



**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK
MENINGKATKAN PENDAPATAN PERUSAHAAN
PADA PT. GOODYEAR INDONESIA Tbk**

Skripsi

Dibuat oleh :

Neneng Uliya

021104106

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR**

November 2008

EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK
MENINGKATKAN PENDAPATAN PERUSAHAAN
PADA PT. GOODYEAR INDONESIA Tbk.

Skripsi

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

Mengetahui,



Dekan Fakultas Ekonomi,

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

Ketua Jurusan,

(Karma Syarif,MM.,SE)

*Ya Tuhanku,.....
berilah aku petunjuk agar aku dapat mensyukuri nikmatMu
yang telah Engkau limpahkan kepadaku dan kepada orang tuaku
dan supaya aku dapat berbuat kebajikan yang Engkau Ridhoi
dan berilah aku kebaikan yang akan mengalir sampai kepada anak cucuku.
Sungguh, aku bertaubat kepada Engkau, dan sungguh aku termasuk orang-orang
Yang berserah diri. (QS. Al - Ahqaaf: 15)*

*Skripsi ini kupersembahkan untuk
Kedua Orang Tua Tercinta & Untuk Orang-Orang
Yang Selalu Setia Menemani Ku Dalam Suka maupun Duka*

ABSTRAK

NENENG ULIYA. NPM 021104106. Efektivitas Pengelolaan Piutang untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk. Bogor. Dibawah bimbingan EDHI ASMIRANTHO dan YUDHIA MULYA.

Setiap perusahaan pasti menginginkan kegiatan usahanya dapat berjalan dengan baik, salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan piutang, artinya pembayaran bisa dilakukan dengan jangka waktu tertentu yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli dengan cara kredit. Bagi kebanyakan perusahaan, piutang merupakan pos yang penting karena merupakan aktiva lancar perusahaan.

PT. Goodyear Indonesia Tbk, merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang Industri Ban yaitu : untuk kendaraan bermotor, pesawat terbang, komponen lain yang terikat, Penyaluran dan Ekspor Ban serta Perdagangan. PT. Goodyear Indonesia Tbk berlokasi di jalan pemuda No. 27 Bogor 16161. nilai penjualan bersih pada PT. Goodyear Indonesia Tbk selama periode tahun 2004 - 2007 selalu mengalami peningkatan. Sedangkan piutang usaha selama periode tahun 2004 - 2007 berfluktuatif. Pada tahun 2004 - 2005 piutang menurun sebesar Rp. 87.970.385, sedangkan pada tahun 2005 - 2006 piutang mengalami peningkatan menjadi Rp. 93.434.743. Salah satu metode untuk mengumpulkan piutang adalah menggunakan metode *Account Receivable Turnover*, *Average Collection Period* dan teknik *Aging Schedule*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan pendapatan perusahaan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk sehingga tujuan dari perusahaan akan tercapai dengan baik. Untuk penelitian skripsi ini jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif eksploratif, dengan Metode penelitiannya yaitu studi kasus dimana metode ini bertujuan untuk menguji hipotesis dengan teknik penelitian menggunakan statistik kuantitatif.

Hasil penelitian dengan menggunakan *Account Receivable Turnover* dan *Lverage Collection Period* adalah sebagai berikut ; pada tahun 2004 berputar sebanyak 8,3 kali dan pengumpulan piutangnya 45 hari, pada tahun 2005 berputar sebanyak 9,9 kali dan pengumpulan piutangnya 40 hari, pada tahun 2006 berputar sebanyak 10 kali dan pengumpulan piutangnya mencapai 36 hari, dan pada tahun 2007 piutang berputar sebanyak 11 kali dengan pengumpulan piutangnya mencapai 32 hari. *Aging Schedule* di tahun 2005 persentase piutang pada periode 1-30 hari sebesar 90.44 %, periode 31-60 hari 4.42 %, periode >60 hari 5.14 %. Pada tahun 2006 persentase dari periode 1-30 hari sebesar 58.38 %, periode 31-60 hari 0 %, dan periode >60 hari 14.62 %. Pada tahun 2007, persentase periode 1-30 hari 96.95 %, periode 30-60 hari 2.29 %, dan periode >60 hari 0.78.

Langkah-langkah yang harus dilakukan PT. Goodyear Indonesia Tbk, yaitu melakukan pengawasan yang lebih ketat dan mampu mengendalikan piutang pada setiap umur piutang perusahaan, terutama pada umur piutang yang telah mencapai 60 hari. Dan dalam pengelolaan piutang, perusahaan dapat memberikan denda kepada pelanggan yang terlambat membayar kewajibannya dari waktu yang telah disepakati.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, serta nikmat jasmani dan rohani yang diberikan, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Adapun judul skripsi ini “Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan pada PT. Goodyear Indonesia,Tbk”. Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Penulis menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini sehingga jauh dari sempurna. Untuk itu penulis dengan kerendahan hati menerima kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan untuk kemajuan dimasa mendatang.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih dan rasa hormat kepada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini, terutama kepada:

- 1). Bapak Prof. Dr. Eddy Mulyadi Soepardi,MM.,SE.,Ak. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.**
- 2). Bapak Karma Syarif,MM.,SE. Selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Pakuan Bogor.**
- 3). Bapak H. Soemarno,MBA.,SE. Selaku Pembantu Dekan I.**
- 4). Bapak Jaenudin,MM.,SE. Selaku Pembantu Dekan II.**
- 5). Ibu Sri Hartini,MM.,SE. Selaku Pembantu Dekan III.**

- 6). Bapak Edhi Asmirantho,MM.,SE. Selaku Dosen Pembimbing dan Ibu Yudhia Mulya,MM.,SE. Selaku, Co. Pembimbing yang telah memberikan pengarahannya pada penulis.
- 7). Ibu Lesti Hartati,MBA.,SE. Selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
- 8). Ibu Yetty Husnul Hayati,MM.,SE. Selaku Koordinator Seminar Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
- 9). Bapak Chaerudin Manaf,MM.,SE. Selaku Dosen Penilai.
- 10). Kedua Orang tua Tercinta, Kakak-kakakku dan Adikku yang aku sayangi yang telah memberikan do'a serta dukungan baik moril maupun materil, kepada penulis selama masa perkuliahan dan penyusunan.
- 11). Suamiku tercinta Yusuf Aditya, S.Sos.I yang selalu ada di sisi penulis baik suka maupun duka serta selalu memberikan motivasi dan dukungan.
- 12). Spesial thanks to Nurhikma, Fitri, Evi, Maria, Rohana, Ratih, Vidhi, Corina, Desti, Hanum, Dian, Herlia, Asep. Serta teman-teman kls C angkatan 2004 yang telah memberikan dukungan kritik serta saran yang membangun.

Akhirnya penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik, dan penulis mengharapkan semoga makalah ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Bogor, 22 November 2008

Neneng Uliya

DAFTAR ISI

JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	10
1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah	10
1.2.1. Perumusan Masalah	10
1.2.2. Identifikasi Masalah	11
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	11
1.3.1. Maksud penelitian	11
1.3.2. Tujuan Penelitian	12
1.4. Kegunaan Penelitian	12
1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian	13
1.5.1. Kerangka Pemikiran	13
1.5.2. Paradigma Penelitian	28
1.6. Hipotesis Penelitian	28
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Manajemen Keuangan	29
2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan	29
2.1.2. Tujuan Manajemen Keuangan	31
2.1.3. Fungsi Manajemen Keuangan	32
2.2. Piutang	33
2.2.1. Pengertian Efektivitas	33
2.2.2. Pengertian Piutang	34
2.2.3. Jenis-jenis Piutang	37
2.2.4. Prosedur Penjualan	38
2.2.4.1. Penjualan Tunai	38
2.2.4.2. Penjualan Kredit	39
2.2.5. Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang	42
2.2.6. Kebijakan Manajemen Piutang	45
2.2.7. Pengukuran Efisiensi Piutang	46
2.2.8. Prosedur Piutang	49
2.2.8.1. Fungsi Bagian Piutang	49
2.2.8.2. Teknik-teknik Pengumpulan Piutang	51
2.3. Pendapatan	52
2.3.1. Pengertian Pendapatan	52
2.3.2. Karakteristik Pengakuan Pendapatan	54

2.3.3. Pengukuran Pendapatan / Penjualan	55
2.4. Efektivitas Pengelolaan Piutang	56
2.4.1. Pengertian Efektivitas	56
2.4.2. Pengelolaan Piutang	58
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1. Objek Penelitian	59
3.2. Metode Penelitian	59
3.2.1. Desain Penelitian	59
3.2.2. Operasionalisasi Variabel	61
3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data	62
3.2.4. Metode Analisis	63
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Hasil Penelitian	67
4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	67
4.1.2. Struktur Organisasi, Tugas, Fungsi dan Wewenang Perusahaan	70
4.2. Pembahasan	78
4.2.1. Efektivitas Pengelolaan Piutang pada PT. Goodyear Indonesia Tbk	78
4.2.2. Peningkatan Pendapatan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk	90
4.2.3. Efektivitas Pengelolaan Piutang untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk	96
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Simpulan	98
5.1.1. Simpulan Umum	98
5.1.2. Simpulan Khusus	100
5.2. Saran	102

JADWAL PENELITIAN
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Laporan Laba Rugi	3
Tabel 1.2 Perubahan / Perkembangan	4
Tabel 1.3 Neraca	6
Tabel 1.4 Perubahan/Perkembangan Ikhtisar Piutang Perusahaan	8
Tabel 3.1 Operasional Variabel	62
Tabel 3.2 Skedul Umur PT. Goodyear Indonesia Tbk Tahun 2005.....	64
Tabel 4.1 Perkembangan Penjualan Kredit Tahun 2004-2005	79
Tabel 4.2 Perkembangan Penjualan Kredit Tahun 2006-2007	79
Tabel 4.3 Ringkasan perhitungan rata-rata pengumpulan piutang, perputaran Piutang, piutang penjualan PT. Goodyear Indonesia Tbk	83
Tabel 4.4 Aging Schedule Tahun 2005	87
Tabel 4.5 Aging Schedule Tahun 2006	87
Tabel 4.6 Aging Schedule Tahun 2007	87
Tabel 4.7 Laporan Ringkasan Laba/Rugi Tahun 2004-2007.....	91

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Paradigma Penelitian.....	28
Gambar 2.1. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang Dagang	43
Gambar 4.1. Struktur Organisasi PT. Goodyear Indonesia Tbk.....	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Laporan Neraca Tahun 2004-2007

Lampiran 2 : Laporan Laba Rugi Tahun 2004-2007

Lampiran 3 : Laporan Keuangan Hutang Usaha Tahun 2004-2007

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang. Oleh karena itu, ini adalah salah satu tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaannya, agar kemungkinan dan kesempatan yang akan terjadi telah direncanakan cara menghadapinya. Perencanaan mengenai keuangan bisa terdiri dari berbagai bentuk, namun perencanaan yang baik harus dapat dihubungkan dengan kelemahan dan kekuatan perusahaan. Setiap perusahaan pasti menginginkan kegiatan usahanya dapat berjalan dengan baik, pihak manajemen perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan dengan berbagai cara.

Dengan meningkatnya penjualan maka laba perusahaan akan ikut meningkat, yang artinya salah satu tujuan perusahaan telah tercapai. Salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan atas produknya adalah dengan piutang, artinya pembayaran bisa dilakukan dengan jangka waktu tertentu yang disepakati oleh kedua belah pihak yaitu antara penjual dan pembeli dengan cara kredit. Bagi kebanyakan perusahaan, piutang merupakan pos yang penting karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang besar. Piutang juga dapat menjadi sumber

pendapatan yang besar bagi perusahaan. Dengan adanya pemberian piutang kepada konsumen, diharapkan dapat meningkatkan jumlah konsumen yang secara efektif dan efisien. Setiap perusahaan pasti memiliki sistem yang dapat memberikan informasi yang cepat, akurat, dan lengkap untuk membantu dan mendukung kegiatan perusahaan dalam mengambil keputusan yang tepat sehingga dapat membantu dalam pencapaian sasaran dan peningkatan perusahaan.

Kuswadi (2005, 17) menyatakan, bahwa "Pendapatan adalah arah masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul akibat aktivitas normal perusahaan selama satu periode". Pendapatan timbul karena terjadi transaksi dan peristiwa ekonomi. Pendapatan disini adalah penerimaan bersih dari hasil operasi perusahaan (baik perusahaan Dagang maupun Manufaktur) atau jasa, bunga, royalty, dan Dividen sebagai hasil penggunaan aktiva oleh pihak lain.

Pengelolaan didefinisikan sebagai proses, cara, dan pembuatan mengelola. Proses melakukan kegiatan tertentu dengan tujuan menggerakkan tenaga orang lain; Proses yang memberikan pengawasan-pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan kebijaksanaan dan pencapaian tujuan (Daryanto 1997, 185). Sutrisna, (2000, 185) Dalam bukunya yang membahas tentang pengelolaan piutang ia mengatakan bahwa piutang adalah "Tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan secara kredit". Pemberian kredit merupakan salah satu proporsi yang penting, karena merupakan bagian aktiva perusahaan yang besar, oleh karena itu keberhasilan suatu perusahaan

tidak lepas dari campur tangan manajemen, karena manajemen merupakan bagian dalam perusahaan yang berhubungan dengan aktivitas perusahaan. Dengan ini perusahaan memerlukan koordinasi, dan efisiensi agar memperoleh keuntungan yang tinggi dari suatu pengelolaan piutang, dan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Maka piutang sangat berkaitan dengan pendapatan yang dilihat dari laporan laba rugi. Laporan laba rugi sangat penting untuk analisis dan penilaian terhadap perusahaan. Berikut ini merupakan data laporan Laba Rugi perusahaan PT. Goodyear Indonesia Tbk. Selama empat periode.

Tabel 1.1
PT. GOODYEAR INDONESIA Tbk.
Laporan Laba / Rugi

(Dalam Ribuan)

Keterangan	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%
Penjualan Bersih	767.890.855	100	875.047.306	100	982.428.331	100	1.088.862.058	100
Hpp	(681.812.311)	88,7	(833.454.892)	95,2	(898.626.212)	91,4	(976.475.019)	89,6
Laba Kotor	86.078.544	11,2	41.592.414	4,75	83.802.119	8,53	112.387.037	10,3
Jml Beban Usaha	(50.479.074)	6,57	(51.934.981)	5,93	(48.320.994)	4,91	(53.779.853)	4,93
Laba(Rugi) Usaha	35.599.470	4,63	(10.342.567)	1,18	35.481.125	3,61	58.607.184	5,38
Jml Penghasilan / (Beban) lain2	3.501.127	0,45	3.335.786	0,38	1.161.635	0,11	2.555.261	0,23
Laba/(Rugi) sbim Pajak	39.100.597	5,09	(7.006.781)	0,80	36.642.760	3,72	61.162.445	5,61
Pajak	(14.109.600)	1,83	316.284	0,03	(11.246.011)	1,14	(18.763.271)	1,72
Laba/(Rugi) bersih	24.990.997	3,25	(6.690.497)	0,76	25.396.749	2,58	42.399.271	3,89

Sumber : PT. Goodyear Indonesia Tbk

Dari tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa data laporan laba/rugi PT. Goodyear Indonesia Tbk selama periode 2004-2007, menunjukkan penjualan bersih dari tahun 2004-2007 trend perkembangannya selalu mengalami kenaikan, lain halnya dengan Harga Pokok Penjualan yang dialami PT. Goodyear Indonesia Tbk. pada tahun 2004-2007 trend perkembangannya menunjukkan persentasi Harga Pokok Penjualan yang

naik turun. Perubahan dalam laba kotor (*Gross Profit*) pada periode 2004-2007 mengalami trend perkembangan yang berfluktuatif (naik turun). Munawir (2002, 216) mengatakan, pada dasarnya perubahan dalam laba kotor itu disebabkan oleh dua faktor, yaitu : faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Faktor harga pokok penjualan juga dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga persatuan (rata-rata) produk di jual atau dihasilkan tersebut. Jika dilihat dari laba atau rugi sebelum pajak atau laba/(rugi) bersih yang di peroleh perusahaan selama empat periode dari tahun 2004-2007, dapat disimpulkan bahwa persentasi trend perkembangannya tidak mengalami peningkatan justru mengalami penurunan (berfluktuatif). Dengan adanya masalah ini maka perusahaan harus melakukan langkah-langkah pengelolaan piutang yang baik dan lebih serius untuk dapat meningkatkan pendapatan.

Berikut ini merupakan data persentasi perubahan/perkembangan laporan Laba/Rugi PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Tabel 1.2
Perubahan / Perkembangan
Laporan Rugi / Laba
PT. GOODYER INDONESIA Tbk

Perubahan / Persentasi Penurunan		
2005-2004	2006-2005	2007-2006
13,95	12,27	10,83
22,24	7,82	8,66
(51,68)	101,5	34,11
2,88	(6,96)	11,29
(70,95)	243,1	65,18
(4,72)	(65,2)	119,98
(82,08)	422,9	66,92
(97,76)	3455,7	66,84
(73,23)	279,6	66,95

Hal ini menggambarkan bahwa persentasi perubahan atau perkembangan laba/rugi pada PT. Goodyear Indonesia Tbk selama periode 2004-2007 menunjukkan persentasi laba kotor (*Gross Profit*) yang berfluktuatif, dan terdapat nilai persentasi yang negatif yaitu sama halnya dengan merugi, meruginya PT. Goodyear Indonesia Tbk mencapai sekitar 51 % dan hal ini terdapat pada periode tahun 2005-2004.

Dilihat dari jumlah beban usaha persentasi pada tahun 2006-2005 mengalami kerugian atau penurunan sebesar 6 %. Laba (rugi) usaha, pada tahun 2005-2004 persentasi dari trend perkembangannya terdapat penurunan sebesar 70 %. Dari jumlah penghasilan atau (Beban) lain-lain persentasi trend perkembangannya terdapat penurunan sebesar 4% yang terdapat pada tahun 2005-2004 dan 2006-2005 sebesar 65%. Laba rugi sebelum pajak pada tahun 2005-2004 mengalami penurunan sekitar 82 %. Jumlah persentasi perkembangan pada pajak juga mengalami penurunan, yaitu pada tahun 2005-2004 sekitar 97 %, dan pada tahun 2005-2004 persentasi laba atau rugi bersih mengalami penurunan sekitar 75 %.

G. Sugiyarso dan F. Winarni (2005,30) mengatakan, bahwa pengelolaan piutang adalah tagihan kepada perorangan atau badan yang timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit tanpa disertai dengan janji tertulis secara formal. Penjualan secara kredit merupakan suatu upaya untuk meningkatkan jumlah penjualan, tetapi jumlah yang ditimbulkan dari penjualan secara kredit juga dapat menimbulkan berbagai biaya. Dalam hal ini perusahaan perlu melakukan analisis ekonomi terhadap piutang, apakah manfaat memiliki piutang akan lebih besar dari biaya yang terjadi

atau sebaliknya. Dari data keuangan neraca PT. Goodyear Indonesia Tbk terjadi aktiva lancar yang berfluktuasi, yaitu dari tahun 2004-2007, maka dalam pengelolaannya memerlukan dana yang cukup serta mengharapkan keuntungan yang besar tanpa ada resiko-resikonya dan mencapai suatu tujuan yang diinginkan oleh perusahaan.

Pada tahun 2006-2007 aktiva lancar PT. Goodyear Indonesia Tbk mengalami penurunan sebesar 30 %. Dibawah ini terdapat tabel untuk memperjelas.

Tabel 1.3
NERACA
PT. GOODYEAR INDONESIA Tbk.

(Dalam Ribuan)

Keterangan	2004	%	2005	%	2006	%	2007
Piutang Usaha	93.038.851	100	87.970.385	100	93.434.743	100	98.530.730
Jumlah Aktiva Lancar	253,419,196	272	317,633,954	361	309,609,098	331	328,724,561
Jumlah Aktiva Tidak lancar	187,421,861	201	141,102,942	160	145,241,869	155	250,936,778
Jumlah Aktiva	440,841,057	474	458,736,896	521	454,850,967	487	579,661,339

Persentasi perubahan / perkembangan		
2005-2004	2006-2005	2007-2006
(5.45)	6.21	5.45
25.34	(2.51)	6.17
(27.7)	2.93	72.8
4.08	(0.85)	27.44

Sumber : PT. Goodyear Indonesia Tbk

optimal, metode peningkatan pendapatan dan biaya yang digunakan oleh PT. Goodyear Indonesia Tbk adalah pendapatan dalam bidang industri dan perdagangan .

Pendapatan timbul karena terjadi transaksi dan peristiwa ekonomi. Pendapatan disini adalah penerimaan bersih dari hasil operasi perusahaan (baik perusahaan dagang maupun manufaktur). Pengelolaan dapat didefinisikan sebagai proses cara pembuatan, mengelola proses melakukan kegiatan tertentu dengan tujuan menggerakkan tenaga orang lain, proses yang memberikan pengawasan-pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan kebijaksanaan dan pencapaian tujuan. Diakui berdasarkan metode yang digunakan, yaitu metode persentasi penyelesaian. Persentasi penyelesaian industri ditetapkan berdasarkan kemajuan fisik, karena dalam hal ini penulis mengambil judul pengelolaan piutang, berikut ini tabel piutang usaha yang didapat setelah melihat laporan keuangan perusahaan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Tabel 1.4
Perubahan/perkembangan
Ikhtisar Piutang perusahaan
Tahun 2005-2007

(Dalam Ribuan)

Keterangan	%	2005	%	2006	%	2007
Piutang lancar (1 – 30 Hari)	100	7.368.519	124	9.143.260	143	13.160.982
Piutang Ragu – ragu (31 – 60 hari)	100	360.012	0	-	5	309.334
Piutang Macet (> 60 hari)	100	419.149	373	1.565.112	6.7	105.360

Sumber : PT. Goodyear Indonesia Tbk

Data piutang usaha diatas mengalami perkembangan piutang usaha yang berfluktuatif. Perubahan/perkembangan ini dapat kita lihat pada data piutang usaha pada tahun 2004-2007 yang mengalami kondisi naik turun, seperti pada tahun 2004-2005 mengalami penurunan sebesar Rp.87.970.385, sedangkan pada tahun 2005-2006 sudah mulai mengalami peningkatan sebesar Rp.93.434.743 dimana persentasi perubahan atau perkembangannya mengalami penurunan sekitar 5.45%. Pada tahun 2005-2004 aktiva lancar juga mengalami trend perkembangan yang berfluktuatif, persentasi perubahan yang dialami aktiva lancar ini mengalami penurunan atau kerugian pada tahun 2006-2005 sebesar 2.53 %. Aktiva tidak lancar pada tahun 2004-2005 mengalami penurunan sebesar Rp.141.102.942 yang tadinya sebesar Rp.187.421.861, sedangkan dari tahun 2005-2007 selalu mengalami peningkatan. Persentasi perubahan pun mengalami penurunan sebesar 27.7 % yang berada pada tahun 2005-2004. Dari jumlah aktiva yang ada, bahwa perkembangannya mengalami kondisi yang berfluktuatif yaitu dari tahun 2004-2007. Sesuai data tabel diatas, maka hal ini menunjukkan bahwa kinerja dalam perusahaan ini belum stabil, dan pengelolaannya pun belum efektif. Suatu neraca menggambarkan posisi keuangan suatu perusahaan, neraca pun dapat dianalogikan sebagai sebuah foto yang diambil pada suatu saat, jadi ia hanya menggambarkan posisi keuangan perusahaan pada suatu titik waktu. Piutang usaha mempunyai hubungan yang sangat erat satu dengan yang lainnya. PT. Goodyear Indonesia Tbk memerlukan adanya sistem pengelolaan piutang yang efektif guna meningkatkan pendapatan secara

Dalam tabel di atas menjelaskan, bahwa Piutang Lancar PT. Goodyear Indonesia Tbk pada tahun 2007 naik sebesar 43 % menjadi 143% dari tahun sebelumnya, sebaliknya pada tahun 2007 piutang ragu-ragu turun sebesar Rp. 309,334 atau turun 0% dari tahun sebelumnya. Piutang macet pada tahun 2007 turun sebesar Rp. 105,360 yaitu 93,3 %, tetapi presentasi dari sebelumnya meningkat sebesar 6,7 % dari presentasi 0%. Di tahun 2006 piutang lancar naik sebesar 24% dari tahun sebelumnya, piutang ragu-ragu pada tahun ini menurun seperti pada tahun 2007, bahkan pada tahun ini tidak ada nilainya (0%). Adapun piutang macet pada tahun 2006 meningkat sebesar Rp. 1.565.112 atau 273 % dari tahun 2005, keadaan yang demikian apabila tidak diikuti dengan peningkatan penjualan dan penggunaan kebijakan pemberian piutang tidak tepat, maka pemberian piutang ini akan menghambat serta mencelakakan keadaan keuangan, dan menimbulkan kerugian yang besar bagi perusahaan.

Pada tahun 2005 piutang lancar mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp.7.368.519 sekitar 8,38 %, dan Piutang ragu-ragu ikut menurun sebesar Rp.360.012 sekitar 0,41%, sebaliknya Piutang Macet pada tahun 2005 mengalami peningkatan sebesar Rp. 419.149 sekitar 0,48 %. Keadaan yang demikian bila tidak diiringi dengan peningkatan penjualan dan penggunaan kebijakan pemberian piutang yang tepat, maka pemberian piutang ini akan menghambat dan menimbulkan keadaan keuangan perusahaan yang tidak sehat, dengan

adanya piutang macet ini dapat memberikan resiko kerugian yang besar bagi perusahaan.

Penelitian dapat memberikan saran kepada majemen perusahaan dalam pengelolaan piutang suatu perusahaan, yaitu dengan cara memberikan denda kepada pelanggan yang terlambat membayar kewajibannya dari waktu yang telah disepakati, serta memberikan potongan harga kepada pelanggan yang membayar tepat pada waktunya sebelum jatuh tempo.

Berdasarkan hal di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menganalisa guna mengetahui pengaruh pengelolaan piutang dalam meningkatkan pendapatan yang dilakukan PT. Goodyear Indonesia Tbk,. Penulis memberikan judul pada penelitian ini dengan **“EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PERUSAHAAN”**.

1.2 Perumusan dan Identifikasi Masalah.

1.2.1 Perumusan Masalah.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis mencoba untuk merumuskan masalah dengan perumusan sebagai berikut :

- 1). Pemberian kredit (Piutang) yang ada pada PT. Goodyear Indonesia Tbk, cukup baik.
- 2). Peningkatan pendapatan perusahaan sudah cukup baik pada setiap tahunnya.

- 3). Efektivitas pengelolaan piutang yang dilakukan PT. Goodyear Indonesia Tbk sudah cukup optimal sehingga dapat meningkatkan pendapatan setiap tahunnya.

1.2.2. Identifikasi Masalah.

Setelah masalah terumuskan, penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

- 1). Bagaimana efektivitas pengelolaan piutang pada PT. Goodyear Indonesia Tbk.
- 2). Bagaimana peningkatan pendapatan Perusahaan Pada PT. Goodyear Indonesia Tbk.
- 3). Bagaimana Efektivitas Pengelolaan Piutang untuk meningkatkan Pendapatan Perusahaan pada PT. Goodyaer Indonesia Tbk.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.

1.3.1. Maksud penelitian.

Maksud dari penelitian yang penulis lakukan adalah untuk mengetahui bagaimana tingkat efektivitas pengelolaan piutang PT. Goodyear Indonesia Tbk dalam kaitannya untuk meningkatkan pendapatan perusahaan dan penulis dapat menginformasikan hasil akhir dari penelitian serta dapat memberikan saran yang dapat menghilangkan penyebab timbulnya masalah.

1.3.2. Tujuan Penelitian.

Adapun tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1). Untuk mengetahui efektivitas pengelolaan piutang pada PT. Goodyear Indonesia Tbk.
- 2). Untuk mengetahui peningkatan pendapatan perusahaan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk.
- 3). Untuk mengetahui Efektivitas pengelolaan piutang dalam meningkatkan pendapatan perusahaan PT. Goodyear Indonesia Tbk.

1.4. Kegunaan Penelitian.

1). Kegunaan Teoritis.

Penelitian ini mempunyai arti tersendiri bagi penulis, disamping sebagai salah satu syarat untuk mendapat gelar S1, juga untuk menambah ilmu pengetahuan serta untuk mengembangkan dan mengaflikasikan ilmu pengetahuan dibidang ekonomi khususnya pada sistem manajemen keuangan, sekaligus untuk menjembatani antara teori yang diterima di bangku kuliah dengan fakta-fakta di lapangan yang dapat memberi gambaran secara jelas tentang bagaimana tingkat Efektivitas Pengelolaan Piutang untuk meningkatkan pendapatan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk.

2). Kegunaan Praktis.

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan yang dijadikan penulis sebagai obyek penelitian, disamping itu penelitian ini

diharapkan dapat menjadi salah satu masukan dan solusi (*Walk Out*) dalam menyelesaikan masalah yang ada pada perusahaan dan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil langkah-langkah kebijakan dan keputusan perusahaan.

1.5 Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian

1.5.1. Kerangka Pemikiran

Laporan keuangan merupakan dokumen histories yang penting, dimana dalam laporan tersebut menggambarkan tentang apa yang telah terjadi selama periode tertentu. Laporan keuangan merupakan media informasi yang merangkum semua aktivitas perusahaan bagi pihak manajemen, investor, bank, pemerintah, dan masyarakat umum. Laporan keuangan disusun dengan maksud untuk memberikan informasi mengenai keadaan keuangan dan kondisi perusahaan kepada pihak yang berkepentingan. Adapun jenis keuangan yang lazim dikenal adalah Neraca (*balance sheet*), neraca merupakan laporan yang menggambarkan posisi aktiva, kewajiban modal saat tertentu, laporan laba rugi (*income statement*), mengukur keuntungan, dan kerugian dari operasi normal perusahaan selama periode tertentu. Laporan arus kas yang menggambarkan sumber arus kas dan penggunaan kas pada periode tertentu. Perusahaan dalam melakukan aktivitas penjualan menggunakan 2 (dua) metode yaitu, *Pertama* penjualan yang dilakukan secara tunai, *Kedua* penjualan secara kredit, dari penjualan kredit akan timbul piutang perusahaan. Dengan

adanya penjualan secara kredit yang diberikan kepada konsumen, maka dapat menambah jumlah konsumen yang signifikan sehingga pendapatan perusahaan akan meningkat.

Sugiyarso dan F. Winarni (2005, 125), mengatakan bahwa “Piutang adalah tagihan kepada perorangan atau badan yang timbul dari penjualan atau jasa secara kredit tanpa disertai dengan janji tertulis secara formal”.

Agus Sartono (2001, 432), standar kredit adalah salah satu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para langganan yang akan diberi kredit dan beberapa jumlah yang harus diberikan. Hal ini menyangkut kebiasaan langganan dalam membayar kembali, kemungkinan langganan tidak membayar kredit yang diberikan, dan rata-rata jangka waktu pembayaran para pelanggan. Jangka waktu pengumpulan piutang adalah jangka waktu dari saat terjadinya piutang sampai dengan pembayaran kembali piutang tersebut. Semakin lama jangka waktu pengumpulan piutang berarti semakin besar investasi pada piutang dan biaya yang timbul juga semakin besar.

Firdaus A. Dunia (2005, 123) menyatakan bahwa piutang adalah klaim dalam bentuk uang terhadap perusahaan atau perseorangan. Piutang ini timbul dari penjualan barang dan jasa secara kredit dan peminjaman uang.

Besarnya investasi pada piutang yang muncul diperusahaan ditentukan oleh dua faktor. *Pertama*, besarnya persentasi penjualan

kredit terhadap penjualan total. *Kedua*, kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang. Selain itu kenaikan investasi pada piutang dapat menimbulkan kenaikan piutang tak tertagih atau debt-debt. Perusahaan dapat memperkirakan debt-debt dengan memperhatikan kebiasaan pada masa yang lampau.

Pada prinsipnya yang harus diperhatikan dalam mengevaluasi kebijakan penjualan kredit adalah besarnya tambahan profit margin dibanding dengan tambahan biaya. Ada dua komponen biaya yang harus diperhatikan, yaitu biaya modal akibat agak panjang naiknya piutang dan piutang yang tidak dapat ditagih.

Apabila perusahaan memutuskan untuk memberikan kredit, maka ada beberapa komponen kebijakan kredit yang akan diterapkan, diantaranya :

1). Persyaratan Kredit

Persyaratan kredit atau kredit term adalah merupakan kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari para pelanggan. Kondisi tersebut meliputi lama untuk pembayaran kembali piutang dari para pelanggan. Kondisi tersebut meliputi lama waktu pemberian kredit dan potongan tunai (*cash discount*) serta persyaratan khusus lainnya seperti *seasonal dating*. Persyaratan kredit ini juga dapat mempengaruhi tingkat penjualan, dengan demikian perusahaan perlu mempertimbangkan apakah sebaiknya memperpanjang

periode pemberian kredit atau tidak. Untuk itu perusahaan perlu memperhatikan perilaku para pesaingnya apabila para pesaingnya memperpanjang periode pembayaran kembali, itu berarti besar kemungkinan setiap perusahaan hanya akan mencapai tingkat penjualan yang sama. Disamping persyaratan kredit, untuk meningkatkan penjualan seringkali perusahaan memberikan potongan tunai (*cash discount*). Potongan tunai itu diberikan kepada pelanggan apabila membayar kembali dalam periode tertentu.

2). Perencanaan Penjualan Kredit

Penjualan produk secara kredit menentukan jumlah dana yang terikat pada piutang dagang, maka dibutuhkan efisiensi perencanaan yang efektif sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Keberhasilan manajemen piutang dagang merupakan tanggung jawab antara eksekutif bagian pemasaran, bagian penjualan dan bagian keuangan.

Perusahaan yang melakukan penjualan produk secara kredit, sejumlah dana tertentu akan terikat dalam pos piutang. Dengan perkataan lain perusahaan yang menjual produknya dengan pembayaran dibelakang kepada pembeli dan pelanggan maka sebagian dana perusahaan terikat dalam pos harta lancar piutang dagang. Pada sektor-sektor usaha tertentu misalnya; perdagangan, jasa konstruksi dan industri manufaktur, dana

yang terikat dalam piutang dagang cukup besar jumlahnya. Jangka waktu kredit penjualan itu sendiri beraneka ragam, seperti dalam bidang usaha industri manufaktur, jangka waktu kredit penjualan kepada pelanggan berkisar dua sampai tiga bulan.

3). Kebijakan Kredit dan Pengumpulan Piutang

Agus Sartono (2001, 435) mengatakan bahwa kebijakan kredit dan pengumpulan piutang mencakup beberapa keputusan, yaitu :

- (1). Kualitas Account Accepted**
- (2). Periode Kredit**
- (3). Potongan Tunai**
- (4). Persyaratan kredit**
- (5). Tingkat Pengumpulan untuk Pengumpulan piutang**

Usaha pengumpulan piutang data dapat dilakukan dengan cara pengiriman surat, telpon, melalui agen, atau cara lain seperti penundaan pengiriman baru sampai pembayaran piutang sebelumnya. Usaha pengumpulan piutang yang terlalu agresif juga harus dihindari, karena akan mengurangi penjualan dimasa mendatang dan keuntungan langganan akan berpindah kepesaing perusahaan yang lebih muda.

Kebijakan kredit terdiri atas 4 variabel :

- (a). Periode kredit, yakni jangka waktu kredit yang diberikan.**

Menaikan periode kredit pada umumnya dapat

mendongkrak penjualan, namun ada biaya perubahan bagi perusahaan, misalnya pembayaran tertunda.

- (b). Standar kredit, yakni menunjukkan pada kemampuan keuangan minimal yang harus dimiliki calon penerima kredit serta jumlah kredit yang tersedia bagi masing-masing pelanggan .
- (c). Kebijakan pengumpulan, yakni merujuk pada prosedur-prosedur yang digunakan perusahaan untuk menagih piutang yang sudah jatuh tempo.
- (d). Kebijakan diskon untuk pembayaran yang dipercepat, termasuk di dalamnya jumlah dan periode diskon.

4). Evaluasi terhadap Pelanggan

Perusahaan yang telah menjalankan kebijakan kredit dan pengumpulan piutang, dapat melakukan evaluasi calon langganan yang baru dengan berdasarkan kepada cara-cara yang telah digunakan. Secara umum terdapat beberapa langkah dalam evaluasi calon langganan, seperti : Mengumpulkan informasi yang relevan tentang calon pelanggan, menganalisis kondisi calon atas dasar informasi yang diperolehnya, mengambil keputusan apakah calon langganan akan diberikan kredit atau tidak, dan berapa jumlahnya.

5). Mengumpulkan dan Menganalisis Informasi

Informasi yang diperlukan dalam kaitan pemberian kredit adalah seperti : laporan keuangan, bank dan sumber lain

seperti pusat data dan study industri. Laporan keuangan dapat dipergunakan untuk mengevaluasi prestasi calon dimasa yang lampau dan prospeknya dimasa mendatang.

Untuk memberikan kredit biasanya cara yang paling mudah dan ini sering dilakukan oleh bank adalah dengan syarat ; *The Five Cs of Credit*, dan *Three Rs of Credit* yakni, *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition* dan *Rate of Return, Risk Abiaring, Repayment Capacity*.

a). *Character*

Dalam hal ini menunjukkan karakter calon pelanggan itu sendiri, kebiasaan pembayaran dimasa lampau.

b). *Capacity*

Menunjukkan langganan untuk mengembalikan utangnya yang ditunjukkan dengan keuntungan yang diperoleh.

c). *Capital*

Ditunjukkan dengan jaminan yang diberikan, biasanya dapat dilihat dari neraca perusahaan.

d). *Collateral*

Menunjukkan adanya hubungan dengan usaha lain.

e). *Conditions*

Menunjukkan kondisi perekonomian secara umum

Sedangkan dua faktor lainnya, Pertama, *Rate of Return* adalah kemampuan perusahaan memperoleh keuntungan. Ini dapat dianalisis dengan menggunakan data histories, kemudian

diproyeksikan untuk beberapa periode mendatang. Kedua, *Risk of Bearing Ability* yang menunjukkan kemampuan menghadapi resiko, baik resiko usaha atau *bussines risk* maupun resiko financial atau financial risk. Kedua resiko ini dapat dianalisis dengan melihat struktur aktiva dan struktur keuangannya (Agus Sartono, 2001, 437).

6). Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Piutang sebagai unsur modal kerja dalam kondisi berputar, yaitu dari kas-proses komoditi-penjualan-kembali ke kas. Makin cepat perputaran piutang makin baik kondisi keuangan perusahaan. Perputaran piutang (*reseivable turn over*) dapat disajikan dengan perhitungan ; penjualan bersih secara kredit dibagi rata-rata pengumpulan piutang (*Coverage Collection Period of Account Receivable*).

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata - rata Piutang}} = \Lambda \times X$$

$$\text{Rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360 \text{ hari}}{\text{Perputaran Piutang}} = \Lambda \text{ hari}$$

Manajer Keuangan harus melakukan pengontrolan secara ketat terhadap jangka waktu penagihan dan skedul umur piutang, kedua unsur itu harus dihubungkan dengan syarat kredit, dan kedua unsur itu untuk mengetahui efektivitas bagian penagihan dalam menjalankan tugasnya, jika jangka waktu

penagihan makin panjang dan rasio umur piutang yang melewati jatuh tempo makin besar, maka harus diadakan peninjauan kembali kebijakan penjualan kredit.

7). Usaha Pengumpulan Piutang

Kunci untuk menjaga kendali atas pengumpulan piutang adalah dengan memahami bahwa pada kenyataannya probabilitas dari piutang yang gagal bayar meningkat seiring dengan bertambahnya umur piutang. Oleh karena pengendalian atas piutang difokuskan pada pengendalian dan penghapusan piutang yang telah lama jatuh tempo. Salah satu cara umum untuk mengevaluasi terkini adalah analisis rasio. Seorang manajer keuangan dapat menentukan apakah ia mampu mengendalikan piutang yang ada dengan menganalisis dengan rata-rata waktu tertagihnya piutang. Rasio piutang (biasa disebut juga rasio perputaran piutang) dan jumlah utang yang potensi tertagihnya kecil dibandingkan penjualan pada periode tersebut.

Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang :

- (a). Persentasi penjualan jasa secara hutang terhadap total penjualan yang mengakibatkan timbulnya piutang, faktor ini memegang peranan penting dalam penentuan investasi dalam piutang, tetapi faktor ini tidak merupakan tanggung jawab manajer keuangan.
- (b). Tingkat penjualan.

(c). Kebijakan kredit dan penagihan ;

- Jangka waktu penjualan.
- Jenis konsumen.
- Usaha penagihan.

Suatu perusahaan biasanya mengikuti urutan prosedur yang berikut untuk para pelanggan yang membayar kewajibannya :

- (1). Ia mengirim surat teguran yang menyebutkan status rekening kewajiban para pelanggan yang membayar kewajiban para pelanggan.
- (2). Melakukan hubungan telepon dengan para pelanggan.
- (3). Mendatangi pelanggan.
- (4). Menggunakan agen penagihan.
- (5). Melakukan tindakan hukum kepada para pelanggan.

Kewajiban penagihan piutang merupakan unsur akhir dalam kebijakan kredit. Kebijakan penagihan piutang meliputi pengawasan piutang dagang terhadap masalah yang terjadi dilapangan dan masalah yang timbul mengenai pembayaran atas kiraan-perkiraan belum terbayar.

8). Pengendalian Interen atas Piutang

Beberapa aspek dari pengendalian internal yang baik atas piutang adalah sebagai berikut :

- (1). Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan (operasi) dari “fungsi akutansi untuk

piutang". Dengan demikian pegawai yang menangani akuntansi untuk piutang dagang dan wesel tagih tidak dilibatkan dengan aspek operasi seperti menyetujui kredit.

- (2). Pegawai yang menangani akuntansi piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang.
- (3). Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan, dan penghapusan piutang harus mendapat persetujuan dari pejabat yang berwenang.
- (4). Piutang harus dicatat dalam buku - buku tambahan piutang (*accounts receivable subsidiary ledger*). Total dari saldo-saldo buku tambahan ini harus dicocokkan dengan buku besar yang bersangkutan, paling tidak sebulan sekali. Disamping itu, pada akhir bulan para pelanggan (*debitur*) harus dikirimkan surat pernyataan piutang (*statement of account*).
- (5). Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*aging schedule*).

9). Pengendalian Jangka Waktu Tagihan

Menghitung jangka waktu tagihan dalam Ilmu Manajemen Keuangan disamping jangka waktu kredit penjualan (*credit period*) juga dikenal istilah jangka waktu penagihan (*collection period*). Yang dimaksud jangka waktu penagihan adalah jumlah hari dari saat penyerahan produk (dengan kredit) sampai waktu pelanggan benar-benar

membayar produk itu. Jangka waktu kredit penjualan tidak selalu sama dengan jangka waktu penagihan.

Banyak kejadian dalam jangka waktu penagihan dapat lebih panjang dari jangka waktu kredit penjualan. Walaupun jangka waktu kredit penjualan dua bulan, jangka waktu tagihan dapat lebih panjang dari dua bulan. Keterlambatan pembayaran kredit penjualan dapat terjadi karena dua hal, yaitu :

- (1). Sebab interen perusahaan pemasok, misalnya karena kelambanan bagian administrasi keuangan mereka memproses penagihan kredit
- (2). Sebab dipihak pelanggan, misalnya karena mereka sedang mengalami masalah likuiditas keuangan.

Untuk mengendalikan jangka waktu tagihan perlu adanya penyusunan laporan jangka waktu tagihan kredit penjualan secara keseluruhan dan laporan jangka waktu kredit pelanggan-pelanggan besar, hal tersebut menjadi bahan masukan para eksekutif bagian penjualan, bagian keuangan, dan bagian-bagian lain yang bersangkutan. (Siswanto Sutojo & Fritz Kleinsteber, 2001, 86)

Wild Jhon J. Subramayam, K.R (2005, 439) mendefinisikan pendapatan (*revenues*) sebagai “arus masuk atau peningkatan nilai aktiva suatu perusahaan atau pengurangan kewajiban” yang berasal dari “aktiva utama atau inti” perusahaan yang masih berlangsung. Keuntungan (*gains*)

adalah peningkatan aktiva bersih (ekuitas) yang berasal dari transaksi insidental atau tidak biasa perusahaan.

Dari pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari pengiriman barang, pembelian jasa atau aktivitas lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan selama satu periode.

Pendapatan harus di definisikan terpisah dari masalah pengukuran dan pengakuan. Dalam hal ini tanpa dikaitkan dengan pengukuran dan pengakuan konsep pendapatan mengalami kesulitan pada dataran implementasi. Ada dua transaksi penjualan dalam pendapatan yang dikemukakan oleh Toto Prihadi (2007, 19), yaitu : “Pada penjualan tunai penyerahan barang diikuti dengan penerimaan uang tunai, sedangkan penjualan kredit penerimaan uangnya terjadi pada waktu piutang sudah tertagih”.

Pencatatan pendapatan (*revenue*) berdasarkan kriterianya sebagai berikut :

“Nilai ekonomi sudah ditambahkan oleh perusahaan kepada produk yang dihasilkannya. Jumlah pendapatan (*revenue*) harus dapat diukur. Pengukuran tersebut haruslah dapat di difersifikasi dan secara relative bebas dan bisa. Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan

harus dapat diukur dengan tingkat keakuratan yang cukup baik". (Kusnadi, 200, 345)

Secara umum, kriteria diatas dapat diperbaiki apabila dilaporkan secepat mungkin sesudah peningkatan nilai dapat diukur. Akan tetapi pengukuran-pengukuran probabilitas pendapatan (*revenue*) merupakan suatu perbaikan atas pelaporan satu jumlah yang menggambarkan adanya ekuivalen tingkat kepastian.

Untuk memperoleh pendapatan, biasanya perusahaan mempunyai sumber-sumber pendapatan. Dibawah ini penulis akan mengemukakan pendapat ahli ekonomi mengenai sumber pendapatan perusahaan. Drs. Bambang Subroto, Ak (1999 : 102) mengemukakan, bahwa : "Sumber pendapatan adalah penjualan produk atau barang dagang, pendapatan jasa yang diberikan perusahaan jasa, imbalan yang diperoleh atas atau sumber ekonomi oleh pihak lain dan hasil penjualan barang selain produk atau jasa ".

Dalam menentukan kapan pengakuan itu diakui, setiap perusahaan itu berbeda-beda, Drs. Bambang Subroto, Ak (1999,102) mengatakan, "Pada umumnya pendapatan diakui pada saat transaksi yaitu pada saat penjualan, pada saat dilakukannya, pada saat aktiva atau sumber ekonomi dipergunakan atau pada saat aktiva diluar barang dagang dijual".

Pendapatan dari penjualan baru diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi :

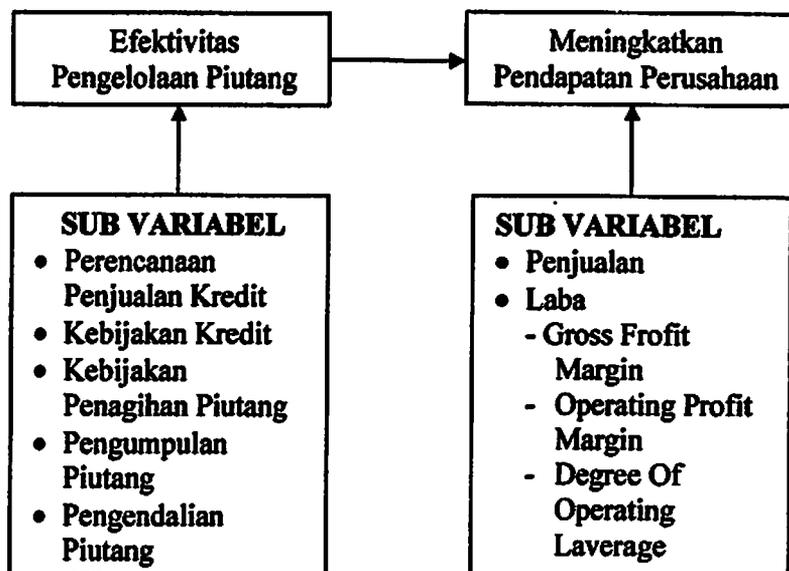
- a). Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
- b). Perusahaan tidak lagi mengelola atau mengendalikan secara efektif atas barang yang dijual.
- c). Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
- d). Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir pada perusahaan tersebut.
- e). Biaya yang terjadi sesuai dengan transaksi penjual dapat diukur dengan andal.

Dari perspektif analisis, pengakuan pendapatan yang tidak layak dapat menyebabkan dua hal yang tidak diinginkan, yaitu ; Jika perusahaan mengakui pendapatan sebelumnya atau terlambat, maka pendapatan akan diakui pada periode yang salah. Jika perusahaan mengakui pendapatan sebelum adanya kepastian realisasi yang layak, maka pendapatan diakui pada satu periode dan kemudian dibatalkan atau dibalik pada periode lain, maka laba periode pertama dinyatakan terlalu tinggi dan periode berikutnya terlalu rendah.

(Jhon J. Wild, 2005, 439)

1.5.2. Paradigma Penelitian

Gambar 1.1



1.6 Hipotesis Penelitian

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

- 1). Efektivitas pengelolaan piutang pada PT. Goodyear Indonesia Tbk sudah cukup efektif.
- 2). Peningkatan pendapatan perusahaan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk cenderung meningkat.
- 3). Terdapat Efektivitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan pendapatan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Manajemen Keuangan

2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan pada dasarnya membicarakan bagaimana cara untuk mengelola keuangan yang dapat dilakukan baik oleh individu, perusahaan maupun pemerintah. Manajemen merupakan bagian dari sistem manajemen secara keseluruhan, karena ada beberapa sebutan bagi manajemen yang terdapat dalam suatu perusahaan yang menunjukkan bahwa tiap-tiap bagian memerlukan pengelolaan yang serius serta spesifikasi yang tinggi. Disebut manajemen keuangan karena manajemen ini digunakan untuk mengelola fungsi-fungsi keuangan. Fungsi keuangan mempunyai kegiatan yang harus dijalankan, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik.

Untuk lebih memperjelas mengenai pengertian manajemen keuangan, penulis akan menyajikan beberapa pendapat ahli tentang manajemen keuangan.

Manajemen keuangan menurut James (Van Horne) dan Jhon M. Wachowices, Jr. (2005, 2) "*Financial Management is concerned with the acquisition financing and management of asset with some overall goal in mind*".

Bambang Riyanto (2001,4) mengatakan bahwa “Manajemen keuangan adalah keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana dan menggunakan serta mengalokasikan dana tersebut”.

Pengertian manajemen keuangan menurut Sutrisno (2005,3)

“Manajemen keuangan atau sering disebut pembelanjaan dapat diartikan sebagai semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha-usaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana secara efisien”.

Budi Raharjo (2001, 6), mengatakan bahwa “Manajemen keuangan adalah bidang yang banyak berkaitan dengan pengelolaan keuangan perusahaan, dan akan menjadi pedoman utama dari pendekatan yang harus kita gunakan dalam mempelajari keuangan”.

Dari beberapa pendapat ahli tentang manajemen keuangan diatas, dapat disimpulkan bahwa “manajemen keuangan merupakan segala aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan dengan usaha-usaha yang dilakukan untuk memperoleh dana yang diperlukan dengan biaya yang minimal dan syarat-syarat yang paling menguntungkan, serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efektif dan efisien sehingga mencapai tujuan perusahaan yang komprehensif”.

2.1.2 Tujuan Manajemen Keuangan

Keberhasilan atau kegagalan usaha hampir sebagian besar ditentukan oleh kualitas keputusan manajemen keuangan. Untuk dapat mengambil keputusan-keputusan keuangan yang benar, manajer keuangan perlu menentukan tujuan yang harus dicapai.

Tujuan manajemen keuangan menurut Dermawan Sjahrial (2006, 4) adalah “Tujuan utama manajemen keuangan adalah memaksimalkan kemakmuran para pemilik perusahaan/para pemegang saham”.

Sedangkan menurut Sutrisno (2005, 4) tujuan dari manajemen keuangan adalah Untuk meningkatkan kemakmuran para pemegang saham. Kemakmuran pemegang saham diperlihatkan dalam wujud semakin tingginya harga saham, yang merupakan pencerminan dari keputusan keputusan investasi, pendanaan dan kebijakan dividen.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan, bahwa tujuan perusahaan adalah untuk memaksimalkan keuntungan. Pernyataan ini dapat diterima kebenarannya atas dasar beberapa alasan. *Pertama*, memaksimalkan nilai berarti mempertimbangkan pengaruh waktu terhadap nilai uang. *Kedua*, memaksimalkan nilai berarti mempertimbangkan berbagai resiko terhadap arus pendapatan perusahaan.

2.1.3. Fungsi Manajemen Keuangan

Manajemen Keuangan memiliki beberapa fungsi hal ini sesuai dengan pendapat beberapa ahli tentang fungsi manajemen, diantaranya : Bambang Riyanto (2001, 6) pada dasarnya fungsi manajemen keuangan terdiri atas :

- 1). Fungsi menggunakan atau mengalokasikan dana (*use or allocation of funds*) yang dalam pelaksanaannya manajer keuangan harus mengambil keputusan pemilihan alternatif investasi atau keputusan investasi dan,
- 2). Fungsi memperoleh dana (*obtaining of funds*) atau fungsi pendanaan yang dalam pelaksanaannya manajer keuangan harus mengambil pemilihan alternatif pendanaan atau keputusan pendanaan (*financing decision*).

Sutrisno (2000,5) mengatakan, bahwa fungsi manajemen keuangan terdiri dari tiga keputusan utama yang harus dilakukan perusahaan adalah sebagai berikut :

1). Keputusan Investasi

Masalah bagaimana manajemen keuangan mengalokasikan dana dalam bentuk-bentuk investasi yang akan dapat mendatangkan keuntungan dimasa yang akan datang.

2). Keputusan Pendanaan.

Sebagai kebijakan struktur modal pada keputusan ini manajemen keuangan dituntut untuk mempertimbangkan dana

dan menganalisis kombinasi dari sumber-sumber dana yang ekonomis bagi perusahaan.

3). Keputusan Deviden

Merupakan keputusan manajemen keuangan untuk menentukan :

- (a). Besarnya persentase laba yang dibagikan kepada para pemegang saham dalam bentuk *cash deviden*.
- (b). Stabilitas deviden yang dibagikan
- (c). Deviden saham (*Stock deviden*)
- (d). Pemecahan saham (*Stock split*).
- (e). Penarikan kembali saham yang beredar.

Sedangkan fungsi manajemen keuangan menurut Suad Husnan (2004, 4) yaitu, “ manajemen keuangan adalah manajemen terhadap fungsi-fungsi, sedangkan fungsi merupakan kegiatan utama yang harus dilakukan mereka yang bertanggung jawab dibidang tertentu”.

2.2. Piutang

2.2.1. Pengertian Efektivitas

Kemampuan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dengan benar merupakan ukuran prestasi kerja (*performance*) yang dilakukan dengan efisien. Dengan kata lain manajer harus dapat meminimumkan biaya penggunaan sumber-sumber daya untuk mencapai keluaran yang telah ditentukan disebut manajer yang efisien.

Adapun pengertian Efektivitas menurut T. Hani Handoko (2000, 7) sebagai berikut :

“ Efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan “. Dengan kata lain, seorang manajer yang efektif dapat memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau dengan metode yang tepat untuk mencapai tujuan. Menurut ahli manajemen Peter Drucker efektivitas adalah melakukan pekerjaan yang benar (*doing the right things*).

2.2.2. Pengertian Piutang

untuk mencapai tujuan perusahaan yang dikehendaki, bagian-bagian dari perusahaan harus berjalan sesuai dengan fungsi-fungsinya, serta memiliki perencanaan keuangan yang baik yang dapat menghubungkan kelemahan dan kekuatan perusahaan itu sendiri. Setiap perusahaan dalam perjalanannya pasti menginginkan kegiatan usahanya berjalan dengan baik dan lancar, serta pendapatannya meningkat. Pada umumnya untuk meningkatkan pendapatan, perusahaan mengambil langkah dengan menjual hasil produksinya secara kredit. Penjualan secara kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan adalah salah satu upaya untuk meningkatkan volume penjualan. Perusahaan yang melakukan penjualan dengan sistem kredit, maka perusahaan tersebut memiliki piutang yang disebut dengan piutang perusahaan.

Penjualan produk Perusahaan yang meningkat, diharapkan laba akan ikut meningkat. Meningkatnya laba dari hasil penjualan produk perusahaan secara kredit dapat terjadi dengan pengelolaan piutang secara efisien, karena piutang merupakan salah satu komponen aktiva lancar perusahaan. Apalagi yang menyangkut dengan laba atau tambahan laba yang diperoleh dengan perubahan kebijakan penjualan. Disamping dapat meningkatkan pendapatan dari kebijakan penjualan perusahaan secara kredit, sistem penjualan secara kredit ini akan menjadi beban bagi perusahaan, dan akan menimbulkan kerugian yang cukup besar untuk perusahaan apabila pengelolaannya baik.

Piutang yang dimiliki oleh perusahaan karena melakukan sistem penjualan secara kredit dapat menimbulkan berbagai biaya bagi perusahaan, untuk itu perusahaan perlu melakukan analisis ekonomi tentang piutang. Dimaksudkan dengan analisis ekonomi adalah analisis yang bertujuan untuk menilai apakah manfaat memiliki piutang lebih besar atau lebih kecil dari biayanya.

Ada beberapa pengertian yang diutarakan oleh para ahli tentang piutang, diantaranya ; Martono dan Agus Harjito (2001, 95) mengatakan bahwa, "Piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan/pembeli atau pihak lain yang membeli produk".

Dr. Suad Husnan, MBA (1998, 467), Piutang (*Account Receivable*) merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam

keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja yaitu kas > Inventory > Piutang > Kas.

Firdaus A. Dunia (2005, 123) mengatakan bahwa “Piutang adalah klaim dalam bentuk uang terhadap perusahaan atau perseorangan”.

Menurut Para ahli pengertian piutang bisa juga diartikan sebagai berikut :

“As is true of other assets account receivable should be thought of as an investment” Geoffrey A. Hirt (2000: 187)

“The level of accounts receivable should not be judged too height or too low based on historical standards of industry norm, but rather the test should be whether the level of return we are able to earn from this asset equals or exceed the potential gain from this asset equals or exceed the potential gain from other commitments”.

Stanley B, Block dan Geoffrey A. Hirt (2000, 187)

Adapun menurut Hendri Simamora (2000, 228), “Piutang (*receivable*) merupakan klaim yang muncul dari penjualan barang dagangan, penyerahan jasa, pemberian pinjaman dana atau jenis transaksi lainnya yang membentuk suatu hubungan dimana satu pihak berhutang pada pihak lain”.

Dari beberapa pendapat para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa “piutang merupakan segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang, maupun jasa. Piutang juga dapat

diartikan sebagai tagihan yang hanya dapat diselesaikan dengan diterimanya uang dimasa yang akan datang”.

1.2.3. Jenis - jenis Piutang

Jenis-jenis piutang menurut Firdaus A. Dunia (2005, 123) adalah sebagai berikut :

1). Piutang Dagang (*Accounts receivable*).

Piutang dagang adalah piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan utama perusahaan. Pada neraca, piutang dagang dikelompokkan sebagai unsur aktiva lancar.

2). Wesel Tagih (*Notes receivable*)

Wesel tagih adalah pemberian kredit kepada pelanggan dapat pula didukung oleh suatu dokumen kredit yang disebut wesel atau promes (*promissory note*). Wesel merupakan janji tertulis untuk melunasi jumlah tertentu dalam waktu tertentu.

3). Piutang Lain-lain

Piutang lain-lain adalah kelompok rupa-rupa piutang yang meliputi pinjaman kepada karyawan dan perusahaan afiliasi, piutang bunga, dan piutang pajak. Dalam neraca piutang lain-lain disajikan secara terpisah dari piutang dagang dan wesel tagih. Apabila unsur dari piutang lain-lain tersebut diharapkan dapat dilunasi dalam satu tahun, maka dapat dikelompokkan sebagai bagian dari aktiva lancar pada neraca. Tetapi apabila penerimaannya diharapkan lebih dari satu tahun

maka dikelompokkan sebagai aktiva yang tidak lancar dan dalam neraca dilaporkan sebagai investasi jangka panjang, yaitu antara aktiva lancar (*current assets*) dan aktiva tetap (*plant assets*).

2.2.4. Prosedur Penjualan

Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengirim barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan. Dalam prosedur penjualan kredit, sulit dipisahkan antara prosedur pencatatan penjualan dan piutang, karena keduanya berkaitan erat. Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik.

2.2.4.1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai atau kas (*Cash*) merupakan salah satu unsur terpenting dalam laporan keuangan, karena keterlibatannya hampir dalam setiap transaksi perusahaan. Hal ini dikarenakan hampir semua/setiap transaksi bermula dan bermuara dengan kas, serta mengingat peranannya sebagai alat ukur (*medium of exchange*) dan juga sebagai dasar pengukuran bagi unsur-unsur lainnya (*money measurement*). Kas itu sendiri merupakan unsur yang paling tidak produktif, karena kas tidak dapat berkembang dengan sendirinya tanpa pengelolaan menjadi unsur produktif lainnya.

Salah satu cara pengelolaan kas agar menjadi aktiva yang produktif adalah ditanamkan dalam bentuk investasi dalam sekuritas jangka pendek (*short-term atau temporary investment*). Sekuritas yang dimaksud dapat berbentuk sekuritas hutang maupun sekuritas ekuitas. Dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai akan mengakibatkan timbulnya kas yang merupakan unsur aktiva lancar yang terdiri dari uang logam dan uang kertas dan semua media alat tukar lainnya yang berfungsi sebagai alat tukar yang sah dan merupakan dasar pengukuran dalam akuntansi yang siap digunakan tanpa ada pembatasan penggunaannya (*Free restricted cash*).

2.2.4.2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit mengandung resiko bagi perusahaan berupa kerugian yang harus di derita apabila debitur tidak membayar kewajibannya. Oleh karena itu merencanakan kebijakan kredit perlu di identifikasikan apakah manfaat yang diperoleh dari penjualan secara kredit (laba) lebih besar dari pada pengorbanan yang diberikan (tambahan biaya dana) sehingga diperoleh manfaat bersih yang positif, maka rencana untuk menjual secara kredit dapat diterima karena dengan penjualan secara kredit tersebut diharapkan dapat memberikan hasil yang menguntungkan. Dalam penjualan secara kredit

selalu dimungkinkan adanya sebagian piutang yang tidak tertagih (resiko kredit).

Penjualan kredit yang direncanakan perusahaan dapat dipertimbangkan kemungkinan adanya piutang yang tidak tertagih tersebut. Apabila tambahan manfaat lebih besar dari pada pengorbanan yang diberikan (total tambahan biaya) maka penjualan secara kredit diharapkan masih lebih menguntungkan dibandingkan dengan penjualan secara tunai.

Dalam prosedur penjualan, setiap pengiriman barang untuk memenuhi pesanan pembeli yang melakukan pembelian dengan kredit, harus mendapatkan persetujuan dari bagian kredit. Agar dapat memberikan persetujuan, bagian kredit menggunakan catatan yang dibuat oleh bagian piutang untuk tiap-tiap langganan mengenai sejarah kreditnya, jumlah maksimum dan ketetapan waktu pembayarannya. Persetujuan dari bagian kredit biasanya ditunjukkan dalam formulir surat perintah pengiriman yang diterima dari bagian pesanan tujuan.

Penjualan secara kredit akan memberikan manfaat bagi perusahaan, manfaat dari adanya penjualan kredit. Menurut Gunawan Adisaputro (2003, 210) Manfaat dari kebijakan penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan adalah sebagai berikut :

1). Meningkatkan Volume Penjualan

Penjualan kredit akan memudahkan konsumen dalam melakukan pembelian, sehingga mampu meningkatkan volume penjualan perusahaan.

2). Pertumbuhan Laba Perusahaan

Penjualan secara kredit dapat meningkatkan volume penjualan dan pendapatan perusahaan, akibat dari peningkatan volume penjualan ini, maka pertumbuhan laba perusahaan diharapkan meningkat.

3). Menjamin Kontinuitas Hubungan

Hubungan antara penjual dan pembeli dapat lebih erat, karena kedua belah pihak dapat mempererat hubungan.

Kebijakan penjualan secara kredit pun dapat menimbulkan resiko, yaitu timbulnya biaya-biaya. Gunawan Adisaputra (2003, 215), mengutarakan bahwa timbulnya resiko biaya-biaya antara lain sebagai berikut:

(a). Beban Biaya Modal

Penjualan secara kredit akan menyerap sebagian modal perusahaan, apabila perusahaan menggunakan modal sendiri seluruhnya, maka dengan adanya piutang, modal yang tersedia untuk bentuk lain seperti persediaan, aktiva tetap dan sebagainya akan berkurang. Sedangkan apabila

perusahaan menggunakan pinjaman bank dalam pembiayaan piutang, maka perusahaan akan menanggung beban bunga.

(b). Biaya Administrasi Piutang

Biaya administrasi piutang terdiri dari :

- 1). Biaya organisasi atau unit kerja yang mengelola piutang, yaitu terdiri dari gaji dan jaminan sosial bagi petugas penagihan dan administrasi piutang.
- 2). Biaya penagihan piutang, yaitu biaya yang timbul sebagai upaya memperoleh piutang dan penagihannya. Seperti biaya telepon, surat menyurat atau biaya tagihan.

(c). Biaya Piutang tak Tertagih

Perusahaan dalam melakukan penjualan secara kredit dan timbulnya piutang dagang, akan menghadapi resiko piutang tak tertagih atau kredit macet (*bad debt*) sehingga perlu dibentuk cadangan piutang ragu-ragu dan penyisihan sebagian keuntungan perusahaan.

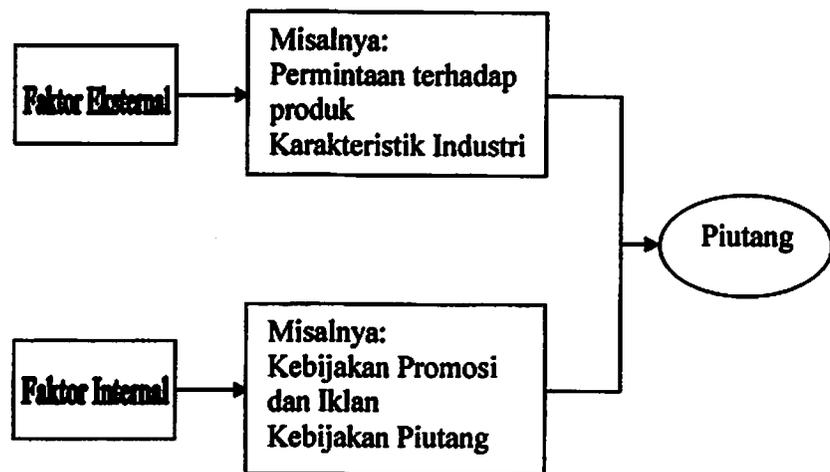
2.2.5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi besar kecilnya piutang

Menurut Mamduh Hanafi (2004, 556) ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang, faktor tersebut bisa

dikelompokkan kedalam dua bagian : Eksternal dan Internal. Bagan berikut ini menggambarkan skema tersebut.

Gambar 2.1

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang Dagang



1). Faktor Eksternal

Besarnya piutang bervariasi dari satu perusahaan ke perusahaan lain, dari satu industri ke industri lainnya. Industri merupakan salah satu determinan penting tingkat piutang dan persediaan perusahaan. Sebagai contoh perusahaan retail, perusahaan ini cenderung mempunyai tingkat piutang dan persediaan yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan manufacture. Perusahaan yang menjual produk yang terstandarisir, maka penyimpanan dalam persediaan bisa dengan mudah dilakukan dengan resiko penyimpanan tersebut

lebih kecil dibandingkan dengan produk jenis sebelumnya (teknologi tinggi)

Disamping faktor yang telah disebutkan tadi, faktor kompetisi juga mempengaruhi tingkat piutang dan persediaan. Misalnya jika satu perusahaan dalam industri menawarkan penjualan kredit, maka perusahaan lain untuk mengimbangi daya saingnya akan menggunakan penjualan kredit. Faktor musiman juga bisa berpengaruh terhadap piutang.

2). Faktor Internal

Disamping faktor eksternal, faktor internal juga akan menentukan besar kecilnya persediaan dan piutang. Sebagai contoh, Manajer keuangan mempunyai pilihan apakah akan melaksanakan kebijakan kredit yang longgar (yang berarti akan meningkatkan piutang). Atau yang ketat (yang berarti akan meminimumkan piutang). Tentunya seperti yang telah disebutkan, kebijakan piutang akan melibatkan *trade off* antara keuntungan dan biaya (resiko). Faktor internal lain bisa mempengaruhi piutang. Misal perusahaan cukup sukses mengelola promosi sehingga penjualan akan meningkat. Dalam situasi tersebut piutang juga akan meningkat, kebijakan promosi akan mempengaruhi piutang.

Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang :

- a). Persentasi Penjualan Jasa secara Hutang terhadap total penjualan yang mengakibatkan timbulnya piutang, faktor

ini memegang peranan penting dalam penentuan investasi dalam piutang, tetapi faktor ini tidak merupakan tanggung jawab Manajer Keuangan.

- b). Tingkat Penjualan.
- c). Kebijakan kredit dan penagihan,
 - (1). Jangka Waktu Penjualan
 - (2). Jenis Konsumen
 - (3). Usaha Penagihan

2.2.6. Kebijakan Manajemen Piutang

Kebijakan kredit merupakan kebijakan internal yang bisa dikendalikan oleh manajer keuangan, Dermawan Sjahrial (2006, 153). Apabila perusahaan memutuskan untuk memberikan kredit kepada para pelanggannya, maka ada beberapa komponen kebijakan kredit yang harus disediakan, yaitu :

(a). Persyaratan Penjualan

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

(b). Analisis Kredit

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

(c). Kebijakan Panagihan

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

2.2.7. Pengukuran Efisiensi piutang

Piutang yang diberikan kepada pelanggan tentunya harus bisa mendatangkan manfaat bagi perusahaan, maka perlu diketahui efisiensi piutang tersebut. Untuk mengukur tingkat efisiensi piutang bisa digunakan dua ukuran yakni tingkat perputaran piutang atau rata-rata terkumpulnya piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang semakin efisien piutang tersebut atau semakin cepat piutang dibayar, piutang dibayar maka semakin efisien.

1). Perputaran Piutang

Menurut Darsono (2006, 95) menyatakan bahwa “Makin cepat perputaran piutang makin baik kondisi keuangan

perusahaan". Piutang sebagai salah satu elemen modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan, makin lama syarat pembayaran semakin lama dan terikat dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang (*Receivable Turnover*) yang dapat diketahui dengan cara membagi penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang.

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

Sedangkan periode terikatnya dana dalam piutang atau periode pengumpulan piutang (*Average Collection*) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Average Call Periode} = \frac{360}{\text{Receivable Turnover}}$$

Manajer keuangan harus mengontrol ketat jangka waktu penagihan dan skedul umur piutang, kedua unsur itu harus dihubungkan dengan syarat kredit, dan kedua unsur itu untuk mengetahui efektivitas bagian penagihan menjalankan tugasnya, jika jangka waktu penagihan makin panjang dan rasio umur piutang yang melewati jatuh tempo makin besar,

maka harus diadakan peninjauan kembali kebijakan penjualan kredit.

Piutang merupakan aktiva lancar yang kurang liquid, karena tidak bisa dimanfaatkan sewaktu-waktu. Perusahaan pada dasarnya lebih menginginkan aliran uang tunai (*cash flow*) dari pada jumlah piutang yang besar, karena kas bisa dimanfaatkan untuk berbagai keperluan. Dalam penjualan kredit, saat penjualan barang tidak bersamaan waktunya dengan penerimaan kas. Oleh karena itu atas penjualan kredit tersebut perlu dibuat perencanaan kapan piutang tersebut bisa diterima kas. Kegiatan perencanaan penerimaan piutang menjadi uang tunai tersebut, disebut anggaran pengumpulan piutang (*Receivable Collection Budget*).

2). Tabel Umur Piutang

Farah Margareth (2006, 133) mengatakan, salah satu cara umum untuk mengevaluasi apakah piutang sudah jatuh tempo atau belum baik dalam bentuk nominal atau persentasi adalah dengan menggunakan tabel umur piutang.

Tabel umur piutang adalah laporan yang menunjukkan seberapa lama umur piutang dengan memberikan (%) pada kelompok piutang yang belum jatuh tempo dan kelompok piutang yang jatuh temponya melewati periode tertentu.

Darsono (2006, 97) berpendapat, bahwa perputaran piutang harus dikendalikan dengan menyusun tabel umur

piutang (*aging schedule of receivables*). Dimana dalam tabel tersebut dapat diketahui jumlah piutang yang dapat segera ditagih dan yang lambat ditagih, dan dapat diketahui penguatan atau debitur yang baik dan buruk. Tabel umur piutang memberikan informasi mengenai seberapa lama piutang telah jatuh tempo, penggunaan tabel umur piutang dinilai lebih baik dibandingkan dengan analisis rasio.

2.2.8. Prosedur Piutang

Prosedur piutang dimulai dengan diterimanya tembusan faktur penjualan dan diakhiri dengan dibuatnya surat pernyataan piutang dan daftar analisa umur piutang. Prosedur piutang merupakan prosedur akuntansi untuk mencatat timbulnya piutang sehingga melibatkan bagian piutang.

2.2.8.1. Fungsi Bagian Piutang

Pada umumnya fungsi bagian piutang dapat digolongkan menjadi tiga yaitu :

- (1). Membuat catatan piutang yang dapat menunjukkan jumlah-jumlah piutang kepada tiap-tiap langganan. Catatan ini disusun sedemikian rupa sehingga dapat diketahui sejarah kredit tiap-tiap langganan, jumlah maksimum kredit dan keterangan-keterangan lain yang diperlukan. Karena bagian kredit bertugas untuk menyetujui setiap penjualan kredit, maka catatan yang dibuat oleh bagian piutang ini akan menjadi

dasar bagian kredit untuk mengambil keputusan. Oleh karena itu catatan piutang harus dapat menunjukkan informasi-informasi yang diperlukan oleh bagian kredit.

- (2). Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang, surat pernyataan piutang dapat dibuat dalam beberapa bentuk, karena bentuknya bermacam-macam dan tiap-tiap bentuk mempunyai hubungan yang erat dengan prosedur penyusunannya maka dapat dipertimbangkan bentuk mana yang dipilih disesuaikan dengan metode jurnal dan posting, serta dengan kebutuhan informasinya.
- (3). Membuat daftar analisa umur piutang setiap periode. Daftar ini dapat digunakan untuk menilai keberhasilan kebijaksanaan kredit yang dijalankan, dan juga sebagai dasar untuk membuat bukti memo dan mencatat kerugian piutang. Dalam prosedur piutang posting kebuku pembantu piutang dilakukan dari media-media sebagai berikut :
 - a). Faktur penjualan digunakan sebagai media untuk posting buku pembantu piutang sebelah debit.
 - b). Memo kredit digunakan sebagai media untuk posting kebuku pembantu piutang sebelah kredit

yang timbul karena adanya barang-barang yang dikembalikan oleh pembeli.

c). Bukti memorial digunakan sebagai media untuk posting kebuku pembantu piutang sebelah kredit yang timbul karena adanya piutang yang dihapus.

d). Bukti kas masuk untuk mengkredit piutang yang berasal dari pelunasan oleh langganan.

2.2.8.2. Teknik-Teknik Pengumpulan piutang

Teknik-teknik penagihan piutang perusahaan (*Types of collection techniques*) Menurut Gitman (2006, 235) adalah untuk memperoleh implementasi strategi pengendalian piutang yang akurat, implementasi tindakan yang baik adalah tindakan yang sesuai dengan kebijakan strategi perusahaan dan sesuai dengan penyelesaian piutang yang tepat, ada lima cara teknik penagihan piutang yaitu :

- 1). Mengirimkan surat (*letters*). Perusahaan mengirimkan surat klarifikasi pernyataan hutang debitur. Kemudian dapat dilanjutkan mengirimkan surat tagihan atas hutang debitur.
- 2). Menggunakan klarifikasi penagihan melalui telpon (*telephone call*). Perusahaan melakukan konfirmasi melalui telepon kepada debitur mengenai telah diterimanya atau belum diterimanya surat

pemberitahuan klarifikasi jumlah hutang, dan surat tagihan mengenai jumlah hutang debitur. Biasanya dapat pula dilanjutkan mengenai rencana jadwal pembayaran hutang.

- 3). Mengunjungi dengan menggunakan orang (*personal visits*). Perusahaan mengirimkan utusan atau karyawan untuk menagih langsung kepada debitur maupun menegosiasikan penjadwalan pembayaran hutangnya.
- 4). Menggunakan jasa pihak ketiga (*using collection agencies*). Perusahaan menggunakan jasa agensi penagih hutang atau lebih dikenal dengan perusahaan faktoring (*factoring*) untuk melakukan penagihan. Biasanya pembayaran kepada agensi tersebut berdasarkan perjanjian tentang besarnya persentase keberhasilan atas hutang yang dapat ditarik.
- 5). Menerapkan jalur hukum (*legal action*). Perusahaan dapat mengajukan tuntutan secara hukum ke pengadilan niaga mengenai perselisihan dagang.

2.3. Pendapatan

2.3.1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan dihubungkan dengan pengukuran dan penetapan waktu, Akan tetapi sifat mendasar aktivitas-aktivitas pendapatan (*revenue*) dan atribut-atribut lainnya haruslah diselidiki

terlebih dahulu, sebelum masalah pengukuran dan penetapan waktu ditangani.

Pengertian pendapatan menurut para ahli adalah sebagai berikut, Kusnadi (2000, 323) mengatakan bahwa pendapatan adalah “Arus masuk (*Inflow of asset*) yang merupakan hasil dari aktivitas-aktivitas operasional perusahaan dana yang satunya lagi menekankan pada penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan serta mentransfer barang-barang dan jasa tersebut kepada konsumen maupun produsen”.

Sofyan Syafri Harahap (2004, 113) mengatakan bahwa, “Pendapatan berasal dari kegiatan utama dari hasil penjualan *output* (produk dan jasa) perusahaan yang berarti dinyatakan dalam jumlah aliran masuk kotor (*gross inflow*)”.

Jhon J. Wild dan Robert F. Hasley (2005, 439) “Pendapatan didefinisikan sebagai arus masuk atau peningkatan nilai aktiva suatu perusahaan atau pengurangan kewajiban yang berasal dari aktivitas utama perusahaan yang masih berlangsung”.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.

2.3.2. Karakteristik Pengakuan Pendapatan.

Dalam pengakuan pendapatan harus didukung oleh bukti-bukti objektif. Hal ini untuk mempermudah proses pengambilan keputusan dalam mencari dasar yang paling wajar digunakan untuk pengakuan pendapatan.

Karakteristik pendapatan menurut John J. Wild dan Robert F. Hasley (2005, 440) adalah sebagai berikut :

- 1). Aktivitas penghasilan untuk memperoleh pendapatan telah selesai, dan tidak dibutuhkan usaha yang signifikan untuk menyelesaikan transaksi.
- 2). Resiko kepemilikan dalam penjualan telah dipindahkan ke pembeli.
- 3). Pendapatan dan beban terkait dapat diukur atau diestimasi dengan akurasi yang wajar.
- 4). Pengakuan pendapatan biasanya menghasilkan kenaikan kas, piutang, atau efek. Pada kondisi tertentu menghasilkan peningkatan persediaan atau aktiva lain, atau penurunan kewajiban.
- 5). Transaksi pendapatan adalah wajar dengan pihak independen.
- 6). Transaksi pendapatan tidak melibatkan pembatalan.

Sedangkan menurut Sofyan Syafri Harahap (2004, 114)

Pengakuan pendapatan ada empat alternatif yaitu :

- (1). Selama produksi
- (2). Pada saat proses produksi selesai

(3). Pada saat penjualan

(4). Pada saat penagihan kas

2.3.3. Pengukuran Pendapatan / Penjualan

Penjualan barang dagangan merupakan kegiatan utama perusahaan dagang, dengan penjualan barang inilah perusahaan dagang bisa mempertahankan kelangsungan perusahaan. Agar perusahaan memperoleh keuntungan, maka harga jual barang dagangan harus lebih tinggi dibandingkan dari harga beli.

Dalam pengukuran pendapatan (*revenue*) yang paling baik adalah dengan melihat kedalam nilai tukar produk perusahaan. Nilai tukar menggambarkan ekuivalen kas atau nilai sekarang yang dinilai kembali dari jumlah uang yang pada akhirnya akan diterima dari transaksi-transaksi pendapatan (*revenue*). Pada hasil penjualan barang atau pemberian jasa juga diukur dengan beban yang ditanggung pelanggan.

Dalam proses penjualan terdapat dua transaksi yang terjadi, sebagaimana yang dikemukakan oleh Toto Prihadi (2007, 19) “Pada penjualan tunai penyerahan barang diikuti dengan penerimaan uang tunai. Sedangkan untuk penjualan kredit, penerimaan uangnya terjadi pada waktu piutang sudah tertagih”.

Dalam melakukan penjualan, perusahaan menggunakan ramalan penjualan yang pada umumnya didasarkan pada tren penjualan. Sebagaimana Ridwan S. Sudjaja dan Inge Berlian (2001, 95) mengemukakan, bahwa “Ramalan penjualan adalah

prediksi penjualan perusahaan pada suatu periode tertentu didasarkan pada trend penjualan untuk proses perencanaan keuangan jangka pendek”.

Untuk memenuhi kenaikan penjualan, maka akan mengakibatkan perubahan harta dan utang jangka pendek, Maka dibutuhkan tambahan harta dan utang jangka pendek, khususnya utang dagang. Kebutuhan dana untuk memenuhi tambahan penjualan itu dapat dipenuhi dari dalam dan dari luar perusahaan, jika kenaikan penjualan kecil kemungkinan tambahan dana dapat dipenuhi dari dalam perusahaan, dan jika kenaikan penjualan besar pada umumnya tambahan dana dipenuhi dari luar perusahaan, maka tambahan dana ini akan mengakibatkan kenaikan penjualan.

2.4. Efektivitas Pengelolaan Piutang

2.4.1. Pengertian Efektivitas

Kemampuan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dengan benar merupakan ukuran prestasi kerja (*performance*) yang dilakukan dengan efisien. Dengan kata lain manajer harus dapat meminimumkan biaya penggunaan sumber-sumber daya untuk mencapai keluaran yang telah ditentukan disebut *manager* yang efisien.

Menurut T. Hani Handoko (2000, 7) sebagai berikut :

“ Efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan”. Dengan kata lain, seorang manajer yang efektif dapat memilih pekerjaan

yang harus dilakukan atau dengan metode yang tepat untuk mencapai tujuan. Menurut ahli manajemen Peter Drucker efektivitas adalah melakukan pekerjaan yang benar (*doing the right things*).

Adapun pengertian efektivitas biaya perencanaan dalam hal ini adalah menyangkut waktu, usaha, dan aliran emosional. Salah satu pedoman penting dalam perencanaan adalah : jangan lakukan perencanaan bila hasil-hasil meningkatkan penghasilan atau mengurangi biaya lebih kecil daripada biaya perencanaan dan implementasinya.

Ada dua jenis hambatan pengembangan rencana-rencana efektif.

Pertama adalah penolakan internal para perencana terhadap penetapan tujuan dan pembuatan rencana untuk mencapainya. Dengan kata lain hambatan ini bersumber pada ketidak sediaan dan ketidak mampuan individu-individu perencana untuk melakukan kegiatan-kegiatan perencanaan.

Hambatan yang kedua tidak berada di dalam tetapi di luar perencanaan, yaitu keengganan umum para anggota organisasi untuk menerima perencanaan dan rencana-rencana karena perubahan-perubahan yang ditimbulkannya.

Dari pendapat di atas, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa efektivitas merupakan salah satu kemampuan untuk

mencapai tujuan yang telah direncanakan dengan hasil yang maksimal atau memuaskan.

2.4.2. Pengelolaan Piutang

Pengelolaan didefinisikan sebagai proses, cara, dan pembuatan mengelola. Proses melakukan kegiatan tertentu dengan tujuan menggerakkan tenaga orang lain ; Proses yang memberikan pengawasan-pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan kebijaksanaan dan pencapaian tujuan (Daryanto 1997, 185).

Sutrisna, (2000, 185) Dalam bukunya yang membahas tentang pengelolaan piutang ia mengatakan bahwa piutang adalah “Tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan secara kredit”. Pemberian kredit merupakan salah satu proporsi yang penting, karena merupakan bagian aktiva perusahaan yang besar.

Jadi keberhasilan suatu perusahaan berhubungan dengan aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan, dengan ini perusahaan memerlukan koordinasi, dan efisiensi agar memperoleh keuntungan yang tinggi dari suatu pengelolaan piutang, dan untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Berdasarkan judul dalam penulisan ini, maka yang menjadi objek penelitian adalah mengenai “Efektivitas Pengelolaan Piutang untuk meningkatkan pendapatan”. Dimana yang menjadi variabel bebas atau variable independent (x) adalah Efektivitas Pengelolaan Piutang, sedangkan yang menjadi variabel terikat atau variabel dependen (y) adalah peningkatan pendapatan pada PT. GOODYEAR INDONESIA Tbk yang beralamat di Jln. Pemuda No. 27 Bogor 16161. PT. GOODYEAR INDONESIA Tbk merupakan anak cabang The Goodyear Tire dan Rubber Company yang berpusat di amerika serikat. PT. GOODYEAR INDONESIA Tbk ini menjual produknya berdasarkan kepada pesanan konsumen untuk memenuhi kebutuhan mereka.

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Desain Penelitian.

Desain penelitian merupakan kerangka untuk mengadakan penelitian yaitu penjelasan secara terperinci mengenai tipe desain penelitian yang memuat prosedur yang dibutuhkan dalam upaya memperoleh informasi serta mengolahnya untuk memecahkan masalah, desain penelitian ini diperlukan dalam perencanaan dan pelaksanaan penelitian yang terdiri dari :

1). Jenis, Metode dan Teknik Penelitian

(a). Jenis Penelitian

Jenis Penelitian ini adalah menggunakan Deskriptif Eksploratif, yaitu menjelaskan hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya atau bagaimana satu variabel mempengaruhi variabel lainnya.

(b). Metode penelitian

Penulis dalam melakukan penelitian ini dengan menggunakan metode studi kasus yaitu melakukan penyelidikan secara mendalam mengenai subjek yang akan diteliti dan memberikan gambaran yang lengkap mengenai subjek yang diteliti tersebut.

(c). Teknis Penelitian

Teknis Penelitian yang digunakan oleh penulis adalah statistik kuantitatif, yaitu teknis penelitian yang bersifat menerangkan mengenai “Efektivitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan pendapatan perusahaan pada PT. GOODYEAR INDONESIA Tbk”.

2). Unit Analisis

Unit analisis Merupakan tingkat agregasi dan yang diambil dalam penelitian, unit analisis dari penelitian ini merupakan organization yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri

dan perdagangan yang beralamat di Jalan Pemuda no. 27 Bogor 16161.

3.2.2. Operational Variabel

Untuk memudahkan dalam proses analisis ini, maka penulis membagi variable penelitian kedalam dua kelompok yaitu :

1). Variabel Independent

Variabel Independent merupakan variable yang dapat mempengaruhi terhadap variable dependent, yang menjadi variable independent dalam penelitian ini adalah “Efektifitas Pengelolaan Piutang”.

2). Variabel Dependent

Variable Dependent merupakan variable yang dapat dipengaruhi variable independent, variable dependent adalah untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Penjabaran tentang masing-masing variable tersebut dengan indikator, ukuran-ukuran dan skala yang digunakan sebagai landasan untuk pengeluaran.

Tabel 3.1
Operasional Variabel

No.	Variabel/sub variable	Indikator	Skala
1	Efektivitas pengelolaan piutang	<ul style="list-style-type: none"> • Perencanaan Penjualan Kredit • Kebijakan Kredit • Kebijakan penagihan piutang • Pengumpulan piutang 	Rasio Rasio Rasio Rasio
2	Peningkatan Pendapatan	<ul style="list-style-type: none"> • Penjualan • Laba <ul style="list-style-type: none"> - Gross Profit Margin - Operating Profit Margin - Degree of Operating Lverage 	Rasio Rasio

3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data yang penulis lakukan dalam menyusun skripsi ini adalah :

1). Studi Kepustakaan

Dalam pengumpulan data ini, penulis mempelajari dan membaca teori-teori dan berbagai literature yang ada kaitannya dengan objek penelitian baik buku-buku wajib maupun buku penunjang lainnya serta bahan mata kuliah yang berkaitan dengan penulisan skripsi ini.

2). Penelitian Lapangan

Dalam hal ini penulis mengumpulkan data dengan menggunakan data sekunder perusahaan yang peneliti dapatkan dari referensi pasar modal BEI yang berkaitan dengan perusahaan tersebut.

3.2.4. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam menyusun skripsi ini adalah :

1). Rata - rata Pengumpulan Piutang (*Average Call Period*)

$$\text{Periode Pengumpulan Piutang} = \frac{360}{\text{Receivable Turnover}}$$

2). Perputaran Piutang (*Account Receivable Turnover*)

Perputaran piutang merupakan total pendapatan (*sales atau revenue*) dibagi jumlah piutang perusahaan. Cara lain untuk mendapatkan *AR turnover* adalah membagi waktu satu hari dalam setahun dengan *average collection period* maka akan diperoleh berapa kali perputaran piutang perusahaan dalam satu tahun. Rasio perputaran piutang bisa digunakan dengan analisis modal kerja, karena memberikan penilaian kinerja tentang seberapa cepat piutang perusahaan berputar kembali menjadi kas.

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang}}$$

Semakin cepat perputaran piutang, maka akan semakin cepat bagi perusahaan untuk mendapatkan dana dalam bentuk tunai, sehingga posisi keuangan perusahaan tetap terjaga atau likuiditas perusahaan menjadi semakin baik. Sartono R. Agus (1996, 125).

3). *Aging Schedule* (Skedul Umum)

Aging Schedule adalah sebuah tehnik pemantauan kredit yang menggunakan sebuah penjadwalan yang menggambarkan besarnya *account receivable* yang telah menggantung melebihi jatuh temponya dalam sebuah periode yang spesifik. Skedul umur memecah lebih jauh informasi piutang dagang berdasarkan umur dari masing-masing rekening piutang dan dapat memberikan informasi mengenai seberapa lama piutang telah jatuh tempo atau belum. Berikut ini tabel umur piutang PT. Goodyear Indonesia Tbk :

Tabel 3.2
Skedul Umur
PT. Goodyear Indonesia Tbk
Tahun 2005

Umur Rekening (Hari)	Nilai Piutang Usaha
1 – 30 Hari	7.368.519
31 – 60 Hari	360.012
Diatas 60 Hari	419.149
Total Piutang Usaha	8.147.680

4). Laba

Menurut Ridwan Sundjaja dan Inge Barlian, Untuk mengukur kinerja peningkatan pendapatan yaitu:

(1). Gross Profit Margin

Adalah ukuran persentasi dari setiap hasil sisa dan penjualan sesudah perusahaan membayar harga pokok penjualan. Semakin tinggi gross profit margin, maka semakin baik dan secara relatif semakin rendah harga pokok barang yang dijual.

$$\text{Gross profit margin} = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}}$$

(2). Operating Profit Margin

Operating profit margin merupakan ukuran persentase dari setiap hasil sisa penjualan sesudah semua biaya dan pengeluaran lain dikurangi kecuali bunga dan pajak, atau laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah penjualan. Operating profit margin mengukur laba yang dihasilkan murni dari operasi perusahaan tanpa melihat beban keuangan (bunga) dan beban dari pemerintah (pajak).

$$\text{Operating profit margin} = \frac{\text{Operating Profit}}{\text{Sales}}$$

(3). Degree of Operating Leverage

Leverage operasi adalah cara untuk mengukur risiko usaha dari suatu perusahaan. Leverage operating menyebabkan perubahan dalam volume penjualan untuk memiliki pengaruh yang meningkat atas EBIT. Jika leverage keuangan sangat dikaitkan dengan leverage operasi, perubahan dalam EBIT memiliki efek yang luar biasa atas NI, ROE, dan EPS. Karenanya, jika perusahaan menggunakan jumlah yang dapat dipertimbangkan untuk baik leverage operasi dan leverage keuangan, bahkan perubahan yang kecil dalam tingkat penjualan akan menghasilkan fluktuasi yang lebar dalam NI, ROE, dan EPS. Menurut J. Fred Weston & Thomas E. Copeland (1997, 29).

$$\text{Degree of operating leverage} = \frac{\% \text{ Perubahan dalam EBIT}}{\% \text{ Perubahan dalam Penjualan}}$$

BAB IV

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

PT. Goodyear Indonesia Tbk merupakan anak cabang dari The Goodyear Tire and Rubber Company yang berpusat di Amerika Serikat. Perusahaan ini semula didirikan dengan nama "Nv The Goodyear Tire dan Rubber Company Limited" pada tanggal 26 Januari 1917 berdasarkan Akte Notaris Eliza Pondaag No. 73 tgl 31 Oktober 1977 yang telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dalam Surat Keputusan No. Y.A.S/250/7 tgl 25 juli 1978. PT. Goodyear Indonesia Tbk didirikan di Bogor pada tahun 1935, perusahaan ini merupakan produsen pertama di Indonesia yang memproduksi berbagai jenis ban yang berkualitas tinggi. Merujuk pada Undang-undang Nomor 1 tahun 1967 tentang Penanaman Modal Asing, PT. Goodyear Indonesia Tbk telah menawarkan 15 % dari jumlah saham yang ditempatkan kepada masyarakat dan telah dicatatkan pada Bursa Efek Indonesia dan Bursa Efek Surabaya.

Palsafah Perusahaan "Selangkah Inovasi didepan"

Visi Perusahaan "Menjadi Perusahaan yang terbaik di bidang Industri dan Ban Karet di Seluruh dunia".

Misi Perusahaan “Kami menjadi pemimpin dibidang Industri Ban dan pemasaran”.

Nilai-nilai Perusahaan “Untuk menjadi bagian yang terbaik di dunia, nilai-nilai Goodyear secara keseluruhan dirangkum dalam satu kalimat “ Protect our Good name”. saat ini, hal ini menjadi bagian dari budaya kehidupan yang dijalankan dan menjadi persaingan antara karyawan yang dapat dijalankan”.

Anggaran Dasar perusahaan telah mengalami beberapa kali perubahan , yang terakhir adalah pada tanggal 16 juni 1997 Berdasarkan Akta Notaris No. 48 Mudofir Hadi, SH, dalam rangka memenuhi ketentuan Undang-undang Perseroan Terbatas Nomor 1/1995 dan Peraturan Pasar Modal. Perubahan tersebut telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dalam Surat Keputusan Nomor C2-1511.HT.01.04.Th.98 tanggal 9 Maret 1998. Saat ini PT. Goodyear Indonesia Tbk. bergerak dalam bidang :

- 1). Industri Ban untuk :
 - (a). Kendaraan bermotor
 - (b). Pesawat terbang
 - (c). Komponen lain yang terkait
- 2). Penyaluran dan Ekspor Ban
- 3). Perdagangan

Perusahaan mulai beroperasi dalam bidang usaha perdagangan ban yaitu pada tahun 1917. Kantor pusat perusahaan berdomisili di Bogor. Perusahaan Goodyear juga mendapat

dukungan penuh dari pusat penelitian dan pengembangan produk yang berada di Negara Jepang, Eropa dan Amerika Serikat. Dukungan ini yang menjadi perusahaan selalu terdepan dalam menghasilkan produk ban berkualitas tinggi serta pelayanan yang baik bagi pelanggan.

Sebagai produsen pertama di dunia, Goodyear melakukan kerjasama dengan berbagai perusahaan mobil terkemuka diseluruh dunia untuk mensuplay Ban Original Equipment. PT. Goodyear Indonesia Tbk telah melakukan upaya melalui peningkatan layanan serta komunikasi dengan memperluas outlet-outlet sentra servise dan tire Centernya keseluruh pelosok nusantara. PT Goodyear terus berupaya mendidik para petugas penjualan untuk menguasai segala permasalahan yang berkaitan dengan layanan jasa, penguasaan produk, dan manajemen bisnis eceran. Selain itu PT. Goodyear telah bekerjasama dengan beberapa jaringan retail di kota-kota besar, serta terus memperkuat hubungan komunikasi dengan took-toko diseluruh pelosok melalui berbagai media dengan komitmen :

- a). Memberikan produk yang baik
- b). Pelayanan terbaik
- c). Kemudahan dan kelancaran berkomunikasi

Pada tanggal 31 Desember 2006 perusahaan mempunyai 895 karyawan tetap, dan tahun 2005 memiliki karyawan sebanyak

864, dengan jumlah biaya karyawan kurang lebih sebesar Rp.73.288.639.

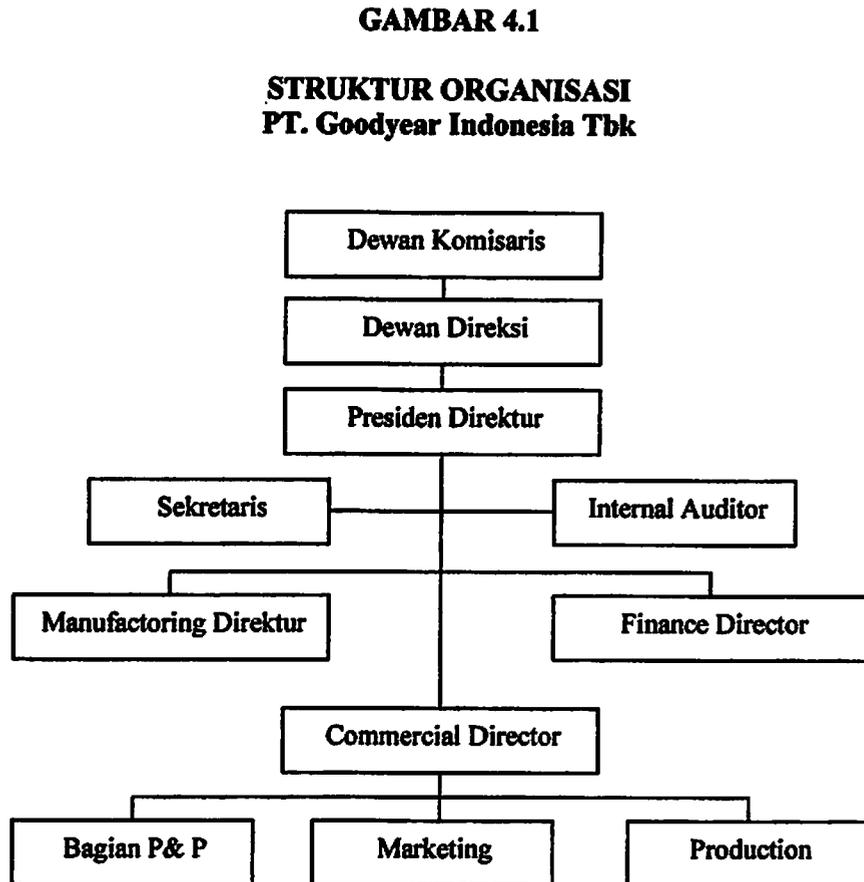
4.1.2. Struktur Organisasi, Tugas, dan Wewenang Perusahaan

Struktur organisasi merupakan satu gambaran secara sistematis tentang hubungan kerjasama baik itu secara vertikal maupun horizontal untuk mencapai tujuan awal perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi, masing-masing bagian mempunyai tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas dan tegas dalam menjalankan aktivitas perusahaan, sehingga koordinasi yang baik antara atasan dan bawahan maupun dengan sesama karyawan terjalin dengan baik. Sedangkan untuk memudahkan serta memperlancar suatu kegiatan usaha maka perlu adanya batasan-batasan hak dan tanggung jawab dari orang-orang yang menjadi anggotanya.

Struktur organisasi PT. Goodyear Indonesia Tbk bersifat *fleksibel*, karena hampir setiap tahun susunan organisasinya mengalami perubahan dengan maksud untuk menyesuaikan dengan keadaan seperti kemajuan atau kemunduran yang telah dialami atau dicapai perusahaan didalam menjalankan usahanya.

Bentuk struktur organisasi PT. Goodyear Indonesia Tbk adalah berbentuk *Line and Staff Organization*, dimana bentuk ini lebih memudahkan aliran hak dan tanggung jawab dari masing-masing divisi.

Berikut ini adalah gambar chart struktur organisasi PT. Goodyear Indonesia Tbk :



Susunan pengurus PT. Goodyear Indonesia Tbk terdiri dari :

a). Dewan Komisaris

- Presiden Komisaris : Richard John Fleming
- Komisaris Independen : Marcelinus Lodewijk M
- Komisaris Independen : Felia Salim

b). Dewan Direksi

- President Director : Nasution Abdul Rahman
- Manufacturing Director : Kaustav Banerjee
- Finance Director : Iriawan Ibarat

Tugas dan wewenang dari masing-masing unsur pimpinan dan salah satu unsur pembantu pimpinan dalam kepengurusan perusahaan PT. Goodyear Indonesia Tbk adalah sebagai berikut :

1). Dewan Komisaris

Dewan komisaris terdiri atas seorang Presiden Komisaris dan dua orang komisaris Independen. Dewan komisaris bertugas mengawasi kebijaksanaan direksi dalam menjalankan perusahaan dan memberikan nasehat kepada direksi serta melakukan hal-hal lain sebagaimana diputuskan oleh Rapat Umum Pemegang Saham dan atau ditentukan dalam Anggaran Dasar Perusahaan. Rapat dewan komisaris dapat diadakan setiap waktu apabila dianggap perlu oleh dua orang anggota Dewan Komisaris atau atas permintaan tertulis dari rapat Direksi. Selama tahun 2006 Dewan Komisaris telah melakukan Rapat Sebanyak 3 (tiga) kali.

2). Dewan Direksi

Sesuai dengan ketentuan Anggaran Dasar Perusahaan, perusahaan diurus dan dipimpin oleh suatu direksi yang terdiri atas sedikitnya 3 (tiga) orang anggota. Para anggota direksi

diangkat oleh Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) sejak tanggal yang ditetapkan oleh RUPS sampai dengan ditutupnya RUPS yang ketiga setelah diangkatnya anggota direksi yang bersangkutan. Anggota direksi yang masa jabatannya telah berakhir dapat diangkat kembali.

Adapun tugas pokok dari Dewan Direksi adalah :

- (a). Memimpin dan mengurus Perusahaan sesuai dengan tujuan Perusahaan.
- (b). Menguasai, memelihara, dan mengurus kekayaan perusahaan untuk kepentingan perusahaan.

3). Sekretaris

Adapun tugas utama sekretaris perusahaan yaitu memelihara hubungan dengan otoritas pasar modal dan para pemegang saham, memastikan kepatuhan terhadap peraturan dan ketentuan pasar modal, Undang-Undang Perusahaan Indonesia dan Anggaran Dasar Perseroan. Selama tahun 2006 departemen sekretaris perusahaan telah memastikan kepatuhan akan ketentuan dan peraturan bursa efek dimana perusahaan terdaftar, termasuk penyerahan laporan keuangan tahunan dan triwulan secara tepat waktu serta keterbukaan informasi kepada pihak stakeholders.

4). Auditor Internal

- (a). Pengendalian manajemen yang ada telah cukup memuaskan dan dibina secara efektif.

- (b). Mencatat laporan keuangan, akuntansi dan lainnya dengan menggambarkan secara tepat dan segala kegiatannya serta hasilnya dengan sebenarnya.
- (c). Memberikan keterangan dan saran-saran kepada pemimpin dan menjalankan tugas kewajiban ini dengan cara-cara yang tidak melanggar aturan.
- (d). Mengkoordinasikan pekerjaannya dengan pihak-pihak lain demi mencapai sasaran audit dan sasaran organisasi.
- (e). Memeriksa bagaimana kekayaan atau harta perusahaan dapat dipertanggungjawabkan terhadap segala macam kerugian atau kehilangan.
- (f). Menilai mutu hasil-hasil pekerjaan dalam melaksanakan tanggungjawab atau tugas yang diserahkan.
- (g). Mengajukan rekomendasi untuk meningkatkan efisiensi operasi.

5). Direktur Komersial

- (a). Memimpin, merencanakan, mengatur dan mengendalikan pelaksanaan tugas bagian produksi, pemasaran dan penelitian pengembangan.
- (b). Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan penggunaan anggaran yang disediakan untuk produksi, penelitian dan pengembangan serta pemasaran.

- (c). Membina dan mengembangkan efektivitas dan efisien dalam produksi, penelitian dan pengembangan serta pemasaran.
- (d). Menyiapkan, menyusun dan mengembangkan organisasi bidang produksi, penelitian dan pengembangan, dan pemasaran ;
 - **Bagian Produksi ;**
 - a). Bertanggung jawab atas penyempurnaan kualitas dan komposisi produk-produk yang telah dihasilkan.
 - b). Mengusahakan agar perusahaan dapat memproduksi pada tingkat efisiensi dan efektivitas yang tinggi.
 - **Bagian Penelitian dan Pengembangan ;**
 - a). Bertanggung jawab terhadap penelitian dalam pengembangan produk-produk baru
 - b). Mengusahakan agar perusahaan dapat menghasilkan produk - produk yang bernilai tinggi.
 - **Bagian Pemasaran**
 - a). Melakukan penelitian yang berkesinambungan mengenai aspirasi dan animo pasar.
 - b). Mengikuti secara seksama dan dinamis kebutuhan konsumen serta menjalin hubungan baik dengan pelanggan.

6). Direktur Keuangan

- (a). Membina dan mengembangkan efisiensi dan efektivitas pengelolaan bidang keuangan dan bidang akuntansi sesuai dengan rencana dan kebijakan yang telah ditetapkan.
- (b). Menyelenggarakan pembukuan dan juga laporan keuangan yang tepat dan akurat.
- (c). Mengkaji dan mengembangkan sistem informasi manajemen dan prosedur keuangan yang lebih efisien dan efektif sesuai dengan kemajuan teknologi informasi dan aturan yang diterapkan.
- (d). Bertanggung jawab atas keamanan dari jumlah dana yang disimpan, diterima dan dikeluarkan untuk keperluan perusahaan.

4.1.3. Bidang Usaha PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Bidang usaha yang dijalankan oleh PT. Goodyear Indonesia Tbk adalah memproduksi , menyalurkan dan memasarkan produk. Produk tersebut antara lain berupa : Ban vulkanisir, Ban penggerak dan pipa karet, barang-barang karet untuk industri mobil, karet busa, alat-alat pelengkap mobil, serta pelayanan untuk reparasi dan pembelian barang-barang jadi lainnya untuk dijual.

PT. Goodyear Indonesia Tbk memperluas jaringan di daerah dengan membuka pabrik-pabrik dan cabang-cabang pendahulu diseluruh Indonesia. Perusahaan ini telah berupaya

melalui peningkatan layanan serta komunikasi dengan memperluas outlet-outlet sentra servise dan Tire Center, pada saat ini PT. Goodyear Indonesia Tbk memiliki 120 outlet Sentra servis & Tire Center diseluruh Indonesia. Hal ini dilakukan agar dapat melayani kebutuhan seluruh konsumen yang beragam secara maksimal, PT. Goodyear Indonesia Tbk terus berupaya memperluas jaringan distribusi dengan menyediakan produk-produknya dimanapun konsumen berada, baik lokal maupun internasional. Untuk meningkatkan pangsa pasar, perusahaan ini telah menggarap program pengembangan toko-toko.

Pada tahun 2006 Tim manufacturing memfokuskan diri pada kegiatan safety untuk meningkatkan kesadaran karyawan agar semakin peduli terhadap “keselamatan” baik dilingkungan kerja, dijalan raya maupun dilingkungan keluarga. Kegiatan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan adalah seperti : Pelatihan safety awareness, emergency response, fire fighting, safety welding, safety forklift driving, penekanan pemakaian alat perlindungan diri dengan semestinya. Untuk meningkatkan competency staff manufacturing, perusahaan mendatangkan para ahli uniformity dari Goodyear Technical Center Akron USA, dan telah berhasil meningkatkan performance uniformity serta OE yields.

Disamping itu, sejak tahun 2004 PT. Goodyear Indonesia Tbk rutin melaksanakan berbagai kegiatan bakti sosial, dengan

tujuan meningkatkan perhatian. Beberapa kegiatan lain yang dilakukan dan masih dijalankan secara rutin adalah pembinaan posyandu, mengadakan donor darah, melakukan kampanye kesehatan-kesehatan seperti penolakan terhadap narkoba dan waspada penyakit flu burung. Kegiatan posyandu ini telah menjadi agenda bulanan, dan merupakan program jangka panjang untuk berpartisipasi guna meningkatkan derajat kesehatan sekitar.

4.2. Pembahasan

4.2.1. Efektivitas Pengelolaan Piutang pada PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Efektivitas pengelolaan piutang yang dilakukan PT. Goodyear Indonesia Tbk merupakan salah satu upaya untuk dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Hal ini tergantung pada perusahaan dimana dengan semakin tinggi tingkat persaingan antara perusahaan, maka akan memaksa perusahaan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada para pelanggan. Salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan penjualan secara kredit kepada pelanggannya, dengan memberikan kredit kepada para pelanggan diharapkan volume penjualan perusahaan dapat meningkat. Resiko yang akan timbul bagi perusahaan yang mengambil kebijakan melakukan penjualan secara kredit adalah perusahaan tersebut akan memiliki piutang atau tagihan pada perusahaan.

PT. Goodyear Indonesia Tbk yang bergerak dibidang industri dan pemasaran, merupakan salah satu contoh perusahaan yang mengambil kebijakan penjualan secara kredit. Hal ini dapat dilihat dari tabel perkembangan persentasi penjualan kredit PT. Goodyear Indonesia Tbk, pada tahun 2004, 2005, 2006, dan 2007.

Tabel 4.1
Perkembangan Penjualan Kredit (Piutang)
PT. Goodyear Indonesia Tbk
Tahun 2004 – 2005

Tahun	2004	%	2005	%
Penjualan	767.890855	100	875.047.306	100
Piutang Usaha	93.038.851	12.1	87.434.743	9.51

Sumber: PT. Goodyear Indonesia Tbk

Tabel 4.2
Perkembangan Penjualan Kredit (Piutang)
PT. Goodyear Indonesia Tbk
Tahun 2006 – 2007

Tahun	2006	%	2007	%
Penjualan	982.428.331	100	1.088.862.058	100
Piutang Usaha	93.434.743	9.51	98.530.730	9.05

Sumber: PT. Goodyear Indonesia Tbk

Dapat dilihat dari tabel diatas, bahwa penjualan kredit pada PT. Goodyear Indonesia Tbk selama tahun 2004-2007

menunjukkan persentasi tren perkembangan penjualan kredit yang selalu meningkat di setiap tahunnya. Sedangkan tren perkembangan piutang usaha periode tahun 2004-2007 mengalami kondisi yang berfluktuatif. Pada tahun 2004-2005 mengalami penurunan sebesar Rp. 87.970.385 atau sekitar 2%, sedangkan pada tahun 2005-2006 perusahaan menunjukkan kebangkitan dengan adanya peningkatan sebesar Rp. 93.434.743 atau sekitar 0.59%. Sedangkan pada tahun 2006-2007 tren perkembangannya mengalami peningkatan sebesar Rp. 98.530.730 atau sekitar 0.46%, perusahaan bangkit dan meninjau kembali terhadap kinerja. Di tahun 2007 tren perkembangannya relative stabil.

Perusahaan yang mengambil langkah kebijakan penjualan secara kredit, disamping akan adanya Piutang Perusahaan, juga akan menimbulkan berbagai biaya. Untuk itu perusahaan dalam hal ini PT. Goodyear Indonesia Tbk perlu melakukan analisis terhadap piutang usaha, apakah piutang tersebut bermanfaat atau tidak. Analisis terhadap piutang usaha dilakukan untuk mengetahui bagaimana efektivitas pengelolaan piutang perusahaan, seperti ; seberapa besar perputaran piutang, rata-rata pengumpulan piutang, pendapatan dan *aging schedule* perusahaan. Analisis piutang usaha untuk mengetahui perputaran piutang, rata-rata pengumpulan piutang, pendapatan, dan *aging schedule* perusahaan dapat dilakukan dengan metode sebagai berikut :

a). Average Collection periode (Rata-rata Pengumpulan piutang)

Tahun 2004

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata pengumpulan Piutang} &= \frac{360 \text{ hari}}{\text{Perputaran piutang}} \\ &= \frac{360 \text{ hari}}{8,3 \text{ kali}} \\ &= 45 \text{ hari} \end{aligned}$$

Tahun 2005

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata Pengumpulan Piutang} &= \frac{360 \text{ hari}}{\text{Perputaran Piutang}} \\ &= \frac{360 \text{ hari}}{9 \text{ kali}} \\ &= 40 \text{ hari} \end{aligned}$$

Tahun 2006

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata Pengumpulan Piutang} &= \frac{360 \text{ hari}}{10} \\ &= 36 \text{ hari} \end{aligned}$$

Tahun 2007

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata Pengumpulan Piutang} &= \frac{360 \text{ hari}}{11} \\ &= 32 \text{ hari} \end{aligned}$$

Pada kondisi rata-rata pengumpulan piutang, hasil perhitungan rata-rata pengumpulan piutang PT. Goodyear Indonesia Tbk secara periodik setiap tahunnya mengalami perubahan. Di tahun 2007 perhitungan rata-rata pengumpulan piutang termasuk yang tercepat selama periode tahun 2004 sampai dengan tahun 2007, karena pada tahun 2007 pelanggan membayar piutang tepat pada waktunya, yaitu 32 hari.

Walaupun sebenarnya sedikit lebih lambat dari kredit term yang telah ditentukan.

Pada tahun 2004 sampai 2006 perhitungan rata-rata pengumpulan piutang adalah 45 hari, 40 hari, dan tahun 2006 adalah 36 hari, ini juga termasuk perhitungna rata-rata pengumpulan piutang yang menjadi sedikit lebih lambat dari kredit yang telah ditentukan. Hal ini terjadi karena pelanggan masih membayar piutang mereka melebihi kredit term atau tidak tepat waktu dari kredit term yang telah ditentukan, hal ini dapat dilihat dari surat tagihan dikirim pelanggan. Administrasi penjualan kredit masih kurang efektif dan banyak pelanggan menunda pembayaran, oleh karena itu pembayaran piutang masih belum dapat dilakukan atau dapat dikatakan terjadi keterlambatan pada saat pembayaran penjualan kredit harus dibayar.

Dalam perhitungan rata-rata pengumpulan piutang, jika semakin sedikit waktu atau jumlah hari yang dibutuhkan dalam rata-rata pengumpulan piutang maka semakin efektif, sebaliknya jika semakin banyak waktu atau jumlah hari yang dibutuhkan dalam rata-rata pengumpulan piutang tidak efektif. Hal ini dikarenakan piutang cepat terkumpul, maka uang kas yang diperoleh perusahaan juga semakin baik. Namun jika piutang lama terkumpul maka uang kas yang diperoleh perusahaan akan mengalami hambatan atau kredit macet.

Ringkasan dari perhitungan perputaran piutang dan pengumpulan piutang dari penjualan kredit pada PT. Goodyear Indonesia Tbk, dapat dilihat pada table dibawah ini :

Tabel 4.3
Ringkasan Perhitungan Rata-rata Pengumpulan Piutang Perputaran Piutang, Piutang Penjualan Pada PT. Goodyear Indonesia Tbk Tahun 2004,2005,2006,2007

Tahun	Average Collection	Account Receivable Turn Over	Piutang Usaha
2004	54 Hari	8,3 Kali	Rp. 93.038.851
2005	40 Hari	9 Kali	Rp. 87.970.385
2006	36 Hari	10 Kali	Rp. 93.4343.743
2007	32 Hari	11 Kali	Rp. 98.530.730

Sumber: PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Dari perhitungan ringkasan diatas, dapat dilihat bahwa pada tahun 2004 Average Collection Periode & Account Receivable Turn Over adalah sebesar 54 hari dan 8.3 kali. Pada tahun 2005 Average Collection Periode & Account Receivable Turn Over adalah 40 hari dan 9 kali. Pada tahun 2006 Average Collection Period menurun menjadi 36 hari, tetapi Account Receivable Turn Over mengalami peningkatan 10 kali dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2007 Average Collection Periode perusahaan mengalami penurunan kembali menjadi 32 hari dan Account Receivable Turn Overnya meningkat menjadi 11 kali, dan pada tahun 2007 ini adalah Average Collection Periode tercepat dan Account Receivable Turn Over tertinggi selama tahun 2004 sampai dengan 2007.

b). Account Receivable Turn Over (Perputaran Piutang)**Tahun 2004**

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang}} \\ \text{Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Rp. 767.890.855}}{\text{Rp. 93.038.851}} \\ &= 8.3 \text{ kali} \end{aligned}$$

Tahun 2005

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang}} \\ \text{Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Rp. 875.047.306}}{\text{Rp. 87.970.385}} \\ &= 9.9 \text{ kali} \end{aligned}$$

Tahun 2006

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang}} \\ \text{Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Rp. 987.428.331}}{\text{Rp. 93.434.743}} \\ &= 10 \text{ kali} \end{aligned}$$

Tahun 2007

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang}} \\ \text{Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Rp. 1.088.862.058}}{\text{Rp. 98.530.730}} \\ &= 11 \text{ kali} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka hasil dari perputaran piutang PT. Goodyear Indonesia Tbk pada tahun 2004-2007 setiap tahunnya mengalami perubahan. Pada tahun

2004 tingkat perputaran piutang menurun 8.3 kali, Ini terjadi karena masih banyaknya pelanggan yang membayar piutang melebihi credit term yang telah ditentukan perusahaan. Tetapi pada tahun 2005 tingkat perputaran piutang meningkat menjadi 9.9 kali atau tingkat perputaran piutang semakin cepat. Terjadinya peningkatan terhadap perputaran piutang pada tahun 2005 disebabkan piutang perusahaan semakin sedikit, dan dana yang tertanam didalamnya semakin sedikit. Pada tahun 2006 dan tahun 2007 terjadi peningkatan terhadap perputaran piutang, di tahun 2006 sebesar 10 kali dan di tahun 2007 sebesar 11 kali. Trend perubahan peningkatan perputaran piutang dari tahun 2005 ke tahun 2006 tidak terlalu jauh. Meningkatnya perputaran piutang pada tahun 2007 disebabkan kebanyakan pelanggan melakukan pembayaran piutang terhadap perusahaan dengan lancar, atau tepat pada waktunya.

Melihat dari data tabel dengan sistem perhitungan diatas, maka proses kinerja pengelolaan piutang yang dilakukan oleh PT. Goodyear Indonesia Tbk cukup efektif terlebih bidang kredit dan penagihan. Hal ini dapat dibuktikan dengan grafik perputaran perputaran piutang perusahaan yang setiap tahunnya dari tahun 2004-2007 terus mengalami peningkatan.

c). Aging Schedule

Aging schedule adalah salah satu teknik dari pengendalian dan pengawasan kredit yang merupakan sarana untuk mengelompokkan jumlah piutang yang belum tertagih, apabila jumlah hutang dalam periode tertentu memiliki umur piutang yang relative lama dari syarat kredit yang ditawarkan, maka piutang pada periode tersebut dapat dikatakan kurang baik, karena umur piutang sebaiknya kurang dari syarat kredit atau sama dengan kebijakan syarat kredit perusahaan.

Aging schedule menurut Gitman (2006,203), mengungkapkan *aging of accounts receivable* adalah sebuah teknik pemantauan kredit yang menggunakan sebuah penjadwalan yang menggambarkan besarnya accounts receivable yang telah menggantung melebihi jatuh temponya dalam sebuah periode yang spesifik Skedul umur memecah lebih lanjut informasi piutang dagang berdasarkan umur masing-masing rekening piutang dan dapat memberikan informasi mengenai seberapa lama piutang telah jatuh tempo atau belum. Aging schedule PT. Goodyear Indonesia Tbk digunakan untuk menentukan langkah-langkah yang dapat diambil dalam upaya mengumpulkan piutang perusahaan. Berikut ini adalah *aging schedule* dari PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Tabel 4.4
Aging Schedule
PT. Goodyear Indonesia Tbk
Tahun 2005

Total				
Overdue	1 – 30 day	31 – 60 day	> 60 day	Total
Piutang				
Usaha	7.368.519	360.012	419.149	8.147.680
Persentase	90.44 %	4.42 %	5.14 %	100 %

Sumber : Laporan Keuangan PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Tabel 4.5
Aging Schedule
PT. Goodyear Indonesia Tbk
Tahun 2006

Total				
Overdue	1 – 30 day	31 – 60 day	> 60 day	Total
Piutang				
Usaha	9.143.260	-	1.565.1129	10.708.372
Persentase	58.38 %	0 %	14.62 %	100 %

Sumber : Laporan Keuangan PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Tabel 4.6
Aging Schedule
PT. Goodyear Indonesia Tbk
Tahun 2007

Total				
Overdue	1 – 30 day	31 – 60 day	> 60 day	Total
Piutang				
Usaha	13.160.982	309.334	105.360	13.575.676
Persentase	96.95 %	2.29 %	0.78 %	100 %

Sumber : Laporan Keuangan PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Berdasarkan laporan keuangan PT. Goodyear Indonesia Tbk dari tahun 2005-2007, bahwa pada tahun 2005 banyak pelanggan yang membayar piutang lebih dari jangka waktu kredit yang telah ditentukan. Terlihat dari table 9 diatas, bahwa persentase jumlah piutang pada periode 1-31 hari sebesar 90.44%, pada periode 31-60 hari adalah sebesar 4.42 %, dan pada periode lebih dari 60 hari adalah 5.14 %.

Di tahun 2006 , periode piutang 1-30 hari mengalami penurunan yaitu sebesar 58.38 %, periode piutang 3-60 hari mengalami penurunan yang drastis menjadi 0%, dan pada periode piutang lebih dari 60 hari meningkat menjadi 14.62 %. Di tahun 2006 ini, banyak juga pelanggan yang membayar piutang lebih dari jangka waktu yang telah ditentukan.

Pada tahun 2007, para pelanggan hampir semuanya membayar piutang tepat waktu atau sesuai dengan jangka waktu kredit yang telah ditentukan atau kurang dari credit term yang telah ditetapkan oleh perusahaan, terlihat dari table 11 aging schedule diatas ,bahwa periode piutang 1-30 hari mengalami peningkatan dari tahun-tahun sebelumnya yaitu sebesar 96.95% jumlah piutang pada periode 31-60 hari mengalami peningkatan 2.29% dan untuk periode piutang sampai dengan 60 hari mengalami penurunan 0.78 %.

Hasil analisa tentang pengendalian dan pengawasan piutang pada PT. Goodyear Indonesia Tbk yang menggunakan

teknik *average collection period*, *accounts receivable*, dan *aging schedule* adalah, **bahwa pengelolaan piutang pada PT. Goodyear Indonesia Tbk berjalan cukup optimal atau efektif.**

Alasan dari kebijakan piutang PT. Goodyear Indonesia Tbk tidak berjalan cukup baik / efektif, karena :

- 1). Berdasarkan perhitungan *Average collection period*, bahwa pelanggan piutangnya kurang dari *credit term* yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu 60 hari.
 - 2). Berdasarkan *Account receivable turn over* PT. Goodyear Indonesia Tbk pada tahun 2004 8.3 kali, tahun 2005 9.9 kali, dan pada tahun 2007 10 kali. Semakin cepatnya perputaran piutang, maka akan semakin efektif.
 - 3). Dengan menggunakan *aging schedule*, jumlah umur piutang yang kurang dari syarat kredit ditentukan dalam persentase yang relative besar.
- d). **Teknik Pengumpulan Piutang.**

Proses terjadinya penagihan piutang dalam PT. Goodyear Indonesia Tbk yaitu ; dari bagian operasi perusahaan mengirim invoice ke bagian keuangan, dalam media invoice ini harus dijelaskan nama perusahaan, sertifikat, jenis komoditi yang dilakukan dan keterangan-keterangan, yang kemudian bagian keuangan akan menerbitkan invoice dilengkapi dengan kuitansi , faktur pajak,

surat tanda terima serta dokumen pendukung, barulah invoice dikirim ke bagian penagihan. Bagian keuangan akan memeriksa dan mengoreksi media invoice yang dikirim oleh bagian operasi, laporan-laporan yang akan dibuat adalah ; surat penagihan piutang, rekening Koran, dan monitoring invoice, dengan begitu maka barulah akan terlihat perkiraan piutang dalam PT. Goodyear Indonesia Tbk.

4.2.2. Peningkatan Pendapatan Perusahaan PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Pendapatan dihubungkan dengan pengukuran dan penetapan waktu, tetapi sebelum masalah pengukuran dan penetapan waktu ditangani, sipat mendasar dari aktifitas-aktifitas pendapatan (*revenue*) dan atribut-atribut lainnya haruslah diselidiki terlebih dahulu. Untuk meningkatkan pendapatn perusahaan dapat diukur dengan menggunakan rumus laba, yaitu ; dengan mengukur persentase dari setiap hasil sisa penjualan sesudah semua biaya dan pengeluaran lainnya dikurangi dari setiap rupiah penjualan.

Peningkatan pendapatan yang dialami PT. Goodyear Indonesia Tbk dari tahun 2004-2007 dapat dilihat dari Laporan Ringkasan laba rugi PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Berikut ini Laporan Ringkasan Laba / Rugi PT. Goodyear Indonesia Tbk tahun 2004-2007 :

Tabel 4.7
Laporan Ringkasan Laba / Rugi
PT. Goodyear Indonesia Tbk
Tahun 2004 – 2007

Tahun	Laba (rugi) Usaha	Laba (rugi) Sebelum Pajak	Laba Kotor	Penjualan Bersih
2004	35.599.470	39.100.597	82.577.417	764.389.728
2005	(10.347.567)	(7.006.781)	38.256.625	871.711.520
2006	35.481.125	36.642.760	82.640.484	981.266.696
2007	58.607.184	61.162.445	109.831.776	1.086.306.797

Sumber : Laporan Keuangan PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Peningkatan pendapatan perusahaan dapat diukur dengan menggunakan rumus-rumus sebagai berikut :

a). Gross Profit Margin

Gross profit margin adalah ukuran persentase dari setiap hasil sisa dan penjualan sesudah perusahaan membayar harga pokok penjualan. Semakin tinggi gross profit margin, semakin baik dan relative semakin rendah harga pokok yang dijual

Tahun 2004

$$\begin{aligned}
 \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \\
 &= \frac{86.078.544}{767.890.855} \times 100 \% \\
 &= 11.21 \%
 \end{aligned}$$

Tahun 2005

$$\begin{aligned}
 \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \\
 &= \frac{41.592.414}{875.047.306} \times 100 \% \\
 &= 4.75 \%
 \end{aligned}$$

Tahun 2006

$$\begin{aligned}
 \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \\
 &= \frac{83.802.119}{982.428.331} \times 100 \% \\
 &= 8.53 \%
 \end{aligned}$$

Tahun 2007

$$\begin{aligned}
 \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \\
 &= \frac{112.387.037}{1.088.862.058} \times 100 \% \\
 &= 10.32 \%
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas, maka diketahui bahwa *gross profit margin* pada periode tahun 2004-2007 persentasi perkembangannya menunjukkan berfluktuatif. Pada tahun 2004 *gross profit margin* meningkat 11.2 %, sedangkan pada tahun 2005 persentasi dari *gross profit margin* mengalami penurunan sebesar 4,75%. Pada tahun 2006 mengalami peningkatan kembali sebesar 0.53%, sedangkan *gross profit margin* pada tahun 2007 trend perkembangannya cukup normal dari tahun sebelumnya. *Rasio gross profit margin* ini dipengaruhi oleh penjualan dan biaya operasi, rasio yang rendah bisa disebabkan dari penjualan turun lebih besar dari turunnya ongkos atau biaya.

b). Operating Profit Margin

Operation profit margin adalah ukuran persentase dari setiap hasil sisa penjualan sesudah semua biaya dan pengeluaran lain dikurangi kecuali biaya dan pajak, atau laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah penjualan. Operation profit margin mengukur laba yang dihasilkan murni dari operasi perusahaan tanpa melihat beban keuangan (bunga) dan beban dari pemerintah (pajak).

Tahun 2004

$$\begin{aligned}
 \text{Operation profit margin} &= \frac{\text{Operation profit}}{\text{Sales}} \\
 &= \frac{35.599.470}{767.890.855} \\
 &= 4.63 \%
 \end{aligned}$$

Tahun 2005

$$\begin{aligned}
 \text{Operation profit margin} &= \frac{\text{Operation profit}}{\text{Sales}} \\
 &= \frac{10.342.567}{875.047.306} \\
 &= 1.18 \%
 \end{aligned}$$

Tahun 2006

$$\begin{aligned}
 \text{Operation profit margin} &= \frac{\text{Operation profit}}{\text{Sales}} \\
 &= \frac{35.481.125}{982.428.337} \\
 &= 3.61 \%
 \end{aligned}$$

Tahun 2007

$$\begin{aligned}
 \text{Operation profit margin} &= \frac{\text{Operation profit}}{\text{Sales}} \\
 &= \frac{58.607.184}{1.088.862.058} \\
 &= 5.38 \%
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan *operation profit margin* diatas, maka dapat diketahui bahwa makin tinggi rasio ini semakin baik, karena biaya-biaya operasi berarti turun. Pada tahun 2004 persentasi perkembangan *operation profit margin* sebesar 4.63 %. Pada tahun 2005 persentasi perkembangan *operation profit margin* mengalami penurunan sebesar 1.18%. Pada tahun 2006 persentasi perkembangan *operation profit margin* mengalami kenaikan kembali sebesar 3.61 dan pada tahun 2007 persentasi perkembangannya pun kembali meningkat sebesar 5,38 %.

c). Degree Of Operating Leverage (Tingkat Pengungkit Operasi)

Operating leverage adalah cara untuk mengukur resiko usaha dari suatu perusahaan. Dengan *operating leverage*, perusahaan bisa mengetahui berapa kali perubahan laba akibat perubahan penjualan. Laba bersih (*net profit*) dipengaruhi oleh biaya tetap (pc), semakain besar biaya tetap semakin sensitif *operating leverage*.

Tahun 2004-2005

$$\begin{aligned}
 \text{Degree of operating leverage} &= \frac{\% \text{ Perubahan dalam EBIT}}{\% \text{ Perubahan dalam penjualan}} \\
 &= \frac{(7.006.781) - 39.100.597}{39.100.597} \times 100 \% \\
 &= \frac{875.047.306 - 767.890.855}{767.890.855} \times 100 \% \\
 &= \frac{117.92}{13.95} = 8.453
 \end{aligned}$$

Tahun 2005-2006

$$\begin{aligned}
 \text{Degree of operating leverage} &= \frac{\% \text{ Perubahan dalam EBIT}}{\% \text{ Perubahan dalam penjualan}} \\
 &= \frac{36.642.760 - (7.006.781)}{(7.006.781)} \times 100 \% \\
 &= \frac{982.428.331 - 875.047.306}{875.047.306} \times 100 \% \\
 &= \frac{422.96}{12.27} = 34.47
 \end{aligned}$$

Tahun 2006 - 2007

$$\begin{aligned}
 \text{Degree of operating leverage} &= \frac{\% \text{ Perubahan dalam EBIT}}{\% \text{ Perubahan dalam penjualan}} \\
 &= \frac{61.162.445 - 36.642.760}{36.642.764} \times 100 \% \\
 &= \frac{982.428.331 - 875.047.306}{982.428.331} \times 100 \% \\
 &= \frac{66.92}{10.83} = 6.179
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan *Degree of operating leverage* diatas, maka dapat diketahui resiko usaha yang dialami oleh perusahaan karena terjadinya perubahan dalam volume penjualan. Pada tahun 2004-2005 perkembangan perubahan risiko usaha yang dialami perusahaan adalah sebesar 8,453. sedangkan *Degree of operataing leverage* yang dialami perusahaan pada tahun 2005-2006 mengalami peningkatan sebesar 34,47. Pada tahun 2006-2007 risiko usaha yang dialami oleh perusahaan mengalami penurunan kembali yaitu sebesar 6,18. Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan, yang mana langkah ini dilakukan untuk mengetahui tingkat resiko usaha yang dialami perusahaan, yaitu dengan menggunakan DOL (*Degree Of Operating Lverage*), bahwa perusahaan sejak dari tahun 2004-2007 mengalami tingkat perubahan dari volume penjualan

atau tingkat resiko yang menghasilkan kondisi yang berfluktuatif, yaitu (naik turun) setelah melakukan penelitian

4.2.3. Efektivitas Pengelolaan Piutang untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk.

Setelah dilakukan analisis dan perubahan mengenai efektivitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan pendapatan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk, dapat diperoleh hasil-hasil perhitungan dari analisis pengelolaan piutang yang mana syarat kredit yang diterapkan oleh PT. Goodyear Indonesia Tbk adalah selama 60 hari sudah berjalan cukup efektif. Dari perhitungan *Account Receivable Turnover* menunjukkan bahwa perputaran penjualan kredit pada PT. Goodyear Indonesia Tbk, semakin cepat atau mengalami peningkatan setiap tahunnya yaitu sesuai dengan *credit term* yang telah ditetapkan. Sedangkan jika dilihat dari *Average Collection Period* menunjukkan bahwa pengumpulan piutang pada PT. Goodyear Indonesia Tbk, mengalami perubahan setiap tahunnya, tapi sebenarnya cukup baik tingkat perubahannya, karena semakin tahun kedepan tingkat pembayaran piutang dari pelanggan semakin cepat tingkat pengumpulannya (pengembaliannya) walaupun sedikit terlambat. Jika dilihat dari perhitungan *aging schedule* pada tahun 2005-2007 menunjukkan trend perkembangan yang cukup baik, karena dari tahun 2005 pelanggan sudah banyak yang membayar piutangnya lebih cepat dari jangka waktu yang telah ditentukan yaitu 60 hari yang

ditetapkan oleh perusahaan. Dengan diketahuinya hasil yang telah dilakukan ini maka term manajemen berusaha agar perhitungan diatas dapat ditingkatkan, serta berupaya untuk memperoleh laba yang tinggi dengan disertai oleh peningkatan penjualan yang efektif atau optimal, dan diharapkan pada masa yang akan datang akan dapat mengembangkan perusahaan dan sekaligus mempertahankan keunggulan-keunggulan kualitas yang baik, yang telah dicapai selama ini.

Sedangkan untuk meningkatkan pendapatan perusahaan PT. Goodyear Indonesia Tbk, dapat diketahui dari perhitungan analisa Gross Profit Margin, dimana pada periode tahun 2004-2007 mengalami trend perkembangan yang berfluktuatif. Di tahun 2004 Gross Profit Margin meningkat sebesar 11,21%, sedangkan pada tahun 2005 perkembangannya mengalami penurunan sebesar 4,75%, pada tahun 2006 mengalami peningkatan kembali sebesar 8,53% sampai dengan tahun 2007 meningkat sebesar 10,32 %.

Apabila dilihat dari laba bersih operasi pada PT. Goodyear Indonesia Tbk menunjukkan bahwa perhitungan rasio pada setiap tahunnya cukup baik. Pada tahun 2004 rasio operating profit margin sebesar 4,63 %, pada tahun 2005 sebesar 1,18 %, sedangkan pada tahun 2006 sebesar 3,61% dan pada tahun 2007 sebesar 5,38 %. Dengan semakin tinggi rasio ini maka semakin baik, karena biaya-biaya operasi menurun.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Sebagai penutup dari pembuatan skripsi ini, penulis akan memaparkan hasil dari penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan, penulis memberikan beberapa simpulan yang di bagi menjadi dua bagian, yaitu simpulan umum dan simpulan khusus.

5.1.1. Simpulan Umum

Berdasarkan hasil penelitian, PT.Goodyear Indonesia Tbk, yang didirikan di Bogor pada tahun 1935 merupakan anak cabang dari The Goodyear Tire and Rubber Company yang berpusat di Amerika Serikat. Perusahaan tersebut merupakan produsen Ban pertama di Indonesia yang memproduksi berbagai jenis Ban yang berkualitas tinggi. Merujuk kepada Undang-undang Nomor 1 Tahun 1967 Tentang Penanaman Modal Asing, PT. Goodyear Indonesia Tbk telah menawarkan 15% dari jumlah saham yang ditempatkan kepada masyarakat dan telah dicatatkan pada Bursa Efek Indonesia (BEI) dan Bursa Efek Surabaya (BES).

Anggaran dasar perusahaan telah mengalami beberapa kali perubahan, yang terakhir adalah pada tanggal 16 juni 1997 yang berdasarkan Akte Notaris No.48 Mudofir Hudi, SH. Dalam rangka memenuhi Undang-undang perseroan terbatas No.1/1995 & Peraturan Pasar Modal, perubahan tersebut telah disahkan oleh Menteri

Kehakiman Republik Indonesia dalam Surat Keputusan Nomor C2-1511.HT.01.04 Th. 98 tanggal 9 maret 1998. Saat ini PT. Goodyear Indonesia Tbk, bergerak dalam bidang : Industri Ban ; untuk Kendaraan Bermotor, Pesawat Terbang, dan Komponen lain yang terikat. Penyaluran dan Ekspor Ban, serta Perdagangan.

Sebagai produsen pertama di dunia, Goodyear telah melakukan kerjasama dengan berbagai perusahaan mobil terkemuka diseluruh dunia. Dalam hal ini PT. Goodyear Indonesia Tbk sebagai supplier Ban Original Equipment, hingga kini kerjasama itu berjalan dengan baik. Untuk meningkatkan pelayanan serta komunikasi, PT. Goodyear Indonesia Tbk melakukan upaya dengan memperluas outlet - outlet Sentraservice dan Tire Centernya keseluruh pelosok nusantara. Sebagai upaya yang dilakukan PT. Goodyear Indonesia Tbk terhadap para petugas penjualan agar menguasai segala permasalahan yang berkaitan dengan layanan jasa, penguasaan produk dan manajemen bisnis eceran adalah dengan mengadakan pendidikan dan pelatihan. Selain itu PT. Goodyear Indonesia Tbk, telah bekerjasama dengan beberapa jaringan retail dikota-kota besar, serta terus memperkuat hubungan komunikasi dengan took-toko diseluruh pelosok melalui berbagai media dengan komitmen: memberikan produk yang baik, pelayanan terbaik serta kemudahan dan kelancaran berkomunikasi.

5.1.2. Simpulan Khusus

Setelah penulis melakukan penelitian dan analisa di BAB IV dengan mengambil sample penelitian 4 tahun terakhir (2004,2005, 2006,2007), maka efektivitas pengelolaan piutang yang dilakukan PT. Goodyear Indonesia Tbk sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan perusahaan secara khusus penulis simpulkan sebagai berikut :

(1).Efektivitas pengelolaan piutang yang dilakukan PT. Goodyear Indonesia Tbk cukup efektif (baik) dengan dasar sebagai berikut :

(a). Didapatkan hasil bahwa perusahaan dalam menerapkan standar kredit yang telah dijalankan selama ini sudah cukup efektif. Faktor-faktor yang menunjang besarnya efektivitas pengelolaan piutang yang dilakukan PT. Goodyear Indonesia Tbk, yaitu dimana rata-rata hari dalam pengumpulan piutangkurang dari batas kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan, terlihat pada periode tahun 2004-2007 perhitungan melalui account receivable turnover adalah sebear 8.3 kali, 9 kali, 10 kali, dan 11 kali. Jadi setiap tahunnya perputaran penjualan kredit perusahaan semakin cepat, sehingga pada tahun 2004-2007 pengumpulan piutang sesuai dengan kredit term. Dengan demikian efektivitas pengelolaan piutang PT. Goodyear Indonesia Tbk berjalan dengan efektif atau cukup besar.

(b). Peningkatan pendapatan yang dialami PT. Goodyear Indonesia Tbk cenderung meningkat, hal ini dapat dilihat dari analisa

profitabilitas perusahaan. Bisa dikatakan, bahwa kinerja perusahaan sangat bagus, dilihat dari persentasi gross profit margin pada tahun 2004 sebesar 11.21%, tahun 2005 sebesar 4.75 %, tahun 2006 sebesar 8.53% dan tahun 2007 meningkat menjadi 10.32 %. Walaupun berfluktuatif pada setiap tahunnya, tetapi perusahaan dapat menyeimbangkan anatar penjualan dan biaya operasi. Bila dilihat dari persentase operating profit margin pada periode tahun 2004-2007 dapat diketahui bahwa persentase rasio tinggi, makin tingginya persentase rasio maka semakin baik, karena biaya-biaya operasi menurun, yaitu yang terjadi pada tahun 2004 sebesar 4.63%, tahun 2005 sebesar 1.18%, tahun 2006 sebesar 3.61% dan pada tahun 2007 meningkat sebesar 5.38%. Maka dapat disimpulkan, bahwa besarnya peningkatan pendapatan PT. Goodyear Indonesia Tbk sekitar 1.77%

- (c). Efektivitas pengelolaan piutang yang dilakukan oleh PT. Goodyear Indonesia Tbk dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Karena untuk memperoleh laba yang tinggi, perusahaan tersebut meningkatkan penjualannya secara kredit. Dengan perkataan lain, pengelolaan piutang yang dijalankan oleh PT. Goodyear Indonesia Tbk sangat efektif karena dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

5.2. Saran

Dari hasil kesimpulan diatas, penulis mencoba memberikan saran sebagai berikut :

- (1). Agar keterlambatan pembayaran kredit pada tahun 2004 tidak terjadi pada tahun berikutnya, maka perusahaan perlu melakukan pengendalian atas piutang yang telah jatuh tempo yaitu dengan melakukan analisi rasio, atau dengan standar dan seleksi kredit 5 C, hal ini bisa dilakukan agar penjualan yang diberikan kepada konsumen secara kredit mampu untuk mengembalikan piutang perusahaan sesuai dengan syarat kredit perusahaan.
- (2). Peningkatan pendapatan perusahaan pada PT. Goodyear Indonesia Tbk mengalami kondisi yang berfluktuatif yang penurunannya terlihat di tahun 2005, hal ini dipengaruhi oleh penjualan yang turun lebih besar dari turunnya biaya. Untuk menghindari adanya penurunan pendapatan, sebaiknya perusahaan menawarkan potongan atau discount sebesar 3% dengan jangka waktu penjualan kredit selama 80 hari kepada pelanggan yang baru. Disamping itu, dengan memperbesar profit margin perusahaan dapat meningkatkan penjualan.
- (3). Dari hasil penelitian penulis, bahwa efektifitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan pendapatan perusahaan sudah cukup optimal, walaupun ada sedikit kendala pada rata-rata perputaran piutang yang dialami pada tahun 2004, yaitu sedikit terlambat tingkat pengumpulannya. Dalam hal ini, perusahaan perlu melakukan

pengawasan yang lebih ketat dan mampu mengendalikan piutangnya pada setiap umur piutang perusahaan, terutama pada umur piutang yang telah mencapai lebih dari 60 hari. Dan untuk pengelolaan piutang yang efektif, perusahaan bisa memberikan denda terhadap pelanggan yang terlambat membayar kewajibannya dari waktu yang telah disepakati.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnes Sawir, 2003. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan PT*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Agus Sartono, 2001. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*, Edisi 4, BPFE, Yogyakarta.
- Adisaputro, Gunawan, 2003, *Anggaran Perusahaan*, BPFE UGM. Yogyakarta
- Bambang Subroto, 1999. *Pengantar Akuntansi*, PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Block, Stanley B. dan Geoffrey A Hirt. 2000. *Foundations Offinancial Management. Ninth Edition*. Irwin Mc Graw, Hill
- Darsono, P, 2006. *Manajemen Keuangan Pendekatan Praktis*, Diadit Media, Jakarta.
- Dermawan Sjahrial, 2006. *Pengantar Manajemen Keuangan*, Penerbit Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Daryanto, 1997. *Kamus Bahasa Indonesia Lengkap*. Apollo, Surabaya.
- Farah Margareth, 2004. *Teori dan Aplikasi Manajemen Keuangan Investasi dan Sumber Dana Jangka Pendek*, Edisi Pertama: Grasindo. Jakarta
- Firdaus A. Dunia, 2005. *Ikhtisar Lengkap Pengantar Akuntansi*, Edisi 2, Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia Jakarta
- Gitman, Lawrence J. 2006. *Principle of Managerial Finance, Elevent Edition*, San Diago State University: Pearson
- Haryono Jusup, 2001. *Dasar-Dasar Akuntansi*, Jilid 2, Penerbit YKPN, Yogyakarta.
- Husnan, Suad, 1996. *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan Keputusan Jangka Panjang*, BPFE, Yogyakarta.
- Hendri Simamora, 2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*: PT. Bumi Aksara, Jakarta
- Handoyo Wibisono C. 1997. *Manajemen Lembaga Keuangan Intermediate*. Jakarta
- Imam Santoso, 2005. *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate Accounting)*. PT. Refika Aditama, Bandung

- Kusnadi, 2000, *Akuntansi Keuangan*, Universitas Brawijaya, Malang
- Kuswadi, 2005. *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*, PT. Alex Media Komputindo, Jakarta.
- Keown J. Arthur, David F. Scott., Jr., Jhon D. Martin dan J. William Petty. 1996. *Basic Financial Management*, Seventh Edition. Prentice Hall, Upper saddle river. USA.
- Manduh M. Hanafi, 2004. *Manajemen Keuangan*, Yogyakarta : Penerbit BPFE.
- Mohamad Muslich, 2003. *Manajemen Keuangan Modern Analisis, Perencanaan dan Kebijakan*, PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Munawir S, 2002, *Analisa Laporan Keuangan*, Penerbit Liberty, Yogyakarta
- Riyanto Bambang, 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi 4, BPFE, Yogyakarta.
- Sofyan Sayafri Harahap, 2007. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Edisi I, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- S. Sundjaja, Ridwan & Inge Berlian, 2001. *Manajemen Keuangan 1*, Edisi 3, PT. Perhallindo, Jakarta.
- Sumarso SR, 1999. *Akuntansi Suatu Pengantar*, Edisi 4, Penerbit PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Suad Husnan dan Enny Pujiastuti. 2002. *Dasar-dasar management Keuangan*
- Sugiarso G & F Winarni, 2005. *Manajemen Keuangan*, Media Presindo, Yogyakarta.
- Sutrisno, 2000. *Manajemen Keuangan*, Jakarta : Ekonesia
- Toto Prihadi, 2007, *Mudah Memahami Laporan Keuangan*, PPM, Jakarta
- Weston, J. Fred & Thomas E. Copeland. Editor : Kirbandroko, dkk. 1998. *Financial Management*. Jakarta : Erlangga.
- Wild. Jhon J, Subramanyam, K.R. Hasley, Robert F., 2005, *Financial Statement Analysis* Jakarta : Salemba Empat.

LAMPIRAN

PT GOODYEAR INDONESIA Tbk

Lampiran 1/2 Schedule

NERACA
31 DESEMBER 2005 DAN 2004
 Dinyatakan dalam ribuan Rupiah
 (ecuali dinyatakan lain)

BALANCE SHEETS
AS AT 31 DECEMBER 2005 AND 2004
 (Expressed in thousand Rupiah
 unless otherwise stated)

	<u>2005</u>	Catatan/ <u>Notes</u>	<u>2004</u>	
KEWAJIBAN LANCAR				CURRENT LIABILITIES
Hutang usaha				Trade payables
- Pihak ketiga	73,665,816	9	63,388,010	Third parties -
- Pihak hubungan istimewa	30,494,508	2c,5c,9	9,172,613	Related parties -
Hutang lain-lain	14,481,619	10	10,674,473	Other payables
Biaya yang masih harus dibayar	14,886,244	11	16,439,793	Accrued expenses
Hutang pajak	2,260,085	2i,12b	8,395,126	Taxes payable
Hutang dividen	690,262		136,546	Dividends payable
Hutang sewa guna usaha yang akan jatuh tempo dalam waktu satu tahun	-	2f	94,065	Lease payables, current maturities
Kewajiban diestimasi garansi produk	<u>2,912,551</u>	2k	<u>1,583,556</u>	Provision for product warranty
Jumlah kewajiban lancar	<u>139,391,085</u>		<u>109,884,182</u>	Total current liabilities
KEWAJIBAN TIDAK LANCAR				NON-CURRENT LIABILITIES
Hutang lain-lain dari pihak hubungan istimewa	23,092,844	2c,5c	24,429,708	Other payables due to related parties
Penyisihan imbalan kerja jangka panjang dan pasca kerja	<u>20,326,635</u>	2i,13	<u>20,391,787</u>	Provision for long-term and post employment benefits
Jumlah kewajiban tidak lancar	<u>43,419,479</u>		<u>44,821,495</u>	Total non-current liabilities
JUMLAH KEWAJIBAN	<u>182,810,564</u>		<u>154,705,677</u>	TOTAL LIABILITIES
EKUITAS				EQUITY
Modal saham - nilai nominal Rp 1.000 per saham (Rupiah penuh); modal dasar, ditempatkan dan disetor penuh - 41.000.000 saham	41,000,000	14	41,000,000	Share capital - par value of Rp 1,000 per share (full Rupiah); authorised, issued and fully paid - 41,000,000 shares
Saldo laba				Retained earnings
- Telah ditentukan penggunaannya	450,000		400,000	Appropriated -
- Belum ditentukan penggunaannya	<u>227,842,086</u>		<u>244,735,380</u>	Unappropriated -
Jumlah ekuitas	<u>269,292,086</u>		<u>286,135,380</u>	Total equity
JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS	<u>452,102,650</u>		<u>440,841,057</u>	TOTAL LIABILITIES AND EQUITY

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

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

PT GOODYEAR INDONESIA Tbk

Lampiran 2 Schedule

LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR
31 DESEMBER 2005 DAN 2004
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah
kecuali dinyatakan lain)

STATEMENTS OF INCOME
FOR THE YEARS ENDED
31 DECEMBER 2005 AND 2004
(Expressed in thousand Rupiah
unless otherwise stated)

	2005	Catatan/ Notes	2004	
Penjualan bersih	875,047,306	2j,16	767,890,855 ✓	Net sales
Harga pokok penjualan	(834,253,174)	2j,17	(681,812,311) ✓	Cost of goods sold
Laba kotor	40,794,132		86,078,544 ✓	Gross profit
Beban usaha				Operating expenses
Beban penjualan	(25,026,427)	2j,18	(26,966,633)	Selling expenses
Beban umum dan administrasi	(26,908,554)	2j,18	(23,512,441)	General and administrative expenses
Jumlah beban usaha	(51,934,981)		(50,479,074) ✓	Total operating expenses
(Rugi)/laba usaha	(11,140,849)		35,599,470 ✓	Operating (loss)/income
Penghasilan/(beban) lain-lain ✓				Other income/(expenses)
Pendapatan bunga	1,172,827	19	2,487,876	Interest income
Keuntungan selisih kurs, bersih	1,334,973	2b	2,290,145	Foreign exchange gains, net
Beban bunga dan keuangan	(455,185)	20	(591,038)	Interest and financial expenses
Keuntungan/(kerugian) penjualan aktiva tetap	1,242,420	2f,7	(1,254,381)	Gain/(loss) on disposal of fixed assets
Penyisihan penurunan nilai aktiva tetap	-	2f,7	(6,186,337)	Provision for impairment of fixed assets
Penerimaan alokasi klaim	-	21	5,881,983	Allocated claim proceeds
Keuntungan penjualan suku cadang	-		1,219,999	Gain on sale of unused spare parts
Lain-lain, bersih	40,751		(347,120)	Miscellaneous, net
	3,335,786		3,501,127 ✓	
(Rugi)/laba sebelum pajak penghasilan	(7,805,063)		39,100,597 ✓	(Loss)/income before tax
Manfaat/(beban) pajak penghasilan				Income tax benefit/(expense)
- Beban pajak kini	(5,577,513)	2i,12c	(15,913,958)	Current tax expense -
- Manfaat pajak tangguhan	6,133,282	2i,12c	1,804,358	Deferred tax benefit -
	555,769		(14,109,600) ✓	
(Rugi)/laba bersih	(7,249,294) ✓		24,990,997 ✓	Net (loss)/income
(Rugi)/laba per saham dasar (Rupiah penuh)	(177)	2m	610	Basic (loss)/earnings per share (full Rupiah)

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

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

PT GOODYEAR INDONESIA Tbk

Lampiran 5/19 Schedule

CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN

31 DESEMBER 2005 DAN 2004

Dinyatakan dalam ribuan Rupiah
kecuali dinyatakan lain)

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

31 DECEMBER 2005 AND 2004

(Expressed in thousand Rupiah
unless otherwise stated)

6. AKTIVA TETAP (lanjutan)

Persentase penyelesaian aktiva dalam penyelesaian pada tanggal 31 Desember 2005 adalah sekitar 66% dari jumlah biaya yang dianggarkan (2004: 14%).

Manajemen berkeyakinan bahwa penyisihan penurunan nilai aktiva tetap pada tanggal 31 Desember 2005 dan 2004 sebesar Rp 6.186.337 memadai untuk menutupi kemungkinan kerugian.

7. FIXED ASSET (continued)

The percentage of completion for construction in progress as at 31 December 2005 is approximately 66% of total budget cost (2004: 14%).

Management believes that the provision for impairment of fixed assets as at 31 December 2005 and 2004 of Rp 6,186,337 is adequate to cover possible losses.

8. AKTIVA LAIN-LAIN

	<u>2005</u>
Piutang karyawan jangka panjang (lihat Catatan 25b)	3,453,221
Pinjaman karyawan	2,723,204
Uang jaminan	<u>1,093,160</u>
	<u>7,269,585</u>

8. OTHER ASSETS

	<u>2004</u>	
	3,501,225	Long term receivables from employees (see Note 25b)
	2,705,221	Loans to employees
	<u>1,094,075</u>	Security deposits
	<u>7,300,521</u>	

9. HUTANG USAHA

Rincian hutang usaha berdasarkan jenis mata uang adalah sebagai berikut:

	<u>2005</u>
Pihak ketiga	
Dolar Amerika Serikat	65,657,277
Rupiah	7,181,939
Euro	793,225
Yen	21,867
Dolar Singapura	<u>11,508</u>
	<u>73,665,816</u>

9. TRADE PAYABLES

The details of trade payables by currency are as follows:

	<u>2004</u>	
	54,357,313	Third parties
	4,792,560	United States Dollars
	4,194,947	Rupiah
	-	Euro
	<u>43,190</u>	Yen
	<u>63,388,010</u>	Singapore Dollars

Pihak hubungan istimewa

Dolar Amerika Serikat	30,215,288
Rupiah	-
Lain-lain	<u>279,220</u>
	<u>30,494,508</u>
	<u>104,160,324</u>

	3,496,618	Related parties
	5,460,265	United States Dollars
	215,730	Rupiah
	<u>9,172,613</u>	Others
	<u>72,560,623</u>	

PT GOODYEAR INDONESIA Tbk

Lampiran 5/20 Schedule

CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN
31 DESEMBER 2005 DAN 2004
 (Dinyatakan dalam ribuan Rupiah
 kecuali dinyatakan lain)

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS
31 DECEMBER 2005 AND 2004
 (Expressed in thousand Rupiah
 unless otherwise stated)

9. HUTANG USAHA (lanjutan)

Ikhtisar umur hutang usaha adalah sebagai berikut:

	<u>2005</u>	<u>2004</u>	
Pihak ketiga			Third parties
1 - 30 hari	70,051,321	45,153,417	1 - 30 days
31 - 90 hari	3,482,519	16,761,139	31 - 90 days
> 90 hari	<u>131,976</u>	<u>1,473,454</u>	> 90 days
	<u>73,665,816</u>	<u>63,388,010</u>	
Pihak hubungan istimewa			Related parties
1 - 30 hari	30,295,599	8,664,350	1 - 30 days
31 - 90 hari	198,909	506,727	31 - 90 days
> 90 hari	<u>-</u>	<u>1,536</u>	> 90 days
	<u>30,494,508</u>	<u>9,172,613</u>	
	<u>104,160,324</u>	<u>72,560,623</u>	

Lihat Catatan 5 untuk rincian transaksi dan saldo dengan pihak hubungan istimewa.

Refer to Note 5 for details of transactions and balances with related parties.

9. TRADE PAYABLES (continued)

A summary of the aging of trade payables is as follows:

10. HUTANG LAIN-LAIN

	<u>2005</u>	<u>2004</u>	
Biaya listrik dan bahan bakar	4,666,026	3,094,399	Electricity and energy expenses
Pembelian suku cadang	3,407,776	1,810,949	Purchases of spare parts
Biaya pengangkutan	2,449,486	2,101,044	Freight expenses
Iklan	1,124,278	987,851	Advertising
Lain-lain	<u>2,834,053</u>	<u>2,680,230</u>	Others
	<u>14,481,619</u>	<u>10,674,473</u>	

10. OTHER PAYABLES

11. BIAYA YANG MASIH HARUS DIBAYAR

	<u>2005</u>	<u>2004</u>	
Rabat penjualan	7,204,037	7,305,774	Sales rebates
Biaya pengangkutan	2,741,547	2,542,572	Freight expenses
Biaya yang ditagih kembali oleh pihak hubungan istimewa	2,148,541	1,505,439	Reimbursement of expense by related parties
Gaji dan bonus	1,587,286	3,532,212	Salaries and bonuses
Lain-lain (masing-masing di bawah Rp 1 miliar)	<u>1,204,833</u>	<u>1,553,796</u>	Others (each below Rp 1 billion)
	<u>14,886,244</u>	<u>16,439,793</u>	

11. ACCRUED EXPENSES

Lampiran 1/1 Schedule

BALANCE SHEETS
AS AT 31 DECEMBER 2006 AND 2005
(Expressed in thousand Rupiah,
unless otherwise stated)

NERACA

31 DESEMBER 2006 DAN 2005
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

	2006	Catatan/ Notes	2005*)	
AKTIVA LANCAR				CURRENT ASSETS
Kas dan setara kas	75,212,328	4	64,228,526	Cash and cash equivalents
Piutang usaha				Trade receivables
- Pihak ketiga (setelah dikurangi penyisihan piutang tak tertagih sebesar Rp 1.458.607 dan Rp 1.507.228 pada 31 Desember 2006 dan 2005)	23,860,684	2d,5	13,865,612	Third parties (net of provision - for doubtful accounts of Rp 1,458,607 and Rp 1,507,228 as at 31 December 2006 and 2005)
- Pihak hubungan istimewa	93,434,743	2c,5,6c	87,970,385	Related parties -
Piutang lain-lain	8,759,721		6,244,778	Other receivables
Persediaan (setelah dikurangi penyisihan untuk keusangan, kelebihan dan penurunan nilai realisasi bersih sebesar Rp 1.159.377 dan Rp 1.020.518 pada 31 Desember 2006 dan 2005)	101,405,171	2e,7	109,647,492	Inventories (net of provision for obsolete, excessive and decreased net realisable value of Rp 1,159,377 and Rp 1,020,518 as at 31 December 2006 and 2005)
Tagihan restitusi pajak	5,457,757	13a	32,622,511	Claims for tax refund
Biaya dibayar dimuka	1,478,694	2g	3,054,650	Prepaid expenses
Jumlah aktiva lancar	<u>309,609,098</u>		<u>317,633,954</u>	Total current assets
AKTIVA TIDAK LANCAR				NON-CURRENT ASSETS
Piutang pihak hubungan istimewa	3,167,592	2c,6c	2,192,022	Amounts due from related parties
Aktiva pajak tangguhan, bersih	18,138,765	2i,13d	16,543,910	Deferred tax assets, net
Aktiva tetap (setelah dikurangi akumulasi penyusutan sebesar Rp 339.596.639 dan Rp 312.993.402 pada 31 Desember 2006 dan 2005 dan penyisihan penurunan nilai aktiva tetap sebesar Rp 6.186.337 pada 31 Desember 2006 dan 2005)	115,195,592	2f,8	111,855,349	Fixed assets (net of accumulated depreciation of Rp 339,596,639 and Rp 312,993,402 as at 31 December 2006 and 2005 and provision for impairment of fixed assets of Rp 6,186,337 as at 31 December 2006 and 2005)
Beban ditangguhkan (setelah dikurangi akumulasi amortisasi Rp 2.299.109 dan Rp 2.083.822 pada 31 Desember 2006 dan 2005)	2,388,201	2h	2,603,488	Deferred charges (net of accumulated amortisation of Rp 2,299,109 and Rp 2,083,822 as at 31 December 2006 and 2005)
Biaya dibayar dimuka	14,815	2g	638,588	Prepaid expenses
Aktiva lain-lain	6,336,904	9	7,269,585	Other assets
Jumlah aktiva tidak lancar	<u>145,241,869</u>		<u>141,102,942</u>	Total non-current assets
JUMLAH AKTIVA	<u>454,850,967</u>		<u>458,736,896</u>	TOTAL ASSETS

*) disajikan kembali, lihat Catatan 2e

*) as restated, see Note 2e

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

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

PT GOODYEAR INDONESIA Tbk

Lampiran 1/2 Schedule

NERACA
31 DESEMBER 2006 DAN 2005
 Dinyatakan dalam ribuan Rupiah,
 kecuali dinyatakan lain)

BALANCE SHEETS
AS AT 31 DECEMBER 2006 AND 2005
 (Expressed in thousand Rupiah,
 unless otherwise stated)

	<u>2006</u>	Catatan/ <i>Notes</i>	<u>2005*)</u>	
KEWAJIBAN LANCAR				CURRENT LIABILITIES
Utang usaha				Trade payables
Pihak ketiga	78,900,792	10	73,665,816	Third parties -
Pihak hubungan istimewa	17,245,623	2c,6c,10	30,494,508	Related parties -
Utang lain-lain	14,282,575	11	14,481,619	Other payables
Biaya yang masih harus dibayar	18,041,351	12	14,886,244	Accrued expenses
Utang pajak	6,925,516	2i,13b	2,260,085	Taxes payable
Utang dividen	720,329		690,262	Dividends payable
Kewajiban diestimasi garansi produk	<u>2,912,551</u>	2k	<u>2,912,551</u>	Provision for product warranty
Jumlah kewajiban lancar	<u>139,028,737</u>		<u>139,391,085</u>	Total current liabilities
KEWAJIBAN TIDAK LANCAR				NON-CURRENT LIABILITIES
Utang pihak hubungan istimewa	14,735,743	2c,6c	23,092,844	Amounts due to related parties
Kewajiban diestimasi imbalan kerja	<u>19,853,406</u>	2i,14	<u>20,326,635</u>	Provision for employee benefits obligation
Jumlah kewajiban tidak lancar	<u>34,589,149</u>		<u>43,419,479</u>	Total non-current liabilities
JMLAH KEWAJIBAN	<u>173,617,886</u>		<u>182,810,564</u>	TOTAL LIABILITIES
EKUITAS				EQUITY
Modal saham - nilai nominal Rp 1.000 per saham (Rupiah penuh); modal dasar, ditempatkan dan disetor penuh - 41.000.000 saham	41,000,000	15	41,000,000	Share capital - par value of Rp 1,000 per share (full Rupiah); authorised, issued and fully paid - 41,000,000 shares
Saldo laba				Retained earnings
Telah ditentukan penggunaannya	450,000		450,000	Appropriated -
Belum ditentukan penggunaannya	<u>239,783,081</u>		<u>234,476,332</u>	Unappropriated -
Jumlah ekuitas	<u>281,233,081</u>		<u>275,926,332</u>	Total equity
JMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS	<u>454,850,967</u>		<u>458,736,896</u>	TOTAL LIABILITIES AND EQUITY

disajikan kembali, lihat Catatan 2e

*) as restated, see Note 2e

catatan atas laporan keuangan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan.

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

Lampiran 2 Schedule

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

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

	<u>2006</u>	Catatan/ <u>Notes</u>	<u>2005*)</u>	
Penjualan bersih	982,428,331	2j,17	875,047,306	<i>Net sales</i>
Harga pokok penjualan	<u>(898,626,212)</u>	2j,18	<u>(833,454,892)</u>	<i>Cost of goods sold</i>
Laba kotor	<u>83,802,119</u>		<u>41,592,414</u>	<i>Gross profit</i>
Beban usaha				<i>Operating expenses</i>
Beban penjualan	(25,427,310)	2j,19	(25,026,427)	<i>Selling expenses</i>
Beban umum dan administrasi	<u>(22,893,684)</u>	2j,19	<u>(26,908,554)</u>	<i>General and administrative expenses</i>
Jumlah beban usaha	<u>(48,320,994)</u>		<u>(51,934,981)</u>	<i>Total operating expenses</i>
Laba/(rugi) usaha	<u>35,481,125</u>		<u>(10,342,567)</u>	<i>Operating income/(loss)</i>
Penghasilan/(beban) lain-lain				<i>Other income/(expenses)</i>
Pendapatan bunga	3,276,392	20	1,172,827	<i>Interest income</i>
Keuntungan selisih kurs, bersih	11,956	2b	1,334,973	<i>Foreign exchange gain, net</i>
Beban bunga dan ketiangan	(385,176)	21	(455,185)	<i>Interest and financial expenses</i>
Keuntungan penjualan aktiva tetap	450,729	8	1,242,420	<i>Gains on disposal of fixed assets</i>
Lain-lain, bersih	<u>(2,192,266)</u>	22	<u>40,751</u>	<i>Miscellaneous, net</i>
	<u>1,161,635</u>		<u>3,335,786</u>	
Laba/(rugi) sebelum pajak penghasilan	36,642,760		(7,006,781)	<i>Income/(loss) before tax</i>
(Beban)/manfaat pajak penghasilan				<i>Income tax (expense)/benefit</i>
- Beban pajak kini	(12,840,866)	2i,13c	(5,577,513)	<i>Current tax expense -</i>
- Manfaat pajak tangguhan	<u>1,594,855</u>	2i,13c	<u>5,893,797</u>	<i>Deferred tax benefit -</i>
	<u>(11,246,011)</u>		<u>316,284</u>	
Laba/(rugi) bersih	<u>25,396,749</u>		<u>(6,690,497)</u>	<i>Net income/(loss)</i>
Laba/(rugi) per saham dasar (Rupiah penuh)	<u>619</u>	2m	<u>(163)</u>	<i>Basic earnings/(loss) per share (full Rupiah)</i>

*) disajikan kembali, lihat Catatan 2e

*) as restated, see Note 2e

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

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

PT GOODYEAR INDONESIA Tbk

Lampiran 5/10 Schedule

CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN
31 DESEMBER 2006 DAN 2005
 (Dinyatakan dalam ribuan Rupiah,
 kecuali dinyatakan lain)

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS
31 DECEMBER 2006 AND 2005
 (Expressed in thousand Rupiah,
 unless otherwise stated)

4. KAS DAN SETARA KAS (lanjutan)

	<u>2006</u>
Saldo pindahan	18.664.593
Kas di bank	
Dolar Amerika Serikat	
Standard Chartered Bank, Jakarta	4.500.598
PT Bank Mandiri (Persero) Tbk	29.853
Citibank N.A., Jakarta	21.209
	<u>4.551.660</u>
Euro	
Standard Chartered Bank, Jakarta	27.383
Jumlah kas dan kas di bank	<u>23.243.636</u>
Deposito harian	
Rupiah	
Standard Chartered Bank, Jakarta	51.968.692
	<u>75.212.328</u>

Suku bunga rata-rata deposito harian untuk tahun 2006 berkisar antara 1,8% - 12% (2005: 0,2% - 10,25%).

5. PIUTANG USAHA

	<u>2006</u>
Pihak ketiga	
Rupiah	25.319.291
Dikurangi: penyisihan piutang tak tertagih	<u>(1.458.607)</u>
	23.860.684
Pihak hubungan istimewa	
Dolar Amerika Serikat	93.434.743
	<u>117.295.427</u>

Lihat Catatan 6 untuk rincian transaksi dan saldo dengan pihak hubungan istimewa.

Rincian piutang usaha berdasarkan daerah geografis adalah sebagai berikut:

	<u>2006</u>
Pelanggan luar negeri	93.434.743
Pelanggan dalam negeri	<u>25.319.291</u>
	118.754.034
Dikurangi: penyisihan piutang tak tertagih	<u>(1.458.607)</u>
	<u>117.295.427</u>

4. CASH AND CASH EQUIVALENTS (continued)

	<u>2005</u>	
	16.689.966	<i>Brought forward balance</i>
Cash in banks		<i>Cash in banks</i>
United States Dollars		<i>United States Dollars</i>
Standard Chartered Bank, Jakarta	17.121.245	<i>Standard Chartered Bank, Jakarta</i>
PT Bank Mandiri (Persero) Tbk	223.709	<i>PT Bank Mandiri (Persero) Tbk</i>
Citibank N.A., Jakarta	89.962	<i>Citibank N.A., Jakarta</i>
	<u>17.434.916</u>	
Euro		<i>Euro</i>
Standard Chartered Bank, Jakarta	103.644	<i>Standard Chartered Bank, Jakarta</i>
Total cash on hand and in banks	<u>34.228.526</u>	<i>Total cash on hand and in banks</i>
Call deposits		<i>Call deposits</i>
Rupiah		<i>Rupiah</i>
Standard Chartered Bank, Jakarta	30.000.000	<i>Standard Chartered Bank, Jakarta</i>
	<u>64.228.526</u>	

The average interest rate on call deposits for the year 2006 ranged from 1.8% - 12% (2005: 0.2% - 10.25%).

5. TRADE RECEIVABLES

	<u>2005</u>	
Third parties		<i>Third parties</i>
Rupiah	15.372.840	<i>Rupiah</i>
Less: provision for doubtful accounts	<u>(1.507.228)</u>	<i>Less: provision for doubtful accounts</i>
	13.865.612	
Related parties		<i>Related parties</i>
United States Dollars	87.970.385	<i>United States Dollars</i>
	<u>101.835.997</u>	

See Note 6 for details of related party transactions and balances.

The details of trade receivables by geographical area are as follows:

	<u>2005</u>	
Overseas customers		<i>Overseas customers</i>
Local customers	15.372.840	<i>Local customers</i>
	103.343.225	
Less: provision for doubtful accounts	<u>(1.507.228)</u>	<i>Less: provision for doubtful accounts</i>
	<u>101.835.997</u>	

PT GOODYEAR INDONESIA Tbk

Lampiran 1/1 Schedule

NERACA

31 DESEMBER 2007 DAN 2006
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

BALANCE SHEETS
AS AT 31 DECEMBER 2007 AND 2006
(Expressed in thousand Rupiah,
unless otherwise stated)

	2007	Catatan/ Notes	2006	
AKTIVA LANCAR				CURRENT ASSETS
Kas dan setara kas	63,260,400	3	75,212,328	Cash and cash equivalents
Piutang usaha				Trade receivables
- Pihak ketiga (setelah dikurangi penyisihan piutang tak tertagih sebesar Rp 226.975 dan Rp 1.458.607 pada 31 Desember 2007 dan 2006)	22,356,052	2d,4	23,860,684	Third parties (net of provision - for doubtful accounts of Rp 226,975 and Rp 1,458,607 as at 31 December 2007 and 2006)
- Pihak hubungan istimewa	98,530,730	2c,4,5c	93,434,743	Related parties -
Piutang lain-lain	9,731,642		8,759,721	Other receivables
Persediaan (setelah dikurangi penyisihan persediaan usang dan tidak lancar sebesar Rp 1.155.789 dan Rp 1.159.377 pada 31 Desember 2007 dan 2006)	123,441,087	2e,6	101,405,171	Inventories (net of provision for obsolete and slow moving inventory of Rp 1,155,789 and Rp 1,159,377 as at 31 December 2007 and 2006)
Tagihan restitusi pajak	10,293,729	12a	5,457,757	Claims for tax refund
Biaya dibayar dimuka	1,105,921	2g	1,478,694	Prepaid expenses
Jumlah aktiva lancar	<u>328,724,561</u>		<u>309,609,098</u>	Total current assets
AKTIVA TIDAK LANCAR				NON-CURRENT ASSETS
Piutang pihak hubungan istimewa	1,920,108	2c,5c	3,167,592	Amounts due from related parties
Aktiva pajak tangguhan	19,034,554	2i,12d	18,138,765	Deferred tax assets
Aktiva tetap (setelah dikurangi akumulasi penyusutan sebesar Rp 361.101.971 dan Rp 345.782.976 pada 31 Desember 2007 dan 2006	221,634,067	2f,7	115,195,592	Fixed assets (net of accumulated depreciation of Rp 361,101,971 and Rp 345,782,976 as at 31 December 2007 and 2006)
Beban ditangguhkan (setelah dikurangi akumulasi amortisasi Rp 2.514.397 dan Rp 2.299.109 pada 31 Desember 2007 dan 2006)	2,172,913	2h	2,388,201	Deferred charges (net of accumulated amortisation of Rp 2,514,397 and Rp 2,299,109 as at 31 December 2007 and 2006)
Biaya dibayar dimuka	191,150	2g	14,815	Prepaid expenses
Aktiva lain-lain	5,983,986	8	6,336,904	Other assets
Jumlah aktiva tidak lancar	<u>250,936,778</u>		<u>145,241,869</u>	Total non-current assets
JUMLAH AKTIVA	<u>579,661,339</u>		<u>454,850,967</u>	TOTAL ASSETS

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

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

PT GOODYEAR INDONESIA Tbk

Lampiran 1/2 Schedule

NERACA

31 DESEMBER 2007 DAN 2006

(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)BALANCE SHEETS
AS AT 31 DECEMBER 2007 AND 2006
(Expressed in thousand Rupiah,
unless otherwise stated)

	2007	Catatan/ Notes	2006	
KEWAJIBAN LANCAR				CURRENT LIABILITIES
Hutang usaha				Trade payables
- Pihak ketiga	143,610,984	9	78,900,792	Third parties -
- Pihak hubungan istimewa	27,303,239	2c,5c,9	17,245,623	Related parties -
Hutang lain-lain	30,262,469	10	14,282,575	Other payables
Biaya yang masih harus dibayar	25,318,615	11	18,041,351	Accrued expenses
Hutang pajak	7,461,370	2i,12b	6,925,516	Taxes payable
Hutang dividen	756,657		720,329	Dividends payable
Kewajiban diestimasi garansi produk	2,223,966	2k	2,912,551	Provision for product warranty
Penyisihan imbalan kerja	6,134,213	2i,13	4,850,417	Provision for employee benefits
Jumlah kewajiban lancar	<u>243,071,513</u>		<u>143,879,154</u>	Total current liabilities
KEWAJIBAN TIDAK LANCAR				NON-CURRENT LIABILITIES
Hutang pihak hubungan istimewa	24,039,610	2c,5c	14,735,743	Amounts due to related parties
Penyisihan imbalan kerja	13,025,961	2i,13	15,002,989	Provision for employee benefits
Jumlah kewajiban tidak lancar	<u>37,065,571</u>		<u>29,738,732</u>	Total non-current liabilities
JUMLAH KEWAJIBAN	<u>280,137,084</u>		<u>173,617,886</u>	TOTAL LIABILITIES
EKUITAS				EQUITY
Modal saham - nilai nominal Rp 1.000 per saham (Rupiah penuh); modal dasar, ditempatkan dan disetor penuh - 41.000.000 saham	41,000,000	14	41,000,000	Share capital - par value of Rp 1,000 per share (full Rupiah); authorised, issued and fully paid - 41,000,000 shares
Saldo laba				Retained earnings
- Telah ditentukan penggunaannya	450,000		450,000	Appropriated -
- Belum ditentukan penggunaannya	258,074,255		239,783,081	Unappropriated -
Jumlah ekuitas	<u>299,524,255</u>		<u>281,233,081</u>	Total equity
JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS	<u>579,661,339</u>		<u>454,850,967</u>	TOTAL LIABILITIES AND EQUITY

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

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

PT GOODYEAR INDONESIA Tbk

Lampiran 2 Schedule

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

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

	2007	Catatan/ Notes	2006	
Penjualan bersih	1,088,862,056	2j,16	982,428,331	Net sales
Harga pokok penjualan	<u>(976,475,019)</u>	2j,17	<u>(898,626,212)</u>	Cost of goods sold
Laba kotor	<u>112,387,037</u>	✓	<u>83,802,119</u>	Gross profit
Beban usaha				Operating expenses
Beban penjualan	(31,021,671)	2j,18	(25,427,310)	Selling expenses
Beban umum dan administrasi	<u>(22,758,182)</u>	2j,18	<u>(22,893,684)</u>	General and administrative expenses
Jumlah beban usaha	<u>(53,779,853)</u>	✓	<u>(48,320,994)</u>	Total operating expenses
Laba usaha	<u>58,607,184</u>	✓	<u>35,481,125</u>	Operating Income
Penghasilan/(beban) lain-lain				Other income/(expenses)
Pendapatan bunga	2,760,433	19	3,276,392	Interest income
(Rugi)/laba selisih kurs, bersih	(2,162,084)	2b	11,956	Foreign exchange (loss)/gain, net
Beban bunga dan keuangan	(247,122)		(385,176)	Interest and financial expenses
Laba penjualan aktiva tetap	1,137,027	7	450,729	Gain on disposal of fixed assets
Lain-lain, bersih	<u>1,067,002</u>	20	<u>(2,192,266)</u>	Miscellaneous, net
	<u>2,555,261</u>	✓	<u>1,161,635</u>	
Laba sebelum pajak penghasilan	61,162,445	✓	36,642,760	Income before tax
Beban pajak penghasilan	<u>(18,763,271)</u>	2i,12c	<u>(11,246,011)</u>	Income tax expense
Laba bersih	<u>42,399,174</u>	✓	<u>25,396,749</u>	Net Income
Laba per saham dasar (Rupiah penuh)	<u>1,034</u>	2m	<u>619</u>	Basic earnings per share (full Rupiah)
Laba per saham dilusian (Rupiah penuh)	<u>1,034</u>	2n	<u>619</u>	Diluted earning per share (full Rupiah)

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

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

PT GOODYEAR INDONESIA Tbk

Lampiran 5/10 Schedule

CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN
31 DESEMBER 2007 DAN 2006
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS
31 DECEMBER 2007 AND 2006
(Expressed in thousand Rupiah,
unless otherwise stated)

3. KAS DAN SETARA KAS (lanjutan)

3. CASH AND CASH EQUIVALENTS (continued)

	<u>2007</u>	<u>2006</u>	
Kas di Bank (lanjutan)			Cash in banks (continued)
<u>Euro</u>			<u>Euro</u>
Standard Chartered Bank, Jakarta	2,523,921	27,383	Standard Chartered Bank, Jakarta
Jumlah kas di bank	<u>53,475,648</u>	<u>23,174,265</u>	Total cash in bank
Deposito harian			Call deposits
<u>Rupiah</u>			<u>Rupiah</u>
Standard Chartered Bank, Jakarta	5,000,000	51,968,692	Standard Chartered Bank, Jakarta
<u>Dolar Amerika Serikat</u>			<u>United States Dollars</u>
Standard Chartered Bank, Jakarta	4,716,980	-	Standard Chartered Bank, Jakarta
Jumlah deposito harian	<u>9,716,980</u>	<u>51,968,692</u>	Total call deposits
	<u>63,260,400</u>	<u>75,212,328</u>	

Suku bunga deposito harian berkisar antara sebagai berikut:

The range of interest rate of call deposits are as follows:

	<u>2007</u>	<u>2006</u>	
Rupiah	1.70% - 8.00%	1.80% - 12.00%	Rupiah
Dolar Amerika Serikat	1.50% - 4.85%	1.40% - 4.85%	United States Dollars

4. PIUTANG USAHA

4. TRADE RECEIVABLES

	<u>2007</u>	<u>2006</u>	
Pihak ketiga			Third parties
Rupiah	22,583,027	25,319,291	Rupiah
Dikurangi: penyisihan piutang tak tertagih	<u>(226,975)</u>	<u>(1,458,607)</u>	Less: provision for doubtful accounts
	22,356,052	23,860,684	
Pihak hubungan istimewa			Related parties
Dolar Amerika Serikat	<u>98,530,730</u>	<u>93,434,743</u>	United States Dollars
	<u>120,886,782</u>	<u>117,295,427</u>	

Lihat Catatan 5 untuk rincian transaksi dan saldo dengan pihak hubungan istimewa.

Refer to Note 5 for details of related party transactions and balances.

PT GOODYEAR INDONESIA Tbk

Lampiran 5/11 Schedule

CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN
31 DESEMBER 2007 DAN 2006
(Dinyatakan dalam ribuan Rupiah,
kecuali dinyatakan lain)

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS
31 DECEMBER 2007 AND 2006
(Expressed in thousand Rupiah,
unless otherwise stated)

4. PIUTANG USAHA (lanjutan)

Rincian piutang usaha berdasarkan daerah geografis adalah sebagai berikut:

	2007	2006
Pelanggan dalam negeri	22,583,027	25,319,291
Pelanggan luar negeri	<u>98,530,730</u>	<u>93,434,743</u>
	121,113,757	118,754,034
Dikurangi: penyisihan piutang tak tertagih	<u>(226,975)</u>	<u>(1,458,607)</u>
	<u>120,886,782</u>	<u>117,295,427</u>

Ikhtisar umur piutang usaha adalah sebagai berikut:

	2007	2006
Pihak ketiga		
Belum jatuh tempo	22,210,755	24,097,445
Jatuh tempo > 60 hari	<u>372,272</u>	<u>1,221,846</u>
	<u>22,583,027</u>	<u>25,319,291</u>
Pihak hubungan istimewa		
Belum jatuh tempo	84,955,054	82,726,371
Jatuh tempo 1 - 30 hari	13,160,982	9,143,260
Jatuh tempo 31 - 60 hari	309,334	-
Jatuh tempo > 60 hari	<u>105,360</u>	<u>1,565,112</u>
	<u>98,530,730</u>	<u>93,434,743</u>
	121,113,757	118,754,034
Dikurangi: penyisihan piutang tak tertagih	<u>(226,975)</u>	<u>(1,458,607)</u>
	<u>120,886,782</u>	<u>117,295,427</u>

Mutasi penyisihan piutang tak tertagih adalah sebagai berikut :

	2007	2006
Saldo awal	1,458,607	1,507,228
Penghapusan	<u>(1,231,632)</u>	<u>(48,621)</u>
Saldo akhir	<u>226,975</u>	<u>1,458,607</u>

Berdasarkan penelaahan atas kemungkinan tertagihnya piutang usaha pada akhir tahun, manajemen berkeyakinan bahwa penyisihan piutang tak tertagih cukup memadai untuk menutupi kemungkinan kerugian dari piutang yang tak tertagih.

4. TRADE RECEIVABLES (continued)

The details of trade receivables by geographical area are as follows:

	2007	2006
Pelanggan dalam negeri	22,583,027	25,319,291
Pelanggan luar negeri	<u>98,530,730</u>	<u>93,434,743</u>
	121,113,757	118,754,034
Less: provision for doubtful accounts	<u>(226,975)</u>	<u>(1,458,607)</u>
	<u>120,886,782</u>	<u>117,295,427</u>

A summary of the aging of trade receivables is as follows:

	2007	2006
Pihak ketiga		
Belum jatuh tempo	22,210,755	24,097,445
Jatuh tempo > 60 hari	<u>372,272</u>	<u>1,221,846</u>
	<u>22,583,027</u>	<u>25,319,291</u>
Pihak hubungan istimewa		
Belum jatuh tempo	84,955,054	82,726,371
Jatuh tempo 1 - 30 hari	13,160,982	9,143,260
Jatuh tempo 31 - 60 hari	309,334	-
Jatuh tempo > 60 hari	<u>105,360</u>	<u>1,565,112</u>
	<u>98,530,730</u>	<u>93,434,743</u>
	121,113,757	118,754,034
Less: provision for doubtful accounts	<u>(226,975)</u>	<u>(1,458,607)</u>
	<u>120,886,782</u>	<u>117,295,427</u>

Movements in the provision for doubtful accounts are as follows :

	2007	2006
Saldo awal	1,458,607	1,507,228
Penghapusan	<u>(1,231,632)</u>	<u>(48,621)</u>
Saldo akhir	<u>226,975</u>	<u>1,458,607</u>

Based on a review of collectibility of the trade receivables at the end of the year, management believes that the provision for doubtful accounts is sufficient to cover possible losses from uncollectible trade receivables.