



**EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG DAN
PENGARUHNYA TERHADAP LABA USAHA PADA KOPERASI
PENGUSAHA DAN PEDAGANG PASAR PARUNG (KP4)**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan

Diajukan oleh:

AKSURIBO

Nrp : 022194158
Nirm : 41043403940511

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR
2000**


EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG DAN
PENGARUHNYA TERHADAP LABA USAHA PADA KOPERASI PENGUSAHA
DAN PEDAGANG PASAR PARUNG (KP4)

SKRIPSI

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

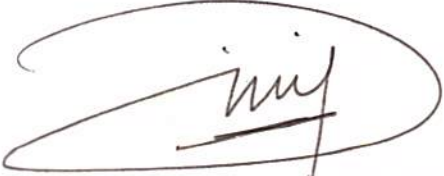
Menyetujui :

Dekan Fakultas Ekonomi,



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

Ketua Jurusan Akuntansi,



(Drs. Ketut Sunarta Ak., MM.)

EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG DAN
PENGARUHNYA TERHADAP LABA USAHA PADA KOPERASI PENGUSAHA
DAN PEDAGANG PASAR PARUNG (KP4)

SKRIPSI

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

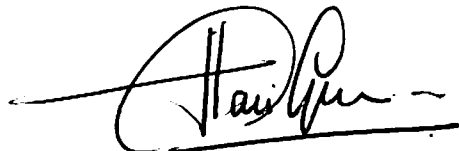
Menyetujui :

Penguji.



(Dra. Hj. Fazariah Mahruzar, Ak., MM.)

Pembimbing.



(Drs. H. Hari Gursida, Ak., MM.)

Co. Pembimbing.



(Ferdisar Andrian, SE. MM.)

I dedicate this and with the lovely hope
For my beloved mother and father

My sweet brothers and sister, I wish for all your luck

A special thank's to All my dear friends for giving me a nice support; Abang Ahmad F,
tete Uci, Dede, Eko, Neneng H, Wien, Trijan group, and GI group

Without all of you, I doubt I can make it

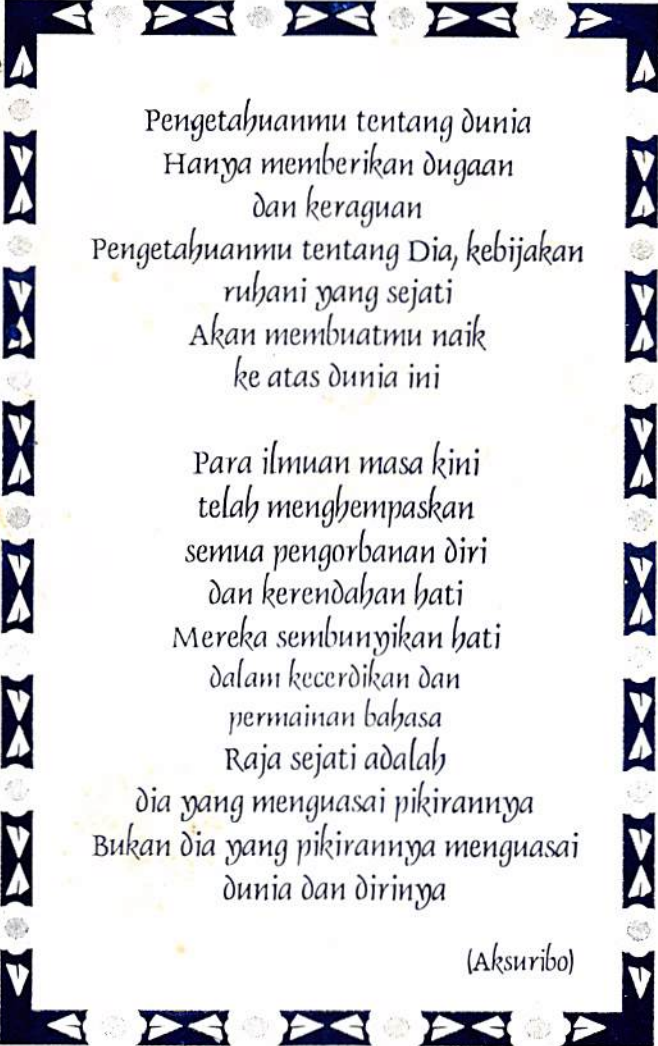
I completely sure Success is ours

"Di dunia ini ada sekelompok hamba Allah yang menjadi lemari-lemari penyimpanan kebajikan Tuhan, orang-orang itu adalah mereka yang mengikhlaskan hati setulus-tulusnya untuk Allah SWT. Merekalah yang memperoleh pengetahuan tidak melalui 'otak-atik' otak, tetapi melalui pembersihan hati." (Al-Hadist)

Sesungguhnya Kami telah menjadikan apa yang ada di bumi sebagai perhiasan baginya, agar Kami menguji mereka siapakah di antara mereka yang terbaik perbuatannya. (Q. S. Al-Kahfi : 7)

Dan di antara manusia ada orang yang menyembah Allah dengan berada di tepi (tidak dengan penuh keyakinan); maka jika ia memperoleh kebajikan, tetaplah ia dalam keadaan itu, dan jika ia ditimpa oleh suatu bencana, berbaliklah ia ke belakang. Rugilah ia di dunia dan di akhirat. Yang demikian itu adalah kerugian yang nyata. (Q. S. Al-Hajj : 11)

Tiap-tiap yang berjinna merasakan mati. Kami akan menguji kamu dengan keburukan dan kebaikan sebagai cobaan. Dan hanya kepada Kami lah kamu dikembalikan. (Q. S. Al-Anbiyaa' : 35)



Pengetahuanmu tentang dunia
Hanya memberikan dugaan
dan keraguan
Pengetahuanmu tentang Dia, kebijakan
ruhani yang sejati
Akan membuatmu naik
ke atas dunia ini

Para ilmuwan masa kini
telah menghempaskan
semua pengorbanan diri
dan kerendahan hati
Mereka sembunyikan hati
dalam kecerdikan dan
permainan bahasa
Raja sejati adalah
dia yang menguasai pikirannya
Bukan dia yang pikirannya menguasai
dunia dan dirinya

(Aksuribo)

ABSTRAKSI

Skripsi ini ditulis dengan mengambil judul “Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang dan Pengaruhnya Terhadap Laba Usaha Pada Koperasi Pengusaha dan Pedagang Pasar Parung (KP4)”, dengan objek piutang yang timbul dari penjualan secara kredit.

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memenuhi tugas akhir untuk mengambil gelar kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan. Sedangkan tujuan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana jalannya kebijakan pengelolaan piutang yang timbul dari adanya penjualan kredit pada koperasi KP4, serta untuk mengetahui bagaimana tingkat efektivitas kebijakan dalam pengelolaan piutang usaha tersebut terhadap perolehan laba usaha.

Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif evaluasi, yaitu suatu metode penelitian yang bertujuan menggambarkan keadaan perusahaan serta melakukan suatu evaluasi terhadap perkembangannya (terutama mengenai kebijakan pengelolaan piutang usahanya) dengan teknik mengumpulkan data *Field research* (riset lapangan) dan *Literature research* (riset kepustakaan).

Dalam usaha mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan guna mendukung penulisan skripsi, penulis melakukan penelitian pada Koperasi Pengusaha dan Pedagang Pasar Parung (KP4) yang terletak di Jalan H. Mawi No. 33 Kec. Parung Kab. Bogor dengan nomor badan hukum 6331/BH/DK-10/9

Penjualan secara kredit yang dilakukan oleh koperasi KP4 adalah penjualan barang-barang konsumsi dan minyak tanah berikut jasa angkutannya. Manajemen koperasi telah menyusun suatu kebijakan dalam penjualan kreditnya, meliputi : penetapan standar kredit, prosedur dalam penjualan kredit, dan kebijakan dalam pengelolaan piutang usahanya.

Dengan melihat hasil yang diperoleh, dapat dikatakan koperasi KP4 di tahun 1996 tidak efektif dalam menjalankan kebijakan pengelolaan piutang usahanya dibandingkan tahun sebelumnya (1995). Hal ini ditunjukkan dengan adanya kenaikan dalam biaya-biaya, dan kenaikan ini terjadi disaat penjualan mengalami penurunan. Jelas pihak manajemen tidak berhasil dalam usaha menekan biaya serendah mungkin. Penurunan penjualan juga terjadi disaat koperasi menanamkan investasinya (baik aktiva maupun modal) lebih tinggi dari tahun sebelumnya.

Untuk mencegah agar keadaan tersebut tidak kembali terjadi di tahun-tahun mendatang, penulis menyarankan agar manajemen koperasi KP4 mampu menekan biaya-biaya serendah mungkin, terlebih disaat Harga Pokok Penjualan mengalami kenaikan karena otomatis akan mempengaruhi penjualan. Koperasi perlu menetapkan perlakuan khusus terhadap piutang yang sudah lama tertunggak seperti dengan adanya penyitaan asset pelanggan selain pemotongan simpanan pelanggan sebagai anggota koperasi, karena simpanan tersebut jumlahnya hanya 1/3 dari tunggakan.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim.

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan berkah dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA USAHA PADA KOPERASI PENGUSAHA DAN PEDAGANG PASAR PARUNG (KP4)”** yang merupakan salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada fakultas Ekonomi, Universitas Pakuan, Bogor.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Hal ini dikarenakan keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis sebagai manusia. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan skripsi ini.

Terlepas dari segala kekurangan yang ada, skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bimbingan, pengarahan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Kedua orang tuaku yang selalu memberikan dorongan dan doa restu demi keberhasilan dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Eddy Mulyadi S., Drs., Ak., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.
3. Bapak Ketut Sunarta, Drs., Ak., MM., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.

4. Bapak H. Hari Gursida, Drs., Ak., MM., selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan petunjuk, saran serta dorongan sehingga penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan.
5. Bapak Ferdisar Andrian, SE., MM., selaku Co. Dosen Pembimbing yang juga telah banyak memberikan petunjuk dan saran dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak H. Nasir selaku Ketua Pengurus, Bapak H. Harun Nasir selaku Sekretaris koperasi KP4 yang telah banyak membantu penulis dalam memberikan data dan informasi dalam penyusunan skripsi ini.
7. Adik-adikku Rizal, Al, dan Rina yang selalu menjadi inspirasiku selama ini.
8. Teman-temanku Eko S., Neneng H., Abang Ambon dan Uci, Dede, Win, Irfan Cs., Trijan Cs., serta seluruh teman-temanku yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan berkah-Nya kepada mereka semua dan berkenan membalas jasa-jasa yang telah mereka berikan.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Bogor, Nopember 2000

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.3. Kegunaan Penelitian	5
1.4. Kerangka Pemikiran	5
1.5. Metodologi Penelitian	8
1.6. Lokasi Penelitian	9
1.7. Sistematika Pembahasan	9
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	13
2.1. Manajemen Keuangan	13
2.1.1. Pengertian dan pentingnya manajemen keuangan	13
2.1.2. Fungsi dan tanggung jawab manajer keuangan	15
2.2. Perkoperasian Indonesia	17
2.2.1. Fungsi dan tujuan koperasi	17
2.2.2. Manajemen koperasi	19
2.3. Manajemen Piutang	21
2.3.1. Pengertian dan macam piutang	21
2.3.2. Prosedur pemberian piutang	23
2.3.3. Pengendalian intern piutang	25
2.4. Kebijakan Penjualan Kredit	28
2.4.1. Tujuan penetapan kebijakan kredit	28
2.4.2. Jangka waktu kredit	29
2.4.3. Evaluasi dalam pemberian kredit	30
2.4.4. Investasi dan biaya-biaya dalam piutang	34
2.4.5. Kebijakan penagihan piutang	36
2.5. Analisa Laba Usaha	38
2.5.1. Pengertian laba usaha	38
2.5.2. Rasio yang dipergunakan	39
2.6. Kebijakan Pengelolaan Piutang Serta Pengaruhnya Terhadap Laba Usaha	44

BAB III. OBYEK DAN METODE PENELITIAN	47
3.1. Obyek Penelitian	47
3.1.1. Sejarah Singkat Koperasi	47
3.1.2. Struktur Organisasi dan Uraian Kerja	50
3.1.3. Gambaran Umum Kegiatan Usaha	63
3.2. Metode Penelitian	68
3.2.1. Ruang Lingkup Penelitian	68
3.2.2. Sumber Data	69
3.2.3. Teknik Pengumpulan Data	69
 BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	 71
4.1. Kebijakan Kredit Pada Koperasi KP4	71
4.1.1. Jenis-jenis Piutang Usaha Yang Dikelola Koperasi KP4	71
4.1.2. Standar Kebijakan Penjualan Kredit Pada Koperasi KP4	72
4.1.3. Prosedur Penjualan Kredit	74
4.2. Kebijakan Pengelolaan Piutang Usaha Yang Dijalankan Koperasi KP4	76
4.2.1. Pencatatan Transaksi	77
4.2.2. Proses Pengumpulan Piutang	78
4.2.3. Investasi Dan Biaya-biaya Dalam Piutang	79
4.2.4. Perlakuan Terhadap Piutang Sangsi	81
4.3. Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang dan Pengaruhnya Terhadap Laba Usaha Pada Koperasi KP4	82
4.3.1. Analisis Rasio Keuangan Dan Aktivitas Pada Koperasi KP4	82
4.3.2. Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Usaha Berdasarkan Hasil Analisis Rasio Keuangan Dan Aktivitas Pada Koperasi KP4	97
 BAB V. RANGKUMAN KESELURUHAN.....	 102
 BAB VI. SIMPULAN DAN SARAN	 108
6.1. Simpulan	108
6.1.1. Simpulan Umum	108
6.1.2. Simpulan Khusus	109
6.2. Saran	110

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

- 1) Tabel 1. Data-data analisis rasio profitabilitas**
- 2) Tabel 2. Data-data analisis rasio rentabilitas**
- 3) Tabel 3. Data-data analisis rasio aktivitas**
- 4) Tabel 4. Hasil analisis rasio**

DAFTAR LAMPIRAN

- 1) **Lampiran 1. Surat Keterangan Riset Dari Koperasi KP4**
- 2) **Lampiran 2. Jumlah Anggota dan Struktur Organisasi KP4**
- 3) **Lampiran 3. Neraca Komparatif Periode 1995 dan 1996**
- 4) **Lampiran 4. Laporan Laba/Rugi Komparatif Periode 1995 dan 1996**
- 5) **Lampiran 5. Penjelasan Perhitungan Hasil Usaha Tahun Buku 1995**
- 6) **Lampiran 6. Penjelasan Perhitungan Hasil Usaha Tahun Buku 1996**
- 7) **Lampiran 7. Daftar Piutang Minyak Tanah Per Desember 1995 dan 1996**
- 8) **Lampiran 8. Daftar Piutang Barang Konsumsi Per Desember 1995**
- 9) **Lampiran 8. Daftar Piutang Barang Konsumsi Per Desember 1996**

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Kerjasama dalam lapangan ekonomi bagi masyarakat modern sudah sangat berkembang, bukan saja dalam rangka kegiatannya, tetapi juga jangkauan luas lingkungannya. Kerjasama ini terjalin dalam sistem pembagian kerja yang rumit pada setiap lapangan kegiatan ekonomi seperti pertanian, industri, perdagangan dan lain-lain disamping jaringan-antarlapangan ekonomi, antar kelompok, antar organisasi, antar daerah bahkan dalam lingkup internasional.

Manusia disamping memiliki naluri untuk bekerja sama juga memiliki naluri lainnya, seperti naluri untuk bersaing yang mewarnai berbagai aspek kehidupan. Harus diakui, kemajuan dunia yang amat pesat antara lain karena semangat untuk bersaing, berlomba untuk mencapai prestasi dan kemajuan setinggi-tingginya.

Masyarakat Indonesia yang sebagian besar hidup dalam tingkat perekonomian lemah, merupakan tulang punggung utama yang harus diperhatikan dalam usaha pencapaian kemakmuran serta hendaknya menjadi prioritas utama dalam realisasi pembangunan. Masyarakat ekonomi lemah perlu diberi kesempatan, dukungan serta bantuan baik secara material (dana dan sarana) maupun spiritual (moril) untuk dapat berkembang dan maju, karena jika

hal ini diabaikan maka mereka akan terlindas oleh tingkat persaingan yang semakin kuat. Mereka tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan yang cukup untuk bersaing.

Sudah menjadi tekad dan cita-cita bangsa kita sejak pelita I hingga kini, untuk menghadapi era tinggal landas, dimana segala bentuk persaingan sehat dan bebas akan mewarnai iklim perindustrian di negara kita, maka segala persiapan, baik dibidang teknologi, industri, terutama segi sumber daya manusia harus dipersiapkan sejak dini. Teknologi yang berkembang terus menuju kesempurnaan yang mengakibatkan permintaan dan tuntutan hidup akan semakin kompleks dan beragam.

Krisis ekonomi yang terjadi saat ini bukan semata-mata disebabkan karena adanya penyimpangan-penyimpangan yang dilakukan oleh segolongan masyarakat kapitalis atau karena kurang ketatnya sistem pemerintahan semata, tetapi juga disebabkan karena kualitas sumber daya bangsa kita yang masih sangat rendah. Bagaimana kita dapat bersaing menghadapi era globalisasi dan perdagangan internasional jika sendi-sendi dasar bangsa kita (yang sebagian besar tergolong masyarakat ekonomi menengah kebawah) masih berkualitas sangat rendah.

Dalam iklim persaingan industri yang semakin kompetitif, hanya sektor industri yang memiliki struktur permodalan yang kuat sajalah yang akan selamat, sedangkan sektor yang struktur permodaannya lemah, akan semakin terpuruk dan sulit untuk berkembang.

Karenanya perlu adanya solusi terbaik agar keadaan diatas dapat dicegah, terlebih mayoritas penduduk bangsa kita termasuk dalam tingkat ekonomi menengah kebawah.

Untuk mewujudkan keinginan diatas, maka salah satu jalan yang cocok adalah dengan adanya usaha pemberdayaan koperasi yang berlandaskan usaha bersama dan berasaskan gotong-royong. Koperasi merupakan bentuk usaha bersama yang modalnya diperoleh dari simpanan para anggota serta bantuan pemerintah melalui lembaga keuangan atau perbankan dan diusahakan demi kesejahteraan anggotanya.

Dapat kita lihat dalam pasal 33 ayat 1 UUD 1945 yang menyatakan bahwa perekonomian Indonesia disusun berdasarkan atas azas kekeluargaan. Oleh karena itu tepat sekali kalau pendidikan di Fakultas Ekonomi seluruh Indonesia mencantumkan mata kuliah Manajemen Koperasi. Hal tersebut mengandung maksud agar lulusan-lulusan sarjana Fakultas Ekonomi yang akan berperan dalam pembangunan ekonomi Indonesia, tidak mengabaikan sistem ekonomi yang dituntut oleh UUD 1945.

Pengelolaan koperasi sendiri ditujukan untuk kesejahteraan para anggotanya, berbagai usahanya dijalankan untuk memudahkan anggotanya dalam berkembang dan maju. Umumnya, koperasi tidak hanya membantu anggotanya dalam hal pendistribusian barang saja tetapi berusaha membantu dalam pemberian modal, yaitu dengan adanya piutang simpan pinjam piutang usaha.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mencoba mengangkat judul: **“Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Usaha Pada Koperasi Pengusaha dan Pedagang Pasar Parung (KP4)”**.

Dari judul yang diangkat ini, penulis mencoba menganalisa serta mengevaluasi bagaimana peranan manajemen yang dijalankan dalam badan usaha ini terutama dalam proses kegiatan utamanya yaitu pengelolaan piutang bagi para anggotanya serta diharapkan akan memberikan manfaat bagi semua yang membutuhkannya.

Sejalan dengan latar belakang penelitian di atas, maka dalam penulisan skripsi ini penulis berminat untuk meneliti dan mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana manajemen koperasi KP4/KOPPAS Parung menjalankan kebijakan pengelolaan piutang, yaitu pada penjualan kredit yang dimulai dari penetapan standar kredit, pengevaluasian calon pelanggan hingga persetujuan kredit; pengelolaan piutang; dan penagihan kreditnya.
- 2) Bagaimana pengaruh kebijakan pengelolaan piutang usaha yang dijalankan terhadap perolehan laba usaha.

1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penelitian

Adapun maksud dari penelitian ini adalah untuk memenuhi tugas akhir

untuk mengambil gelar kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.

Tujuan penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana jalannya kebijakan pengelolaan piutang dari adanya penjualan kredit pada koperasi KP4.

Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui bagaimana tingkat efektivitas kebijakan dalam pengelolaan piutang usaha tersebut terhadap tingkat perolehan laba usaha.

1.3. Kegunaan Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan akan diperoleh informasi yang relevan dan terpercaya yang diharapkan dapat bermanfaat bagi:

- 1) Penulis, dalam upaya memahami dunia usaha secara nyata khususnya dalam masalah kebijakan dalam pengelolaan piutang usaha dari adanya penjualan kredit, terutama yang terdapat pada manajemen koperasi KP4.
- 2) Pihak lain, sebagai bahan referensi untuk pengkajian masalah-masalah yang berkaitan dengan penelitian ini.

1.4. Kerangka Pemikiran

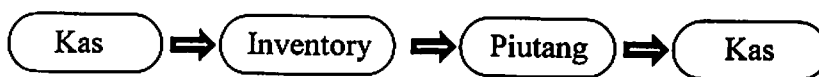
Setiap badan usaha pada dasarnya memiliki tujuan utama yaitu untuk memperoleh keuntungan/laba sebagai tujuan jangka pendeknya dan sebagai tujuan jangka panjangnya adalah demi eksistensi dan perkembangan perusahaan

itu sendiri. Begitu pula pada koperasi, dimana keuntungan bersihnya yang berupa sisa hasil usaha akan diserahkan pada anggotanya berdasarkan besar kecilnya peran serta anggota tersebut.

Kegiatan yang dilakukan oleh suatu badan usaha adalah kegiatan penjualan baik berupa barang ataupun pemberian jasa; barang yang telah di proses atau dalam bentuk baku.

Dalam rangka untuk memperbesar volume penjualannya kebanyakan badan usaha menjual produknya dengan kredit disertai suatu persyaratan, terutama perusahaan besar. Penjualan ini tidak segera menghasilkan penerimaan kas, melainkan menimbulkan piutang, dan barulah kemudian pada tanggal jatuh tempo terjadi aliran kas masuk (cash inflows) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Dengan demikian maka piutang (receivables) merupakan elemen modal kerja yang juga selalu berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja, yaitu:



Dalam keadaan normal, dimana penjualan pada umumnya dilakukan dengan kredit, piutang merupakan tingkat likuiditas yang lebih tinggi dari pada inventory, karena perputaran piutang ke kas hanya membutuhkan satu langkah saja.

Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya dengan kredit. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian,

dan pengumpulan piutang, dan evaluasi terhadap kebijakan kredit yang dijalankan oleh suatu badan usaha.

Makin besar jumlah kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang, juga akan menimbulkan biaya-biaya baik dalam pengelolaannya maupun dalam penagihannya. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya piutang berarti makin besarnya risiko, yaitu dengan timbulnya biaya-biaya, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar volume penjualan yang berarti juga memperbesar pendapatan.

Selain pertimbangan secara subjektif, perlu juga adanya penetapan batas maksimal bagi kredit yang diberikan pada langganannya. Karenanya, perlu ditentukan mengenai siapa yang dapat diberi kredit/selektif agar dapat dicegah kegagalan dalam pengumpulan piutang. Dengan demikian maka pembatasan kredit di sini bersifat baik kuantitatif maupun kualitatif.

Piutang sebagai elemen modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran atau periode terikatnya modal dalam piutang adalah tergantung pada kebijakan yang dikenakan atas pengembalian piutang tersebut dari pelanggan.

Pada Koperasi Pengusaha dan Pedagang Pasar Parung atau KP4, dimana piutangnya terdiri dari empat jenis piutang, yaitu *piutang minyak tanah*, *piutang konsumsi*, *piutang simpan pinjam*, dan *piutang kios* tentu akan memiliki kebijakan yang saling berbeda antar tiap jenis piutangnya.

Dari tiap jenis piutang yang ditawarkan oleh koperasi ini maka penulis akan mencoba mengevaluasi mengenai :

- 1) Piutang usaha yang timbul dari adanya penjualan secara kredit, yaitu piutang minyak tanah dan piutang konsumsi. Bagaimana proses penyeleksian calon pelanggan yang akan diberikan piutang serta pertimbangan lainnya sebelum memberikan piutang, serta bagaimana kebijakan dalam proses pengelolaan hingga pengembaliannya.
- 2) Bagaimana pengaruh pengelolaan piutang terhadap perolehan laba usaha.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mencoba membuat suatu hipotesis : “Jika piutang usaha yang timbul dari penjualan kredit dikelola sesuai dengan standar yang dimiliki, dan manajemen koperasi KP4 mampu menekan biaya serendah mungkin maka akan berpengaruh baik dalam terhadap laba usahanya”.

Dalam penyusunan skripsi ini, agar adanya penelitian yang lebih terfokus, maka penulis memberikan batasan-batasan khusus, yaitu

- a) Penelitian dilakukan pada objek piutang minyak tanah dan konsumsi.
- b) Penulis membatasi periode atas laporan keuangan pada tiga periode yaitu tahun 1995 dan 1996.

1.5. Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif evaluasi, yaitu suatu metode penelitian yang bertujuan menggambarkan keadaan perusahaan (terutama mengenai kebijakan

pengelolaan piutang usahanya) berdasarkan penemuan data otentik dan historis yang diperoleh dari perusahaan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

- a) *Field research* (riset lapangan), yaitu pengumpulan data yang dilaksanakan dengan mengadakan wawancara dengan pimpinan dan karyawan perusahaan dan peninjauan langsung pada obyek yang diteliti.
- b) *Literature research* (riset kepustakaan), yaitu pemanfaatan sarana perpustakaan sebagai dasar dari penelitian lapangan, antara lain dengan mempelajari dan membaca buku-buku dan majalah-majalah yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

1.6. Lokasi Penelitian

Dalam rangka penulisan skripsi ini, penulis melakukan penelitian pada KOPERASI PENGUSAHA DAN PEDAGANG PASAR PARUNG (KP4), yang berlokasi di jalan H. Mawi No. 33 Kec. Parung Kab. Bogor, 16330.

1.7. Sistematika Pembahasan

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan mengenai latar belakang dari penelitian, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian, lokasi penelitian, dan sistematika pembahasan dari penulisan skripsi ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan mengenai landasan teoritis dari penulisan skripsi ini. Penulis mencoba menjelaskan pengertian mengenai manajemen keuangan dari beberapa ahli. Kemudian penulis mencoba menguraikan mengenai Perkoperasian Indonesia; apa saja fungsi dan tujuan koperasi serta bagaimana manajemen perkoperasian dijalankan. Mengacu pada judul, penulis mencoba menjelaskan manajemen piutang serta pengelolaannya. Lalu penulis menguraikan kebijakan dalam penjualan kredit; bagaimana kebijakan kredit harus ditetapkan suatu perusahaan. Bagaimana pengendalian piutang dilaksanakan. Penulis akan menjelaskan mengenai analisa laporan keuangan. Dilanjutkan oleh pengulasan tentang rasio yang dibutuhkan, dan diakhiri dengan uraian penulis berdasarkan judul yang dipilih.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini terdiri dari obyek penelitian yang terdiri dari sejarah singkat koperasi, struktur organisasi dan uraian kerja, dan gambaran umum pengelolaan piutangnya, serta metode yang digunakan di dalam melakukan penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Penulis membagi bab ini menjadi tiga sub bab. Sub bab pertama berisikan informasi yang diperoleh dari koperasi KP4 berupa kebijakan penjualan kredit yang dijalankan, yakni berupa jenis piutang, standar yang mendasari penjualan kredit, dan prosedur yang

dijalankan dalam penjualan kredit tersebut. Pada sub bab kedua, penulis akan menguraikan bagaimana koperasi menjalankan kebijakan pengelolaan piutang usahanya, yaitu penjualan kreditnya. Sesuai informasi yang diperoleh, koperasi KP4 melakukan tahap-tahap pengelolaannya dengan dimulai dari adanya pencatatan transaksi, proses pengumpulan piutang, penetapan besar investasi serta biaya-biaya piutang, dan terakhir perlakuan koperasi terhadap piutang tak tertagih.

Sub bab ketiga, penulis akan melakukan perhitungan analisis rasio, yaitu profitabilitas, rentabilitas, dan aktivitas terhadap laporan keuangan dan aktivitas usaha koperasi yang dimaksudkan agar memperoleh nilai dasar untuk mengevaluasi tingkat efektivitas dari kebijakan pengelolaan piutang dari penjualan kredit yang dijalankan oleh manajemen koperasi KP4.

BAB V RINGKASAN KESELURUHAN

Berisi mengenai ringkasan dari hasil penulisan makalah skripsi ini.

BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menguraikan mengenai kesimpulan yang didapat dari penulisan skripsi ini yang berupa kesimpulan umum dan kesimpulan khusus serta saran yang diusulkan oleh penulis mengenai hasil dari penelitian dan pembahasan.

DAFTAR PUSTAKA

Untuk mendukung pemecahan masalah yang ada dalam makalah

skripsi ini, penulis menggunakan bahan kepustakaan yang merupakan bahan-bahan literatur yang digunakan sebagai panduan dan landasan teoritis untuk memecahkan permasalahan yang diungkapkan dalam Bab IV dari penulisan ini.

LAMPIRAN

Berisi data-data yang diperlukan sebagai pendukung dalam penyusunan skripsi ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Manajemen Keuangan

2.1.1. Pengertian dan pentingnya manajemen keuangan

J. Fred Weston dan Eugene F. Brigham dalam bukunya, *Essentials of Managerial Finance*, menyatakan finance sebagai berikut :

Finance consist of three interrelated areas : (1) money and capital market which deals with many of the topics covered in macroeconomics; (2) investment, which focuses on the decisions of individual and other institutions as they choose securities for their investment portfolios; and (3) managerial finance, or *business finance*, which involves the actual management of the firm. (20: 5)

Finance atau pendanaan dapat juga dikatan sebagai suatu ilmu dan seni pngelolaan dana, seperti yang dikatakan Gitman J. Lawrence dalam bukunya *Managerial Finance* : “**Finance can be defined as the art and science of managing money**”. (11 : 6)

Timothy J. Gallagher dan Joseph D. Andrew dalam buku mereka *Financial Management*, mendefinisikan manajemen keuangan sebagai :

Manage the finances of a business firm, analyze, forecast, and plan a firm’s finances; assess risk; evaluate and select investments; decide money to raise; and determine how much money to return to investors in the business. (7 : 3)

Dalam bentuk usaha apapun, manajemen keuangan merupakan

salah satu bagian yang penting. Hal ini dijelaskan oleh J. Fred Weston, Scott Besley dan Eugene F. Brigham dalam buku mereka *Essentials of Managerial Finance* sebagai berikut : **“Managerial finance is important in all types of business, whether they are public or private, deal with financial services, or are manufacturers”**. (21 : 5)

Begitu pula pendapat yang dikatakan oleh Eugene F. Brigham :

Financial Management is important in all types of business, including banks and other financial institutions, as well as industrial firms. Financial management is also important in governmental operations, from school to hospital, to highway departments. (6 : 5)

Dari penjelasan para ahli di atas dapat disimpulkan sesuai dengan pendapat R. Agus Sartono dalam bukunya *Manajemen Keuangan; Teori dan Aplikasi*, bahwa :

Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai manajemen dana baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi atas pembelanjaan secara efisien. (16 : 8)

Dapat disimpulkan, jika kita berbicara masalah pendanaan atau finance maka hal ini akan mencakup tiga area utama, yaitu pasar uang dan modal, investasi dana secara aman, dan manajemen keuangan atau *business finance*, yang merupakan pengelolaan yang sesungguhnya dalam perusahaan. Manajemen keuangan dapat dijelaskan sebagai pengelolaan dana perusahaan, mencakup penganalisaan, pengembangan,

dan perencanaan keuangan, penaggulangan resiko yang mungkin terjadi, memperhitungkan investasi yang akan ditanamkan, hingga pengembaliann tingkat bunga kepada para investor.

Manajemen keuangan merupakan bagian penting dalam semua tipe usaha, baik perusahaan umum atau swasta, termasuk bank dan lembaga keuangan lainnya, perusahaan industri maupun retail, karena berkaitan dengan pengelolaan keuangan perusahaan. Manajemen keuangan juga penting dalam kegiatan pemerintahan, dari sekolah dan rumah sakit, hingga tingkat departemen tinggi.

2.1.2. Fungsi dan tanggung jawab manajer keuangan

Dalam kaitannya dengan fungsi dan tanggung jawab manajer keuangan, Gitman J. Lawrence dalam buku *Managerial Finance*, menyebutkan tugas manajer keuangan sebagai :

Financial managers actively manage the financial affairs of many type of business-financial and non financial, private and public, large and small,profit seeking and not-for-profit. They perform such varied tasks as budgeting, financial forecasting, cash management, credit administration, investment analysis, and funds procurement. (11 : 7)

Tanggung jawab manajer keuangan dalam operasi pengalokasian dana dan fungsinya dalam mengelola tingkat pengembalian sumber dana kepada investor diterangkan oleh J. Fred Weston dan Eugene F. Brigham dalam *Essential of Managerial Finance*, sebagai berikut :
“Financial Managers are responsibilities for obtaining and using

funds in a way that will maximize the value of their firm". (20 : 28)

J. Fred Weston, Scott Besley, dan Eugene F. Brigham dalam buku
Essentials of Managerial Finance sebagai berikut:

Financial Manager also have responsibility for deciding the credit term under which customers can buy, how much inventory the firm should carry, how much cash to keep on hand, whether to acquire other firms (merger analysis), and how much of the firm's earning to plow back into the business versus pay out as dividends. (21 : 5)

Untuk lebih jelas lagi, tugas dan tanggung jawab manajer keuangan dapat dispesifikasi berdasarkan uraian yang disebutkan oleh

J. Fred Weston, Scott Besley, dan Eugene F. Brigham sebagai berikut :

The financial manager's task is to make decisions concerning the acquisition and use of funds for the greatest benefit of the firm. Here are some spesific activities that are involved :

- 1) Forecasting and planning. The financial manajer must interact with other executives as they look a head and lay the plans that will shape the firm's future position.**
- 2) Major investment and financing decisions. A successful firm generally has rapid growth in sales, with requires investment in plant, equipment and inventory.**
- 3) Coordination and control. The financial manager must interact with other executive to ensure that the firm is operated as efficiently as possible.**
- 4) Dealing with financial markets. The financial manager must deal with the money and capital markets. (21 : 8-9)**

Dapat disimpulkan bahwa manajer keuangan memiliki fungsi dan tanggung jawab dalam memperoleh dan menggunakan atau memanfaatkan dana/keuangan perusahaan dengan cara yang dapat memaksimalkan efisiensi operasional perusahaan. Tanggung jawab

manajer keuangan juga mencakup dalam memutuskan jangka waktu kredit yang akan dikenakan kepada para pelanggan, berapa banyak persediaan yang harus disediakan oleh perusahaan, berapa nilai kas yang harus tersedia, serta berapa jumlah pendapatan perusahaan yang akan mengalir kembali dalam bisnis atau operasi selain pembayaran deviden.

Secara menyeluruh, manajer keuangan bertugas menetapkan keputusan dalam penyertaan dan penggunaan dana untuk pencapaian keuntungan perusahaan yang sebesar-besarnya. Aktifitas spesifik diantaranya : perencanaan yang disusun dan diinteraksikan kepada semua bagian eksekutif perusahaan, keputusan akan investasi dan pendanaan yang akan menunjang pertumbuhan dan peningkatan penjualan, pengkoordinasian dan pengawasan atas operasi perusahaan pada seluruh bagian, dan mampu terjun dalam pasar uang dan modal.

2.2. Perkoperasian Indonesia

2.2.1. Fungsi dan tujuan koperasi

Hendrojogi dalam bukunya Koperasi : Azas-azas, teori dan praktek, mengutip pernyataan Dr. Fay (1908) :

A cooperative society is an association for the purpose of joint trading, originating among the weak and conducted always in an unselfish spirit on such term that all who are prepared to assume the duties of membership share in it's reward in propotion to the degree in which they make use of their association.

(8 : 19)

Sebuah koperasi adalah suatu perserikatan dengan tujuan usaha bersama, terdiri atas mereka yang lemah dan dihubungkan oleh semangat kebersamaan, sehingga masing-masing sanggup menjalankan kewajiban sebagai anggota dalam usaha meningkatkan organisasi mereka.

Dalam UU Koperasi No 12/1976, Bab III bagian I, Pasal 3 dinyatakan bahwa Koperasi Indonesia adalah organisasi ekonomi rakyat yang berwatak sosial, beranggotakan orang-orang atau badan-badan hukum koperasi yang merupakan tata susunan ekonomi sebagai usaha bersama atas asas kekeluargaan.

Menurut Dra. Ninik Widiyanti dalam bukunya Manajemen Koperasi, dikatakan :

Koperasi sesungguhnya memiliki cakupan multi dimensi yang bersifat strategis terhadap proses pembangunan bangsa Indonesia, mengandung empat karakteristik secara sekaligus, yaitu :

- 1) Koperasi merupakan suatu *sistem normatif (normative system)* karena mekanisme yang berkembang di dalamnya tidak terlepas dari pranata sosial-budaya masyarakat itu sendiri. Koperasi adalah manifestasi asas kekeluargaan dan kegotongroyongan yang luas melalui mekanisme “dari, oleh dan untuk anggotanya”.
- 2) Koperasi merupakan suatu *mekanisme pendidikan (mechanism of education)* bagi para anggotanya. Peningkatan swadaya dan peningkatan partisipasi tidak terlepas dari kegiatan penyuluhan baik dari aspek ekonomi maupun sosial.
- 3) Koperasi sebagai *organisasi ekonomi (economic organization)* yang berwatak sosial sebagai usaha bersama atas asas-asas kekeluargaan dan gotong-royong. Dalam melaksanakan fungsinya sebagai organisasi ekonomi pun koperasi selalu berorientasi pada pemenuhan kebutuhan hidup, peningkatan swadaya dan peningkatan solidaritas

sosial kearah partisipasi sosial bagi para anggotanya dan masyarakat lingkungannya.

- 4) Koperasi merupakan organisasi kekuatan. Manakala semangat koperasi telah benar-benar hidup di tengah masyarakat maka takdapat dipungkiri bahwa pada gilirannya koperasi dapat menjadi kekuatan yang besar dari segi politik, sosial-budaya, dan ketahanan nasional.

(14 : 18-19)

Mengenai fungsi koperasi, Undang-undang koperasi No 25 tahun 1992 pasal 4, bagian pertama tentang fungsi dan peran Koperasi Indonesia sebagai berikut :

Fungsi dan peran koperasi adalah :

- a) membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
- b) berperan serta secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat.
- c) memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai sokogurunya.
- d) berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

(8 : 241-242)

2.2.2. Manajemen koperasi

Pada Dasarnya koperasi memiliki jenis usaha yang berbeda-beda, tergantung dari kebutuhannya. Jenis-jenis koperasi diantaranya :

- 1) Koperasi konsumsi.
- 2) Koperasi produksi.
- 3) Koperasi simpan-pinjam.

4) Koperasi jasa.

Bentuk dan jenis koperasi telah disebutkan dalam Undang-undang koperasi No 25 tahun 1992 bagian ketiga pasal 15 dan 16, sebagai berikut :

Bentuk dan jenis

Pasal 15

Koperasi dapat berbentuk koperasi primer atau koperasi sekunder

Pasal 16

Jenis koperasi didasarkan pada kesamaan kegiatan dan kepentingan ekonomi anggotanya. (8 : 245)

Karena beragamnya tuntutan hidup serta berkembang pesatnya teknologi dan ilmu pengetahuan, kini sebuah koperasi tidak hanya menjalankan satu jenis usaha saja.

Sebagai organisasi ekonomi, koperasi harus melakukan kegiatan yang produktif. Untuk maksud tersebut koperasi memerlukan faktor-faktor produksi yang pada dasarnya terdiri atas tiga macam, yaitu : alam (misalnya tanah), tenaga kerja dan modal dimana masing-masing faktor tadi akan mendapatkan imbalan atas jasa-jasa mereka. Ketiga faktor tadi baru efektif apabila ada yang mengorganisasikan, mengarahkan, mengkoordinasikan dan merencanakannya dalam kegiatan produksi. Tugas ini diserahkan kepada manajemen.

Dra. Ninik widiyanti menyebutkan bahwa “**Manajemen koperasi mempunyai tiga unsur pokok yaitu : Rapat Anggota, Pengurus dan Manajer, dan Badan Pemeriksa**”. (14 : 20)

Beberapa pertimbangan mengapa manager diperkenankan di dalam rangka pengembangan lebih lanjut perkoperasian Indonesia.

Pertimbangan-pertimbangan tersebut antara lain adalah :

- 1) Untuk mengelola koperasi, diperlukan keahlian yang dapat dilakukan dalam sistem manager, sedang pengurus dipilih biasanya bukan berdasarkan keahliannya, melainkan lebih banyak atas dasar kepercayaan.
- 2) Untuk mengelola suatu usaha, diperlukan adanya kontinuitas/kesinambungan dan untuk ini dapat dilaksanakan dengan sistem manager, sedangkan pengurus dipilih untuk jangka waktu tertentu. Hal ini akan mengakibatkan adanya kekosongan waktu pengelolaan yaitu pada waktu pergantian pengurus.
- 3) Untuk mengelola, diperlukan waktu yang banyak yang dapat dijalankan oleh manager. Sukar untuk mengharapkan pengurus bekerja secara penuh, sebab kebanyakan mereka mempunyai pekerjaan sendiri-sendiri.

(14 : 59)

2.3. Manajemen Piutang

2.3.1. Pengertian dan macam piutang

Jerry J. Weygandt dalam buku *Accounting Principles* mendefinisikan piutang sebagai : **“Accounts receivable are amounts owed by customers on account. They result from the sale of goods and services”**.

(22 : 9)

Ahmed Riahi Belkaoui dalam *Accounting Theory* menyatakan piutang sebagai :

Receivables, consisting of claims against customers and other parties arising from the operations of the business enterprise,

are valued at historical cost, adjusted by the estimate of uncollectible amounts. (4 : 396)

Mengenai macam piutang, Jay M. Smith dan K. Fred Skousen dalam buku *Intermediate Accounting* membagi ke dalam dua bagian :

- 1) **Trade Receivables, usually the chief source of receivables is the normal operating activities of a business, i.e., credit sales of goods and services to customers. These trade receivables may be evidenced by a formal written promise to pay and classified as notes receivable. In most cases, however, trade receivables are unsecured "open account", often referred to simply as accounts receivable.**
- 2) **Non trade receivables, include all other types of receivables. They arise from a variety of transactions such as :**
 - a) **The sale of securities or property other than inventory**
 - b) **Advances to stockholders, directors, officers, employees, and affiliated companies**
 - c) **Deposits with creditors, utilities, and other agencies**
 - d) **Purchase payments**
 - e) **Deposits to guarantee contract performance or expense payment**
 - f) **Claims for losses or damages**
 - g) **Claims for rebates and tax refunds;**
 - h) **Subscriptions for capital stock**
 - i) **Dividends and interest receivable.** (18 : 307)

Jadi piutang dagang, berdasarkan kutipan di atas dan sesuai dengan pendapat beberapa ahli dibawah ini, dapat didefinisikan :

Menurut Al Haryono Jusup, "Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi." (1 : 52)

Soemarso S. R., *Akuntansi Suatu Pengantar* bahwa piutang :

Piutang pada umumnya adalah hak klaim yang dimiliki perusahaan terhadap seseorang atau perusahaan lain dimana

pada saat jatuh tempo apabila dilunasi, perusahaan akan memperoleh tunai, aktiva lain atau jasa. (19 : 245)

Piutang dibagi menjadi dua jenis, yaitu *piutang dagang* atau piutang usaha, dan *piutang non-dagang* yang terjadi karena : penjualan sekuritas atau harta benda lain selain persediaan; pembayaran uang muka kepada pemegang saham, para direktur, pejabat, karyawan, dan perusahaan afiliasi; pembayaran setoran atau deposito kepada kreditor, perusahaan utilitas (perum), dan instansi-instansi lain; pembayaran di muka atas pembelian; panjar untuk menjamin pelaksanaan kontrak atau pembayaran biaya; pengajuan tuntutan atas kerugian atau kerusakan; pengajuan tuntutan atas rabat dan restitusi pajak; harga saham yang masih harus ditagih; dan Piutang dividen dan bunga.

2.3.2. Prosedur pemberian piutang

Dalam *Essentials of Managerial Finance*, J. Fred Weston dan Eugene F. menjelaskan asal terjadinya pengelolaan piutang sebagai berikut : **“Receivable management begins with the decision of whether or not to grant credit”.** (20 : 410)

Dalam buku *Management Credit*, Michael A. Barry menyebutkan tujuh faktor utama dalam pengelolaan piutang sebagai berikut :

The seven key factors of credit management.
Profitable sales can be increased, positive cash flow and minimum bad debt is achievable, good customer relationships can be established and maintained, provided that :

- 1) **The correct identity (legal status) of the customer and that customer's ability to pay is established.**
- 2) **The supplier's term-or defined term-are agreed.**
- 3) **Customers' orders are filled promptly and correctly.**
- 4) **Invoices, statements and cash allocation procedures are accurate.**
- 5) **Customer queries and complaints are promptly and efficiently resolved.**
- 6) **Collectors have the required levels of knowledge, skill and authority.**
- 7) **A consistent collection programe is operated. (3 : 16-17)**

Pengelolaan piutang bermula dari pengambilan keputusan mengenai disetujui atau tidaknya suatu kredit. Jadi piutang terjadi jika pihak perusahaan telah memutuskan untuk menyetujui mengenai pemberian hutang kepada pelanggan.

Setelah piutang disetujui, agar tercapainya kenaikan laba, kelancaran arus kas dan minimnya piutang tak tertagih, hubungan baik dengan pelanggan tetap terjalin dalam pengelolaan piutang selanjutnya, yang perlu diperhatikan adalah : identitas pelanggan dan kemampuannya dalam melunasi hutangnya; jangka waktu kredit telah disepakati; permintaan pelanggan telah tercatat dengan tepat; faktur, laporan dan prosedur pengalokasian kas telah sesuai; keluhan dari pelanggan telah teratasi secara efisien; para penagih memiliki tingkat pengetahuan, keahlian, dan autoritas; dan progam penagihan piutang dilaksanakan secara konsisten.

Agar penjualan kredit dapat selalu terkendali dan terhindar dari piutang sangsi, maka prosedur penjualan kredit yang harus dijalankan

menurut Mulyadi dalam buku Sistem Akuntansi :

Prosedur penjualan kredit

- 1) **Prosedur order penjualan.** Fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada suatu order dari pembeli.
- 2) **Prosedur persetujuan kredit.** Fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.
- 3) **Prosedur pengiriman.** Fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.
- 4) **Prosedur penagihan.** Fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.
- 5) **Prosedur pencatatan piutang.** Fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kedalam kartu piutang.
- 6) **Prosedur distribusi penjualan.** Fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.
- 7) **Prosedur pencatatan harga pokok penjualan.** Fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

(13 : 222)

2.3.3. Pengendalian intern piutang

James D. Wilson dan John B. Campbell dalam buku

Controllershship menjelaskan pengendalian piutang sebagai :

Control of accounts receivable begins, in reality, before the agreement to ship the merchandise, continues through the preparation and insurance of the billing, and ends with the collection of all sums due.

(23 : 418)

Berdasarkan pendekatan preventif manajemen, terdapat tiga area umum dalam pengendalian piutang. Hal tersebut dijelaskan oleh James

D. Wilson dan John B. Campbell dalam buku Controllershship meliputi :

- 1) **Granting of credit. Credit policies and terms of sales must neither discourage sales to financially sound customers nor incur serious losses, because of excessive bad debts.**
- 2) **Making collections. Once credit is granted, every effort must be made to secure payment in accordance with the terms of sale and within a reasonable time.**
- 3) **Installation and maintenance of proper internal control, eventhough credit and collection procedures are well administered it doesn't guarantee, an adequate system of internal control must be in operation. (23 : 418)**

Meskipun prosedur pemberian kredit dan penagihan telah diadministrasikan dengan baik, hal ini belum menjamin, suatu sistem pengendalian intern yang memadai harus diberlakukan. Suatu sistem pengendalian intern yang baik menurut Drs. La Midjan MS. Ak., akan berguna untuk :

1. **Mengamankan harta perusahaan.**
2. **Menguji ketelitian dan kebenaran data akuntansi perusahaan**
3. **Meningkatkan efisiensi operasi perusahaan.**
4. **Ketaatan pada kebijaksanaan-kebijaksanaan yang telah digariskan pimpinan perusahaan. (10 : 36)**

Agar piutang terkendali maka perlu diperhatikan semua unsur-unsur pengendalian intern yang terkait dalam perusahaan, yang meliputi organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, dan praktik yang sehat. Seperti yang dijelaskan oleh Mulyadi dalam buku Sistem Akuntansi.

Unsur pengendalian intern yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit :

- 1) **Organisasi**
 - (a) **Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.**

- (b) Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.
 - (c) Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.
 - (d) Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi.
- 2) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
- (e) Menerima order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order penerimaan.
 - (f) Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy*.
 - (g) Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhi cap “sudah dikirim” pada *copy* surat order pengiriman.
 - (h) Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada ditangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
 - (i) Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
 - (j) Pencatatan kedalam kartu piutang dan kedalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber.
 - (k) Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.
- 3) Praktik yang sehat
- (l) Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 - (m) Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan.
 - (n) Secara periodik fungsi akuntansi pengiriman pernyataan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
 - (o) Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar.

Dari uraian di atas jelas sekali bahwa pengendalian intern piutang sangat diperlukan agar perusahaan dapat menghindari terjadinya piutang tak tertagih serta dapat menekan biaya. Pengendalian ini tidak terlepas dari unsur-unsurnya (organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, dan praktik yang sehat).

2.4. Kebijakan Penjualan Kredit

2.4.1. Tujuan penetapan kebijakan kredit

George C. Philippos dan William W. Sihler dalam bukunya *Financial Management* mengemukakan mengenai kebijakan kredit :

The credit policy of a firm consists of a set of operating procedures that are designed to facilitate the effective administration of a firm's credit transaction, and is generally dictated by its socioeconomic and legal environment, its organizational and market limitations, and its established priorities. (15 : 129)

Drs. Lukman Syamsudin dalam *Manajemen Keuangan Perusahaan* menyebutkan bahwa :

Kebijakan penjualan kredit adalah merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. (12 : 256)

Keberhasilan atau kegagalan perusahaan tergantung terutama pada permintaan atas produknya – sebagai patokan, makin tinggi penjualan, makin sehat dan makin menguntungkan suatu perusahaan. Variabel-

variabel terkendali yang sangat mempengaruhi penjualan adalah harga jual, mutu produk, periklanan, dan kebijakan penjualan kredit perusahaan.

Penerapan kebijakan penjualan kredit yang baik akan berpengaruh positif bagi kelangsungan usaha, hal tersebut dijelaskan oleh Indriyo Gitosudarmo dalam buku Manajemen keuangan sebagai berikut :

Politik penjualan kredit dapat menimbulkan keuntungan-keuntungan dalam bentuk :

- 1) Kenaikan hasil penjualan.**
- 2) Kenaikan laba. Hal ini adalah sebagai akibat dari kenaikan dalam hasil penjualan akan dapat menimbulkan kenaikan pada laba perusahaan.**
- 3) Memenangkan persaingan. Dalam dunia bisnis saat ini maka hampir semua perusahaan melaksanakan kebijakan penjualan kredit ini. Untuk menghadapi persaingan ini, maka perusahaan harus menerapkan kebijakan kredit. Kebijakan kredit yang agresif akan merangsang minat calon pelanggan.**

(9 : 83)

2.4.2. Jangka waktu kredit

Dalam menetapkan suatu kebijakan atas pengelolaan piutang, manajemen perusahaan selalu memberikan jangka waktu kredit kepada pelanggannya sesuai dengan standar kredit yang telah ditetapkan.

Hal ini ditujukan agar piutang dapat terkendali, dan peningkatan penjualan dapat tercapai hingga laba usaha yang diinginkan dapat terealisasi. Salah satunya yaitu dengan penetapan jangka waktu kredit dan pemberian diskon untuk pembayaran yang dilakukan dalam waktu diskon. Hal ini disebutkan oleh Eugene F. Brigham and Louis C.

variabel terkendali yang sangat mempengaruhi penjualan adalah harga jual, mutu produk, periklanan, dan kebijakan penjualan kredit perusahaan.

Penerapan kebijakan penjualan kredit yang baik akan berpengaruh positif bagi kelangsungan usaha, hal tersebut dijelaskan oleh Indriyo Gitosudarmo dalam buku Manajemen keuangan sebagai berikut :

Politik penjualan kredit dapat menimbulkan keuntungan-keuntungan dalam bentuk :

- 1) Kenaikan hasil penjualan.**
- 2) Kenaikan laba.** Hal ini adalah sebagai akibat dari kenaikan dalam hasil penjualan akan dapat menimbulkan kenaikan pada laba perusahaan.
- 3) Memenangkan persaingan.** Dalam dunia bisnis saat ini maka hampir semua perusahaan melaksanakan kebijakan penjualan kredit ini. Untuk menghadapi persaingan ini, maka perusahaan harus menerapkan kebijakan kredit. Kebijakan kredit yang agresif akan merangsang minat calon pelanggan. (9 : 83)

2.4.2. Jangka waktu kredit

Dalam menetapkan suatu kebijakan atas pengelolaan piutang, manajemen perusahaan selalu memberikan jangka waktu kredit kepada pelanggannya sesuai dengan standar kredit yang telah ditetapkan.

Hal ini ditujukan agar piutang dapat terkendali, dan peningkatan penjualan dapat tercapai hingga laba usaha yang diinginkan dapat terealisasi. Salah satunya yaitu dengan penetapan jangka waktu kredit dan pemberian diskon untuk pembayaran yang dilakukan dalam waktu diskon. Hal ini disebutkan oleh Eugene F. Brigham and Louis C.

Gapenski dalam buku *Financial Management* :

A firm's regular credit terms, which include the credit period might call for sale on 2/10, net 30 basis to all *acceptable* customers. A second decision variable involves determining the type of customer who is qualify for trade credit. (5 : 778)

Sebagai gambaran, misalkan suatu perusahaan menetapkan syarat kredit kepada semua pelanggannya dengan 2/10, net 30. Hal ini dimaksudkan bahwa kredit yang diberikan perusahaan memiliki batas pembayaran dalam 30 hari. Namun jika pelanggan melakukan pembayaran dalam jangka waktu 10 hari, maka perusahaan akan mengenakan potongan sebesar 2 persen dari total kredit yang diberikan.

Dengan demikian, persyaratan kredit dan credit term meliputi tiga hal, yaitu :

1. Potongan tunai atau cash discount (dalam contoh di atas 2%).
2. Periode potongan tunai (dalam contoh di atas 10 hari).
3. Periode kredit (dalam contoh di atas 30 hari).

Potongan tunai yang diberikan perusahaan bertujuan untuk mempercepat perputaran piutang, hal ini selain akan menaikkan volume penjualan juga akan mengurangi perkiraan piutang ragu-ragu. Sedang penetapan tipe pelanggan ditujukan agar perusahaan dapat memutuskan untuk memberi kredit atau tidak serta menentukan besar kredit yang layak diberikan.

2.4.3. Evaluasi dalam pemberian kredit

Agar tujuan perusahaan dapat tercapai, dan terhindar dari risiko kredit berupa timbulnya *Bad Debt*, maka perusahaan perlu mengevaluasi dan menentukan pelanggan yang layak untuk diberi kredit, seperti yang dikatakan oleh James C. Van Horne dan John M. Wachowicz, Jr. :

“Having established the terms of sale to be offered, the firm must evaluate individual credit applicants and consider the possibilities of a bad debt or slow payment”. (24 : 244)

Tentu saja evaluasi yang dilakukan oleh perusahaan dijalankan dengan menganalisa seluruh informasi yang telah diterima perusahaan dan disesuaikan dengan standar yang dimiliki oleh perusahaan untuk kemudian dilakukan pengecekan informasi dengan keadaan calon pelanggan sesungguhnya. Seperti yang disebutkan James C. Van Horne dan John M. Wachowicz, Jr. :

The credit evaluation procedure involves three related steps : obtaining information on the applicant, analyzing this information to determine the applicant’s credit worthiness, and make the credit decision. This credit decision, in turn, establishes whether credit should be extended and what its maximum amount should be. (24 : 244)

Perusahaan perlu memperoleh informasi, terutama jika nantinya pelanggan akan menggunakan fasilitas penjualan kredit dalam jumlah besar. Informasi tersebut berupa :

- 1) Laporan keuangan.
- 2) Peringkat dan laporan kredit, diperoleh dari berbagai agensi laporan kredit.
- 3) Pemeriksaan bank. Sumber informasi lain dalam usaha analisa kredit adalah bank perusahaan.

- 4) **Pemeriksaan usaha.** Informasi kredit sering diperoleh melalui pertukaran informasi antara perusahaan-perusahaan yang penjual kepada pelanggan yang sama.
 - 5) **Pengalaman perusahaan sendiri.** Informasi mengenai ketepatan pembayaran-pembayaran sebelumnya.
- (26 : 266-269)

Informasi tersebut kemudian dianalisa, apakah telah memenuhi standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan, karena standar kredit merupakan kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi calon pelanggannya. J. Fred Weston dan Eugene F. Brigham menjelaskan standar kredit sebagai berikut :

Credit standards refers to the strength and creditworthiness a customer must exhibit in order to qualify for credit. The firm's credit standards would be applied to determine which customers qualified for the regular credit term's and how much credit each customer should receive.

(20 : 416)

Informasi yang telah diperoleh dari calon pelanggan kemudian di analisa apakah sesuai dengan kondisi sesungguhnya. Baru kemudian dapat diambil suatu keputusan untuk diberi kredit atau tidak, dan berapa jumlahnya.

Dalam menganalisa calon pelanggan, perusahaan dapat juga menggunakan alat analisa kredit, yaitu 5C seperti yang disebutkan oleh Eugene F. Brigham dalam buku *Fundamental Of Managerial Finance* :

The five Cs of credit consist of :

- 1) **Character** refers to the probability that customers will try to honor their obligations. This factor is considerable importance because every credit transaction implies a promise to pay; will debtors make an honest effort to pay their debts, or are they likely to try to get away with

something? Experienced credit managers frequently insist that moral factor is the most important issue in a credit evaluation. This, credit reports provide background information on people and firm's past performance. Often credit analysis will seek this type of information from a firm's bankers, it's other suppliers, it's customers, and even it's competitors.

- 2) Capacity is a subjective judgement of customers abilities to pay, it's gauged in part by the customers past records and business methods, and it may be supplemented by physical observation of their plants or stores. Again credit analysis will obtain judgemental information on this factor from a variety of sources.
- 3) Capital is measured by the general financial condition of a firm as indicated by an analysis of it's financial statements. Special emphasis is given to the risk ratio or assets ratio, the current ratio, and the times interest – earned ratio.
- 4) Collateral is represented by assets that customers may offer as security in order to obtain credit.
- 5) Conditions refers both to general economic trends and to special developments in certain georgaphic regions or sectors of the economy that might effect customers abilities to meet their obligations. (6 : 739)

Sedang 3R yakni : *Rate of Return* adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan dimasa lampau serta prospeknya dimasa depan; *Risk Bearing Ability* atau kemampuan perusahaan dalam menghadapi risiko usaha/business risk maupun risiko dalam keuangan/financial risk; dan yang ketiga adalah *Repayment Capacity* yang menunjukkan kemampuan untuk membayar kembali kewajibannya yang didukung oleh tingkat keuntungan yang diperoleh.

Setelah semua persyaratan kredit terpenuhi dengan adanya kesesuaian informasi calon pelanggan dengan keadaan sesungguhnya, serta memenuhi standar yang dimiliki perusahaan, maka persetujuan

kredit dapat diberikan, dan berapa jumlahnya juga dapat ditetapkan.

2.4.4. Investasi dan biaya-biaya dalam piutang

Dalam keadaan calon pelanggan secara umum menggunakan fasilitas potongan tunai, maka perusahaan harus memperhitungkan berapa besar investasi yang harus disediakan tiap waktunya agar penjualan tidak menurun.

Dalam Fundamaeental of Managerial Finance, Eugene F. Brigham menyebutkan faktor yang mempengaruhi besarnya investasi dalam piutang :

The total amount of accounts receivable at any given time is determined by two factors

- 1) **The volume of credit sales, and**
- 2) **The average length of time between sales and collections.**

(6 : 723)

Ditunjukkan oleh rumus :

Accounts Receivable	=	Credit sales per day	x	length of collection period
------------------------	---	-------------------------	---	--------------------------------

Sebagai contoh jika suatu perusahaan melakukan penjualan secara kredit sebesar Rp. 1000 setiap harinya dengan waktu pengumpulan piutang selama 10 hari maka piutang yang beredar selama waktu tersebut adalah sebesar Rp. 10.000. Dari contoh di atas perusahaan harus mendanai kegiatan dalam bentuk investasi piutang sebesar Rp. 10.000 untuk 10 hari sekali. Keadaan tersebut tidak akan menjadi masalah selama semuanya berjalan konstan (remain constan), karena pada hari

ke-11saat terjadinya piutang baru piutang pada hari pertama telah diterima pembayarannya.

Prof. Dr. Bambang Riyanto menyebutkan faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang sebagai berikut :

Faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi adalah :

1) *Volume Penjualan Kredit*

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Makin besar jumlah piutang berarti makin besarnya risiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar *profitability*.

2) *Syarat Pembayaran Penjualan Kredit*

Syarat pembayaran kredit yang ketat menandakan perusahaan lebih mempertimbangkan keselamatan kredit dari pada profitabilitas. Bila waktu pembayaran yang diberikan panjang maka makin besar jumlah investasi dalam piutang.

3) *Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit*

Jika batas maksimal atas kredit yang diberikan suatu perusahaan (plafond) bagi masing-masing langganan semakin tinggi, berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang.

4) *Kebijaksanaan Dalam Mengumpulkan Piutang*

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Jika kebijaksanaan ini dijalankan secara aktif maka akan memakan biaya pengumpulan yang lebih besar lagi karena adanya usaha tambahan. Hal ini dapat dilakukan hanya jika biaya usaha tambahan tersebut tidak melampaui besarnya tambahan revenue yang diperoleh karena adanya usaha tersebut.

5) *Kebiasaan Membayar Dari Para Langgan*

Jika umumnya pelanggan menggunakan *cash discount period*, maka dana yang tertanam dalam bentuk piutang akan lebih cepat bebas, dengan demikian investasi dalam piutang akan makin kecil.

(2 : 85-87)

Drs. Indriyo Gitosudarmo dalam buku Manajemen Keuangan menyebutkan biaya-biaya timbul dari adanya pengelolaan piutang :

- 1) **Biaya penghapusan piutang.** Disebut juga piutang ragu-ragu/bad debt merupakan risiko terhadap tidak tertagihnya sejumlah tertentu dari piutang.
 - 2) **Biaya pengumpulan piutang.** Dengan adanya piutang maka timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya.
 - 3) **Biaya administrasi.** Terhadap piutang diperlukan kegiatan administrasi yang akan mengeluarkan biaya.
 - 4) **Biaya sumber dana.** Dengan terjadinya piutang maka diperlukan dana dari luar perusahaan untuk menjagainya.
- (9 : 85)

Dapat dikatakan bahwa besarnya jumlah investasi yang dibutuhkan untuk piutang akan sangat dipengaruhi oleh : volume penjualan kredit, dan berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam pengumpulan piutang. Biaya-biaya yang timbul harus diperhitungkan sehingga dapat ditekan serendah mungkin

2.4.5. Kebijakan penagihan piutang

Pada perusahaan-perusahaan tertentu, biasanya pemberitahuan akan jatuh temponya piutang dilakukan beberapa hari sebelumnya agar pelanggan membayar tepat waktu dan tidak timbul piutang yang *over due*, atau piutang yang sudah lewat waktu.

Bagi piutang yang telah lewat waktu, diperlukan adanya kebijakan dalam penagihannya. Eugene F. Brigham and Louis C. Gapenski menjelaskan : “Collection policy refers to the procedures the firm follows to collect past-due accounts”.

(5 : 801)

Dalam hal cara atau prosedur penagihan, kembali Eugene F.

Brigham and Louis C. Gapenski menyebutkan :

For example, a letter may be sent to customer when a bill is ten days past due; a more severe letter, followed by a telephone call, may be used if payment is not received within 30 days, and the account may be turned over to a collection agency after 90 days. (5 : 801)

Drs. Lukman Symsuddin, dalam bukunya manajemen keuangan perusahaan menyebutkan teknik pengumpulan piutang sebagai berikut :

- 1) melalui surat. Bilamana waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirim surat dengan nada *mengingatkan*.
- 2) Melalui telepon. Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelpon langganan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran.
- 3) Kunjungan personal. Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ketempat langganan.
- 4) Tindakan yuridis. Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utang-utangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan. (12 : 257)

Dalam penagihan piutang, perusahaan sebelumnya telah mengirimkan faktur yang tercantum periode kredit di dalamnya. Pada piutang-piutang yang telah melampaui periode kredit, perusahaan melakukan serangkaian tindakan baik peringatan melalui surat, telepon, maupun dengan langsung mendatangi konsumen agar piutang sangsi dapat tertagih hingga terhindar dari adanya beban piutang tak tertagih (yang dapat mengurangi tingkat laba).

2.5. Analisa Laba Usaha

2.5.1. Pengertian laba usaha

Jerry J.Weygandt mendefinisikan laba usaha dalam bukunya *Accounting Principle* sebagai : **“Net Income results when reverses exceed expenses; conversely, a net loss occurs when expenses exceed revenues”**. (22 : 15)

Menurut pendapat Al Haryono Jusup dalam buku *Dasar-dasar akuntansi* : **“Laba (atau rugi) adalah selisih lebih (atau kurang) antara pendapatan dengan biaya”**. (1 : 241)

Kemudian, RA. Supriyono dalam buku *Akuntansi biaya* mendefinisikan laba sebagai : **“Laba merupakan selisih antara penghasilan penjualan di atas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu”**. (17 : 331)

Selisih antara laba bruto dan biaya usaha disebut laba usaha (*income from operation*) atau laba operasi. Laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan.

Karena laba memiliki dua unsur pokok yang saling berpengaruh yaitu penghasilan/pendapatan dan biaya, maka :

Pendapatan, menurut Soemarso S.R. dalam bukunya *Akuntansi Suatu*

Pengantar menyebutkan Penghasilan atau pendapatan sebagai :

Pendapatan didefinisikan sebagai jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Juga dapat didefinisikan sebagai kenaikan bruto dalam modal yang berasal dari barang dan jasa yang dijual. (19 : 58)

***Biaya*, didefinisikan sebagai : “Penurunan dalam modal pemilik, biasanya melalui pengeluaran uang atau penggunaan aktiva, yang terjadi sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan”.**
(19 : 57)

2.5.2. Rasio yang dipergunakan

Berorientasi pada pengelolaan piutang perusahaan dan bagaimana pengaruhnya pada tingkat pencapaian laba usaha, maka rasio yang diperlukan adalah :

- 1) Rasio profitabilitas, yang akan mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dari penjualannya yang dilakukan secara kredit.
- 2) Rasio rentabilitas, yaitu perbandingan antara laba usaha dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut.
- 3) Rasio aktivitas, mengukur tingkat efektivitas perusahaan dalam menggunakan sumber-sumber dananya dalam pengelolaan piutang sebagai kebijakan dalam penjualannya.

Rasio Profitabilitas

R. Agus Sartono menyebutkan bahwa “Rasio Profitabilitas

adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri". (16 : 130)

James C. Van Horne dalam buku Financial Management and Policy, membagi dua type rasio profitabilitas, yaitu "Those showing profitability in relation to sales, and those showing profitability in relation to investment". (25 : 771)

a. Profitabilitas berhubungan dengan penjualan :

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Harga Pokok penjualan}}{\text{Penjualan neto}}$$

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Penjualan neto}}$$

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Penjualan neto} - (\text{HPP} + \text{Biaya-biaya administrasi, penjualan, umum})}{\text{Penjualan neto}}$$

$$\text{Operating rasio} = \frac{\text{Harga pokok penjualan} + \text{Biaya-biaya administrasi, penjualan, umum}}{\text{Penjualan neto}}$$

b. Profitabilitas berhubungan dengan investasi :

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Modal sendiri}}$$

Rentabilitas

Dalam buku Dasar-dasar pembelanjaan perusahaan, Prof. Dr. Bambang Riyanto mendefinisikan bahwa : **“Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba usaha dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut”**. (2 : 35)

Ada dua cara penilaian rentabilitas, yaitu yang sering disebut rentabilitas ekonomi dan rentabilitas modal sendiri.

a. Rentabilitas Ekonomi

Rentabilitas ekonomi adalah perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam persentase.

Rentabilitas ekonomi dapat di ukur dengan rumus :

$$\text{Rentabilitas Ekonomi} = \frac{\text{Laba}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

Tinggi rendahnya earning power ditentukan oleh faktor :

Profit margin, yaitu perbandingan antara *net operating income* dengan *net sales*, perbandingan ini dinyatakan dalam persentase.

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Net Sales}} \times 100\%$$

Turnover of operating assets (tingkat perputaran aktiva usaha), yaitu kecepatan berputarnya operating assets dalam suatu periode tertentu. Turnover tersebut dapat ditentukan dengan :

$$\text{Turnover of Operating Assets} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Operating Assets}}$$

Dengan kata lain, dapat dikatakan bahwa profit margin ialah selisih antara “net sales” dengan “operating expenses” (harga pokok penjualan + biaya penjualan + biaya umum), dan dinyatakan dalam persentase dari net sales. Jadi efisiensi perusahaan dapat diketahui dengan melihat pada besar kecilnya laba usaha dalam hubungannya dengan sales.

Sedang operating assets turnover dimaksudkan untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat pada kecepatan perputaran operating assets dalam periode tertentu.

Rentabilitas ekonomi dapat pula disebut sebagai *Earning Power*. Hubungan antara *profit margin* dan *operating assets turnover* dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Profit Margin} \times \text{Operating Assets-Turnover} = \text{Earning Power}$$

b. Rentabilitas Modal Sendiri

Rentabilitas modal sendiri atau sering juga dinamakan rentabilitas usaha adalah perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri di satu pihak dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba tersebut di lain pihak. Laba yang diperhitungkan adalah setelah pajak dan pengurangan bunga modal asing. Disebut sebagai Earning After Tax (EAT).

Rentabilitas modalsendiri ditunjukkan dengan rumus :

$$\text{Rentabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{EAT}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

Rasio Aktivitas

Menurut Bambang Riyanto, “Rasio aktivitas dimaksudkan untuk mengukur sampai seberapa besar efektivitas perusahaan dalam mengerjakan sumber-sumber dananya”. (2 : 331)

Untuk mengukur tingkat efektivitas tersebut, maka rasio aktivitas menurut Bambang Riyanto memiliki rumus :

$$\begin{aligned} \text{Total asset turnover} &= \frac{\text{Penjualan neto}}{\text{Total Aktiva}} \\ \text{Receivable turnover} &= \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}} \\ \text{Average collection-} &= \frac{\text{Piutang rata-rata} \times 360}{\text{Penjualan kredit}} \\ \text{period} & \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Inventory turnover} &= \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Inventory rata-rata}} \\ \text{Average day's inventory} &= \frac{\text{Inventory rata-rata} \times 360}{\text{Harga pokok penjualan}} \\ \text{Working capital turnover} &= \frac{\text{Penjualan neto}}{\text{Aktiva lancar} - \text{Utang lancar}} \end{aligned}$$

2.6. Kebijakan Pengelolaan Piutang Serta Pengaruhnya Terhadap Laba Usaha

Perkiraan piutang atau *Account Receivable* dalam neraca menunjukkan adanya kebijakan penjualan kredit oleh perusahaan kepada langganan. *Penjualan kredit* merupakan suatu upaya untuk meningkatkan *penjualan*. Dengan penjualan yang semakin meningkat, diharapkan *laba* juga akan meningkat. Sayangnya memiliki piutang juga menimbulkan berbagai *biaya* bagi perusahaan, seperti biaya administrasi, biaya sumber dana, biaya pengumpulan piutang, dan biaya penghapusan piutang.

Disinilah diperlukan adanya kebijakan dalam *pengelolaan piutang*, dimulai dari *analisa* calon pelanggan dan evaluasi bagi pelanggan yang sudah menjadi langganan, karena pelanggan selalu memiliki catatan kredit yang menjelaskan bagaimana *record* yang dimilikinya selama menjadi langganan. Dengan memperoleh informasi tentang calon pelanggan untuk kemudian diuji kesesuaiannya dan dievaluasi apakah sudah memenuhi standar yang ditetapkan oleh perusahaan; hingga

persetujuan kredit, agar dapat terhindar dari biaya-biaya piutang yang terlalu besar, dimana manfaat yang ditimbulkan harus lebih besar dari pada biayanya.

Oleh karena itu dalam pengelolaan piutang diperlukan suatu kebijakan yang tegas dan jelas agar dapat dijadikan acuan dalam memberikan persetujuan kredit maupun penagihannya sehingga biaya dapat ditekan serendah mungkin.

Seperti yang kita ketahui, laba merupakan selisih antara penghasilan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa, baik berupa tunai maupun kredit; setelah dikurangi semua biaya dalam periode akuntansi tertentu. Jika biaya-biaya rendah maka pencapaian laba pun dapat optimum.

Laba operasional yang tinggi tidak selalu menunjukkan keadaan ekonomi yang baik pula karena dibalik itu perusahaan haruslah mempertimbangkan tingkat pengembalian investasi baik berupa modal maupun aktiva perusahaan. Manajemen perusahaan juga perlu mempertimbangkan hak pemegang saham atau anggota (dalam koperasi). Apakah manajemen perusahaan telah efektif dalam memanfaatkan semua sumber-sumber kekayaan beserta modal yang dimiliki untuk mencapai perolehan laba usaha.

Disinilah manajemen dituntut untuk menjalankan kebijakan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, tidak hanya dalam proses pemberian piutang namun juga dalam usaha menekan biaya serendah mungkin, dan usaha pengembalian piutang hingga perputarannya liquid.

Pengelolaan piutang yang sesuai dengan prosedur dan standar yang telah ditetapkan akan meningkatkan penjualan sedang pengendalian piutang yang sesuai akan menekan biaya serendah mungkin, hingga tercapainya laba yang optimum.

BAB III

OBYEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Obyek Penelitian

3.1.1. Sejarah Singkat Koperasi KP4

Jauh sebelum KP4 terbentuk, para pengusaha dan pedagang pasar Parung telah membentuk organisasi pedagang yang diberi nama P4 atau dengan kepanjangan Persatuan Pedagang Pasar Parung, yang berdiri pada tahun 1965.

Organisasi yang dibentuk ini belum memiliki nomor badan hukum karena kegiatan ini hanya bertujuan untuk menggalang persatuan dan mempererat kekerabatan antara sesama pedagang pasar.

Dalam pemerintahan orde baru dimana kebijakan dituangkan dalam bidang perkoperasian sekaligus menyempurnakan Undang-Undang tentang Pokok Perkoperasian No. 12 tahun 1967 sebagai pengganti dari UU No. 14 tahun 1965 tentang perkoperasian yang bernuansa politik, maka munculah keinginan dari para anggota untuk mengadakan kegiatan-kegiatan rutin yang lebih terprogram.

Atas kebijaksanaan dari tokoh-tokoh P4 yang tidak mau ketinggalan dan merasa terpanggil serta terdorong untuk bekerja lebih keras lagi. Adapun kegiatan dari organisasi tersebut antara lain :

- a) Mengadakan pembelian secara bersama/kolektif agar mendapatkan

harga yang lebih rendah karena pembelian barang yang dilakukan dengan cara partai besar akan mendapatkan diskon atau potongan harga dibawah harga pasarannya.

- b) Mengadakan suatu kegiatan silaturahmi yang dilaksanakan satu kali dalam seminggu, yaitu pada senin malam dengan mengadakan acara pengajian. Kegiatan ini dilaksanakan untuk mempererat hubungan antara anggota serta untuk membahas keluhan-keluhan dari anggota hingga diperolehnya suatu penyelesaian secara musyawarah.
- c) Mengadakan kegiatan arisan keuangan yang ditujukan untuk membantu anggotanya dalam permodalan, tentunya bagi anggota yang namanya terpilih.

Kegiatan ini sangat dirasakan manfaatnya oleh para anggota maka atas inisiatif anggota, kegiatan organisasi ini ditingkatkan menjadi sebuah organisasi yang berlandaskan asas perkoperasian. Tujuan utamanya adalah untuk kesejahteraan anggota serta agar dalam kegiatannya dapat dilaksanakan lebih terprogram karena merupakan badan hukum yang diakui pemerintah. Permohonan di ajukan kepada Dirjen Departemen Koperasi melalui kabupaten DT II Bogor. Pada tanggal 11 Agustus 1975 atas prakarsa :

- 1) H. M. Dahlan
- 2) S. Ka'im
- 3) H. N. Rasiman
- 4) H. Abdul Rosyad

5) H. E. Djamhoer

Koperasi pertama yang beranggotakan para pengusaha dan pedagang pasar berdiri, dengan nama Koperasi Pengusaha dan Pedangang Pasar Parung/KOPPAS (KP4), walau nomor badan hukumnya masih dalam proses pengesahan.

Setelah P4 resmi menjadi KP4, dengan anggotanya yang berasal dari anggota P4 ditambah anggota baru, rapat anggota pun diadakan untuk mengangkat para pengurus yang akan mengelola kegiatan koperasi. Maka untuk periode I pengurus dan Badan Pemeriksa yang terpilih dalam rapat anggota adalah :

Pengurus Koperasi, terdiri dari :

Ketua	:	H. M. Dahlan.
Wakil ketua	:	H. N. Rasiman.
Sekretaris	:	H. E. Djamhoer.
Bendahara	:	H. Abdul Rosyad.

Badan Pemeriksa, terdiri dari :

Ketua	:	H. Yakub Taba.
Anggota 1.	:	H. Mursidi.
2.	:	H. Dadih.

Rapat untuk memilih pengurus dan badan pemeriksa periode I ini dihadiri dan dilantik langsung oleh KAKANDEPKOP Kabupaten Bogor yaitu Drs. Rachmat.

Setelah diresmikan dan dilantiknya pengurus dan badan pemeriksa

maka KP4 mengajukan hak Badan Hukum kepada kantor Departemen Koperasi Kabupaten Bogor.

Melalui proses hukum, maka pada tanggal 23 Desember 1975 Koperasi Pengusaha dan Pedagang Pasar Parung (KP4) diterima dan disahkan dengan nomor badan hukum 6331/BH/DK-10/9.

Setelah koperasi memiliki nomor badan hukum, kegiatan dapat dijalankan. Rapat anggota I selain merumuskan program kerja juga telah melahirkan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) yang akan menjadi pedoman bagi kegiatan koperasi kedepan.

3.1.2. Struktur Organisasi dan Uraian Kerja.

Seperti telah diuraikan secara singkat pada sub bab di atas, Koperasi Pengusaha dan Pedagang Pasar Parung memiliki struktur organisasi yang terdiri dari pengurus dan manager beserta karyawannya. Seajar dengan posisi pengurus adalah badan pemeriksa yang bekerja secara independen untuk memverifikasi tingkat kesesuaian laporan operasional koperasi, serta adanya dewan penesehat yang memiliki fungsi umum sebagai badan yang berhak memberikan dukungan secara moril terhadap kebijakan koperasi. Dan kekuasaan tertinggi terdapat dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT).

Seluruh laporan keuangan dan laporan pelaksanaan program-program kerja setelah disetujui oleh badan pemeriksa akan dipertanggungjawabkan didepan Rapat Anggota Tahunan (RAT).

Adapun uraian kerja dari masing-masing posisi berdasarkan anggaran dasar KP4 adalah sebagai berikut :

A. Pengurus

Secara umum, tugas dan wewenang pengurus adalah :

- 1) Berwenang melakukan tindakan-tindakan dan upaya-upaya bagi kepentingan dan kemanfaatan koperasi sesuai dengan tanggung jawabnya dalam keputusan Rapat Anggota Tahunan, dapat berupa:
 - (a) Menetapkan berbagai kebijaksanaan yang erat kaitannya dengan kepentingan, kemajuan koperasi dan kepentingan anggota seperti : tarif, harga, hubungan kerja, pengembangan usaha, hubungan dengan masyarakat dan sebagainya.
 - (b) Mengadakan pengamatan secara terus-menerus untuk kebaikan dan perbaikan perusahaan, termasuk nasib karyawannya.
 - (c) Memilih seorang manajer yang memenuhi syarat yang dapat memajukan perusahaan, bukan hanya kepentingan-kepentingan diri sendiri saja.
 - (d) Melakukan pengawasan terhadap seluruh kegiatan yang ada di dalam perusahaan; di samping yang secara formal dilakukan oleh Badan Pemeriksa.

- (e) Mendelegasikan wewenang kepada manajer dan mengatur pula pendelegasian dari manajer kepada para bawahannya.
 - (f) Mematuhi kebijaksanaan tentang alokasi permodalan, seperti untuk anggota, untuk modal baru, untuk konstruksi, untuk membeli bahan dan sebagainya yang disesuaikan dengan perkembangan keadaan.
 - (g) Menetapkan kebijaksanaan personil, tentang gaji, pensiun, tunjangan lembur dan sebagainya.
- 2) Disamping itu, karena keahliannya, konsultan dapat bertindak untuk dan atas nama pengurus karena adanya perjanjian untuk itu. Di bidang yang sesuai dengan keahliannya, kemudian memberikan rekomendasinya untuk dilaksanakan oleh pihak lain atas perintah/instruksi pengurus.
- 3) Sesuai dengan Anggaran Dasar dan keputusan Rapat Anggota, Pengurus berwenang pula untuk :
- (a) Mengadakan berbagai kontrak dengan pihak lain untuk memajukan usaha.
 - (b) Mengadakan ikatan/perjanjian/persetujuan.
 - (c) Mengadakan penguraian keputusan Rapat Anggota Tahunan untuk dapat dilaksanakan.

Sedangkan wewenang dan tugas pengurus secara khusus adalah sebagai berikut :

1) *Ketua Koperasi*

- a) Agar program kerja dapat berjalan secara kontunuitas, seorang ketua terpilih hendaknya merumuskan program kerjanya pada bidang-bidang yang dapat direalisasikan dalam periodenya.
- b) Ketua berkewajiban untuk melanjutkan program-program yang telah dilaksanakan pada periode sebelumnya namun belum terselesaikan (program jangka panjang).
- c) Ketua memiliki hak untuk mendelegasikan wewenangnya kepada manajer untuk mengelola kegiatan rutin koperasi (operasional).
- d) Sesuai hasil konsultasi dengan dewan penasehat, ketua menerapkan kebijakan-kebijakan koperasi atau menerapkan suatu kebijakan baru yang telah disetujui oleh rapat anggota.
- e) Ketua berhak untuk menyetujui permohonan-permohonan kredit/pinjaman untuk anggota berlandaskan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) koperasi.

(2) *Wakil Ketua.*

- a) Berkewajiban membantu ketua dalam menjalankan kebijakan yang terdapat dalam AD/ART, serta program kerja yang telah disusun dalam RAT (Rapat Anggota Tahunan).

- b) Seorang wakil ketua memiliki hak untuk mewakili ketua baik dalam kegiatan rutinnnya maupun dalam kegiatan keluar koperasi jika ketua berhalangan.

(3) Sekretaris

Seorang sekretaris dituntut untuk memiliki keahlian dalam bidang pengetikan (baik secara manual maupun komputerisasi) serta berpengetahuan dalam bidang pembukuan karena Ia memiliki tanggung jawab untuk mengurus semua surat-surat atau dokumen-dokumen penting yang diperlukan koperasi untuk menunjang kegiatannya.

(4) Bendahara

- a) Bendahara koperasi memiliki tanggung jawab pokok untuk mengkonsolidasikan semua laporan keuangan yang diperoleh dari semua bagian, kemudian membuat laporan khusus untuk dipertanggungjawabkan di depan RAT.
- b) Bendahara berhak untuk memperoleh laporan keuangan sementara untuk tiap-tiap periode tertentu, misalnya untuk tiap semester atau tiap bulannya agar dalam penyusunan laporan akhir tidak menemui kesulitan. Namun untuk pencatatan keuangan rutin (harian), manajerlah yang bertanggungjawab dibantu oleh karyawan operasionalnya.

B. Badan Pemeriksa

1) Ketua.

- a) Dalam hal keuangan, Badan Pemeriksa (BP) bertugas untuk mengecek keadaan keuangan dengan memeriksa semua proses keuangan yang terjadi dan tersusun dalam laporan keuangan tiap akhir bulan atau periode tertentu.
- b) Ketua BP dengan dibantu anggotanya akan selalu mengawasi jalannya kegiatan koperasi dan menilai tingkat keakuratan antara realisasi dari program-program kerja dengan program yang dikemukakan ketua pada rapat pemilihan ketua pengurus diawal periode.
- c) Jika terdapat kejanggalan atau kesalahan dalam penulisan laporan, ketua BP berhak untuk meminta penjelasan atau koreksi dari pengurus dan Badan Pengawas, dan laporan keuangan akhir baru dapat dipresentasikan dalam rapat pertanggungjawaban, setelah dinilai layak oleh BP dan ditandatangani oleh ketua BP.

2) *Anggota*

Untuk membantu kelancaran tugas ketua, anggota BP yang terdiri dari dua orang berkewajiban turut memeriksa posisi keuangan serta transaksi yang telah terjadi tiap bulannya. Apabila menemukan kejanggalan maka anggota berhak mengusulkan ketua BP untuk mempertanyakannya kepada ketua pengurus dan meminta penjelasannya.

C. Dewan Penasehat

Untuk kepentingan koperasi, Rapat Anggota dapat mengangkat Dewan Penasehat (DP). Anggota DP tidak menerima gaji namun akan diberikan uang jasa sesuai dengan keputusan Rapat Anggota. Adapun tugas dan wewenang Dewan Penasehat adalah :

- 1) Anggota Dewan Penasehat dapat mengakhiri Rapat Anggota atau Rapat Pengurus dan mempunyai hak bicara, tetapi tidak mempunyai hak suara.
- 2) Dewan Penasehat dapat memberi saran atau pendapat kepada Pengurus untuk kemajuan koperasi baik diminta maupun tidak diminta dan saran-sarannya tidak mutlak diterima/dilaksanakan oleh Pengurus.

D. Manager

Manager adalah orang yang bertanggung jawab atas jalannya koperasi sehari-hari. Tanggung jawab tersebut didasarkan pada tugas yang dibebankan dan wewenang yang dilimpahkan oleh pengurus. Oleh sebab itu fungsi manager di dalam manajemen koperasi sangat menentukan. Pada koperasi, manager adalah penghubung antara pegawai disatu pihak dan pengurus dilain pihak. Pelaksanaan pekerjaan teknis disatu pihak dan peletak dasar kerja dan kebijaksanaan dilain pihak. Pada koperasi KP4 manager masih di rangkap oleh seorang bendahara.

Ini berarti baik aspek organisasi maupun usaha ekonomi, merupakan tanggung jawab manager, fungsi manager dapat

dikatakan melaksanakan fungsi manajemen secara utuh dan bulat yang meliputi : perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dimana pengarahan personil dan staffing merupakan inti kegiatan, koordinasi dan pengawasan, baik di bidang usaha maupun organisasi pelaksanaan.

Untuk melancarkan tugasnya, manajer dibantu oleh beberapa orang staff/karyawan yang terdiri dari beberapa sub, yaitu :

- 1) Bagian Pembukuan, memiliki tugas dan kewajiban :
 - (a) Membuat jurnal penerimaan dan pengeluaran.
 - (b) Membuat bukti Faktur penjualan dan Faktur Pembelian.
 - (c) Merekap bukti-bukti setiap hari.
 - (d) Merekap bukti-bukti setiap bulan.
 - (e) Merekap bukti-bukti pembelian dan penjualan minyak tanah.
 - (f) Merekap biaya-biaya angkutan setiap bulan.
 - (g) Membuat pembukuan sampai ke neraca.
 - (h) Mengurusi pemakaian komputer.
 - (i) Bertanggung jawab kepada : Ketua dan Sekretaris.
 - (j) Menjalankan perintah yang diberikan oleh pengurus.
- 2) Kasir, terdiri atas beberapa orang staff bertugas :
 - (a) Membuat bukti penerimaan dan bukti pengeluaran.
 - (b) Membukukan pada buku kas.
 - (c) Menjumlah kas penerimaan dan pengeluaran.

- (d) Membuat saldo kas setiap hari.
 - (e) Merekap kas penerimaan dan pengeluaran.
 - (f) Bertanggung jawab kepada : Bendahara.
 - (g) Menjalankan perintah yang diberikan oleh pengurus.
- 3) Unit III, Simpan-Pinjam, bertugas :
- (a) Memberikan formulir simpan-pinjam.
 - (b) Menerima formulir yang sudah di ACC.
 - (c) Menagih piutang simpan-pinjam.
 - (d) Membukukan pada kartu simpan-pinjam.
 - (e) Merekap simpan-pinjam setiap bulan paling lambat sampai 7 hari (tanggal 7 bulan berikutnya).
 - (f) Bertanggung jawab kepada Sekretaris dan Ketua.
 - (g) Menjalankan perintah yang diberikan oleh pengurus.
- 4) Unit V, Tabungan, bertugas :
- (a) Memberikan buku baru kepada penabung-penabung yang belum ada bukunya.
 - (b) Menerima pemasukan dan pengambilan tabungan.
 - (c) Membukukan pada lembaran tabungan.
 - (d) Menagih simpanan wajib.
 - (e) Menagih uang arisan perkumpulan pengajian.
 - (f) Perpanjangan kartu kios.
 - (g) Bertanggung jawab kepada sekretaris.
 - (h) Menjalankan perintah yang diberikan oleh pengurus.

- 5) Bagian Administrasi, bertugas :
 - (a) Membuat rekap tabungan.
 - (b) Membuat rekap kredit kios swadaya II.
 - (c) Membuat rekap simpanan pihak ke III.
 - (d) Ekspidisi.
 - (e) Pembelian alat-alat kantor dan photocopy.
 - (f) Bertanggung jawab kepada Sekretaris.
 - (g) Menjalankan perintah yang diberikan oleh Pengurus.
- 6) Unit II, Pengelolaan Barang Sembako, bertugas
 - (a) Mencari informasi barang-barang apa saja yang diperlukan oleh pedagang sembako di Pasar Parung.
 - (b) Mencari order kepada pedagang sembako (anggota KP4).
 - (c) Membukukan pembelian dan penjualan barang sembako.
 - (d) Membuat faktur penjualan dan menerima hasil penjualan.
 - (e) Menerima uang penjualan barang dan menyetorkan ke Kasir.
 - (f) Bertanggung jawab kepada Bendahara dan Ketua.
 - (g) Menjalankan perintah yang diberikan oleh pengurus.
- 7) Bagian Pergudangan, yang bertugas :
 - (a) Menjaga dan menempatkan barang-barang yang baik.
 - (b) Mengantar barang-barang ke kios pemesan.
 - (c) Memompakan minyak ke dalam drigen-drigen.
 - (d) Mencatat drigen-drigen yang diterima dan dikeluarkan.

- (e) Bertanggung jawab kepada Kepala Gudang.
 - (f) Menjalankan perintah yang diberikan oleh pengurus.
- 8) Unit I, Minyak Tanah, bertugas :
- (a) Melayani pelanggan yang telah diberi persetujuan untuk membeli baik secara kas maupun kredit.
 - (b) Memeriksa persediaan minyak tanah.
 - (c) Bertanggung jawab kepada Bendahara dan Ketua.
 - (d) Menjalankan perintah yang diberikan oleh pengurus.
- 9) Unit IV, Angkutan dengan tugas
- (a) Melayani pelanggan yang melakukan pembelian baik minyak tanah maupun konsumsi dalam jasa angkutannya.
 - (b) Bertanggung jawab kepada Bendahara dan Ketua.
- 10) Unit VI, Swadaya Kios bertugas
- (a) Mempromosikan proyek pembangunan kios kepada seluruh anggota dan calon anggota koperasi.
 - (b) Menyeleksi calon pemilik kios yang diperkirakan mampu dalam pelunasan kepemilikan kios secara kredit
- 11) Bagian Penagihan Piutang, bertugas :
- (a) Menagih piutang simpan-pinjam.
 - (b) Menagih piutang pinjaman khusus.
 - (c) Menagih piutang kios Swadaya II.
 - (d) Menagih piutang konsumsi.
 - (e) Menagih kredit kios kebakaran.

(f) Bertanggung jawab kepada Bendahara dan Ketua.

(g) Menjalankan perintah yang diberikan oleh pengurus.

E. Anggota

Lapisan terakhir yang merupakan bagian terbesar dan merupakan pondasi dari kpoerasi KP4 adalah anggota karena dari, oleh dan untuk anggota lah koperasi didirikan. Koperasi KP4 parung setiap tahunnya selalu menerima anggota baru walaupun belum memenuhi target. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi untuk menjadi anggota sesuai dengan AD/ART adalah :

- 1) Pedagang Pasar Parung atau pedagang yang bertempat tinggal di wilayah kerja KP4.
- 2) Membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000 (mulai tahun 1996 menjadi Rp. 100.000).
- 3) Membayar simpanan wajib sebesar Rp. 4.000.
- 4) Sanggup melaksanakan dan mentaati isi AD/ART serta peraturan-peraturan khusus yang ada di KP4/KOPPAS Parung.

Sumber-sumber keuangan dan permodalan

1) Modal Sendiri

Modal sendiri terdiri dari simpanan pokok dan simpanan wajib anggota. Simpanan pokok diterima oleh koperasi pada awal masuknya anggota sedang simpanan wajib akan diterima setiap tahunnya.

2) Modal Tak Langsung

Modal ini diperoleh dari simpanan anggota hasil dari SHU tahun berjalan yang dimasukkan ke dalam simpanan masing-masing anggota dalam pos simpanan lain-lain dan dari wajib simpan anggota yang menerima pelayanan dari KP4.

3) **Simpanan Tabungan**

Untuk pemupukan modal bagi KP4, dibukalah kesempatan bagi anggota dan masyarakat untuk menyisihkan/menabungkan uangnya di KP4. Dari kegiatan ini, KP4 memberikan bunga dari saldo akhir bulan sebesar 1%.

4) **Simpanan Pihak III**

Simpanan pihak III ini merupakan bentuk simpanan yang mendapat bunga setiap bulan seperti deposito.

5) **Cadangan dan Dana-dana**

Dana cadangan merupakan modal usaha bagi KP4 yang disisihkan dari SHU yang diperoleh setiap tahun. Begitu pula dengan dana, merupakan penyisihan SHU tahun lalu setelah dikeluarkan sesuai pos masing-masing.

6) **Kredit Bank**

Merupakan perolehan dana dari pinjaman bank baik merupakan kewajiban lancar maupun kewajiban jangka panjang.

7) **Pinjaman pihak III**

Yaitu pinjaman yang diberikan baik berupa fasilitas operasi maupun berupa dana investasi yang tiap tahunnya tidak selalu sama.

3.1.3. Gambaran Umum Kegiatan Usaha.

Koperasi KP4 memiliki tujuan utama sejak awal berdirinya yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan para anggotanya terlebih disaat koperasi ini telah mendapat banyak simpati masyarakat yang kini menjadi anggotanya, maka seluruh kegiatan yang dikelola ditujukan untuk memenuhi kebutuhan para anggotanya.

Dalam melayani kebutuhan anggota, KP4 mengelola berbagai jenis usaha yaitu :

1) Simpan pinjam anggota.

Untuk para anggota yang membutuhkan dana dalam bentuk pinjaman lunak, maka KP4 menyediakan fasilitas simpan pinjam, tentu dengan persyaratan bahwa anggota memiliki simpanan dengan jumlah tertentu pada koperasi, yaitu total antara simpanan pokok dan simpanan wajib anggota. Simpanan pokok dibayar anggota pada awal masuk menjadi anggota sedang simpanan wajib dibayar tiap tahunnya. Peluang anggota untuk mendapatkan bantuan dana ini akan semakin besar jika anggota memiliki simpanan lain-lain.

2) Tabungan.

Para anggota yang berminat untuk menyimpan uangnya, koperasi menyediakan fasilitas tabungan yang akan diberikan bunga dengan tingkat tertentu. Jumlah tabungan anggota ini akan

disetorkan koperasi pada bank tertentu dalam bentuk tabungan dimana bunganya akan dikembalikan kepada anggota.

3) Penjualan dan penyaluran barang-barang konsumsi.

Untuk para anggota yang memiliki usaha sebagai pedagang barang-barang kebutuhan konsumsi, koperasi mengadakan pembelanjaan langsung dari BULOG (seperti beras dan gula), kemudian dijual kembali kepada anggota dengan harga yang relatif murah. Penjualan ini juga dilakukan pada anggota yang memerlukannya sebagai bahan pokok harian.

4) Penjualan dan penyaluran minyak tanah berikut jasa angkutan.

Khusus untuk minyak tanah, koperasi selain mengadakan pembelanjaan, juga menyediakan jasa angkutan untuk mengantarkan pesanan kepada anggota khusus untuk anggota yang memiliki usaha penjualan minyak tanah.

5) Menerima titipan pihak ke-3 yaitu deposito yang diberi jasa.

Untuk mendapatkan tambahan modal, Koperasi KP4 juga mengadakan usaha yang sifatnya menyediakan simpanan dalam bentuk deposito yang diberikan jasa dalam bentuk bunga deposito. Dalam hal ini, Koperasi KP4 akan memperoleh modal tambahan yang dapat digunakan untuk mendanai kegiatan koperasi. Memang agak sulit untuk menawarkan deposito pada anggota umumnya, karena para anggota banyak yang memerlukan pinjaman atau modal

usaha, bukannya menyimpan dalam bentuk deposito. Jadi penawaran ini diberikan hanya kepada anggota yang merupakan pengusaha yang memiliki struktur permodalan yang besar atau untuk anggota di luar lingkungan pasar.

6) Pembangunan proyek fasilitas pasar atau kios.

Dikarenakan para anggota KP4 yang pada umumnya adalah para pengusaha dan pedagang, maka pembangunan baik sarana maupun fasilitas pasar menjadi prioritas dalam kegiatan koperasi.

Perkembangan Koperasi KP4 pada dekade I :

Perkembangan KP4 mulai periode I hingga tahun 1986 adalah sebagai berikut :

- 1) Tahun 1975-1977 merupakan periode pertama kegiatan KP4 dengan memperoleh laba usaha bersih (disebut dengan Sisa Hasil Usaha/SHU) sebesar Rp. 1.939.300.
- 2) Pada tahun 1978 atau periode kedua, KP4 dapat mencapai SHU sebesar Rp. 2.028.700.
- 3) Tahun 1979 atau periode ketiga, KP4 membeli sebuah tangki minyak untuk mengangkut jatah minyak tanah dari Tanjung Priok (Pelumpang). Pada tahun ini KP4 berhasil menghasilkan SHU sebesar Rp. 3.167.301.
- 4) Kemudian pada tahun 1980 atau periode keempat, KP4 terus menunjukkan peningkatan dengan berhasil mencapai tingkat SHU pada Rp. 4.434.738.

- 5) Pada tahun 1981-1983 yaitu periode kelima, koperasi memperoleh bantuan dari Bank Rakyat Indonesia dan dealer mobil PT. Three Star Gemilang hingga menambah sebuah tangki minyak.
- 6) Pada dua periode ini, Sisa Hasil Usaha yang dapat dicapai oleh koperasi adalah sebesar Rp. 11.191.984.
- 7) Kegiatan koperasi terus menunjukkan peningkatan yang sangat baik, terlihat dari adanya kenaikan Sisa Hasil Usaha pada tahun 1984 atau periode keenam, mencapai Rp. 13.410.750.
- 8) Pada tahun 1985 atau periode ketujuh, koperasi kembali berhasil mencapai peningkatan dimana SHU yang diperoleh adalah sebesar Rp. 15.889.312.

Pada tanggal 15 Desember 1985 Pemda Kabupaten DT II Bogor mengadakan rapat para pedagang pasar dimana dalam rapat tersebut, pengurus mengusulkan agar Pemda menyediakan sarana lengkap diantaranya :

- (a) Pertokoan yang memadai baik kualitas maupun kuantitas.
- (b) Sub terminal sebagai sarana angkutan bagi konsumen yang berbelanja.
- (c) Mohon agar pembangunan pertokoan jangan diserahkan kepada pemborong agar pedagang dapat membeli kios dengan harga yang terjangkau.

Akhirnya permohonan tersebut dapat dikabulkan oleh Bapak

Bupati dengan dikeluarkannya surat keputusan nomor 511.2/214-Pemb.

- 9) Koperasi terus memperlihatkan adanya kenaikan yang baik dimana pada tahun 1986 dapat mencapai SHU hingga Rp. 18.050.978.
- 10) Tahun 1990, pembangunan Sub Terminal lengkap dengan sarana penunjang berupa 64 buah pertokoan, 80 buah kios serta 156 los yang diresmikan oleh Bapak KDH Tk. II Bogor.

Prestasi yang telah diperoleh Koperasi KP4 :

- 1) Tahun 1983 sebagai koperasi terbaik III tingkat Kab. Bogor.
- 2) Tahun 1984 sebagai koperasi terbaik II tingkat Kab. Bogor.
- 3) Tahun 1985 sebagai koperasi terbaik I tingkat Kab. Bogor.
- 4) Pada tahun yang sama, sebagai koperasi terbaik harapan III tingkat propinsi Jawa Barat
- 5) Tahun 1986 sebagai koperasi terbaik I tingkat Kab. Bogor.
- 6) Sebagai koperasi terbaik harapan II tingkat propinsi Jawa Barat.
- 7) Tahun 1987 koperasi terbaik I tingkat Kab. Bogor.
- 8) Sebagai koperasi terbaik IV tingkat propinsi Jawa Barat yang telah berhasil mencapai SHU kumulatif selama perjalanannya sebesar Rp. 38.773.437.
- 9) Tahun 1988 sebagai koperasi terbaik I tingkat propinsi Jawa Barat.
- 10) Sebagai koperasi terbaik harapan tingkat nasional.
- 11) Tahun 1989 sebagai koperasi terbaik utama (juara umum) tingkat Kab. Bogor.

- 12) Sebagai koperasi terbaik III tingkat propinsi Jawa Barat.
- 13) Tahun 1990 sebagai koperasi terbaik I tingkat Kabupaten Bogor.
- 14) Sebagai koperasi terbaik I tingkat Propinsi Jawa Barat.
- 15) Sebagai koperasi terbaik I tingkat nasional.
- 16) Tahun 1991 sebagai koperasi teladan nasional jenis koperasi lain-lain
- 17) Tahun 1992 sebagai koperasi teladan nasional jenis koperasi lain-lain.
- 18) Tahun 1993 sebagai koperasi teladan tingkat nasional tahun ke III untuk jenis koperasi lain-lain.
- 19) Tahun 1994 sebagai koperasi teladan nasional tahun ke IV untuk jenis koperasi lain-lain.

3.2. Metode Penelitian.

3.2.1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebatas pada lingkungan obyek penelitian, yaitu pada Koperasi Pengusaha dan Padagang Pasar Parung yang terletak di jalan H. Mawi No. 33 Kec. Parung Kab. Bogor. Pihak Koperasi dalam hal ini diwakili oleh Manajernya, sanggup memberikan bantuannya kepada penulis dalam rangka mencari data-data yang dibutuhkan dalam mendukung penyusunan skripsi ini. Namun demikian pihak koperasi tetap menjaga

hal-hal yang dianggap merupakan kerahasiaan koperasi.

3.2.2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan penulis dalam rangka penyusunan skripsi ini adalah data-data yang diperoleh baik berupa data aktual maupun data teoritis. Data aktual merupakan data-data yang diperoleh dari koperasi, yaitu berupa pelaksanaan dari kebijakan pengelolaan piutang yang diterapkan koperasi sebagai alat pengendali dalam penginvestasian piutang serta penunjang dalam pencapaian laba yang diinginkan koperasi. Sedangkan data teoritis merupakan data-data yang diperoleh penulis melalui sumber kepustakaan dari buku-buku dan literatur lainnya yang berhubungan dengan penyusunan skripsi ini.

3.2.3. Tehnik Pengumpulan Data

Dalam penyusunan skripsi ini penulis melakukan suatu penelitian untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan. Penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah dengan metode deskriptif, yaitu studi kasus pada koperasi KP4 mengenai masalah penerapan kebijakan pengelolaan piutang.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam penelitian skripsi ini adalah sebagai berikut :

1) Riset Lapangan

Data yang dikumpulkan terdiri dari dua jenis data, yaitu data primer

dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dengan cara melakukan penelitian lapangan (field research). Penelitian ini dilakukan dalam upaya memperoleh data dan informasi-informasi yang diperlukan dengan cara pengamatan secara langsung terhadap obyek penelitian dan juga melalui wawancara langsung.

2) Riset Kepustakaan

Dalam hal ini data sekunder adalah data yang diperoleh dengan cara mempelajari dokumen-dokumen koperasi yang menunjang dalam penelitian. Selain itu, juga dengan mempelajari buku-buku dan literatur lainnya yang berkenaan dengan judul dalam skripsi ini.

Semua data yang telah dikumpulkan baik data primer maupun data sekunder akan dianalisa dan dibandingkan dengan teori yang ada. Kemudian data tersebut dijadikan sebagai dasar pengujian terhadap hipotesis yang diajukan, yaitu dengan cara menggunakan angka-angka sebagai dasar analisis dan perbandingan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Kebijakan Kredit Pada Koperasi KP4

Pada bagian ini, penulis akan memberikan informasi yang telah diperoleh dari koperasi KP4, yaitu berupa kebijakan yang dimiliki oleh koperasi KP4 sebelum persetujuan piutang diberikan. Hal tersebut tentunya akan meliputi : jenis-jenis piutang yang ada, bagaimana standar kredit yang dimiliki KP4 untuk dipenuhi oleh calon pelanggannya agar piutang dapat selalu terkendali, hingga diberikannya keputusan kredit. Terakhir penulis akan mengulas mengenai prosedur yang dijalankan koperasi dalam usaha penagihan piutang dan penilaian akan piutang sangsi.

4.1.1. Jenis-jenis piutang usaha yang dikelola koperasi KP4

Untuk memenuhi berbagai kebutuhan anggotanya, koperasi KP4 memberikan berbagai fasilitas permodalan usaha dalam bentuk kredit. Karenanya, piutang usaha menjadi pengelolaan usaha yang paling utama dan perlu diperhatikan oleh manajemen koperasi, mengingat banyaknya anggota yang harus diberi perhatian.

Adapun jenis-jenis usaha yang dijalankan oleh Koperasi KP4 yaitu berupa pelayanan jasa dan penjualan kredit, diantaranya yaitu:

A. Pelayanan jasa :

Pemberian fasilitas kredit modal usaha, berupa :

- (a) Simpan pinjam.
- (b) Pinjaman khusus.
- (c) Kredit kepemilikan kios.

B. Piutang usaha, berupa :

- (d) Piutang Minyak Tanah.
- (e) Piutang Konsumsi.

Agar tetap mengacu pada judul yang diangkat; serta memiliki korelasi dengan teori yang disusun pada bab II, maka penulis akan melakukan evaluasi pada kebijakan pengelolaan piutang usaha yang timbul dari adanya penjualan secara kredit.

4.1.2. Standar kebijakan penjualan kredit pada koperasi KP4

Adapun standar yang ditetapkan koperasi dalam proses persetujuan kreditnya, yang telah termuat dalam Peraturan Khusus koperasi adalah sebagai berikut:

1) *Piutang minyak tanah*

Pasal 7

- 1) Koperasi sebagai penyalur minyak tanah mendistribusikan langganan kepada anggota yang mempunyai pangkalan atau menjual minyak tanah di wilayah kerja KP4 dan sekitarnya.
- 2) Penjualan minyak tanah kepada anggota dengan sistem kontrak, baik tunai maupun kredit dengan ketentuan harga

pemerintah atau sesuai dengan HET.

- 3) Penjualan minyak tanah secara kredit maksimal 2 kali saluran dalam seminggu, jangka waktu pembayaran sesuai dengan perjanjian kontrak dan dikenakan wajib simpan sebesar Rp. 5.000 per tengki dan dimasukkan dalam komponen harga.
- 4) Anggota yang membeli minyak tanah secara kredit, untuk pembelian barang dagangan lainnya harus tunai dan tidak diberikan pinjaman dalam bentuk uang.
- 5) Jangka waktu pembayaran kredit 15 hari sejak tanggal pembelian dengan cara pembayaran diangsur.
- 6) Batas tertinggi piutang usaha minyak tanah sebesar Rp. 80.000.000,-

2) *Piutang barang konsumsi*

Pasal 8

- 1) Anggota yang menjual barang konsumsi, diwajibkan ikut berpartisipasi dalam menyalurkan barang yang disediakan oleh koperasi baik secara tunai maupun kredit.
- 2) Anggota yang dilayani secara kredit, untuk pembelian barang dagangan lainnya harus tunai dan tidak diberikan pinjaman dalam bentuk uang.
- 3) Jumlah barang yang dapat diberikan secara kredit maksimal 3 kali simpanan anggota yang bersangkutan dan dikenakan wajib simpan secara sukarela.

- 4) Sistem penjualan “terpadu” antara barang BULOG dan Non BULOG.
- 5) Jangka waktu pembayaran kredit 15 hari sejak tanggal pembelian dengan cara pembayaran diangsur.
- 6) Pembelian barang secara kredit hanya dapat diberikan setelah melunasi kredit terdahulu sekalipun dengan membuka giro/cek, setelah giro/cek tersebut diuangkan(cair).
- 7) Penjualan barang konsumsi diusahakan lebih rendah dari harga pasar.
- 8) Batas waktu yang dapat dikategorikan macet adalah 3 s/d 6 bulan sejak tanggal pengambilan dan sudah diberikan surat teguran sejak bulan pertama, kedua, dan ketiga belum juga melunasinya maka semua simpanan yang ada kecuali simpanan pokok dan simpanan wajib akan dicabut untuk melunasi tunggakan tersebut.
- 9) Batas tertinggi piutang usaha konsumsi ialah Rp.120.000.000 .

4.1.3. Prosedur penjualan kredit

Dalam pengelolaan piutangnya, khususnya penjualan kredit koperasi KP4 menjalankan suatu prosedur agar pemberian piutang dapat terkontrol dan terhindar dari biaya-biaya yang tidak diinginkan.

Prosedur awal yang dijalankan terbagi menjadi dua, yaitu yang dikenakan pada anggota baru dan anggota lama yang telah menjadi

pelanggan koperasi.

a) *Bagi anggota baru*

- 1) Setelah menjadi anggota, diwajibkan untuk membayar simpanan pokok, simpanan wajib (per periode), dan simpanan sukarela. Pembelian kredit maksimal 3 kali besar simpanan.
- 2) Khusus bagi pelanggan baru, permohonan akan diproses dengan mengimput data-data pribadi seperti yang tercatat dalam keanggotaan koperasi.
- 3) Pada berkas permohonan, calon pelanggan menyertakan juga jumlah yang akan diserahkan sebagai pembayaran awal (panjar), dan jumlah sisanya yang akan dibayar sesuai ketentuan koperasi.
- 4) Berkas permohonan diserahkan ke bagian penjualan untuk diproses.
- 5) Setelah selesai, calon pelanggan membayar panjar, menerima faktur dan membawanya ke gudang untuk mengambil barang.

b) *Bagi anggota lama*

- 1) Anggota lama yang sudah menjadi pelanggan tetap, harus memperlihatkan bukti pelunasan kredit terdahulunya untuk dapat memperoleh formulir permohonan baru.
- 2) Setelah pengisian formulir, bagian penjualan akan memproses permohonan pelanggan dengan mengecek record atau catatan keaktifan pelanggan dalam melunasi kewajibannya.

- 3) Jika tidak ada masalah, pemberian kredit barang dapat segera diberikan dengan diterimanya uang panjar. Namun jika pelanggan sering terlambat dalam melunasi kewajibannya, koperasi akan menawarkan suatu point perjanjian dalam formulir pelanggan sebagai suatu konsekuensi jika keterlambatan pembayaran kembali terjadi.

Karena KP4 merupakan lembaga usaha bersama yang tidak memberatkan anggotanya, maka KP4 tidak melakukan perhitungan kekayaan anggotanya sebagai jaminan (*collateral*). Anggota cukup hanya melakukan pembayaran simpanan wajib dan simpanan lain-lain.

Adapun mengenai faktor *character* dan *capacity* dari pelanggan ditunjukkan dengan penandatanganan persetujuan pembelian kredit oleh anggota yang mencakup batas waktu pembayaran kredit serta konsekuensi yang harus ditanggung jika terjadi penyimpangan.

4.2. Kebijakan Pengelolaan Piutang Usaha Yang Dijalankan Koperasi KP4

Dalam pengelolaan piutang usahanya, Koperasi KP4 menjalani prosedur-prosedur tertentu agar piutang tetap terkendali. Prosedur-prosedur tersebut meliputi :

- 1) Pencatatan transaksi.
- 2) Proses pengumpulan piutang.
- 3) Investasi dan biaya-biaya dalam piutang.
- 4) Perlakuan terhadap piutang tak tertagih.

4.2.1. Pencatatan transaksi

Agar pengelolaan piutang usahanya dapat berjalan lancar, koperasi melakukan pencatatan transaksi sebagai sumber informasi yang nantinya akan diperlukan sebagai :

- 1) Sumber data dalam penyusunan laporan akhir periode
- 2) Membatasi jenis piutang yang dimiliki, karena pelanggan hanya boleh memiliki satu jenis piutang.
- 3) Catatan atau record keaktifan pelanggan dalam melunasi kewajibannya.

Piutang yang telah diberikan, dilaporkan menurut jenisnya dengan pembuatan faktur rangkap 3 oleh bagian penjualan dan diserahkan kepada bagian :

- 1) Bagian gudang.
- 2) Pelanggan.
- 3) Arsip.

Koperasi KP4 membebankan pada anggotanya yang telah menerima kredit sekian persen potongan yang dimasukkan kedalam simpanan lain-lain. Hal ini diperuntukkan sebagai biaya operasional terutama dalam pelaksanaan penagihan piutang yang dilakukan secara periodik pada piutang-piutang yang tertunggak.

Sedang faktur rangkap ketiga akan dipegang oleh bagian pembukuan untuk di posting ke dalam jurnal umum dan jurnal penerimaan kas sebagai panjar dari pelanggan. Terakhir bagian

pembukuan akan memposting perkiraan piutang ke dalam buku besar piutang dan buku pembantu piutang serta membuat tembusan ke bagian penagihan untuk mengantisipasi timbulnya keterlambatan atau tunggakan pembayaran dari pelanggan.

Setelah faktur diterima oleh bagian gudang, pelanggan dapat membawa barang dagangannya atau diantar oleh bagian gudang dengan ongkos angkut ditanggung oleh pelanggan. Transaksi penjualan kredit dilakukan dengan pembayaran sebagian dari total barang yang dibeli (sesuai dengan faktur yang telah ditandatangani) pelanggan dan sisanya dibayar dalam tempo waktu 15 hari dengan datang ke koperasi. Setelah tempo 15 hari atau kurang, kewajiban telah diselesaikan seluruhnya barulah pelanggan dapat melakukan pembelian selanjutnya.

4.2.2. Proses pengumpulan piutang

Dengan berdasar pada faktur yang dimiliki bagian arsip, bagian penagihan bertugas dalam proses pengembalian piutang. Piutang usaha ditagih setelah melewati batas tempo yang telah disepakati yaitu 15 hari dari tanggal transaksi, dan pelanggan tidak pernah datang untuk melunasinya. Petugas akan mendatangi rumah pelanggan dan melakukan penagihan untuk dilunasinya kewajiban yang tertunggak.

Jika pada kunjungan pertama pelanggan belum dapat melunasinya maka bagian penagihan akan meminta pelanggan untuk datang ke koperasi dalam waktu kurang dari 15 hari untuk melunasinya. Namun

jika pelanggan tidak juga datang dalam waktu yang telah diberikan, koperasi akan mengirimkan petugasnya untuk yang kedua kalinya.

Begitulah seterusnya yang dilakukan oleh bagian tagihan hingga dibatasi waktunya \pm 3 s/d 6 bulan. Jika telah melewati waktu 6 bulan, koperasi akan melakukan pemotongan pada simpanan anggota, dan untuk kekurangannya akan terus dilakukan penagihan baik via telepon ataupun kunjungan langsung. Koperasi juga dapat menarik barang yang masih terdapat pada langganan sesuai dengan yang dibeli pelanggan jika memang masih ada.

Umumnya tunggakan yang memakan waktu lama sangat jarang terjadi karena barang dagangan berupa minyak tanah dan barang konsumsi merupakan barang yang perputarannya sangat pendek. Disamping itu pelanggan selalu membutuhkan tambahan suplai barang.

4.2.3. Investasi dan biaya-biaya dalam piutang

Saat piutang disetujui, maka investasi dalam piutang akan tertanam dan diharapkan pengembaliannya dalam tempo yang telah ditetapkan dalam standar penjualan kredit koperasi (peraturan khusus) dan telah disepakati oleh pelanggan. Investasi dalam piutang akan berbeda-beda antara pelanggan yang satu dengan yang lainnya karena didasari oleh besarnya simpanan pelanggan sebagai anggota koperasi.

Agar tetap terkendali dalam pemberian piutang maka KP4 memiliki batasan total piutang yang diberikan kepada seluruh anggota,

yaitu Rp. 80 juta untuk piutang minyak tanah dan Rp. 120 juta untuk piutang konsumsi. Jika piutang yang diberikan telah mencapai jumlah tersebut, koperasi tidak akan memberikan piutang kepada pelanggan lain sampai adanya pengembalian investasi.

Biaya-biaya yang timbul dari adanya penjualan secara kredit pada koperasi KP4 meliputi :

- 1) Biaya administrasi dan umum, dimana penjualan kredit hanya memiliki batasan $\pm 15\%$ dari total biaya administrasi dan umum.
- 2) Biaya pengumpulan piutang. Pelanggan yang aktif akan melunasi kewajibannya paling lambat 15 hari sejak pembelian kredit, sedang bagi pelanggan yang mengalami tunggakan, pihak koperasi akan mengirimkan petugas untuk menagih hingga dilunasinya piutang.
- 3) Biaya penghapusan piutang. Koperasi tidak pernah melakukan penghapusan piutang kecuali jika pelanggan sudah dalam keadaan yang tidak memungkinkan untuk melunasi kewajibannya (misal : meninggal dunia). Koperasi akan mengalihkan simpanan pelanggan sebagai anggota untuk menutupi kewajiban pengunggak.
- 4) Biaya sumber dana. Untuk memenuhi kebutuhan anggotanya, khususnya kebutuhan konsumsi dan minyak tanah, koperasi KP4 memperoleh dana dari bantuan kredit bank, baik jangka pendek maupun menengah. Dari bantuan tersebut koperasi dibebani biaya bunga yang harus dibayar setiap bulannya.

4.2.4. Perlakuan terhadap piutang sangsi

Seperti telah disinggung sebelumnya, koperasi tidak pernah melakukan penghapusan terhadap piutang-piutang yang telah lama tek tertagih. Koperasi akan terus melakukan penagihan.

Koperasi akan memblokir setiap permohonan anggota dalam pengajuan permohonan kredit dalam bentuk apapun sebelum lunasnya kewajiban lama pelanggan, jadi pelanggan hanya dapat melakukan pembelian secara tunai. Disamping itu pelanggan harus terus membayar kewajibannya sebagai anggota, yaitu simpanan wajib anggota.

Investasi dalam piutang yang ditanamkan koperasi akan selalu memiliki total jumlah yang sama. Jadi jika terdapat tunggakan-tunggakan maka koperasi akan menggabungkannya dalam total investasi dalam piutang. Keadaan ini akan mengakibatkan semakin kecilnya jumlah piutang baru yang akan diberikan kepada anggota jika tunggakan anggota yang lainnya semakin besar.

Keadaan di atas akan mengundang keluhan dari para anggota yang aktif dalam melakukan pembelian kredit. Atas inisiatif anggota, koperasi akan mengadakan rapat khusus anggota dengan memanggil penunggak untuk menyampaikan alasannya di depan para anggota lainnya hingga diharapkan dapat tercapai pemecahan bersama secara kekeluargaan.

4.3. Evaluasi Terhadap Kebijakan Pengelolaan Piutang Serta Pengaruhnya Terhadap Laba Usaha Pada Koperasi KP4

Evaluasi terhadap kebijakan pengelolaan piutang dilakukan dengan adanya perhitungan analisis rasio terhadap kemampuan koperasi KP4 dalam mencapai laba usaha, rentabilitas, dan aktivitas pengelolaan piutang itu sendiri. Penerapan kebijakan pengelolaan piutang usaha terhadap perolehan laba usaha akan sangat berguna dalam pengambilan keputusan manajemen koperasi di masa mendatang. Selain itu, hasil analisis rasio juga akan diperlukan oleh pihak-pihak ekstern seperti kreditur dan investor, karena hasil analisis rasio perkembangan perusahaan akan mempengaruhi pengambilan keputusan mereka untuk memberikan pinjaman atau menanamkan modal.

Cara penghitungan analisis rasio ada dua jenis : pertama, analisis dengan membandingkan rasio saat/tahun tertentu (misal 19x¹) dengan saat/tahun sebelumnya (misal 19x⁰); dan kedua yaitu dengan membandingkan rasio-rasio suatu perusahaan dengan perusahaan- perusahaan lain yang sejenis dan kira-kira sama ukurannya atau dengan data-data industri pada saat yang sama.

Dari kedua jenis cara tersebut maka penulis mencoba membahas dengan menggunakan cara pertama. Dalam melakukan analisis, penulis menggunakan laporan keuangan komparatif Koperasi Pengusaha dan Pedagang Pasar Parung (KP4) untuk tahun 1995 dan 1996.

4.3.1. Analisis rasio keuangan dan aktivitas pada koperasi KP4

Rasio profitabilitas

Rasio profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Rasio ini menunjukkan hasil akhir dari sejumlah kebijakan dan keputusan-keputusan.

Tingkat perolehan laba usaha akan sangat dipengaruhi oleh kebijakan yang diambil manajemen dalam penjualan kreditnya. Kebijakan penjualan kredit yang diselenggarakan dengan prosedur-prosedur yang menguntungkan kedua belah pihak akan menghasilkan penjualan yang tinggi hingga diperolehnya pengikatan laba usaha.

Tabel 1
Data-data analisis rasio profitabilitas

<i>Keterangan</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>
Total aktiva	3.697.912.854	3.368.566.035
Modal sendiri	728.591.706	910.869.227
Penjualan barang	5.723.127.147	4.872.048.567
HPP	5.535.371.368	4.740.022.142
Biaya-biaya (Penjualan + 15% * Biaya Adm & Umum	65.395.096	83.585.902
Net income (barang)	122.360.683	48.440.523

Profitabilitas berhubungan dengan penjualan

Dalam analisis ini, penulis mencoba menganalisis rasio profitabilitas dalam hubungannya dengan penjualan, yang akan terdiri dari :

1. Gross Profit Margin

Gross Profit Margin, yaitu perbandingan antara tingkat penjualan yang telah dikurangi harga pokok penjualan terhadap penjualan neto.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan neto}}$$

1995

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{5.723.127.147 - 5.535.371.368}{5.723.127.147} \\ &= 0,0328 = 3,28 \% \end{aligned}$$

1996

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{4.872.048.567 - 4.740.022.142}{4.872.048.567} \\ &= 0,0270 = 2,7 \% \end{aligned}$$

Tahun 1995 koperasi mampu memperoleh laba bruto sebesar Rp. 0,0328 untuk setiap Rp. 1 penjualannya. Tahun 1996 mengalami penurunan laba bruto menjadi Rp. 0,027 untuk Rp. 1 penjualan kreditnya. Hal ini sebabkan tidak seimbangnya penurunan antara penjualan kredit (Rp. 851.078.580 (14,8 %)) dengan penurunan harga pokok penjualan (Rp. 795.349.226 (16,8 %)).

2. Net Profit Margin

Net Profit Margin, yaitu perbandingan antara laba setelah pajak atau net income dengan penjualan neto. Koperasi tidak terkena pajak, sehingga sisa hasil usaha (SHU) dianggap sebagai net income.

Net Profit Margin	=	$\frac{\text{Laba Setelah Pajak (Net income)}}{\text{Penjualan neto}}$
<u>1995</u>		
Net Profit Margin	=	$\frac{122.360.683}{5.723.127.147}$
	=	0,0214 = 2,14 %
<u>1996</u>		
Net Profit Margin	=	$\frac{48.440.523}{4.872.048.567}$
	=	0,0099 = 0,99 %

Hasil diatas mengartikan bahwa tahun 1995, setiap Rp. 1 penjualan neto mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 0,0214 atau 2,14 % dan tahun 1996 sebesar Rp. 0,0099 atau 0,99 %. Penurunan ini dapat dilihat dengan adanya penurunan net income yang begitu besar (Rp. 73.920.160 (60 %)) dikarenakan biaya yang besar pada tahun 1996, yaitu dalam biaya pemasaran serta biaya administrasi dan umum.

3. Operating Profit Margin

Operating Profit Margin, merupakan tingkat perbandingan

antara penjualan neto dikurangi harga pokok penjualan, biaya-biaya administrasi dan umum, dan biaya penjualan terhadap tingkat penjualan neto. Karena perhitungan ini memiliki konsep yang sama dengan perhitungan net profit margin, yaitu sebesar 2,14 % (1995) dan 0,99 % (1996), jadi tidak dilakukan perhitungan kembali.

4. Operating ratio

Operating ratio, merupakan perbandingan antara harga pokok penjualan ditambah biaya-biaya administrasi, penjualan, dan umum dengan penjualan neto.

$$\text{Operating ratio} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan + Biaya-biaya Penjualan, Administrasi, dan Umum}}{\text{Penjualan neto}}$$

1995

$$\text{Operating ratio} = \frac{5.535.371.368 + 65.395.096}{5.723.127.147}$$

$$= 0,978 = 97,8 \%$$

1996

$$\text{Operating ratio} = \frac{4.740.022.142 + 83.585.902}{4.872.048.567}$$

$$= 0,99 = 99 \%$$

Tahun 1995, untuk Rp. 1 penjualannya, koperasi memerlukan biaya-biaya operasional sebesar Rp. 0,978. Sedang tahun 1996 biaya

operasional meningkat menjadi Rp. 0,99 untuk menghasilkan Rp. 1 penjualannya. Peningkatan biaya operasional ini tentunya akan mengakibatkan menurunnya laba usaha.

Profitabilitas berhubungan dengan investasi

Dalam analisis kali ini, penulis mencoba mencari rasio profitabilitas dalam hubungannya dengan investasi, baik berupa total aktiva maupun modal sendiri. Rasio yang akan dipergunakan meliputi :

1. Return On Investment

Return On Investment, yaitu perbandingan antara laba yang diperoleh berupa laba setelah pajak atau net income dengan total aktivanya.

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak (Net income)}}{\text{Total Aktiva}}$$

1995

$$\begin{aligned} \text{Return On Investment} &= \frac{122.360.683}{3.697.912.854} \\ &= 0,0331 = 3,31 \% \end{aligned}$$

1996

$$\begin{aligned} \text{Return On Investment} &= \frac{48.440.523}{3.368.566.035} \\ &= 0,0144 = 1,44 \% \end{aligned}$$

Setiap rupiah aktiva yang dipergunakan dalam usaha tahun

1995 mampu menghasilkan net income sebesar Rp. 0,0331 atau sebesar 3,31 % dan tahun 1996 sebesar Rp. 0,0144 atau sebesar 1,44 %. Penurunan tajam ini jelas disebabkan adanya peningkatan biaya-biaya yang memperkecil laba usaha/net income koperasi.

2. Return On Equity

Return On Equity, merupakan perbandingan antara laba yang diperoleh berupa laba setelah pajak atau net income dengan modal sendiri.

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak (Net income)}}{\text{Modal Sendiri}}$$

1995

$$\text{Return On Equity} = \frac{122.360.683}{728.591.706}$$

$$= 0,167 = 16,7 \%$$

1996

$$\text{Return On Equity} = \frac{48.440.523}{910.869.227}$$

$$= 0,053 = 5,3 \%$$

Tahun 1995, menunjukkan perolehan net income sebesar Rp. 0,167 atau sebesar 16,7 % untuk setiap rupiah dari modal sendiri yang dipergunakan dalam penjualan, dan tahun 1996 menurun tajam menjadi Rp. 0,053 atau 5,3 %. Walau adanya kenaikan modal,

koperasi tidak berhasil mencapai kenaikan laba usaha, hal ini disebabkan adanya penurunan penjualan kredit karena naiknya harga pokok penjualan, dan kenaikan biaya-biaya pemasaran serta biaya administrasi dan umum .

Rentabilitas

Rentabilitas suatu perusahaan menurut Bambang Riyanto menunjukkan perbandingan antara laba usaha dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut.

Bagi perusahaan pada umumnya masalah rentabilitas adalah lebih penting daripada masalah laba, karena laba yang besar saja belumlah merupakan ukuran bahwa perusahaan itu telah dapat bekerja dengan efisien.

Pada pembahasan ini, penulis akan menggunakan rasio rentabilitas ekonomi dan rentabilitas modal sendiri.

Tabel 2
Data-data analisis rasio rentabilitas

<i>Keterangan</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>
Net Operating Income	122.360.683	48.440.523
Net Sales	5.723.127.147	4.872.048.567
Fixed Assets	1.310.076.576	1.538.534.631
Working Capital	415.374.084	202.509.241
Net Operating Assets	1.725.450.660	1.741.043.872
Operating Expenses	5.600.766.464	4.823.608.044
Modal Sendiri	728.591.706	910.869.227

Rentabilitas Ekonomi

Rentabilitas ekonomi (earning power) menunjukkan perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

Tinggi rendahnya earning power akan dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu *Profit margin* dan *turnover of Operating assets*.

1. Profit Margin

Profit margin, yaitu selisih antara net operating income dengan net sales, dinyatakan dalam persentase. Dalam rasio ini, hasil perhitungan akan menunjukkan angka yang sama dengan rasio net profit margin dan operating profit margin, yaitu sebesar 2,14 % (1995) dan 0,99 % (1996).

2. Turnover of Operating Assets

Menentukan kecepatan perputaran operating assets dalam satu periode, ditunjukkan dengan rumus :

$$\text{Turnover of Operating Assets} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Operating Assets}}$$

$$\text{Turnover of Operating Assets} = \frac{5.723.127.147}{1.725.450.660}$$

$$= 3,3 = 3,3 \text{ kali}$$

1996

$$\begin{aligned} \text{Turnover of Operating Assets} &= \frac{4.872.048.567}{1.741.043.872} \\ &= 2,79 = 2,8 \text{ kali} \end{aligned}$$

Dapat dikatakan bahwa dalam tahun 1995, operating assets koperasi (terdiri dari aktiva lancar yang dipakai dalam penjualan kredit dan aktiva tetap) mengalami rata-rata perputaran 3,3 kali. Dan menurun menjadi 2,8 kali pada tahun kedua (1996). Hal ini disebabkan adanya penurunan penjualan kredit disaat operating assets-nya naik.

Dari hasil kedua faktor diatas, dapat diketahui berapa besarnya *Earning Power* yang diperoleh koperasi KP4, yaitu:

$$\text{Earning Power} = \text{Profit margin} \times \text{Turnover of operating assets}$$

$$\text{Earning Power} = 2,14 \% \times 3,3 = 0,06 = 7,06 \% (1995)$$

$$\text{Earning Power} = 0,99 \% \times 2,8 = 0,03 = 2,77 \% (1996)$$

Tinggi rendahnya earning power yang ditunjukkan dalam dua periode diatas menunjukkan kemampuan koperasi dalam menggunakan seluruh modal (baik aktiva maupun modal sendiri sebagai investasi) dalam penjualan kreditnya untuk menghasilkan laba usaha.

Rentabilitas Modal Sendiri

Rentabilitas modal sendiri atau rentabilitas usaha merupakan perbandingan antara jumlah laba usaha (net income) yang diperoleh dengan jumlah modal sendiri yang tersedia untuk menghasilkan laba tersebut. Rasio ini akan mempunyai angka yang sama dengan angka ROE (Return On Equity) yaitu sebesar 16,7 % (1995) dan 5,3 % (1996). Karena itu penulis tidak mengadakan perhitungan kembali.

Rasio Aktivitas

Keberhasilan perusahaan dalam mencapai peningkatan laba usaha menunjukkan tingkat efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber-sumber dananya. Untuk mengukur tingkat efektivitas tersebut, diperlukan angka-angka rasio berupa :

- 1) Total asset turnover
- 2) Receivable turnover
- 3) Average collection period
- 4) Inventory turnover
- 5) Average day's inventory
- 6) Working capital turnover

Tabel 3
Data –data analisis rasio aktivitas

<i>Keterangan</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>
Aktiva lancar	2.367.364.052	1.802.737.713
Piutang barang rata-rata	159.611.150	144.089.860
Persediaan rata-rata	127.775.584	35.631.825
Aktiva total	3.697.912.854	3.368.566.035

<i>Keterangan</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>
Penjualan barang	5.723.127.147	4.872.048.567
Biaya penjualan, adm. & umum	65.395.097	83.585.902
HPP	5.535.371.368	4.740.022.142
Utang	1.760.043.898	1.567.727.559

1. Total asset turnover

$$\text{Total asset turnover} = \frac{\text{Penjualan Neto}}{\text{Total Aktiva}}$$

1995

$$\begin{aligned} \text{Total asset turnover} &= \frac{5.723.127.147}{3.697.912.854} \\ &= 1,547 = 1,55 \text{ kali} \end{aligned}$$

1996

$$\begin{aligned} \text{Total asset turnover} &= \frac{4.872.048.567}{3.368.566.035} \\ &= 1,45 = 1,45 \text{ kali} \end{aligned}$$

Hasil di atas menunjukkan bahwa pada tahun 1995 dari penjualan, dana yang tetanam dalam aktiva total mengalami perputaran 1,55 kali, sedang tahun 1996 mengalami penurunan menjadi 1,45 kali. Hal ini disebabkan koperasi mengalami penurunan dalam penjualan kredit yang lebih besar (Rp. 851.078.580 (14,87 %)) dari pada penurunan aktiva totalnya (Rp. 329.346.819 (8,9 %)). Penurunan penjualan dikarenakan adanya peningkatan dari harga pokok penjualannya hingga menyebabkan pelanggan mengurangi pembeliannya.

2. Receivable turnover

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

1995

$$\begin{aligned} \text{Receivable turnover} &= \frac{5.723.127.147}{159.611.150} \\ &= 35,85 = 36,8 \text{ kali} \end{aligned}$$

1996

$$\begin{aligned} \text{Receivable turnover} &= \frac{4.872.048.567}{144.089.860} \\ &= 33,81 = 34,8 \text{ kali} \end{aligned}$$

Dari hasil di atas, secara keseluruhan dana yang tertanam dalam piutang (tahun 1995) berputar sebanyak 36,8 kali, sedang tahun 1996 menurun menjadi 34,8 kali. Penurunan perputaran piutang terjadi karena penurunan penjualan kredit lebih besar (Rp. 85.1078.580 (14,8 %)) dari pada penurunan piutang rata-rata nya (Rp. 15.521.290 (9,7 %)).

3. Average collection period

$$\text{Average collection period} = \frac{\text{Piutang rata-rata} \times 360}{\text{Penjualan kredit}}$$

1995

$$\begin{aligned} \text{Average collection period} &= \frac{159.611.150 \times 360}{5.723.127.147} \end{aligned}$$

$$= 10 \text{ hari}$$

1996

$$\begin{aligned} \text{Average collection period} &= \frac{144.089.860 \times 360}{4.872.048.567} \\ &= 10,65 \text{ hari} \end{aligned}$$

Jumlah hari rata-rata yang dibutuhkan untuk pengumpulan piutang adalah 10 hari untuk tahun 1995 dan 10,65 hari untuk tahun 1996. Keterlambatan dalam pengumpulan piutang tentunya akan menyebabkan kenaikan biaya investasi dalam piutang dan koperasi telah kehilangan sekitar 2 periode piutang atau 22 hari ($0,65 \times 34$).

4. Inventory turnover

$$\text{Inventory turnover} = \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Inventory rata-rata}}$$

1995

$$\begin{aligned} \text{Inventory turnover} &= \frac{5.535.371.368}{127.775.584} \\ &= 43,3 \text{ kali} \end{aligned}$$

1996

$$\begin{aligned} \text{Inventory turnover} &= \frac{4.740.022.142}{35.631.825} \\ &= 133 \text{ kali} \end{aligned}$$

Keadaan diatas menunjukkan bahwa pada tahun 1995, dana yang tertanam dalam persediaan berputar rata-rata 43,3 kali, dan

pada tahun 1996 sebanyak 133 kali. Hal ini bukan disebabkan adanya kenaikan penjualan kredit/pesanan, tetapi karena persediaan rata-rata menurun sebesar 72 % (Rp. 92.143.759).

5. Average day's inventory

$$\text{Average day's inventory} = \frac{\text{Inventory rata-rata} \times 360}{\text{Harga pokok penjualan}}$$

1995

$$\text{Average day's inventory} = \frac{127.775.584 \times 360}{5.535.371.368}$$

$$= 13,11 \text{ hari}$$

1996

$$\text{Average day's inventory} = \frac{92.470.600 \times 360}{4.740.022.142}$$

$$= 7,02 \text{ hari}$$

Keadaan tahun 1995 menunjukkan bahwa persediaan yang tertahan di gudang sebelum terjual adalah rata-rata 13,11 hari, dan pada tahun 1996 tertahan selama 7,02 hari. Hal ini disebabkan jumlah persediaan digudang lebih banyak tersedia pada tahun 1995 dibanding tahun 1996.

6. Working capital turnover

$$\begin{aligned}
 & \text{Working capital turnover} = \frac{\text{Penjualan neto}}{\text{Aktiva lancar - utang lancar}} \\
 & \text{1995} \\
 & \text{Working capital turnover} = \frac{5.535.371.368}{2.367.364.052 - 1.760.043.898} \\
 & = 9,11 \text{ kali} \\
 & \text{1996} \\
 & \text{Working capital turnover} = \frac{4.740.022.142}{1.802.737.713 - 1.567.727.559} \\
 & = 20,16 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

Tahun 1995 menunjukkan bahwa dana yang tertanam dalam modal kerja (neto) berputar rata-rata 9,11 kali dan tahun 1996 sebanyak 20,16 kali. Kenaikan dalam perputaran modal kerja disebabkan menurunnya aktiva lancar sehingga memperkecil jumlah modal kerja.

4.3.2. Evaluasi Kebijakan Pengelolaan Piutang Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Usaha Berdasarkan Hasil Analisis Rasio Keuangan dan Aktivitas pada Koperasi KP4

Untuk memudahkan dalam mengevaluasi kebijakan pengelolaan piutang dan pengaruhnya terhadap laba usaha, penulis kembali menyusun hasil analisis rasio keuangan dan aktivitas usaha koperasi KP4 dalam

sebuah tabel yang tercantum dibawah ini :

Tabel 4
Hasil analisis rasio

<i>Keterangan</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>Naik(turun)</i>
1. Gross Profit Margin	3,28 %	2,7 %	(0,58 %)
2. Net Profit Margin	2,14 %	0,99 %	(1,15 %)
3. Operating Ratio	97,8 %	99 %	1,2 %
4. Return on Investment	3,31 %	1,44 %	(1,87 %)
5. Return on Equity	16,7 %	5,3 %	(11,4 %)
6. Earning Power	7,06 %	2,77 %	(4,29 %)
7. Turnover of Operating Assets	3,3 x	2,8 x	(0,5 %)
8. Total Assets Tunover	1,55 x	1,45 x	(0,1 x)
9. Receivable Turnover	36,8 x	34,8 x	(2 kali)
10. Average Collection Period	10 hari	11,6 hari	1,6 hari
11. Inventory Turnover	43,3 x	133 x	89,7 x
12. Average Days Inventory	13,11 har	7,02 hari	(6,09 hari)
13. Working Capital Turnover	9 x	20 x	11 kali

Dari hasil perhitungan dapat diambil kesimpulan bahwa penerapan kebijakan baik dalam pengelolaan piutang minyak tanah maupun piutang konsumsi tidak efektif, hal ini terlihat pada penurunan laba usaha tahun kedua (1996) yang diakibatkan adanya kenaikan biaya-biaya (pemasaran serta biaya administrasi dan umum), yaitu :

- Penurunan penjualan	Rp. 851.078.580	(14,87 %)
- Penurunan laba kotor	Rp. 55.729.354	(29,68 %)
- Kenaikan biaya pemasaran - biaya administrasi dan umum	Rp. 18.190.805	27,81 %

Dari keterangan di atas, penjualan kredit mengalami penurunan sebesar 14,87 %, karena terjadinya kenaikan HPP. Sebaiknya HPP 1996 berjumlah Rp. 4.712.213.706, bukannya Rp. 4.740.022.142 agar persentasenya seimbang dengan penurunan penjualannya yaitu 14,87 %

hingga mencapai gross profit margin yang sama yaitu 3,28 %. Kenaikan HPP ini menyebabkan turunnya laba kotor sebesar 29,68 % pada tahun 1996. Dan yang lebih merugikan koperasi, disaat penjualannya menurun dikarenakan naiknya HPP, koperasi KP4 tidak efektif dalam menekan jumlah biaya hingga net income-nya kecil. Kenaikan harga pokok penjualan serta biaya dapat dilihat dari tingginya rasio operasi (operating ratio) yang menunjukkan angka 97,8 % untuk tahun 1995 dan naik menjadi 99 % pada tahun 1996 dari total penjualan kredit pada koperasi KP4.

Begitu pula dalam menangani investasi yang ditanamkan dalam bentuk aktiva dan modal sendiri yang dioperasikan dalam penjualan kredit, tidak efektif. Walaupun aktiva yang tersedia pada tahun ke dua (1996) menurun sebesar 9 % dari tahun sebelumnya ((Rp. 3.368.566.035 -- 3.697.912.854) x 3.697.912.854) namun disertai dengan kenaikan modal sendiri yang cukup tinggi, yaitu sebesar 25 % ((Rp. 910.869.227 -- 728.591.706) x 728.591.706), keadaan ini tidak seimbang. Dengan perbandingan investasi diatas (aktiva dan modal sendiri), seharusnya koperasi akan mengalami peningkatan dalam penjualan barangnya, karena secara total investasi yang disediakan koperasi untuk tahun kedua lebih tinggi dari tahun sebelumnya.

Untuk lebih memperjelas lagi, rasio rentabilitas akan membuktikan tingkat efektivitas dari kebijakan penjualan kredit yang dijalankan koperasi ditinjau dari pengelolaan kekayaan dan modal sebagai investasi

dalam pengelolaan penjualan kreditnya. Hal ini ditunjukkan dengan nilai earning power yang sangat kecil, yaitu 7,06 % (1995) dan menurun tajam menjadi 2,77 % (1996). Hal ini dikarenakan adanya penurunan dalam net income dan kenaikan biaya-biaya di tahun 1996, sedang operating assetnya mengalami kenaikan dari Rp. 1.725.450.660 menjadi Rp. 1.741.043.872 (1996). Dapat disimpulkan bahwa kenaikan operating assets tidak cukup membantu untuk meningkatkan earning power karena kenaikan operating ratio (harga pokok produksi dan biaya-biayanya).

Untuk dapat memberikan penilaian mengenai tingkat efektivitas usaha koperasi KP4, maka hasil perhitungan rasio aktivitas memberikan gambaran yang jelas akan adanya penurunan aktivitas pada tahun ke dua (1996). Penurunan perputaran assets dari 1,55 kali menjadi 1,45 kali (1996), begitu pula perputaran piutang yang menurun dari 36,8 kali menjadi 34,8 kali. Keadaan ini disebabkan terlalu besarnya biaya-biaya yang tersalur dalam biaya pemasaran serta biaya administrasi dan umum. Jika manajemen dapat menekan biaya serendah mungkin, tentunya dana yang tersedia untuk dialokasikan kedalam penjualan kredit akan lebih besar.

Perputaran piutang dapat dinilai efektif karena dapat terkumpul sebelum batas akhir, yaitu 10 hari (1995) dan 11,6 hari (1996). Namun dana yang tertanam dalam persediaan menunjukkan bahwa pada tahun 1996 ada kekurangan dalam supply barang. Terlihat dari besarnya perputaran inventory yang mencapai 133 kali (1996) dimana tahun

sebelumnya hanya terjadi 43,3 kali. Perputaan persediaan yang tinggi pada tahun 1996 menunjukkan koperasi mengalami kekurangan persediaan dan ketika menyediakan barang, selalu dalam jumlah yang relatif kecil, sehingga harus menyediakan kembali dalam waktu yang singkat. Secara keseluruhan koperasi mengalami penurunan dalam penjualan kreditnya ditahun 1996 karena tingginya operating expenses yang mencakup harga pokok produksi dan biaya-biaya (biaya pemasaran serta biaya administrasi dan umum).

BAB V

RANGKUMAN KESELURUHAN

Kebijakan yang dijalankan oleh suatu badan usaha merupakan bagian dari konsep manajemen dalam menentukan tujuan perusahaan dan berusaha mencapainya dengan mengolah segala sumber daya yang dimiliki baik material dan modal maupun keahlian dan pengetahuan yang dimiliki oleh semua lini dalam perusahaan. Agar tujuan dapat tercapai, manajemen harus efektif dalam melaksanakan fungsi-fungsi dasar perusahaan. Begitu pula yang terjadi dalam koperasi KP4.

Kebijakan tersebut merupakan keputusan akhir yang diambil oleh pihak manajemen dari berbagai alternatif pilihan yang dapat menguntungkan koperasi di masa sekarang dan masa yang akan datang. Kebijakan yang diterapkan juga perlu diperhitungkan terhadap kemungkinan-kemungkinan yang akan timbul akibat diterapkannya kebijakan tersebut. Kebijakan mempunyai arti untuk kepentingan sendiri, dan bukan untuk pihak di luar perusahaan sehingga apabila pada pelaksanaannya tidak konsisten maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Dalam usaha memperbesar volume penjualannya, kebanyakan perusahaan menjual produk atau jasa dengan cara kredit/piutang. Piutang merupakan aktiva perusahaan yang lebih cepat liquid dibandingkan dengan persediaan, karena perputaran piutang ke kas hanya membutuhkan satu langkah saja..

Dengan demikian piutang (receivables) merupakan sumber modal kerja yang juga selalu berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja, yaitu:

Kas \Rightarrow Inventory \Rightarrow Piutang \Rightarrow Kas

Penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebatas pada lingkungan obyek penelitian, yaitu pada Koperasi Pengusaha dan Pedagang Pasar Parung (KP4) yang terletak di jalan H. Mawi No. 33 Kec. Parung Kab. Bogor dengan nomor badan hukum 6331/BH/DK-10/9. Pihak Koperasi dalam hal ini diwakili oleh Manajernya yang juga selaku bendahara, sanggup memberikan bantuannya kepada penulis dalam rangka mencari data-data yang dibutuhkan dalam mendukung penyusunan skripsi ini.

Koperasi KP4 memiliki tujuan utama sejak awal berdirinya yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan para anggotanya terlebih disaat koperasi ini telah mendapat banyak simpati masyarakat yang kini menjadi anggotanya, maka seluruh kegiatan yang dikelola ditujukan untuk memenuhi kebutuhan para anggotanya. Dalam melayani kebutuhan anggota, KP4 mengelola barbagai jenis usaha yaitu :

- 1) Penjualan dan penyaluran barang-barang konsumsi
- 2) Penjualan dan penyaluran minyak tanah berikut jasa angkutannya
- 3) Tabungan
- 4) Simpan pinjam anggota Menerima titipan pihak ke-3 yang merupakan deposito yang diberi jasa
- 5) Pembangunan proyek fasilitas pasar atau kios.

Dari beragamnya usaha yang dikelola koperasi KP4, penulis memfokuskan objek yang menjadi bahan penelitian pada penjualan barang secara kredit, yaitu penjualan minyak tanah dan barang konsumsi. Hal ini dikarenakan kegiatan tersebut merupakan usaha yang paling aktif dan besar. Sehingga piutang usaha ini dianggap kegiatan yang paling profitable selama kegiatannya efektif dan tidak menyimpang dari standar yang telah ditetapkan manajemen koperasi.

Dalam mengelola piutang usaha yang timbul dari penjualan kredit, koperasi KP4 memerlukan suatu kebijakan yang tepat dimana saat piutang telah dikonversikan ke kas dengan cepat berarti koperasi mempunyai dana untuk membiayai kegiatan rutinnya, disamping itu koperasi akan mendapatkan nilai tambah dari investasinya dalam bentuk piutang tersebut atau yang lebih kita kenal dengan istilah laba usaha.

Penerapan kebijakan yang tepat dan didasari standar kredit yang ketat akan memudahkan koperasi dalam mempersingkat perputaran piutangnya. Dengan singkatnya waktu pengumpulan piutang maka koperasi akan mengurangi risiko kerugian atau biaya-biaya yang mungkin timbul dari adanya pengelolaan piutang seperti biaya piutang tak tertagih/penghapusan piutang. Di lain sisi, koperasi akan memperoleh laba sesuai dengan yang diharapkan dan investasi yang akan ditanamkan dapat ditingkatkan lagi.

Agar pencapaian tujuan dapat efektif, manajemen koperasi telah menyusun suatu kebijakan kredit, yang meliputi :

- Standar kredit
- Prosedur penjualan kredit
- Kebijakan dalam pengelolaan piutang usaha, meliputi :
 - 1) Pencatatan transaksi.
 - 2) Proses pengumpulan piutang.
 - 3) Investasi dan biaya-biaya dalam piutang.
 - 4) Perlakuan terhadap piutang tak tertagih.

Suatu kebijakan yang disusun tanpa memberatkan salah satu pihak (koperasi

atau anggota) tentunya akan berpengaruh positif bagi kelancaran usaha dan keaktifan anggota sebagai pelanggan koperasi. Standar kredit merupakan kebijakan dasar yang harus dipenuhi calon pelanggan sebagai langkah awal menjalin hubungan yang baik antara koperasi dan calon pelanggan. Standar ini berisikan ketentuan-ketentuan pokok yang harus dipenuhi dan bersifat membatasi agar piutang dapat terkontrol bila saatnya disetujui dan diberikan. Sedang prosedur penjualan kredit akan mencakup serangkaian teknis atau tahapan formil yang akan dilalui pelanggan saat kredit telah disetujui. Prosedur ini ditujukan agar koperasi memiliki bukti-bukti yang solid tentang kegiatannya serta dapat selalu terkendali mengenai jumlah penjualan kredit yang dilakukan pelanggan.

Mengacu pada pengelolaannya, manajemen koperasi telah menyusun suatu kebijakan yang meliputi kegiatan pencatatan transaksi, dimulai dari bagian kasir dan dilanjutkan ke bagian pembukuan sebagai sumber legalitas penyusunan laporan dan bukti formil akan kegiatan koperasi. Proses pengumpulan piutang dilakukan dalam tempo dibawah 15 hari, biasanya pelanggan datang sendiri ke koperasi untuk melunasi kewajibannya dan melakukan pembelian baru. Namun, jika terjadi keterlambatan, bagian penagihan akan menghubungi pelanggan atau datang langsung untuk menagih. Investasi yang ditanamkan dalam penjualan kredit adalah Rp. 80 juta untuk minyak tanah dan Rp. 120 juta untuk barang konsumsi. Jika perputaran piutangnya pendek maka investasi dalam piutang akan cepat menghasilkan tingkat pengembalian berupa laba usaha dan koperasi dapat menanamkan investasinya kembali, biaya-biaya pun dapat ditekan serendah mungkin hingga terhindar dari adanya piutang sangsi atau piutang yang tak tertagih. Karena itulah koperasi harus

menjalankan kebijakannya dengan tepat dan efektif.

Dari hasil analisis rasio, dapat diambil kesimpulan bahwa koperasi KP4 mengalami penurunan angka rasio laba kotor pada tahun kedua (1996), yang disebabkan adanya kenaikan harga pokok penjualan (HPP). Penjualan yang tinggi belum dapat dikatakan profitable jika kenaikan HPP nya lebih besar dari perbandingan kenaikan penjualannya, terlebih pada penjualan yang jumlahnya menurun. Pada perolehan net income, terjadi penurunan tajam, hal ini disebabkan terlalu tingginya biaya-biaya yang dikeluarkan koperasi pada tahun 1996 ini, seharusnya pada perolehan laba kotor yang kecil, biaya-biaya pun akan lebih kecil, karena adanya penurunan aktivitas. Disinilah terlihat manajemen koperasi belum berhasil menekan biaya secara efektif. Hal ini ditunjukkan dengan angka rasio operasi (operating ratio) yang cukup tinggi pada tahun 1995 dan meningkat pada tahun 1996.

Dalam usaha perolehan laba dengan memanfaatkan aktiva dan modal, koperasi KP4 menunjukkan angka rasio rentabilitas ekonomi (earning power) yang sangat kecil dan menurun tajam ditahun 1996. Pada perputaran operating asset-nya, koperasi menunjukkan penurunan ditahun 1996 dikarenakan penurunan penjualan, sedangkan jumlah operating assets yang dimiliki mengalami kenaikan. Keadaan ini mengartikan kurang optimalnya usaha manajemen dalam menjalankan kebijakan penjualan kredit nya hingga menyebabkan terjadinya penurunan perputaran assets sebagai investasi yang ditanamkan dalam penjualan kreditnya.

Rasio aktivitas memberikan gambaran yang jelas akan adanya penurunan aktivitas pada tahun ke dua (1996). Penurunan perputaran assets dari 1,55 kali menjadi 1,45 kali (1996), begitu pula perputaran piutang yang menurun dari 36,8 kali menjadi

34,8 kali. Keadaan ini disebabkan adanya kenaikan harga pokok penjualan yang ditetapkan koperasi. Perputaran piutang dapat dinilai efektif karena dapat terkumpul sebelum batas akhir, yaitu 10 hari (1995) dan 11,6 hari (1996). Namun dana yang tertanam dalam persediaan menunjukkan bahwa pada tahun 1996 ada kekurangan dalam supply barang. Terlihat dari besarnya perputaran inventory yang mencapai 133 kali (1996) dimana tahun sebelumnya hanya terjadi 43,3 kali. Perputaan persediaan yang tinggi pada tahun 1996 menunjukkan koperasi mengalami kekurangan persediaan, dan ketika memenuhi permintaan, barang selalu dalam jumlah yang relatif kecil, sehingga harus menyediakan kembali dalam waktu yang singkat.

Secara keseluruhan koperasi mengalami penurunan dalam penjualan kreditnya ditahun 1996 karena tingginya operating expenses yang mencakup harga pokok produksi dan biaya-biaya (biaya pemasaran serta biaya administrasi dan umum). Dapat dikatakan bahwa manajemen koperasi tidak berhasil dalam meenjalankan kebijakan penjualan kredit atas penyaluran minyak tanah dan barang konsumsi pada tahun kedua (1996).

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai kebijakan pengelolaan piutang serta pengaruhnya pada laba usaha pada koperasi K4, maka dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut :

6.1.1. Simpulan Umum

- 1) Koperasi KP4, berlokasi di jalan H. Mawi No. 33 Kecamatan Parung Kabupaten Bogor, 16330 merupakan badan usaha bersama yang bergerak dalam usaha penyediaan kebutuhan barang dan jasa bagi para pelanggannya.
- 2) Untuk dapat mendapatkan pelayanan dari koperasi KP4, calon pelanggan diwajibkan untuk menjadi anggota dan menyelesaikan kewajibannya, yaitu membayar simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan sukarela.
- 3) Dari bermacam usaha yang ditawarkan pada para anggotanya, penulis memilih objek pada pelayanan penjualan kredit pada minyak tanah dan barang konsumsi.
- 4) Para pelanggan adalah anggota, dan jumlah pembelian kredit maksimal adalah 3 kali dari jumlah simpanan anggota pada koperasi

KP4, dan Pembelian dapat dilayani jika pelanggan telah melunasi hutangnya.

6.1.2. Simpulan Khusus

- 1) Koperasi KP4 menetapkan investasi pada penjualan kreditnya sebesar Rp. 80 juta untuk penyaluran minyak tanah, dan Rp.120 juta untuk barang-barang konsumsi.
- 2) Dengan penjualan yang menurun, koperasi KP4 pada kenyataannya mengalami kenaikan pada biaya-biaya pemasaran, serta biaya administrasi dan umum hingga semakin memperkecil laba usahanya.
- 3) Rasio profitabilitas, yang menunjukkan kemampuan koperasi dalam memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri, menghasilkan angka yang menurun tajam pada tahun 1996. Hal ini karena besarnya Operating ratio (Biaya dan Harga Pokok Penjualan) pada tahun kedua ini (99%) dari tahun 1995, yang hanya 97,8%.
- 4) Rentabilitas akan menunjukkan perbandingan antara laba usaha dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Pada tahun 1996, koperasi KP4 memiliki modal (910.869.227) dan operating asset (1.741.043.872) yang lebih besar dari tahun 1995 (728.591.706 dan 1.725.450.660). Namun karena kebijakan penjualan kreditnya kurang efektif, tingkat pengembalian aktiva dan

modal ditahun kedua tidak menghasilkan peningkatan pada volume penjualan.

- 5) Dilihat dari kegiatannya, koperasi KP4 cukup aktif dalam memutar piutangnya, terutama pada tahun 1995 (36,8 kali). Kenaikan HPP pada tahun 1996 menyebabkan menurunnya tingkat penjualan, otomatis aktivitas usaha pun menurun. Namun penurunan ini disertai dengan penurunan supply inventory yang sangat tajam, terlihat dengan besarnya rasio perputaran persediaan ditahun 1996 (133 kali) dibandingkan tahun 1995 (43,3 kali).

6.2. Saran

- 1) Manajemen koperasi perlu lebih mempersingkat waktu pengumpulan piutang serta menetapkan perlakuan yang lebih tegas pada piutang-piutang usaha yang telah melewati batas pembayaran, seperti dengan adanya penyitaan assets anggota sebagai pelanggan yang bermasalah selain memotong simpanan anggota yang jumlahnya hanya 1/3 dari tunggakannya.
- 2) Dalam pembatasan kredit, hendaknya ditetapkan batas maksimal bagi para anggota yang memiliki simpanan cukup besar, agar tidak terjadi penumpukan dana investasi pada pelanggan-pelanggan tertentu saja. Hendaknya manajemen koperasi dapat menekan biaya serendah mungkin agar tidak terlalu memperkecil laba usaha. Karena penurunan volume penjualan harus disertai dengan penurunan biaya-biaya-nya secara proporsional atau sebanding.

DAFTAR PUSTAKA

1. Al Haryono Jusup. Dasar-dasar Akuntansi. Edisi 5. Jilid 2. Yogyakarta : Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. 1995.
2. Bambang Riyanto. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE. 1995.
3. Barry, Michael A. Credit Management : The Key To Profitable Trading. England : John Wiley And Son Ltd. 1997.
4. Belkaoui, Ahmed Riahi. Accounting Theory. International Edition. Orlando, USA : Harcourt Brace And Company. 1993.
5. Brigham, Eugene F. and Louis C. Gapenski. Financial Management : Theory And Practice. 7th Edition. Orlando, USA : The Dryden Press. 1994.
6. Brigham, Eugene F. Fundamental of Managerial Finance. 7th Edition. Orlando, USA : The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers. 1995.
7. Gallegher, Timothy J. and Joseph D. Andrew, Jr. Financial Management : Principles and Practice. International Edition. New Jersey, USA : Prentice-Hall International Inc. 1997.
8. Hendrojogi. Koperasi: Azas-azas, Teori dan Praktek. Edisi 1. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 1997.
9. Indriyo Gitosudarmo dan Basri. Manajemen Keuangan. Edisi 3. Cetakan 2. Yogyakarta : BPFE. 1995.
10. Jones, Charles P. Introduction To Financial Management. Boston, USA : Richard D. Irwin, Inc. 1992
11. La Midjan dan Azhar Susanto. Sistem Informasi Akuntansi I. Edisi 7. Bandung : Penebit Lembaga Informatika Akuntansi. 1994.
12. Lawrence, Gitman J. Basic Managerial Finance. 3rd Edition. New York, USA : Harper Collins Publishers. 1992.
13. Lukman Syamsuddin. Manajemen Keuangan Perusahaan. Edisi 1. Cetakan 3. Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada. 1995.

14. Mulyadi. Sistem Akuntansi. Edisi 3. Yogyakarta : Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. 1993.
15. Ninik Widiyanti. Manajemen Koperasi. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 1994.
16. Philippatos, George C. and William W. Sihler. Financial Management : Text And Cases. 2nd Edition. Massachusetts, USA : Allyn And Bacon Inc. 1991
17. R. Agus Sartono. Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi. Edisi 3. Yogyakarta: BPFE. 1997.
18. R.A. Supriyono. Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan. Edisi 2. Buku 2 Yogyakarta : BPFE. 1996.
19. Smith, Jay M. and, K. Fred Skousen. Intermediate Accounting, Comprehensive Volume. 11th Edition. Cincinnati, Ohio, USA : South-Western Publishing Co. 1992.
20. Soemarso S. R. Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi 4. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 1996.
21. Weston, J. Fred and Eugene F. Brigham Essentials of Managerial Finance. 9th Edition. Orlando, USA : The Dryden Press. 1995.
22. Weston, J. Fred, Scott Besley, and Eugene F. Brigham Essentials of Managerial Finance. 11th Edition. Orlando, USA : The Dryden Press. 1996.
23. Weygandt, Jerry J, Donald E. Kieso, and Walter G. Kell. Accounting Principle. 4th Edition. Canada, USA : John Wiley and Sons. Inc. 1996.
24. Wilson, James D. and John B. Campbell. Controllership : The Work of The Managerial Accountant. 7th Edition. England : John Wiley And Son Ltd. 1991.
25. Van Horne, James C. and John M. Wachowicz, Jr. Fundamental Of Financial Management. 8th Edition. New Jersey, USA : Prentice-Hall Inc. 1992.
26. Van Horne, James C. Financial Management And Policy. 10th Edition. New Jersey, USA : Prentice-Hall, Inc. 1995.
27. Van Horne, James C. and John M. Wachowicz, Jr. Alih bahasa : Heru Sutojo. Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan. Edisi 9. Buku 1. Jakarta : Penerbit Salemba Empat. 1997.

LAMPIRAN

**KOPERASI PENGUSAHA & PEDAGANG PASAR PARUNG
(K . P 4)
KOPPAS PARUNG**

BANK : KESEJAHTERAAN - BUKOPIN - MUAMALAT - JABAR - BBD

No. 33 Kec. Parung Kab. Bogor Telp. (0251) 611978, Badan Hukum : No. 6331/BH/PAD/KWK.10/VI/1996/Tgl. 25 Juni 1996

=SURAT KETERANGAN=

No.59/KP.4/X/2000

Tgl.9 Oktober 2000

=====

Yang bertanda tangan dibawah ini, menerangkan bahwa:

N a m a : AKSURIBO
Status : MAHASISWA UNIVERSITAS PAKUAN BOGOR
N R P : 022194158
Jurusan : AKUNTASI

Benar-benar telah melaksanakan penelitian untuk keperluan tugas akhir / skripsi di KP.4/Koppas Parung, pada bulan JUNI s/d AGUSTUS 2000, dengan judul:

EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENGELOLAAN PIUTANG DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA USAHA PADA KOPERASI PENGUSAHA DAN PEDAGANG PASAR PARUNG (KP.4).

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk diketahui dan digunakan sebagaimana perlunya.

Hormat kami,

PENGURUS KP.4 /KOPPAS PARUNG
Sekretaris

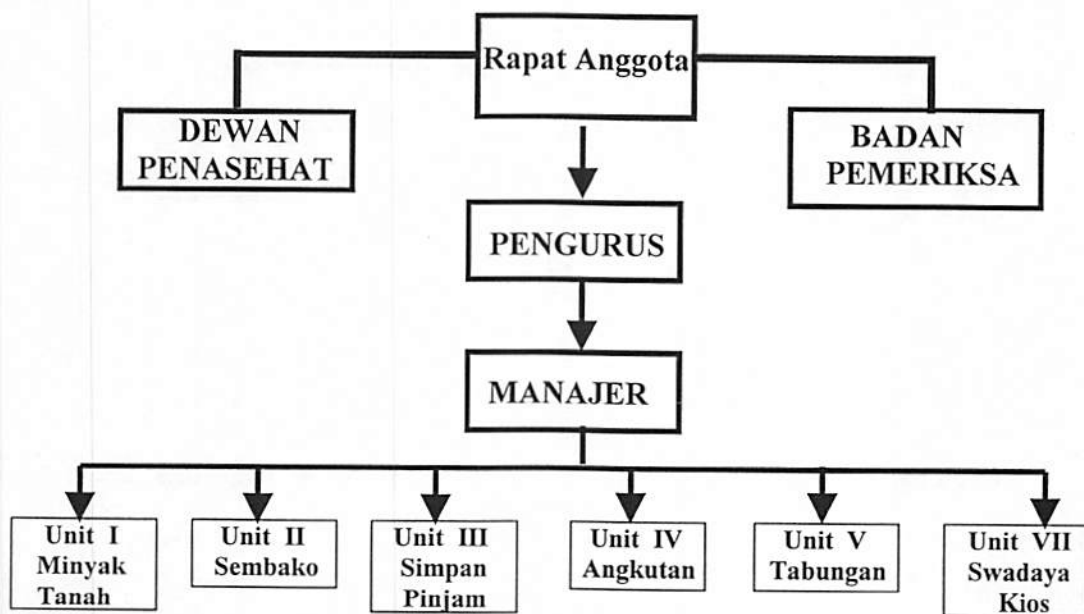

(H. HARUN NASIR)

Jumlah anggota koperasi KP4

Keterangan	1995	1996
Awal tahun	613	636
Penerimaan	38	36
Jumlah	651	672
Berhenti	(9)	(26)
Meninggal	(6)	(4)
Jumlah Akhir Th.	636	642

(Sumber : Laporan Pertanggung jawaban Pengurus KP4)

Struktur Organisasi Koperasi KP4 Parung



**Neraca Komparatif
Koperasi KP4**

<i>Aktiva</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>Pasiva</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>
Aktiva Lancar			Kewajiban lancar		
Kas	77.710.496	9.741.751	Utang dagang	12.371.300	60.744.200
Bank	50.276.854	13.045.805	Simpanan sukarela	329.808.989	377.582.059
Piutang minyak tanah	51.840.100	51.965.125	Simpanan lain-lain	485.424.186	495.953.766
Piutang konsumsi	107.771.050	92.124.735	Simpanan pihak ke III	245.496.880	176.581.679
Piutang simpan pinjam	821.789.899	769.347.269	Simpanan tabungan	417.458.410	392.893.275
Piutang kredit kios	107.074.809	702.721.004	Dana-dana	3.563.692	21.054.561
Piutang simpanan khusus	949.266.720	71.321.425	Jasa diterima dimuka	38.460.500	40.886.000
Persediaan barang	127.775.584	35.631.825	Biaya terutang	3.790.000	660.000
Persediaan kios	73.858.540	56.838.775	Zakat	560.961	272.019
<i>Jumlah Aktiva Lancar</i>	2.367.364.052	1.802.737.713	Uang muka perumahan	23.554.000	1.100.000
Penyertaan			Uang muka kios makanan	199.554.980	
PUSKUD	196.826	196.826	<i>Jumlah Kewajib Lancar</i>	1.760.043.898	1.567.727.559
Pertamina	8.622.900	5.700.000	Kewajiban Jk. Panjang		
KJA	152.500	152.500	Utang kendaraan	109.277.250	59.969.249
BUKOPIN	10.600.000	10.600.000	Bank Muamalat	250.000.000	250.000.000
PUSKOPPAS	900.000	900.000	Bank Kesejahteraan	850.000.000	--
Tabungan Kesra	--	9.744.365	Bank Bukopin Pusat	--	580.000.000
<i>Jumlah Penyertaan</i>	20.472.226	27.293.691	<i>Juml. Kewajib. Jk. Panjang</i>	1.209.277.250	889.969.249
Aktiva Tetap			Kekayaan Bersih		
Tanah	950.964.570	1.226.347.407	Simpanan pokok	15.325.000	64.125.000
Bangunan	147.097.300	149.147.300	Simpanan wajib	103.821.000	122.844.900
Akum. peny. bangunan	(15.711.230)	(22.295.534)	Cadangan	330.664.057	447.892.357
Kendaraan	300.729.769	300.729.769	Donasi	3.750.000	3.750.000
Akum. Peny. Kendaraan	(84.648.412)	(127.864.684)	Penambahan modal	127.005.050	127.005.050
Peralatan kantor	20.226.961	22.217.211	SHU yang belum dibagi	5.009.339	1.677.666
Akum. peny. peral. Kant.	(8.582.382)	(9.746.838)	SHU berjalan	142.442.260	143.574.254
<i>Jumlah Aktiva Tetap</i>	1.310.076.576	1.538.534.631	<i>Jumlah Kekayaan Bersih</i>	728.591.706	910.869.227
Jumlah Aktiva Total	3.697.912.854	3.368.566.035	Kewajiban dan modal	3.697.912.854	3.368.566.035

(Sumber : Lapoan RAT Koperasi KP4)

**Perhitungan Laba Rugi Komparatif
Koperasi KP4**

<i>Keterangan</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>
Pendapatan :		
Barang	5.723.127.147	4.872.048.567
Jasa	<u>2.077.636.360</u>	<u>1.419.090.317</u>
Penjualan Bersih	7.800.763.507	6.291.138.884
Persediaan Awal (1 Januari)	78.315.481	127.775.584
Pembelian		
Barang	5.483.631.471	4.546.710.383
Sewa angkut masuk barang	101.200.000	101.168.000
Jasa	<u>1.737.136.050</u>	<u>909.610.457</u>
Pembelian Barang dan Jasa	<u>7.321.967.521</u>	<u>5.557.488.840</u>
Barang dan Jasa yang tersedia untuk dijual	7.400.283.002	5.685.264.424
Persediaan akhir	<u>127.775.584</u>	<u>35.631.825</u>
Harga Pokok Penjualan Barang dan Jasa	<u>7.272.507.418</u>	<u>5.649.632.599</u>
Laba Kotor	528.256.089	641.506.285
Pengeluaran Biaya-Biaya Barang dan Jasa		
Biaya Pemasaran	8.850.615	10.465.997
Biaya Umum dan Administrasi :		
- Biaya Karyawan	43.215.950	
- Biaya Pengurus, Pengawas, dan Karyawan	--	52.518.850
- Biaya Kendaraan	2.939.800	3.211.800
- Biaya Penyusutan	51.213.939	50.965.032
- Biaya Keuangan	208.238.652	291.343.459
- Biaya Bangunan	3.044.130	1.985.975
- Biaya organisasi dan Administrasi	<u>68.310.739</u>	<u>87.440.918</u>
Total Biaya	385.813.825	497.932.031
Sisa Hasil Usaha	142.442.264	143.574.254

(Sumber : Laporan RAT Koperasi KP4)

Ikhtisar L/R Penjualan Kredit

<i>Keterangan</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>
Pendapatan :		
Barang	5.723.127.147	4.872.048.567
Persediaan Awal (1 Januari)	78.315.481	127.775.584
Pembelian Barang	5.483.631.471	4.546.710.383
Sewa angkut masuk barang	<u>101.200.000</u>	<u>101.168.000</u>
Barang yang tersedia untuk dijual	<u>5.663.146.952</u>	<u>4.775.653.967</u>
Persediaan akhir	<u>127.775.584</u>	<u>35.631.825</u>
Harga Pokok Penjualan Barang	<u>5.535.371.368</u>	<u>4.740.022.142</u>
Laba Kotor	187.755.779	132.026.425
Pengeluaran Biaya-Biaya Barang		
Biaya Pemasaran	8.850.615	10.465.997
Biaya Umum dan Administrasi (15 %)	<u>56.544.481</u>	<u>73.119.905</u>
Total Biaya	65.395.096	83.585.902
Sisa Hasil Usaha	122.360.683	48.440.523

Penjelasan Perhitungan Hasil Usaha Tahun Buku 1995

1. Penjualan barang sebesar Rp. 5.723.127.147 adalah jumlah penjualan dari barang barang dalam tahun 1995 yang terdiri dari :	
1.1. Penjualan barang konsumsi	Rp. 3.299.247.147
1.2. Penjualan minyak tanah	2.423.880.000
Jumlah penjualan barang-barang	<u>5.723.127.147</u>
2. Penjualan jasa sebesar Rp. 1.016.718.010 terdiri dari :	
2.1. Jasa simpan pinjam	Rp. 378.734.600
2.2. Pinjaman khusus	422.281.520
2.3. Jasa angkutan	82.140.000
2.4. Pendapatan lain-lain	133.332.390
2.5. Jasa kijing angkutan	229.500
Jumlah penjualan jasa	<u>1.016.718.010</u>
3. Harga Pokok Penjualan barang sebesar Rp. 5.535.571.368 dengan perincian :	
Persediaan barang awal januari 1995	Rp. 78.315.481
3.1. Pembelian barang konsumsi	3.208.879.791
3.2. Sewa angkut masuk barang konsumsi	19.060.000
3.2. Pembelian minyak tanah	2.274.751.680
3.4. Sewa angkut masuk minyak tanah	82.140.000
Barang tersedia untuk dijual	5.663.146.952
Persediaan akhir 1995	<u>(127.775.584)</u>
Harga Pokok Penjualan barang	5.535.371.368
4. Harga Pokok Penjualan jasa sebesar Rp. 1.737.136.050 dalam tahun 1995 dengan perincian sebagai berikut :	
4.1. Pengeluaran simpan pinjam	Rp. 1.286.568.350
4.2. Pengeluaran pinjaman khusus	393.100.000
Jumlah	<u>1.679.668.350</u>
4.3. Biaya angkutan tangki :	
- Solar	26.137.000
- Suku cadang	12.824.050
- Ban	2.324.000
- Surat-surat	6.467.200
- Oli	1.098.500
- Perbaikan	6.441.450
- Pengambilan DO	1.150.000
Jumlah	<u>56.442.200</u>
4.4. Biaya kendaraan kijing F 8804 FJ	1.025.500
Harga Pokok Jasa	<u>1.737.136.050</u>
5. Laba kotor penjualan barang dan jasa sebesar Rp. 528.256.089 dengan perincian :	
5.1. Laba kotor minyak tanah	Rp. 75.988.320
5.2. Laba kotor barang konsumsi	111.767.459
5.3. Laba bersih simpan pinjam	153.084.600
5.4. Laba bersih pinjaman khusus	29.181.520
5.5. Laba bersih jasa angkutan	25.697.800
Jumlah	<u>395.719.699</u>
5.6. Laba bersih Pendapatan lain-lain	133.332.390
5.7. Rugi bersih kendaraan kijing F 8804 FJ	(796.000)
Jumlah Laba kotor	<u>528.256.089</u>
6. Biaya pemasaran sebesar Rp. 8.850.619 dengan perincian :	
6.1. Bongkar muat	Rp. 4.423.875
6.2. Operasional usaha	4.037.894
6.3. Biaya promosi (bazaar)	388.850
Jumlah	<u>8.850.619</u>
7. Biaya karyawan sebesar Rp. 43.215.950 adalah jumlah biaya-biaya untuk pengelola Usaha, karyawan staf dan angkutan yang dibebankan untuk tahun 1995 terdiri dari :	

7.1. Gaji pengelola usaha	Rp.	6.000.000
7.2. Tunjangan karyawan		825.000
7.3. Gaji karyawan		21.297.500
7.4. Tunjangan kesehatan karyawan		2.176.450
7.5. Uang makan karyawan staf		9.976.000
7.6. Dinas karyawan staf		141.000
7.7. THR karyawan staf dan angkutan		2.800.000
Jumlah biaya karyawan		<u>43.215.950</u>
8. Biaya bangunan terdiri dari :		
8.1. Perawatan gedung	Rp.	2.022.600
8.2. Listrik dan air		900.980
8.3. PBB		120.550
Jumlah		<u>3.044.130</u>
9. Biaya kendaraan sebesar Rp. 2.939.800 adalah jumlah biaya-biaya kendaraan motor dan kijang yang dibebankan untuk tahun 1995 dengan rincian :		
9.1. Bahan bakar motor	Rp.	19.400
9.2. Perawatan motor		206.000
9.3. Pajak motor		55.000
9.4. Bahan bakar kijang		1.300.300
9.5. Perawatan kijang		1.359.100
Jumlah		<u>2.939.800</u>
10. Biaya keuangan tahun 1995 meliputi :		
10.1. Administrasi bank	Rp.	6.366.364
10.2. Bunga bank		15.249.360
10.3. Jasa simpanan pihak III		10.845.250
10.4. Jasa simpanan tabungan		52.192.850
10.5. Asuransi executive		2.290.074
10.6. PPh		576.954
10.7. Biaya/jasa simpanan sukarela dan lain-lain		120.717.800
Jumlah		<u>208.238.652</u>
11. Biaya organisasi terdiri dari :		
11.1. Honor pengurus	Rp.	19.725.000
11.2. Dinas pengurus		3.296.615
11.3. Tunjangan kesehatan pengurus		195.000
11.4. Uang makan pengurus		2.119.500
11.5. Jasa pengawas/Badan pemeriksa		8.019.000
11.6. Jasa Dewan Penasehat		2.500.000
11.7. Tunjangan kesehatan pengawas		90.000
11.8. Uang makan Pengawas		379.500
11.9. THR Pengurus, Pengawas, dan Dewan Pengawas		3.200.000
11.10. Biaya RAT		6.534.400
11.11. Biaya-biaya rapat		1.469.000
11.12. Representatif dan legalitas		3.059.550
11.13. Seragam anggota		6.754.500
11.14. Komunikasi		6.099.159
11.15. Alat-alat tulis		4.499.515
11.16. Perawatan aktiva		370.000
Jumlah		<u>68.310.739</u>
12. Biaya penyusutan sebesar Rp. 51.213.939 terdiri dari :		
12.1. Biaya penyusutan bangunan	Rp.	3.537.980
12.2. Biaya penyusutan kendaraan		44.564.348
12.3. Biaya penyusutan peralatan		3.111.611
Jumlah		<u>51.213.939</u>
13. SHU berjalan tahun 1995 sebesar Rp. 142.442.260 dengan perincian sebagai berikut :		
13.1. Laba kotor 1995	Rp.	528.256.089
13.2. Biaya-biaya tahun 1995		(385.813.829)
Jumlah		<u>142.442.260</u>

Penjelasan Perhitungan Hasil Usaha Tahun Buku 1996

1. Penjualan barang sebesar Rp. 4.872.048.567 adalah jumlah penjualan dari barang barang dalam tahun 1996 yang terdiri dari :	
1.1. Penjualan barang konsumsi	Rp. 2.397.718.567
1.2. Penjualan minyak tanah	<u>2.474.330.000</u>
Jumlah penjualan barang-barang	4.872.048.567
2. Penjualan jasa sebesar Rp. 1.419.090.317 terdiri dari :	
2.1. Jasa simpan pinjam	Rp. 989.934.785
2.2. Pinjaman khusus	99.450.101
2.3. Jasa angkutan	84.180.000
2.4. Pendapatan lain-lain	<u>245.525.431</u>
Jumlah penjualan jasa	1.419.090.317
3. Harga Pokok Penjualan barang sebesar Rp. 4.740.022.142 dengan perincian :	
Persediaan awal januari 1996	Rp. 127.775.584
3.1. Pembelian barang konsumsi	2.237.275.423
3.2. Sewa angkut masuk barang konsumsi	16.988.000
3.2. Pembelian minyak tanah	2.309.434.960
3.4. Sewa angkut masuk minyak tanah	<u>84.180.000</u>
Barang tersedia untuk dijual	4.775.653.967
Persediaan akhir 1996	<u>(35.651.825)</u>
Harga Pokok Penjualan barang	4.740.022.142
4. Harga Pokok Penjualan jasa sebesar Rp. 909.610.457 dalam tahun 1996 dengan perincian sebagai berikut :	
4.1. Pengeluaran simpan pinjam	Rp. 786.494.761
4.2. Pengeluaran pinjaman khusus	<u>74.187.796</u>
Jumlah	860.682.557
4.3. Biaya angkutan tangki :	
- Solar	26.721.000
- Suku cadang	6.046.550
- Ban	1.571.000
- Surat-surat	6.311.500
- Oli	966.000
- Perbaikan	2.938.500
- Pengambilan DO	1.550.000
- Uang makan	<u>2.823.350</u>
Jumlah	48.927.900
Jumlah Harga Pokok jasa	909.610.457
5. Laba kotor penjualan barangdan jasa sebesar Rp. 641.506.285 dengan perincian :	
5.1. Laba kotor minyak tanah	Rp. 78.762.840
5.2. Laba kotor barang konsumsi	53.263.585
5.3. Laba bersih simpan pinjam	203.440.024
5.4. Laba bersih pinjaman khusus	25.262.305
5.5. Laba bersih jasa angkutan	<u>35.252.100</u>
Jumlah	395.980.854
5.6. Laba bersih Pendapatan lain-lain	<u>245.525.431</u>
Jumlah Laba kotor	641.506.285
6. Biaya pemasaran sebesar Rp. 10.465.997 dengan perincian :	
6.1. Bongkar muat	Rp. 3.343.050
6.2. Operasional usaha	6.119.297
6.3. Biaya promosi (bazaar)	<u>1.003.650</u>
Jumlah	10.465.997
7. Biaya karyawan tahun 1996 terdiri dari :	
7.1. Gaji pengelola usaha	Rp. 6.000.000
7.2. Tunjangan karyawan	900.000
7.3. Gaji karyawan	23.519.500

7.4. Tunjangan kesehatan karyawan		4.309.500
7.5. Uang makan karyawan staf		14.222.500
7.6. Dinas karyawan staf		152.450
7.7. THR karyawan staf dan angkutan		3.414.900
Jumlah biaya karyawan		<u>52.518.850</u>
8. Biaya bangunan terdiri dari :		
8.1. Perawatan gedung	Rp.	543.750
8.2. Listrik dan air		846.725
8.3. PBB		95.500
Jumlah		<u>1.485.975</u>
9. Biaya kendaraan 1996 dengan rincian :		
9.1. Bahan bakar motor	Rp.	27.000
9.2. Perawatan motor		88.800
9.3. Pajak motor		69.000
9.4. Bahan bakar kijang		1.594.500
9.5. Perawatan kijang		1.172.500
9.6. Pajak kijang		260.000
Jumlah		<u>3.211.800</u>
10. Biaya keuangan tahun 1996 meliputi :		
10.1. Administrasi bank	Rp.	8.393.425
10.2. Bunga bank		58.231.769
10.3. Jasa simpanan pihak III		20.694.250
10.4. Jasa simpanan tabungan		52.025.265
10.5. Jasa simpanan sukareka dan lain-lain		149.718.750
10.6. PPh		500.000
10.7. Asuransi		2.280.000
Jumlah		<u>291.843.459</u>
11. Biaya organisasi terdiri dari :		
11.1. Honor Pengurus	Rp.	19.800.000
11.2. Tunjangan kesehatan Pengurus		636.000
11.3. Uang makan Pengurus		3.153.000
11.4. Perjalanan dinas Pengurus		1.422.300
11.5. Gaji Pengawas		8.005.000
11.6. Tunjangan kesehatan Pengawas		25.000
11.7. Uang makan Pengawas		706.500
11.8. Jasa Dewan Penasehat		2.500.000
11.9. THR Pengurus, Pengawas, dan Dewan Pengawas		3.200.000
11.10. Biaya RAT		10.911.850
11.11. Biaya-biaya rapat		3.937.100
11.12. Representatif dan legalisasi		898.700
11.13. Seragam anggota		22.262.000
11.14. Komunikasi		3.578.123
11.15. Alat-alat tulis		5.016.845
11.16. Audit dan pembinaan		1.000.000
11.17. Majalah dan surat kabar		40.000
11.18. Perawatan aktiva		348.500
Jumlah		<u>87.440.918</u>
12. Biaya penyusutan sebesar Rp. 50.965.032 terdiri dari :		
12.4. Biaya penyusutan bangunan	Rp.	6.584.304
12.5. Biaya penyusutan kendaraan		43.216.272
12.6. Biaya penyusutan peralatan		1.164.456
Jumlah		<u>50.965.032</u>
13. SHU berjalan tahun 1996 sebesar Rp. 142.442.260 dengan perincian sebagai berikut :		
13.1. Laba kotor 1996	Rp.	641.506.285
13.2. Biaya-biaya tahun 1996		(497.932.031)
Jumlah		<u>143.574.254</u>

Daftar Piutang Minyak Tanak Anggota

Per 31 Desember 1995

No	Nama	Jumlah
1.	Edi Setiawan	545.325
2.	M. Yusuf Z.	790.050
3.	Abdul Khalik	959.725
4.	Kurnia	1.520.000
5.	Awaludin	2.020.000
6.	Euis Komalasari	3.040.000
7.	A. Joron	4.560.000
8.	Moch. Nasir HK	6.020.000
9.	Ny. Faola	6.725.000
10.	M. Sumitra	7.000.000
11.	Madamin	8.020.000
12.	Asmawi	10.640.000
Jumlah		51.840.100

Per 31 Desember 1996

No	Nama	Jumlah	Keterangan
1.	HM. Nasir	17.520.000	
2.	M. Sumitra	10.500.000	
3.	Ny. Faola	7.900.000	
4.	Asmawi	7.500.000	
5.	A. Joron	6.080.000	
6.	Madamin	3.120.000	
7.	Awaludin	2.680.000	
8.	M. Yusuf Z.	719.800	
9.	Edi Setiawan	545.325	
10.	Lili Saepudin	100.000	
	Jumlah	56.665.125	
11.	Ny. Euis K	(1.000.000)	Diterima dimuka
12.	Mugni Efendi	(3.700.000)	Diterima dimuka
Total		51.965.125	

Daftar Piutang Barang Konsumsi per 31 Desember 1995

No	Nama	Jumlah	No	Nama	Jumlah
1.	Ermi Azis	20.400		Sub Jumlah	16.546.525
2.	Nuryadi Asep	54.050	38.	H. Hery W.	1.203.000
3.	Mustopa	66.000	39.	Martan	1.359.750
4.	Dadang T.	98.500	40.	Sogir	1.425.000
5.	Samsudin A.	100.000	41.	Amo Suratmo	1.468.250
6.	Firdaus	115.650	42.	H. Ibah L.	1.525.750
7.	Sainan	123.600	43.	Khotib T.	1.675.000
8.	H. Inang	138.650	44.	E. Sutisna	1.725.000
9.	Yanti S.	200.000	45.	H. Mawing	1.731.500
10.	Tatin Sukanti	200.000	46.	H. N. Rasiman	1.742.750
11.	Saepudin N.	221.200	47.	Emay J.	1.743.250
12.	Yusuf N.	255.450	48.	H. Suhari Ace	1.784.500
13.	Siti Nurjanah	261.100	49.	A. Rochman	1.825.750
14.	Kasum	271.000	50.	Taisan	1.826.000
15.	Nuryanda	260.000	51.	Mawi T.	1.826.000
16.	Rojali	286.500	52.	H. Samsudin PS	1.847.500
17.	Rahman B.	300.000	53.	Endang Asyukroh	1.879.700
18.	Niman	301.000	54.	Nursad Efendi	1.898.500
19.	Lili Saepudin	322.550	55.	Balih J.	1.900.000
20.	Kodir	323.250	56.	M. Sumitra	1.984.000
21.	Sarim	324.500	57.	Bunyamin	2.055.250
22.	Nursanti	400.000	58.	Zulkifli Y.	2.300.000
23.	HM. Taba	400.000	59.	Saripudin	2.386.250
24.	Suwarda	497.000	60.	Sudrajat	2.439.875
25.	Habib Usa	565.250	61.	Soleh MD	2.500.000
26.	Makmur	590.500	62.	Ny. Nina	2.600.000
27.	Sri Rahayu	640.000	63.	Nampat Sembiring	2.733.500
28.	H. Mamung	711.200	64.	H. Heryati A.	3.100.000
29.	Maiah	763.000	65.	H. Mursidih	3.512.000
30.	Budi Burachman	627.000	66.	M. Yusuf HR	3.784.000
31.	HM. Ali SK.	831.000	67.	Samsuri A.	3.784.500
32.	H. Ratna K.	886.500	68.	Euis Komalasai	3.780.500
33.	Tono	900.000	69.	Darna KS	4.080.000
34.	Darmawan	946.500	70.	Nasrulloh	4.613.750
35.	M. Jamil	1.023.175	71.	Mugni E.	7.434.500
36.	Nurfifah	1.100.000	72.	M. Hasan	7.759.200
37.	Sawiyah	1.200.000			
	Sub Jumlah	16.546.525		Jumlah	107.771.050

Daftar Piutang Barang Konsumsi per 31 Desember 1996

No	Nama	Jumlah	No	Nama	Jumlah
Daftar Piutang Setengah Macet			Daftar Piutang Lancar		
1.	A. Rohman	2.771.000	1.	Darna KS	5.540.250
2.	Panci KP4	1.175.000	2.	Ahmad Badri	3.800.000
3.	Mamin D	1.156.000	3.	Mugni Effendi	3.663.700
4.	H. Juhro	350.000	4.	Firdaus	3.038.650
5.	Nurfifah	160.000	5.	Tono	2.700.000
6.	Syamsudin A	150.000	6.	H. Isah L	2.248.500
7.	Ade Helmi	100.050	7.	H. Syamsuddin	1.898.250
Jumlah		5.862.050	8.	Khotib T	1.532.650
Daftar Piutang Macet			9.	Endang AS	1.457.250
1.	H. Mursidih	6.030.050	10.	Ny. Emay J	1.395.900
2.	H. Mawing	5.114.800	11.	Budi Surachman	1.285.000
3.	H. Hasan	4.869.450	12.	Euis K	1.194.650
4.	Mawi T	2.887.750	13.	Ir. Siswanto	1.100.000
5.	H. Bunyamin	2.835.500	14.	H. Mamung	984.250
6.	Nasrulloh	2.118.250	15.	Aas Sulastri	917.500
7.	Martan	2.009.000	16.	Makmur	894.150
8.	Nuryanda	1.815.500	17.	Ny. Nina	880.150
9.	H. Hery W	1.570.500	18.	Maih	870.000
10.	Salih J	949.500	19.	Nampat S	823.000
11.	H. Tati	687.000	20.	H. Bustomi	600.000
12.	Niman	536.000	21.	Syaripudin	474.710
13.	Mimi H	528.000	22.	Aris Fadillah	459.250
14.	Lili S	301.450	23.	HM. Taba	228.750
15.	Yanti S	200.000	24.	Namud	192.650
16.	Madalih	183.500	25.	Saepudin N	179.550
Jumlah		32.636.250	26.	H. Suhari Ace	150.400
Daftar Piutang Macet Total			27.	P. Kontan	89.450
1.	M. Yusuf HR	3.734.000	28.	H.Inang	73.450
2.	Syamsuri A	3.097.500			
3.	Soleh MD	2.500.000			
4.	Sudrajat	2.439.875			
5.	Nursyad E	1.896.500			
6.	Sawiyah	775.000			
7.	Rojali	286.500			
8.	Rahman B	225.000			
Jumlah		14.954.375	Jumlah		38.672.060