i>
- Modal dasar - 6.000.000.000 saham dengan nilai nominal Rp 500 (dalam satuan Rupiah) per saham				- <i>Authorised - 6,000,000,000 shares with par value of Rp 500 (full Rupiah) per share</i>
- Modal ditempatkan dan disetor penuh - 4.048.355.314 saham biasa	2,024,178	22	2,024,178	- <i>Issued and fully paid - 4,048,355,314 ordinary shares</i>
Tambahan modal disetor	1,106,121	23	1,106,121	<i>Additional paid-in capital</i>
Selisih penilaian kembali aktiva tetap	418,661		418,661	<i>Fixed assets revaluation reserve</i>
Perubahan ekuitas anak perusahaan dan perusahaan asosiasi	1,454,426	24	1,231,408	<i>Changes in equity of subsidiaries and associates</i>
Saldo laba:				<i>Retained earnings:</i>
- Dicadangkan	324,700	26	224,700	- <i>Appropriated</i>
- Belum dicadangkan	17,047,680		15,419,277	- <i>Unappropriated</i>
Jumlah ekuitas	22,375,766		20,424,345	Total equity
JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS	57,929,290		61,166,866	TOTAL LIABILITIES AND EQUITY

*) Dinyatakan kembali, lihat Catatan 2g.

*) As restated, refer to Note 2g.

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian.

The accompanying notes form an integral part of these consolidated financial statements.

**PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk
DAN ANAK PERUSAHAAN/AND SUBSIDIARIES**

**LAPORAN LABA RUGI KONSOLIDASIAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR
31 DESEMBER 2007 DAN 2006**
(Dinyatakan dalam jutaan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

**CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME
FOR THE YEARS ENDED
31 DECEMBER 2007 AND 2006**
(Expressed in millions of Rupiah,
unless otherwise stated)

	<u>2007</u>	Catatan/ Notes	<u>2006</u>	
Pendapatan bersih	70,182,960	25,29	55,709,184	Net revenue
Beban pokok pendapatan	<u>(53,693,688)</u>	26,29	<u>(43,386,183)</u>	Cost of revenue
Laba kotor	<u>16,489,272</u>		<u>12,323,081</u>	Gross profit
Beban usaha:		27		Operating expenses:
Beban penjualan	(3,870,625)		(4,593,008)	Selling expenses
Beban umum dan administrasi	<u>(4,117,161)</u>		<u>(3,486,830)</u>	General and administrative expenses
	<u>(7,987,786)</u>		<u>(8,079,838)</u>	
Laba usaha	<u>8,501,486</u>	29	<u>4,243,243</u>	Operating income
Penghasilan/(beban) lain-lain:				Other income/(expenses):
Penghasilan bunga	390,185		425,073	Interest income
Beban bunga	(678,134)	29	(760,726)	Interest expense
(Kerugian)/keuntungan selisih kurs	(138,627)		221,686	Foreign exchange (loss)/gain
Penghasilan lain-lain, bersih	<u>728,170</u>	28	<u>454,644</u>	Other income, net
	<u>301,594</u>		<u>340,677</u>	
Bagian atas hasil bersih perusahaan asosiasi dan <i>jointly controlled entities</i>	<u>1,830,525</u>	9	<u>1,359,864</u>	Share of results of associates and jointly controlled entities
Laba sebelum pajak penghasilan	10,633,605		5,943,784	Profit before income tax
Beban pajak penghasilan	<u>(2,663,218)</u>	7c	<u>(1,452,946)</u>	Income tax expenses
Laba sebelum hak minoritas	7,970,387		4,490,838	Income before minority interests
Hak minoritas	<u>(1,451,114)</u>	19	<u>(778,741)</u>	Minority interests
Laba bersih	<u>6,519,273</u>		<u>3,712,097</u>	Net income
Laba bersih per saham - dasar dan dilusian (dalam satuan Rupiah)	<u>1,610</u>	31	<u>917</u>	Net earnings per share - basic and diluted (full Rupiah)

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian.

The accompanying notes form an integral part of these consolidated financial statements.

**PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk
DAN ANAK PERUSAHAAN/AND SUBSIDIARIES**

**NERACA KONSOLIDASIAN
31 DESEMBER 2007 DAN 2006**
(Dinyatakan dalam jutaan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

**CONSOLIDATED BALANCE SHEETS
AS AT 31 DECEMBER 2007 AND 2006**
(Expressed in millions of Rupiah,
unless otherwise stated)

	2007	Catatan/ Notes	2006	
AKTIVA				ASSETS
Aktiva lancar				Current assets
Kas dan setara kas	6,264,894	3	4,729,943	Cash and cash equivalents
Investasi jangka pendek	200,504		418,464	Short-term investments
Piutang usaha, setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sebesar Rp 250.272 (2006: Rp 523.608):				Trade receivables, net of provision for doubtful receivables of Rp 250,272 (2006: Rp 523,608):
- Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	307,161	4,30f	229,138	- Related parties
- Pihak ketiga	5,411,329	4	3,835,197	- Third parties
Piutang lain-lain, setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sebesar Rp 108.152 (2006: Rp 229.581)	299,709	5	493,909	Other receivables, net of provision for doubtful receivables of Rp 108,152 (2006: Rp 229,581)
Persediaan	4,581,729	6	4,000,697	Inventories
Pajak dibayar di muka	1,366,949	7a	1,430,909	Prepaid taxes
Pembayaran di muka lainnya	1,041,888		593,237	Other prepayments
Jumlah aktiva lancar	19,474,163		15,731,494	Total current assets
Aktiva tidak lancar				Non-current assets
Kas dan deposito berjangka yang dibatasi penggunaannya	57,418	3	90,303	Restricted cash and time deposits
Piutang pembiayaan, setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sebesar Rp 934.087 (2006: Rp 769.290)	16,351,996	8	17,565,047	Financing receivables, net of provision for doubtful receivables of Rp 934,087 (2006: Rp 769,290)
Piutang lain-lain, setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sebesar Rp 16.600 (2006: Rp 19.112):				Other receivables, net of provision for doubtful receivables of Rp 16,600 (2006: Rp 19,112):
- Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	393,241	5,30g	356,777	- Related parties
- Pihak ketiga	98,371	5	263,594	- Third parties
Investasi pada perusahaan asosiasi dan <i>jointly controlled entities</i>	9,771,084	9	8,504,290	Investments in associates and jointly controlled entities
Investasi jangka panjang lain-lain	1,120,680		318,271	Other long-term investments
Aktiva pajak tangguhan	860,581	7d	796,335	Deferred tax assets
Aktiva tetap, setelah dikurangi akumulasi penyusutan sebesar Rp 9.526.376 (2006: Rp 7.775.916)	14,127,390	10	13,030,347	Fixed assets, net of accumulated depreciation of Rp 9,526,376 (2006: Rp 7,775,916)
Goodwill	674,528		710,937	Goodwill
Aktiva lain-lain	590,146		561,895	Other assets
Jumlah aktiva tidak lancar	44,045,435		42,197,796	Total non-current assets
JUMLAH AKTIVA	63,519,598	<i>100%</i>	57,929,290	TOTAL ASSETS

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian merupakan bagian
yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian.

The accompanying notes form an integral part of these
consolidated financial statements.

**PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk
DAN ANAK PERUSAHAAN/AND SUBSIDIARIES**

**NERACA KONSOLIDASIAN
31 DESEMBER 2007 DAN 2006**
(Dinyatakan dalam jutaan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

**CONSOLIDATED BALANCE SHEETS
AS AT 31 DECEMBER 2007 AND 2006**
(Expressed in millions of Rupiah,
unless otherwise stated)

	<u>2007</u>	<u>Catatan/ Notes</u>	<u>2006</u>	
KEWAJIBAN				LIABILITIES
Kewajiban jangka pendek				Current liabilities
Pinjaman jangka pendek	2,574,421	11	2,932,650	Short-term loans
Hutang usaha:				Trade payables:
- Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	1,230,113	12,30h	1,102,343	- Related parties
- Pihak ketiga	3,204,116	12	2,287,741	- Third parties
Kewajiban lain-lain	2,595,604	13	2,030,825	Other liabilities
Hutang pajak	1,577,349	7b	485,105	Taxes payable
Beban yang masih harus dibayar	1,629,297	14	1,167,367	Accrued expenses
Kewajiban diestimasi	108,962	15	33,988	Provisions
Bagian jangka pendek dari hutang jangka panjang:				Current portion of long-term debt:
- Pinjaman bank dan pinjaman lain-lain	6,060,887	16	7,522,683	- Bank loans and other loans
- Hutang obligasi	1,751,845	17	2,022,610	- Bonds
- Hutang sewa guna usaha	610,569	18	485,185	- Obligations under finance leases
Jumlah kewajiban jangka pendek	21,343,163		20,070,497	Total current liabilities
Kewajiban jangka panjang				Non-current liabilities
Kewajiban lain-lain:				Other liabilities:
- Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	21,929	13,30i	25,784	- Related parties
- Pihak ketiga	552,066	13	481,076	- Third parties
Kewajiban pajak tangguhan	254,479	7d	214,037	Deferred tax liabilities
Kewajiban diestimasi	492,553	15	492,391	Provisions
Hutang jangka panjang, setelah dikurangi bagian jangka pendek:				Long-term debt, net of current portion:
- Pinjaman bank dan pinjaman lain-lain	6,581,077	16	7,692,562	- Bank loans and other loans
- Hutang obligasi	1,911,888	17	1,823,519	- Bonds
- Hutang sewa guna usaha	354,581	18	698,578	- Obligations under finance leases
Jumlah kewajiban jangka panjang	10,168,573		11,427,947	Total non-current liabilities
Jumlah kewajiban	31,511,736	29	31,498,444	Total liabilities
HAK MINORITAS	5,045,268	19	4,055,080	MINORITY INTERESTS
EKUITAS				EQUITY
Modal saham:				Share capital:
- Modal dasar - 6.000.000.000 saham dengan nilai nominal Rp 500 (dalam satuan Rupiah) per saham				- Authorised - 6,000,000,000 shares with par value of Rp 500 (full Rupiah) per share
- Modal ditempatkan dan disetor penuh - 4.048.355.314 saham biasa	2,024,178	20	2,024,178	- Issued and fully paid - 4,048,355,314 ordinary shares
Tambahan modal disetor	1,106,121	21	1,106,121	Additional paid-in capital
Selisih penilaian kembali aktiva tetap	418,578		418,661	Fixed assets revaluation reserve
Perubahan ekuitas anak perusahaan dan perusahaan asosiasi	1,343,741	22	1,454,426	Changes in equity of subsidiaries and associates
Saldo laba:				Retained earnings:
- Dicadangkan	424,700	24	324,700	- Appropriated
- Belum dicadangkan	21,645,276		17,047,680	- Unappropriated
Jumlah ekuitas	26,962,594		22,373,760	Total equity
JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS	63,519,598		57,929,290	TOTAL LIABILITIES AND EQUITY

Catatan atas laporan keuangan konsolidasian merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasian.

The accompanying notes form an integral part of these consolidated financial statements.