



**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK  
MENINGKATKAN PENDAPATAN PERUSAHAAN  
PADA PT. WIJAYA KARYA INTRADE**

**Skripsi**

**Dibuat Oleh:**

**NURHAYATI  
021104069**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PAKUAN  
BOGOR**

**MEI 2008**

**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK  
MENINGKATKAN PENDAPATAN PERUSAHAAN  
PADA PT. WIJAYA KARYA INTRADE**

**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,

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Karma Syarif', written over the text 'Ketua Jurusan'.

(Karma Syarif, MM., SE)

**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK  
MENINGKATKAN PENDAPATAN PERUSAHAAN  
PADA PT. WIJAYA KARYA INTRADE**

**Skripsi**

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus  
Pada Hari : Sabtu, Tanggal 03 / Mei / 2008

**NURHAYATI  
021104069**

**Menyetujui**

Dosen Penilai



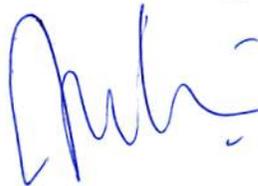
(H. Soemarno, MBA., SE.)

Pembimbing,



(Edhi Asmirantho, MM., SE.)

Co. Pembimbing,



(Yudhia Mulya, MM., SE.)

*"Sukses tidak diukur dari posisi yang dicapai seseorang dalam hidup,  
Tapi dari kesulitan-kesulitan yang berhasil diatasi ketika berusaha  
Meraih sukses".*

~ Booker T Washington ~

Ku Persembahkan Skripsi ini  
Untuk yang Tersayang Papah dan Mamah Ku  
Yang Telah Memberikan Semangat dan Do'a  
Dan Untuk Kakakku Tersayang Mulyadi  
Yang Telah Memberikan Semangat dan Membantu  
Aku Dalam Menyelesaikan Skripsi Ini.

## ABSTRAK

NURHAYATI. NPM 021104069. Efektivitas Pengelolaan Piutang untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan pada PT. Wijaya Karya Intrade. Jakarta. Dibawah bimbingan EDHI ASMIRANTHO dan YUDHIA MULYA.

Setiap perusahaan pasti menginginkan kegiatan usahanya dapat berjalan dengan baik, untuk itu pihak manajemen perusahaan berusaha meningkatkan penjualan dengan berbagai cara. Salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan dengan berbagai cara. Salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan atas produknya yaitu dengan piutang, artinya pembayaran bisa dilakukan dengan jangka waktu tertentu yang telah 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 yang besar.

PT. Wijaya Karya Intrade merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang jasa konstruksi yang memiliki empat bisnis yaitu bisnis unit produk metal, konversi energi, perdagangan umum dan furniture. PT. Wijaya Karya Intrade berlokasi di Jalan D.I. Panjaitan kav 3-4 Cawang-Jakarta 13340. PO BOX 4174/JKTJ. Nilai penjualan bersih pada PT. Wijaya Karya Intrade selama periode 2003-2006 selalu mengalami kenaikan setiap tahunnya. Sedangkan piutang penjualan selama periode 2003-2006 berfluktuatif. Pada tahun 2003-2004 piutang menurun sebesar Rp.10.364.925.409, sedangkan pada tahun 2004-2005 piutang mengalami peningkatan menjadi Rp.16.021.711.753. Penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang atau tagihan bagi perusahaan. Salah satu metode untuk mengumpulkan piutang adalah menggunakan 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. Wijaya Karya Intrade, sehingga tujuan dari perusahaan akan tercapai dengan baik. Untuk penelitian skripsi ini jenis penelitiannya adalah deskriptif eksploratif. Metode penelitiannya yaitu studi kasus dimana metode ini bertujuan untuk menguji hipotesis dengan teknik penelitian menggunakan statistik kuantitatif.

Adapun hasil penelitian menggunakan *receivable turnover* dan *average collection period* adalah sebagai berikut, pada tahun 2003 berputar sebanyak 12,3 kali dan pengumpulan piutangnya 30 hari, pada tahun 2004 berputar sebanyak 21 kali dan pengumpulan piutang 17 hari, pada tahun 2005 berputar sebanyak 18 kali dan pengumpulan piutang hingga 20 hari, dan pada tahun 2006 piutang berputar 15 kali dan pengumpulan piutangnya mencapai 24 hari. Jika dilihat dengan menggunakan aging schedule, pada tahun 2005 persentase piutang pada periode 0 sampai dengan 30 hari sebesar 49,83%, jumlah piutang pada periode 31 hari sampai dengan 90 hari adalah 35,03% dan periode lebih dari 90 hari adalah 15,14%. Pada tahun 2006 persentase dari periode 0 sampai dengan 30 hari sebesar 77,69%, periode 31 sampai dengan 90 hari menjadi 6,31% dan periode lebih dari 90 hari menjadi 16%. Dari hasil penelitian dengan menggunakan teknik aging schedule akan mengetahui berapa banyak pelanggan yang sudah membayar piutangnya tepat dari jangka waktu kredit yang ditetapkan oleh perusahaan, dapat disimpulkan bahwa perusahaan telah berhasil mengelola piutangnya dengan efektif karena bisa dilihat pada tahun 2005 sampai dengan 2006 semua piutang dapat tertagih sebelum jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan.

Pada sisi *aging schedule*, disarankan PT. Wijaya Karya Intrade harus memberikan pengawasan yang lebih ketat dan mampu mengendalikan piutangnya pada setiap umur piutang perusahaan terutama pada umur piutang yang telah mencapai lebih dari 90 hari. Dan juga dalam pengelolaan piutang PT. Wijaya Karya Intrade dapat memberikan denda apabila ada pelanggan yang terlambat membayar kewajibannya dari waktu yang telah disepakati.

## **KATA PENGANTAR**

**Alhamdulillah penulis panjatkan puji serta syukur atas kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Adapun judul skripsi ini. “EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PERUSAHAAN PADA PT. WIJAYA KARYA INTRADE”. Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh Gelar Sarjana (SI) pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.**

**Penulis menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, dikarenakan keterbatasan-keterbatasan dari penulis. Untuk itu penulis dengan kerendahan hati menerima kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan untuk kemajuan di masa mendatang.**

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

- 1). Kedua orang tua yang tercinta terima kasih atas doa dan dukungannya baik secara moril maupun materiil sehingga skripsi ini dapat selesai.**
- 2). Bapak Prof. Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, MM, SE, Ak, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.**
- 3). Bapak Karma Syarif, SE., MM. Selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.**
- 4). Bapak Edhi Asmirantho, MM., SE selaku Dosen Pembimbing dan Ibu Yudhia Mulya, MM., SE, selaku Co.Pembimbing yang telah memberikan waktu dan dengan sabar memberikan pengarahannya kepada penulis.**

- 5). Bapak H. Soemarno, MBA., SE, selaku dosen penguji dan yang telah memberikan saran, kritik serta nasihatnya.
- 6). Ibu Lesti Hartati, SE, selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
- 7). Seluruh dosen dan staff TU Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
- 8). Bapak Agus Supriyadi dan Budi Leksmono, selaku bagian Personalia PT. Wijaya Karya Intrade
- 9). Bapak Soemardi, selaku bagian Finance & Accounting PT Wijaya Karya Intrade yang telah banyak membantu penulis mengumpulkan data yang diperlukan, terima kasih atas kerja samanya.
- 10). Kakaku Mulyadi dan mas wiwit terima kasih atas saran dan support selama ini.
- 11). Buat sahabat – sahabat'Qu Ratih, WD, Lia, Oneng, Dian, Jesicha, Deny, Tian, Mami dan Suci terima kasih telah memberikan semangat dan dukungan pada penulis.
- 12). Serta semua pihak yang telah memberikan semangat kepada penulis selama pengerjaan skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi berbagai pihak yang berkepentingan, khususnya Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor. *Amien*

Bogor, Mei 2008

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>JUDUL</b> .....	i
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>ABSTRAK</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah .....	7
1.2.1. Perumusan Masalah .....	7
1.2.2. Identifikasi Masalah .....	8
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian .....	8
1.3.1. Maksud Penelitian .....	8
1.3.2. Tujuan Penelitian .....	9
1.4. Kegunaan Penelitian .....	9
1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian .....	10
1.5.1 Kerangka Pemikiran .....	10
1.5.2. Paradigma Penelitian .....	17
1.6. Hipotesis Penelitian .....	18
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Manajemen Keuangan .....	19
2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan .....	19
2.1.2 Tujuan Manajemen Keuangan .....	20
2.1.3 Fungsi Manajemen Keuangan .....	21
2.2 Piutang .....	22
2.2.1 Pengertian Efektivitas .....	22
2.2.2 Pengertian Piutang .....	22
2.2.3 Jenis-jenis Piutang .....	24
2.2.4 Prosedur Penjualan .....	26
2.2.4.1. Penjualan Tunai .....	26
2.2.4.2. Penjualan Kredit .....	27
2.2.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang .....	30
2.2.6 Kebijakan Manajemen Piutang .....	33
2.2.7 Pengukuran Efisiensi Piutang .....	36
2.2.8 Prosedur Piutang .....	40
2.2.8.1. Fungsi Bagian Piutang .....	40
2.2.8.2. Teknik Pengumpulan Piutang .....	41
2.3 Pendapatan .....	43
2.3.1 Pengertian Pendapatan .....	43
2.3.1 Karakteristik Pendapatan .....	44
2.3.2.1 Sumber Pendapatan .....	45

2.3.3 Pengakuan Pendapatan .....	45
2.3.4 Pengukuran Pendapatan .....	47
<b>BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Objek Penelitian .....	49
3.2 Metode Penelitian .....	49
3.2.1 Desain Penelitian.....	49
3.2.2 Operasionalisasi Variabel .....	51
3.2.3 Prosedur Pengumpulan Data.....	52
3.2.4 Metode Analisis .....	53
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Hasil Penelitian .....	57
4.1.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan .....	57
4.1.2 Struktur Organisasi, Tugas dan Kegiatan Perusahaan...	60
4.2 Pembahasan.....	66
4.2.1 Efektivitas Pengelolaan Piutang pada PT Wijaya Karya Intrade.....	66
4.2.2 Peningkatan Pendapatan pada PT. Wijaya Karya Intrade	79
4.2.3 Efektivitas Pengelolaan Piutang untuk meningkatkan Pendapatan Perusahaan pada PT. Wijaya Karya Intrade.	83
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Simpulan .....	85
5.2 Saran .....	88
<b>JADUAL PENELITIAN</b>	
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR TABEL**

<b>Tabel 1.</b>	<b>Laporan Laba / Rugi PT. Wijaya Karya Intrade.....</b>	<b>3</b>
<b>Tabel 2.</b>	<b>Persentase Perubahan / Perkembangan laba.rugi perusahaan pada PT. Wijaya Karya Intrade.....</b>	<b>4</b>
<b>Tabel 3.</b>	<b>Persentase Perubahan / Perkembangan data Piutang Penjualan pada PT. Wijaya Karya Intrade.....</b>	<b>6</b>
<b>Tabel 4.</b>	<b>Persentase Perubahan / Perkembangan Ikhtisar Piutang pada PT. Wijaya Karya Intrade.....</b>	<b>7</b>
<b>Tabel 5.</b>	<b>Operasionalisasi Variabel.....</b>	<b>52</b>
<b>Tabel 6.</b>	<b>Persentase Perkembangan Penjualan Kredit PT: Wijaya Karya Intrade tahun 2003-2006.....</b>	<b>66</b>
<b>Tabel 7.</b>	<b>Ringkasan perhitungan rata-rata pengumpulan piutang, perputaran piutang, piutang penjualan pada PT.WijayKarya Intrade tahun 2003-2006.....</b>	<b>73</b>
<b>Tabel 8.</b>	<b>Aging Schedule PT. Wijaya Karya Intrade tahun 2005.....</b>	<b>75</b>
<b>Tabel 9.</b>	<b>Aging Schedule PT. Wijaya Karya Intrade tahun 2006.....</b>	<b>75</b>

## **DAFTAR GAMBAR**

<b>Gambar 1.</b>	<b>Paradigma Penelitian.....</b>	<b>17</b>
<b>Gambar 2.</b>	<b>Faktor-faktor yang mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang Dagang.....</b>	<b>31</b>
<b>Gambar 3.</b>	<b>Struktur Organisasi PT. Wijaya Karya Intrade.....</b>	<b>64</b>
<b>Gambar 4.</b>	<b>Struktur Organisasi PT. Wijaya Karya Intrade Divisi Metal.....</b>	<b>65</b>

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Surat Riset dari Perusahaan**
- Lampiran 2 : Rincian Piutang Usaha 2005-2006**
- Lampiran 3 : Laporan Neraca tahun 2003-2006**
- Lampiran 4 : Laba Rugi tahun 2003-2006**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Setiap perusahaan pasti menginginkan kegiatan usahanya dapat berjalan dengan baik, untuk itu pihak manajemen perusahaan berusaha meningkatkan penjualan dengan berbagai cara. Dimana dengan meningkatnya penjualan maka laba perusahaan akan meningkat juga, yang artinya salah satu tujuan perusahaan telah tercapai. Untuk mencapai tujuan tersebut maka perusahaan harus dapat mengatasi kendala-kendala yang ada dan mengadakan perbaikan disegala bidang, agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain dan dapat bertahan di era persaingan yang ketat.

Salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan atas produknya yaitu dengan piutang, artinya pembayaran bisa dilakukan dengan jangka waktu tertentu yang telah 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 yang besar. Piutang juga dapat menjadi sumber pendapatan yang besar bagi perusahaan.

Dengan adanya pemberian piutang kepada konsumen maka, diharapkan dapat meningkatkan jumlah konsumen yang secara efektif dan efisien. Setiap perusahaan pasti memiliki suatu sistem yang dapat memberikan informasi yang cepat, akurat dan lengkap untuk membantu dan mendukung kegiatan perusahaan dan pengambilan keputusan yang tepat

untuk membantu dalam pencapaian sasaran dan peningkatan pendapatan perusahaan. Sistem penjualan yang sering digunakan oleh berbagai perusahaan termasuk jasa konstruksi adalah penjualan kredit.

Menurut Wild, John J dan Subramanyam (2005; 439) menyatakan bahwa pendapatan (*revenues*) didefinisi “sebagai arus masuk atau peningkatan nilai aktiva suatu perusahaan atau pengurangan kewajiban yang berasal dari aktivitas utama atau inti perusahaan”. Dengan kata lain pendapatan merupakan peningkatan (arus masuk) aktiva, tetapi tidak semua arus masuk aktiva merupakan pendapatan, karena aktiva dapat bertambah dengan berbagai akibat (sebab). Dalam transaksi penjualan barang dagangan maka pengakuannya *receivable* diacuhkan pada kriteria pengakuan pendapatan (*revenue recognition*) dimana dan kapan saat terjadinya penjualan merupakan dasar pengakuannya. Piutang dihasilkan sebagai akibat dari transaksi penjualan barang atau pelaksanaan jasa secara kredit dari hasil kegiatan utama (*major operation*) perusahaan yang dikenal dengan istilah piutang usaha (*trade receveble*).

Berikut ini merupakan data laporan laba rugi perusahaan PT. Wijaya Karya Intrade selama empat periode dari tahun 2003-2006, dan laporan persentase perubahan/ perkembangan laba rugi perusahaan pada PT. Wijaya Karya Intrade selama empat periode dari tahun 2003-2006 dapat ditampilkan pada tabel dibawah ini.

**Tabel 1**  
**Laporan Laba / Rugi**  
**PT. Wijaya Karya Intrade**  
**2003 – 2006**

(Dalam Rupiah)

Keterangan	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%
Penjualan Bersih	156.258.347.110	100	217.314.664.280	100	289.854.583.057	100	329.787.720.307	100
HPP	(147.780.012.669)	94,5	(210.899.513.909)	97	(278.500.861.840)	96	(319.797.976.027)	97
Laba Kotor Produk	8.478.334.441	5,73	6.415.150.371	3,04	11.353.721.217	4,07	9.989.744.280	3,12
Total Biaya Usaha	(3.889.860.034)	45,8	(3.656.228.988)	57	(4.661.759.484)	41	(5.107.460.296)	51
Laba Usaha Sebelum Bunga	4.588.474.407	118	2.758.921.383	75	6.691.961.733	143	4.882.283.984	95
Jumlah Rugi/Laba lain-lain	845.962.126	18,4	5.230.571.190	189	5.321.638.213	79	11.197.164.777	229
Laba Bersih sebelum Pajak	5.434.426.533	3,47	7.989.492.573	3,67	12.013.599.946	4,14	16.079.448.761	4,14

Sumber : PT. Wijaya Karya Intrade, 2007

PT. Wijaya Karya Intrade adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang pembangunan perumahan dan bisnis utamanya dalam bidang jasa konstruksi. Dilihat dari Data Laporan Laba / Rugi PT. Wijaya Karya Intrade selama periode 2003-2006 diatas, Penjualan bersih dari tahun 2003-2006 trend perkembangannya selalu mengalami kenaikan, lain halnya dengan Harga Pokok Penjualan dari tahun 2003-2006 trend perkembangan menunjukkan persentase harga pokok penjualan yang berfluktuatif. Perubahan dalam Laba kotor produk (*Gross Profit*) pada periode 2003-2006 mengalami trend perkembangan yang menunjukkan persentase yang naik turun. Menurut Munawir (2002:216), 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 pokok per satuan ( rata-rata ) produk yang dijual / dihasilkan tersebut. Jika dilihat dari laba bersih sebelum pajak

perusahaan yang diperoleh selama empat periode dari tahun 2003-2006 diatas dapat disimpulkan persentase laba bersih sebelum pajak trend perkembangannya mengalami peningkatan pada setiap tahunnya.

**Tabel 2**

**Persentase Perubahan/Perkembangan laba/rugi Perusahaan pada PT. Wijaya Karya Intrade**

(Dalam Rupiah)

Keterangan	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006
Penjualan Bersih	100	156.258.347.110	139	217.314.664.280	133	289.854.583.057	113	329.787.720.307
HPP	100	(147.780.012.669)	142	(210.899.513.909)	132	(278.500.861.840)	114	(319.797.976.027)
Laba Kotor Produk	100	8.478.334.441	75	6.415.150.371	176	11.353.721.217	87	9.989.744.280
Total Biaya Usaha	100	3.889.860.034	93	(3.656.228.988)	127	(4.661.759.484)	109	(5.107.460.296)
Laba Usaha Sebelum Bunga	100	4.588.474.407	60	2.758.921.383	242	6.691.961.733	72	4.882.283.984
Jumlah Rugi/laba lain-lain	100	845.962.126	618	5.230.571.190	101	5.321.638.213	210	11.197.164.777
Laba bersih sebelum Pajak	100	5.434.426.533	147	7.989.492.573	150	12.013.599.946	133	16.079.448.761

Sumber: PT. Wijaya Karya Intrade, 2007

Dilihat dari tabel Persentase perubahan/Perkembangan laba/Rugi pada PT. Wijaya Karya Intrade selama periode 2003-2006 diatas menunjukkan persentase laba kotor produk yang berfluktuatif. Trend perkembangan penjualan bersih tahun 2004-2006 menunjuk trend yang menurun. Penjualan bersih pada tahun 2004-2005 mengalami penurunan sebesar Rp. 289.854.583.057 atau berkisar 6%, dan pada tahun 2005-2006 menurun lagi sebesar 20%. Dilihat dari Harga Pokok Penjualannya, persentase pada tahun 2003-2004 mengalami kenaikan sebesar Rp. 210.899.513.909 atau naik 42% dari tahun sebelumnya. Laba Kotor Produk pada tahun 2003-2004 mengalami penurunan sebesar Rp. 6.415.150.371 atau turun sekitar 25%, dan pada tahun 2005-2006 menurun lagi menjadi 89%. Total biaya usaha

pada periode 2004-2005 mengalami kenaikan sebesar Rp. 4.661759.484 atau naik sekitar 34% dari tahun sebelumnya. Laba usaha sebelum bunga pada tahun 2005-2006 menurun sebesar Rp. 4.882.283.984. Jumlah rugi/laba lain-lain trend perkembangannya pada tahun 2003/2004 mengalami kenaikan sebesar Rp. 5.230.571.190 dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2004-2005 perkembangannya menunjuk perubahan angka yang relatif stabil, tetapi persentase perubahannya menurun sebesar 517%. Jumlah persentase perkembangan laba bersih sebelum pajak menunjukkan laba yang naik turun. Pada tahun 2005-2006 persentase laba bersih sebelum pajak mengalami penurunan sekitar 17% dari tahun sebelumnya.

Menurut Sutrisno, (2000; 185) dalam bukunya yang membahas tentang pengelolaan 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. Menurut Dr. Suad Husnan (1998 ; 467) piutang (*account receivable*) yang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja yaitu kas > inventory > piutang > kas. Perusahaan untuk meningkatkan penjualannya atau menjaga agar penjualannya tetap stabil dan tetap meningkat dilevel tertentu, maka biasanya melakukan penjualannya dengan memperbesar piutang perusahaan. Penjualan yang semakin meningkat diharapkan akan memperoleh laba yang semakin besar, akan tetapi piutang yang semakin besar juga menimbulkan berbagai beban biaya bagi perusahaan, oleh karena itu perusahaan perlu untuk menganalisis ekonomi tentang piutang.

**Tabel 3**  
**Persentase Perubahan/Perkembangan**  
**Data Piutang Penjualan**  
**PT. Wijaya Karya Intrade**

(Dalam Rupiah)

Keterangan	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006
Piutang Penjualan	100	12.723.086.037	81	10.364.925.409	154	16.021.711.753	134	21.585.433.231

Sumber: PT. Wijaya Karya Intrade, 2007

Data diatas menunjukkan persentase perubahan / perkembangan data piutang penjualan yang berfluktuatif. Piutang Penjualan pada tahun 2003/2004 mengalami penurunan sebesar 81%. Tetapi pada tahun 2004/2005 perusahaan sudah mulai bangkit dan kembali meninjau kinerja perusahaannya. Pada tahun 2005/2006 persentase penjualannya menurun sebesar 20% dari tahun sebelumnya. Penjualan dan piutang mempunyai peranan yang sangat erat satu sama lainnya. PT. Wijaya Karya Intrade memerlukan adanya satu system pengelolaan piutang yang efektif guna meningkatkan pendapatan perusahaan secara optimal. Metode Pengakuan Pendapatan dan Biaya yang digunakan oleh PT. Wijaya Karya Intrade adalah Pendapatan usaha Bidang Konstruksi, diakui berdasarkan metode persentase penyelesaian. Dalam hal ini persentase penyelesaian konstruksi ditetapkan berdasarkan kemajuan fisik.

Berikut ini tabel piutang perusahaan yang didapat setelah melihat laporan keuangan perusahaan serta wawancara yang dilakukan kepada pihak terkait yaitu PT. Wijaya Karya Intrade.

**Tabel 4**  
**Persentase Perubahan/Perkembangan Ikhtisar Piutang Usaha**  
**pada PT. Wijaya Karya Intrade**

<b>Keterangan</b>	<b>%</b>	<b>2005</b>	<b>%</b>	<b>2006</b>
<b>Piutang Lancar ( &lt; 30 Hari )</b>	100	7.983.411.221	210	16.769.850.820
<b>Piutang Ragu-ragu ( 31 – 90 Hari )</b>	100	5.612.870.655	24	1.361.999.269
<b>Piutang Macet ( &gt; 90 Hari )</b>	100	2.425.429.877	142	3.453.583.142

Sumber: PT. Wijaya Karya Intrade, 2007

Dalam tabel diatas dapat dilihat bahwa piutang lancar pada tahun 2006 naik sebesar 110% dari tahun sebelumnya, sebaliknya pada tahun 2006 piutang ragu-ragu turun sebesar Rp.1.361.999.269 atau turun sebesar 76% dari tahun sebelumnya. Piutang macet pada tahun 2006 meningkat sebesar 42 % dari tahun 2005, keadaan yang demikian bila tidak di barengi dengan peningkatan penjualan dan penggunaan kebijakan pemberian piutang yang tepat maka bukan tidak mungkin pemberian piutang ini akan menghambat dan mencelakakan keadaan keuangan perusahaan, adanya piutang macet ini dapat memberikan resiko kerugian yang besar bagi perusahaan.

Berdasarkan latar belakang penelitian yang dikemukakan diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan pada PT. Wijaya Karya Intrade”.

## 1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah

### 1.2.1. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mencoba merumuskan masalah sebagai berikut :

- 1) Sistem Penjualan PT. Wijaya Karya Intrade dilakukan dengan sistem penjualan kredit
- 2) Jangka waktu kredit yang berlaku di PT. Wijaya Karya Intrade yaitu 90 hari
- 3) Efektivitas pengelolaan piutang yang dilakukan PT. Wijaya Karya Intrade sudah cukup optimal sehingga dapat meningkatkan pendapatan pada setiap tahunnya.

### **1.2.2. Identifikasi Masalah**

Adapun Identifikasi masalah sebagai berikut :

- 1) Seberapa besar efektifitas pengelolaan piutang pada PT. Wijaya Karya Intrade
- 2) Seberapa besar peningkatan pendapatan perusahaan pada PT. Wijaya Karya Intrade
- 3) Bagaimana Efektifitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan pendapatan pada PT. Wijaya Karya Intrade

## **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 dalam kaitannya untuk meningkatkan pendapatan perusahaan dan juga penulis dapat menginformasikan hasil akhir dari penelitian serta dapat memberikan saran yang dapat menghilangkan penyebab timbulnya permasalahan.

### **1.3.2. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk melakukan penelitian mengenai efektivitas pengelolaan piutang pada PT. Wijaya Karya Intrade.
- 2) Untuk mengetahui peningkatan pendapatan perusahaan pada PT. Wijaya Karya Intrade
- 3) Untuk menganalisis Efektivitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan pendapatan perusahaan pada PT. Wijaya Karya Intrade.

### **1.4. Kegunaan Penelitian**

#### **1) Kegunaan Teoritis**

Penelitian ini mempunyai arti tersendiri bagi penulis untuk menambah wawasan serta untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan cakrawala baru di bidang ekonomi. Khususnya pada sistem Manajemen Keuangan sekaligus menjembatani antara teori yang diterima dibangku kuliah dengan memperoleh gambaran secara jelas tentang bagaimana tingkat efektivitas pengelolaan piutang dalam kaitannya untuk peningkatan pendapatan pada PT. Wijaya Karya Intrade.

#### **2) Kegunaan Praktis**

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan yang penulis teliti dan penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi salah satu masukan bagi perusahaan dalam masalah yang ada pada perusahaan. Selain itu juga penulis mengharapkan penelitian ini dapat memecahkan

masalah dan sebagai dasar pertimbangan dalam menentukan langkah pemecahan dan pengambilan keputusan.

## **1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian**

### **1.5.1. Kerangka Pemikiran**

Perusahaan melakukan aktivitas penjualan dengan 2 metode yaitu penjualan yang dilakukan secara tunai dan penjualan secara kredit, dari penjualan kredit timbul piutang. Dengan adanya penjualan secara kredit yang diberikan kepada konsumen, maka diharapkan dapat menambah jumlah konsumen yang secara langsung dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Dalam pengertian secara luas piutang merupakan segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang maupun jasa. Dengan munculnya piutang ini berarti perusahaan harus menyisihkan sejumlah dana yang akan diinvestasikan kedalam piutang tersebut. Oleh karena itu dalam memberikan penjualan kredit harus direncanakan dengan baik, agar masalah piutang macet bisa dikendalikan.

Menurut Sutrisno (2000;185) Piutang adalah Tagihan Perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan Kredit. Apabila perusahaan memutuskan untuk memberikan kredit ada beberapa komponen kebijakan kredit diantaranya :

## 1) Persyaratan Kredit

Persyaratan kredit atau *credit term* merupakan kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari para langganan. 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 perlu juga diperhatikan perilaku para pesaingnya apabila pesaingnya juga memperpanjang periode pembayaran kembali, itu berarti besar kemungkinan setiap perusahaan hanya akan mencapai tingkat penjualan yang sama. Disamping persyaratan kredit, seringkali perusahaan juga memberikan potongan tunai (*cash discount*) untuk meningkatkan penjualannya. Potongan tunai itu diberikan kepada langganan apabila membayar kembali dalam periode tertentu.

## 2) Kebijakan Kredit dan Pengumpulan Piutang

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

- (a) Kualitas Account Accepted
- (b) Periode Kredit
- (c) Potongan Tunai

**(d) Persyaratan Khusus**

**(e) Tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang**

Usaha pengumpulan piutang dapat dilakukan dengan cara pengiriman surat, telpon, melalui agen, atau cara lain seperti penundaaan pengiriman baru sampai pembayaran piutang sebelumnya. Usaha pengumpulan piutang yang terlalu agresif juga harus dihindarkan karena akan mengurangi penjualan di masa mendatang dan keuntungan langganan akan berpindah ke pesaing perusahaan yang lebih muda.

**3) Evaluasi terhadap para pelanggan**

Perusahaan yang telah menjalankan kebijakan kredit dan pengumpulan piutang, dapat melakukan evaluasi calon langganan yang baru dengan mendasarkan diri pada cara-cara yang telah digunakan. Secara umum terdapat beberapa langkah dalam evaluasi calon langganan.

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.

**4) Mengumpulkan dan menganalisis informasi**

Informasi yang diperlukan dalam kaitan dengan pemberian kredit seperti: laporan keuangan, bank dan sumber lain seperti pusat data dan studi 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 Risk of Credit* yakni, *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition* dan *Rate of Return, Risk Bearing, Repayment Capacity*.

(a) *Character*

Dalam hal ini menunjukkan karakter calon pelanggan itu sendiri, kebiasaan pembayaran di masa 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 tiga faktor lainnya, *Rate of Return* adalah kemampuan perusahaan memperoleh keuntungan., ini dapat dianalisis menggunakan data historis kemudian diproyeksikan

untuk beberapa periode mendatang. Kedua, Risk of Bearing Ability yang menunjukkan kemampuan menghadapi risiko baik risiko usaha atau business risk maupun risiko financial atau financial risk. Kedua risiko ini dapat dianalisis dengan melihat struktur aktiva dan struktur keuangannya.

#### 5) 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 itu 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 manager keuangan dapat menentukan apakah ia mampu mengendalikan piutang yang ada dengan menganalisis 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.

Menurut Wild, John J, Subramanyam, K.R (2005:439) Pendapatan (*revenues*) didefinisi sebagai “ arus masuk atau peningkatan nilai aktiva suatu perusahaan atau pengurangan kewajiban” yang berasal dari “aktivitas utama atau inti” perusahaan yang masih berlangsung. Pendapatan dan keuntungan atau laba (*gains*) merupakan komponen dari

penghasilan (*income*) untuk perusahaan pada umumnya pendapatan berasal dari kegiatan utama yang tercermin pada penjualan *output* (produk dan jasa) yang berarti dinyatakan dalam jumlah aliran masuk kotor (*gross inflows*).

Menurut Dr. Zaki Baridwan (1990;103) Penjualan merupakan proses kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) hingga pencatatan penjualan. Penjualan barang / jasa merupakan sumber pendapatan perusahaan. Dalam melaksanakan penjualan kepada para konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai ataupun secara kredit. Sudah barang tentu perusahaan akan lebih menyukai jika transaksi penjualan dapat dilakukan secara tunai, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya.

Menurut Drs. Muqodim, MBA. Ak (2005;110) laba perusahaan adalah nilai maksimum yang dapat dibagi atau dikonsumsi selama satu periode akuntansi dimana keadaan pada akhir periode masih sama seperti pada awal periode. Dengan kata lain laba merupakan selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha, apabila beban lebih besar dari pendapatan selisihnya disebut rugi, laba atau rugi ini belum merupakan laba atau rugi yang sebenarnya. Laba atau rugi merupakan hasil perhitungan secara periodik (berkala).

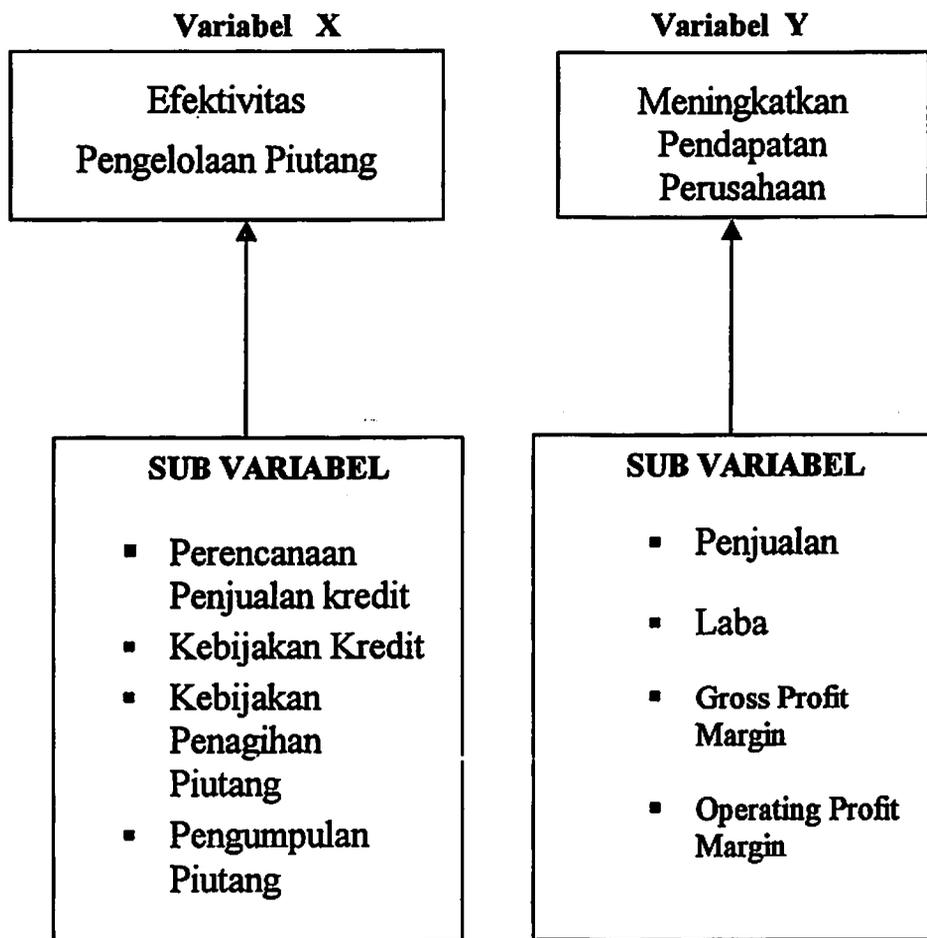
(1) *Gross Profit Margin*

*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 secara relatif semakin rendah harga pokok barang yang dijual

(2) *Operating Profit Margin*

*Operating profit margin* adalah 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).

### 1.5.2. Paradigma Penelitian



Gambar 1

Paradigma penelitian

## **1.6. Hipotesis Penelitian**

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka penulis memberikan hipotesis sebagai berikut:

- 1) Efektivitas Pengelolaan Piutang pada PT. Wijaya Karya Intrade kurang optimal karena adanya kredit bermasalah.
- 2) Peningkatan Pendapatan Perusahaan pada PT. Wijaya Karya Intrade sudah optimal.
- 3) Terdapat Efektivitas Pengelolaan Piutang untuk meningkatkan pendapatan pada PT. Wijaya Karya Intrade.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Manajemen Keuangan

##### 2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan

Dengan adanya manajemen maka perusahaan dapat merencanakan proses kegiatannya sampai merencanakan pengeluaran yang dibutuhkan untuk pencapaian suatu tujuan, manajemen dalam perusahaan sangat dibutuhkan salah satunya untuk mengatur keuangan perusahaan agar dapat terencana sesuai dengan keinginan perusahaan-perusahaan dalam mendapatkan laba dengan biaya yang minimal.

Adapun pengertian manajemen keuangan sebagai berikut :

Manajemen keuangan merupakan manajemen dana baik yang berkaitan dengan pengalokasian dalam bentuk investasi secara efektif maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi atau pembelanjaan secara efisien. (Agus Sartono 2001;3)

Pengertian manajemen keuangan sebagai berikut :

*“Financial management is concerned with the acquisition, financing, and management of assets with some overall goal in mind” (Van Horne, 1998:2)*

Pengertian manajemen keuangan sebagai berikut :

*“Financial Management is concerned with the maintenance and creation of economic value or wealth”. (Keown 1996; 2)*

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan merupakan segala aktivitas yang

mengelola keuangan pada perusahaan berhubungan dengan perolehan, pendapatan, dan pengelolaan aktiva secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan yang menyeluruh.

### 2.1.2. Tujuan Manajemen Keuangan

Adapun tujuan manajemen keuangan menurut Weston dan Copeland dengan alih bahasa oleh Jaka Wasana (1997: 253) menyatakan bahwa "Tujuan manajemen keuangan adalah untuk memaksimumkan nilai perusahaan. Memaksimumkan nilai berarti mempertimbangkan pengaruh waktu terhadap nilai".

Sedangkan menurut Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti (2002: 7) untuk bisa mengambil keputusan-keputusan keuangan yang benar, manajer keuangan perlu menentukan tujuan yang harus dicapai, secara normatif tujuan manajemen keuangan adalah untuk memaksimumkan nilai perusahaan. Nilai perusahaan merupakan harga yang bersedia dibayar oleh calon pembeli apabila perusahaan tersebut dijual, maka peningkatan nilai perusahaan dipergunakan sebagai tujuan normatif.

Memaksimumkan nilai perusahaan juga tidak identik dengan memaksimumkan laba, apabila laba diartikan sebagai laba akuntansi (yang bisa dilihat pada lap. Rugi laba perusahaan). Sebaliknya memaksimumkan nilai perusahaan akan identik dengan memaksimumkan laba dalam pengertian ekonomi (*economic profit*).

### 2.1.3. Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi manajemen keuangan menurut Bambang Riyanto (2001: 6). Pada dasarnya 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.
- 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*)

Sedangkan menurut C. Handoyo Wibisono (1997: 4) fungsi manajemen keuangan adalah untuk membuat keputusan-keputusan utama, yaitu:

#### 1) Keputusan Investasi

Keputusan investasi adalah keputusan terpenting guna meningkatkan nilai usaha.

#### 2) Keputusan Pendanaan

Merupakan keputusan guna menentukan bauran sumber dana atau struktur modal yang terbaik.

#### 3) Keputusan Deviden

Merupakan keputusan manajemen keuangan untuk menentukan :

- (a) Besarnya persentase laba yang dibagikan kepada pelanggan saham dalam bentuk deviden kas.

- (b) Stabilitas deviden yang dibagikan
- (c) Deviden saham dari perkecilan nilai nominal saham
- (d) Penarikan kembali saham beredar

Sedangkan fungsi manajemen keuangan menurut Suad Husnan (2002:4) menyatakan bahwa :

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**

Untuk mengukur prestasi kerja atau (*performance*) manajemen adalah efisiensi dan efektivitas. Efisiensi adalah kemampuan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dengan benar, sedangkan efektifitas merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Dengan kata lain seorang manajer yang efektif dapat memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau metode (cara) 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**

Pada umumnya perusahaan menjual hasil produksinya secara kredit, penjualan secara kredit, menjadi suatu kebutuhan bagi perusahaan dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualannya. dengan penjualan secara kredit, maka akan muncul piutang. Dengan

penjualan yang makin meningkat, diharapkan laba juga akan meningkat. Piutang merupakan komponen aktiva lancar yang cukup penting, disamping itu piutang juga harus dikelola dengan efisien yang menyangkut laba atau tambahan laba yang diperoleh dengan perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang. Sayangnya memiliki piutang juga 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 atautakah lebih kecil dari biayanya.

Pengertian dari piutang menurut para ahli sebagai berikut :

Berkenaan dengan piutang sebagai aktiva Stanley B, Block dan Geoffrey A.Hirt (2000: 187) menyatakan *“As is true of other assets account receivable should be thought of as an investment“*

*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)

Sedangkan menurut Hendri Simamora (2000 : 228)

Piutang (*Receivables*) 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”.

Menurut Dr. Suad Husnian, 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.

Dari pendapat dari para ahli diatas mengenai piutang maka 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.

### 2.2.3. Jenis-jenis Piutang

Jenis-jenis piutang menurut Haryono Jusup adalah sebagai berikut :

#### 1) Piutang Dagang

Piutang dagang adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh sipembeli kepada perusahaan. Piutang dagang umumnya berjangka waktu kurang dari satu tahun, oleh karena itu piutang dagang dalam neraca dilaporkan sebagai aktiva lancar. Piutang dagang harus dibedakan dari piutang wesel ataupun piutang pendapatan (pendapatan yang masih akan diterima) dan dari aktiva lain yang tidak timbul dari penjualan sehari-hari, karena piutang dagang berkaitan erat dengan operasi perusahaan yang utama. Selain itu jumlah rupiah yang dimasukkan sebagai piutang dagang harus dapat ditagih dalam jangka waktu normal yang

tercermin dalam termin penjualan yang ditetapkan perusahaan.

## 2) Piutang Wesel

Piutang wesel lebih formal bila dibandingkan piutang dagang. Debitur (pihak yang harus membayar) dalam piutang wesel membuat suatu janji tertulis kepada kreditur untuk membayar sejumlah uang yang tercantum dalam surat janji tersebut pada waktu tertentu dimasa yang akan datang. Jangka waktu wesel bisa bermacam-macam, tetapi pada umumnya paling sedikit 60 hari. Surat wesel yang dipegang oleh pihak kreditur menjadi tanda bukti adanya piutang wesel. Berbeda dengan piutang dagang, piutang wesel bisa juga timbul karena transaksi peminjaman uang dalam hal ini peminjaman (debitur) membuat surat janji untuk membayar pinjamannya beberapa lalu dimasa yang akan datang. Piutang wesel yang berjangka satu tahun atau kurang dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva lancar, tetapi bila jangka waktunya melebihi satu tahun, maka diperlakukan sebagai piutang jangka panjang.

## 3) Piutang Lain-lain

Piutang lain-lain terdiri atas macam-macam tagihan yang tidak termasuk dalam piutang dagang maupun piutang wesel. Dalam kategori ini termasuk di dalamnya piutang kepada karyawan perusahaan, direksi perusahaan, dan piutang kepada cabang-cabang perusahaan. Pada umumnya piutang semacam ini termasuk piutang jangka panjang, tetapi bagian yang akan jatuh

tempo dalam waktu satu tahun dilaporkan sebagai aktiva lancar. Piutang wesel jangka panjang dan piutang lain-lain biasanya dilaporkan dalam neraca dibawah (sesudah) aktiva lancar, yaitu pada kelompok aktiva tak lancar sebelum aktiva tetap. Dalam buku besar, setiap jenis piutang dicatat dalam rekening tersendiri apabila perlu setiap rekening piutang dapat juga dilengkapi dengan buku membantu piutang.

#### **2.2.4. Prosedur Penjualan**

Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman 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 bahwa hampir semua/setiap transaksi bermula dan bermuara dengan kas, serta mengingat peranannya sebagai alat tukar (*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 yang berupa kerugian yang harus diderita apabila debitur tidak membayar kewajibannya. Oleh karena itu merencanakan kebijakan kredit perlu diidentifikasi apakah manfaat yang diperoleh akan lebih besar dari pada pengorbanan yang diberikan. Apabila 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 memberikan hasil yang menguntungkan. Dalam penjualan secara kredit selalu di mungkinkan adanya sebagian piutang yang tidak tertagih (risiko kredit). Penjualan kredit yang direncanakan perusahaan dapat mempertimbangkan kemungkinan adanya piutang yang tidak tertagih tersebut. Apabila tambahan manfaat (tambahan keuntungan karena tambahan penjualan) 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 syaratnya 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) :

**(a) Meningkatkan volume penjualan**

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

**(b) 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.

**(c) Menjamin kontinuitas hubungan**

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

Penjualan secara kredit dapat menimbulkan resiko timbulnya biaya-biaya. Menurut Gunawan Adisaputro (2003:215), resiko timbulnya 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**

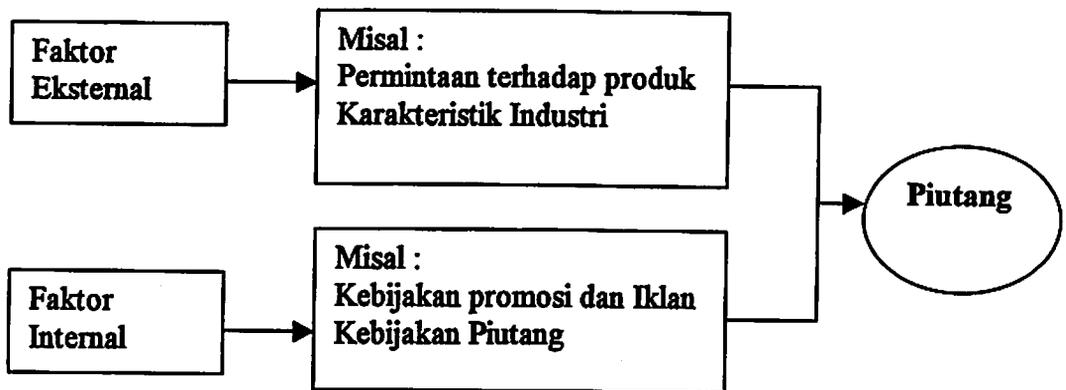
Perusahaan dalam melakukan penjualan secara kredit dan timbulnya piutang dagang, akan menghadapi resiko piutang tak tertagih atau kredit macet (bad debt) sehingga perlu dibentuk cadangan piutang ragu-ragu dari penyisihan sebagian keuntungan perusahaan.

#### **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

Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya Piutang Dagang



#### a) Faktor Eksternal

Besarnya Piutang bervariasi dari satu perusahaan ke perusahaan lainnya, dan dari satu industri ke industri lainnya. Industri merupakan salah satu determinan penting tingkat piutang dan persediaan perusahaan. Sebagai contoh, Perusahaan retail 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 risiko penyimpanan tersebut lebih kecil dibandingkan 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, juga akan menggunakan penjualan kredit. Faktor

musiman juga bisa berpengaruh terhadap piutang.

#### **b) 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 disebutkan dimuka, kebijakan piutang akan melibatkan trade off antara keuntungan dan biaya (risiko).

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) Persentase 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 Manager 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**

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

#### **1) Persyaratan Penjualan**

Dalam penjualan produknya perusahaan akan memutuskan apakah akan menjualnya secara tunai atautkah menjualnya 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.

#### **2) 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.

#### **3) Kebijakan Penagihan**

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

Menurut Drs. Syafaruddin Alwi, MS (1994:58), Manajemen piutang pada dasarnya mencakup tiga aspek penting yaitu :

(1) **Kebijaksanaan Kredit (*credit policy*)**

Kebijaksanaan kredit meliputi penetapan standar kredit dan analisis kredit. Menetapkan standar kredit sebagai kriteria minimum perluasan kredit kepada langganan merupakan faktor yang penting, penetapan standar ini meliputi, penilaian kredit (*credit rating*). Pembayaran rata-rata dan financial ratio yang digunakan sebagai dasar kuantitatif untuk menetapkan standar kredit. Standar kredit ini sangat penting dalam kebijaksanaan dan harus dipertimbangkan karena setiap perubahan standar tersebut akan mempengaruhi tiga hal :

a) **Volume Penjualan**

Pembeli atau calon langganan pada umumnya akan tertarik membeli barang dalam jumlah yang lebih banyak jika kepada mereka diberikan tenggang waktu pembayaran yang longgar. Tenggang waktu yang terlalu pendek tidak mendorong mereka untuk membeli dalam jumlah yang lebih banyak dan bahkan kemungkinan akan memilih supplier lain yang

menawarkan syarat-syarat pembayaran yang lebih menarik.

**b) Investasi dalam Piutang**

Investasi dalam barang jadi berkaitan erat dengan periode kredit yang ditetapkan. Semakin longgar periode kredit, semakin besar pula dana yang tertanam didalam inventory barang jadi (piutang).

**c) Biaya piutang Ragu-ragu (*cost of bad debt*)**

Tanpa penjualan kredit perusahaan tidak akan mengalami kerugian karena piutang ragu-ragu. Kerugian karena piutang ragu-ragu berupa ongkos yang harus diperhitungkan sebagai faktor yang akan mengurangi keuntungan.

**(2) Penetapan Jangka waktu kredit (*credit terms*)**

Pembicaraan mengenai *credit terms* meliputi tiga hal yaitu: cash discount, periode cash discount dan periode kredit. Perusahaan perlu menetapkan periode kredit bagi seluruh langganan karena jangka waktu kredit akan mempengaruhi volume penjualan biaya dan profit.

**(3) Kebijakan Pengumpulan (*collection policy*)**

Efektivitas kebijakan dalam pengumpulan piutang akan mempengaruhi *cash of bad debt* karena jika periode pengumpulan meningkat *cash of bad debt* akan meningkat, oleh sebab itu walaupun peningkatan efektivitas

pengumpulan akan menaikkan biaya pengumpulan, diharapkan dapat mengurangi *cost of bad debt* yang lebih besar sehingga dapat menambah profit. Berbagai teknik pengumpulan piutang dapat dilakukan dengan tujuan langganan tidak membayar diluar jangka waktu yang telah ditetapkan seperti, mengirimkan surat pemberitahuan bahwa periode kredit sudah hampir berakhir, melakukan hubungan telepon dengan tujuan yang sama, menggunakan jasa agen untuk melakukan penagihan dan lain sebagainya. Efektivitas hubungan antara perusahaan dengan customer sangat membantu pengumpulan piutang tepat pada waktunya.

#### **2.2.7. Pengukuran Efisiensi Piutang**

Piutang yang diberikan kepada pelanggan tentunya harus bisa mendatangkan manfaat bagi perusahaan. Untuk itu 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 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) 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 Period) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut.

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

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 bagaimanapun merupakan aktiva lancar yang kurang liquid, karena tidak bisa dimanfaatkan sewaktu-waktu. Perusahaan pada dasarnya lebih menginginkan aliran uang tunai (cash flow) daripada jumlah piutang yang besar, karena kas bisa segera 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

Menurut Farah Margareth (2006:133) salah satu cara umum untuk mengevaluasi apakah piutang sudah jatuh tempo atau belum baik dalam bentuk nominal atau persentase 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.

Menurut Darsono (2006:97) Perputaran piutang harus dikendalikan dengan menyusun tabel umur piutang (*aging*

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

### 3) Piutang Tak Tertagih (*Bad debt Ratio*)

Penjualan kredit mengandung resiko bagi perusahaan yang berupa kerugian yang harus diderita oleh kreditur, resiko ini menyangkut kebiasaan langganan dalam membayar kembali, kemungkinan langganan tidak membayar kredit yang di berikan, dan rata - rata jangka waktu pembayaran para pelanggan. Hal inilah yang disebut sebagai piutang tak tertagih atau *bad debt ratio*. 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.

”Selain kenaikan investasi pada piutang, kenaikan piutang juga menimbulkan kenaikan piutang yang tak tertagih atau *bad debt*”. (Agus Sartono, 2001:432)

### **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 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 ke buku 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) untuk

memperoleh implementasi strategi pengendalian piutang yang akurat, implemenasi tindakan yang baik adalah tindakan yang sesuai dengan kebijakan strategi perusahaan dan sesuai dengan penyelesaian piutang yang tepat, ada 5 (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 telepon (*telephone calls*). 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 (*personnel 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

factoring (*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

Konsep mengenai pendapatan telah banyak dikemukakan oleh para ahli, dimana masing-masing mengungkapkan dengan kata-kata yang berbeda tapi dengan maksud yang sama.

Pendapatan adalah arus masuk atau penambahan aktiva atau penyelesaian suatu kewajiban atau kombinasi dari keduanya yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau aktivitas-aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi inti (*major / central operation*) yang berkelanjutan (*reguler*) dari suatu perusahaan. (Iwan Santosa.2007; 91)

Sedangkan menurut Wild, John J, Subramanyam pendapatan sebagai berikut :

Pendapatan (*revenues*) didefinisi sebagai “ arus masuk atau peningkatan nilai aktiva suatu perusahaan atau pengurangan kewajiban yang berasal dari “aktivitas utama atau inti” perusahaan yang masih berlangsung.

Dari pendapat para ahli diatas mengenai pengertian pendapatan maka 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.

### **2.3.2. Karakteristik Pendapatan**

Ada 5 karakteristik akuntansi:

- (a) Pendapatan akuntansi ini didasarkan kepada transaksi sesungguhnya yang dilibatkan oleh perusahaan dalam penghasilan utama yang berasal dari penjualan barang dikurangi biaya-biaya yang diperlukan untuk mencapai penjualan tersebut.
- (b) Pendapatan Akuntansi ini didasarkan pada periode
- (c) Pendapatan akuntansi ini didasarkan pada prinsip penghasilan
- (d) Pendapatan akuntansi itu memerlukan pengukuran biaya yang berkenaan dengan harga pokok historis bagi perusahaan.
- (e) Pendapatan akuntansi itu menghendaki bahwa penghasilan yang telah direalisasikan selama periode harus berkaitan dengan biaya-biaya relevan yang bersangkutan.

Ada dua pendekatan terhadap konsep pendapatan yaitu:

- (a) Berfokus pada arus masuk aktiva sebagai hasil kegiatan operasi perusahaan
- (b) Berfokus pada penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan serta penyalurannya kepada produsen atau pihak lainnya.

Jadi pendapatan dianggap sebagai arus masuk aktiva bersih atau

sebagai arus keluar barang dan jasa. Pendapatan Produk perusahaan lebih unggul daripada konsep arus masuk.

### **2.3.2.1. Sumber Pendapatan**

Untuk memperoleh pendapatan, biasanya perusahaan mempunyai sumber-sumber pendapatan. Di bawah ini penyusun akan mengemukakan pendapat ahli ekonomi mengenai sumber pendapatan perusahaan.

Menurut Drs. Bambang Subroto, Ak (1999;102)

Sumber pendapatan adalah penjualan produk atau barang dagang, pendapatan atas jasa yang diberikan perusahaan jasa, imbalan yang diperoleh atas penggunaan aktiva atau sumber ekonomi oleh pihak lain dan hasil penjualan barang selain produk atau jasa.

Dari pernyataan diatas, maka sumber pendapatan berasal dari kegiatan atau aktivitas utama (kegiatan sentral dan berkesinambungan), dan bukan kegiatan atau aktivitas utama (kegiatan bukan sentral dan tidak berkesinambungan).

### **2.3.3. Pengakuan Pendapatan**

Dalam menentukan kapan pengakuan itu diakui setiap perusahaan itu berbeda-beda.

Menurut Drs. Bambang Subroto, (1999:102) “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 harus 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 penjualan dapat diukur dengan andal.

Menurut Iwan Santosa (2007; 90) Dari sudut pandang perusahaan, pendapatan merupakan penghasilan yang diakibatkan dari kegiatan perusahaan (baik kegiatan utama maupun bukan kegiatan utama). Para ahli mendefinisikan pendapatan, tetapi definisi-definisi tersebut pada prinsipnya hampir sama antara yang satu dengan yang lainnya. Dalam pengertian pendapatan termasuk juga didalamnya keuntungan-keuntungan penjualan atau pertukaran aktiva lainnya selain barang-barang yang diperjual-belikan atau jasa-jasa yang dilaksanakan. Proses realisasi ditandai dengan dua kejadian, yaitu kepastian adanya perubahan produk menjadi potensi jasa yang lain melalui proses penjualan yang sah atau semacamnya dan pengesahan atau validasi transaksi penjualan tersebut dengan

diperolehnya klaim terhadap kas atau bentuk tagihan.

#### **2.3.4. Pengukuran Pendapatan**

Menurut Bambang Subroto (1999:105), Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima.

Penjualan Barang : Pendapatan dari penjualan diakui bila seluruh kondisi sebagai berikut dipenuhi

- 1) Perusahaan telah memindahkan risiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barangnya kepada pembeli.
- 2) Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
- 3) Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
- 4) Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.
- 5) Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan penjualan dapat diukur dengan andal.

Penjualan Jasa : Bila hasil suatu transaksi yang meliputi penjualan jasa dapat diestimasi dengan andal, pendapatan sehubungan dengan transaksi tersebut harus diakui dengan acuan pada tingkat penyelesaian transaksi pada tanggal neraca. Hasil suatu transaksi dapat diestimasi dengan andal bila seluruh kondisi berikut ini dapat dipenuhi.

- 1) Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal
- 2) Besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan
- 3) Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada tanggal neraca dapat diukur dengan andal
- 4) Biaya yang terjadi untuk transaksi tersebut dan biaya menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur dengan andal.

## **BAB III**

### **OBJEK DAN METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Objek Penelitian**

Penulis melakukan penelitian pada PT. Wijaya Karya Intrade yang merupakan perusahaan jasa konstruksi yang bergerak dalam empat bisnis unit yaitu bisnis unit produk metal, konversi energi, perdagangan umum dan furniture. Penelitian ini membahas Variabel bebas atau Variabel Independent (X) adalah Efektivitas Pengelolaan Piutang sedangkan yang menjadi Variabel terikat atau Variabel Dependent (Y) adalah Peningkatan Pendapatan pada PT. Wijaya Karya Intrade, Perusahaan ini terletak di Jalan D.I. Panjaitan kav 3-4 Cawang Jakarta 13340, PO BOX 4174 / JKTJ, PT.Wijaya Karya Intrade menjual produknya berdasarkan pesanan konsumen untuk memenuhi kebutuhan mereka.

#### **3.2. Metode Penelitian**

##### **3.2.1. Desain Penelitian**

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

## 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 suatu variabel mempengaruhi variabel lainnya.

### (b) Metode Penelitian

Metode Penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah studi kasus yaitu penelitian yang dilakukan dengan melakukan penyelidikan secara mendalam mengenai subjek yang akan diteliti dan untuk memberikan gambaran yang lengkap mengenai subjek yang akan diteliti tersebut.

### (c) Teknik Penelitian

Teknik Penelitian yang digunakan adalah statistik Kuantitatif, yaitu teknik penelitian yang bersifat menerangkan mengenai "Efektifitas Pengelolaan Piutang untuk meningkatkan Pendapatan Perusahaan PT. Wijaya Karya Intrade."

## 2) Unit Analisis

Unit Analisis merupakan tingkat agregasi data yang diambil dalam penelitian, unit analisis dari penelitian ini berupa organization yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa yang dapat dijangkau oleh si penulis yaitu PT. Wijaya Karya

Intrade yang beralamat di Jl. D.I. Panjaitan Kav 3-4 Cawang-  
Jakarta 13340 PO. BOX 4174/JKTJ.

### **3.2.2. Operasionalisasi Variabel**

Untuk memudahkan proses Analisis maka terlebih dahulu penulis menghasilkan variabel-variabel penelitian kedalam dua kelompok yaitu :

#### **1) Variabel Independent**

Variabel Independent adalah variabel yang dapat mempengaruhi terhadap variabel dependent, variabel independennya adalah Efektifitas Pengelolaan Piutang.

#### **2) Variabel Dependent**

Variabel Dependent adalah variabel yang dapat dipengaruhi variabel independent, variabel dependent nya adalah untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Penjabaran tentang masing-masing variabel tersebut dalam indikator dan ukuran-ukuran dan skala yang digunakan sebagai landasan untuk pengukuran.

**Tabel. 5**  
**Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan**  
**Pada PT. Wijaya Karya Intrade**

NO	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SKALA
1.	Efektivitas Pengelolaan Piutang	-Perencanaan penjualan kredit	Rasio
		-Kebijakan Kredit	Rasio
		-Kebijakan penagihan piutang	Rasio
		-Pengumpulan piutang	Rasio
2.	Meningkatkan pendapatan perusahaan	-Penjualan	Rasio
		-Laba	Rasio
		- Gross Profit Margin	Rasio
		- Operating Profit Margin	Rasio

### 3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data

Pada dasarnya setiap penelitian merupakan suatu usaha untuk menemukan data yang ada kaitannya dengan permasalahan yang akan diteliti, karena dengan data yang lengkap dan autentik maka suatu penelitian dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya.

Untuk keperluan penyusunan skripsi ini, maka metode yang penulis gunakan dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan adalah sebagai berikut :

#### 1) Studi Lapangan (*Field Study*)

Merupakan cara untuk memperoleh data dengan mengadakan penelitian yang dilakukan secara langsung terhadap objek penelitian pada PT. Wijaya Karya Intrade. Tujuan dari penelitian lapangan ini adalah untuk memperoleh data yang relevan dengan pokok permasalahan dalam skripsi. Adapun

metode yang digunakan dalam studi lapangan ini adalah :

(a) Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik untuk memperoleh data dengan menggunakan proses Tanya jawab dengan pihak manajemen perusahaan dalam penelitian yang berlangsung secara lisan antara dua orang atau lebih yang menyangkut tentang data yang berhubungan dengan skripsi ini.

(b) Observasi

Observasi merupakan suatu teknik memperoleh serta mengumpulkan data yang dilakukan dengan pengamatan langsung ke lokasi penelitian terhadap masalah yang bersangkutan.

(c) Studi Pustaka (*Library Study*)

Metode studi pustaka ini merupakan cara atau teknik untuk memperoleh data yang diperlukan untuk dijadikan landasan teoritis yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti. Dilakukan dengan cara melihat pada teori-teori yang terdapat pada literature-literatur serta keterangan-keterangan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

### 3.2.4. Metode Analisis

Metode Analisis yang digunakan oleh penulis adalah :

1) *Account Receivable Turnover*

Perputaran piutang (*AR turnover*) 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 biasa 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)

## 2) Rata-rata Pengumpulan Piutang (*Average Call Period*)

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

## 3) *Aging Schedule* (Skedul Umur)

*Aging Schedule* menurut Gitman (2006:203) mengungkapkan *aging of accounts receivable* adalah sebuah teknik 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 lanjut 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. Wijaya Karya Intrade:

**Tabel  
Skedul Umur  
PT. Wijaya Karya Intrade  
Tahun 2005**

Umur Rekening ( Hari )	Nilai Piutang Usaha
< 30 Hari	7.983.411.221
31 – 90 Hari	5.612.870.655
Diatas 90 Hari	2.425.429.877
Total Piutang Usaha	16.021.711.753

a) Rasio Piutang Tak Tertagih (*Bad Debt Ratio*)

Rasio Piutang tak tertagih (*Bad Debt Ratio*) adalah indikator kunci lain dari tampilan kredit. Rasio piutang tak tertagih mengukur efektifitas dari kredit dan kebijakan pengumpulan piutang yang berhubungan dengan volume penjualan.

Rasio Piutang Tak Tertagih Terhadap Piutang

$$\frac{\text{Piutang Tak Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

4) Menurut Ridwan Sundjaja dan Inge Barlian, Untuk mengukur Kinerja peningkatan pendapatan yaitu :

(1) *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 secara relatif semakin rendah harga pokok barang yang dijual.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

(2) *Operating Profit Margin*,

adalah 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).

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

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Hasil Penelitian

##### 4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

PT. Wijaya Karya Intrade merupakan perusahaan Jasa Konstruksi yang bergerak dalam empat bisnis unit yaitu bisnis unit produk metal, konversi energi, perdagangan umum dan furniture. PT. Wijaya Karya Intrade berlokasi di jalan D.I. Panjaitan Kav. 3-4 Cawang – Jakarta 13340, PO BOX 4174 / JKTJ.

PT. Wijaya Karya Intrade secara resmi berdiri sejak tanggal 20 January 2000 sebagai pengembangan Divisi Perdagangan ( DPD ) dan Divisi Produk Metal ( DPM ) dari PT. X. Unit – unit usaha strategis yang membentuk PT. Wijaya Karya Intrade, bermula dari upaya mengimpor sendiri kebutuhan material konstruksi untuk proyek transmisi dan distribusi listrik yang dikerjakan PT. X tahun 1968. Pada saat itu baru digeluti usaha perdagangan dengan membentuk cabang import. Dalam perkembangannya unit usaha *handling* import ini telah dikembangkan menjadi divisi perdagangan tahun 1975 agar dapat mencari dan menangkap peluang pasar untuk dikembangkannya industri di PT. X. Industri – industri yang berhasil dikembangkan pada saat itu antara lain produk beton, *connector / accessories* dan *insulators*. Sehingga melahirkan divisi komponen konstruksi ( DKK ) untuk produk beton.

Penelitian dan pengembangan yang dilaksanakan secara berkesinambungan telah mampu menghasilkan beberapa produk baru, sehingga mendorong dibentuknya divisi peralatan industri (DPI) dan divisi peralatan listrik (DPL). DPI yang kemudian menjadi divisi produk lingkungan dan energi (DLE) dibentuk untuk menangani produk – produk SWH, ACWH, IPAL, Pintu Air dan Photovoltaic, sedangkan DPL yang kemudian menjadi produk metal (DPM) tahun 1991 adalah untuk menangani produk connector, accessories, dan produk – produk metal ( Otomotif ). Sementara itu peluang pasar baru yang berhasil; diperoleh dan dikembangkan divisi perdagangan adalah produk furniture dengan dibangunnya pabrik furniture di Semarang tahun 1995.

Dengan di likuidasinya DLE pada tahun 1996 dan pengolahan unit usaha strategis produk konversi energi dialihkan ke divisi perdagangan, maka unit usaha strategis yang dikelola DPD yaitu perdagangan umum yang didalamnya terdapat jasa *Handling Import*, konversi energi dan furniture.

Terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1998 telah mendorong PT. Wijaya Karya Intrade melaksanakan Restrukturisasi untuk kembali ke Core Business Konstruksi. Sedangkan bisnis – bisnis diluar bisnis inti dan dikelola divisi non konstruksi ( DPD, DPM, dan DRP ) dijadikan perusahaan anak yaitu PT. Realty ( DRP ) dan PT. Intrade ( DPD, DPM ) pada tahun 2000. Secara resmi berdirinya PT. Wijaya Karya Intrade ditandai dengan disahkannya anggaran

dasar perusahaan oleh notaris Imas Fatimah, No.16 Tanggal 20 January 2000 dan dikukuhkan dalam keputusan Menteri Hukum dan perundang – undangan Republik Indonesia No. C. 19656 HT. 01.01. TH 2000 Tanggal 4 September 2000 serta diumumkan dalam lembaran negara tanggal 2 February 2001 No. 10.

PT. Wijaya Karya Intrade bergerak dalam beberapa kegiatan bisnis, kegiatan / produk yang dihasilkan perusahaan oleh masing – masing bisnis unit yaitu :

(a) **Bisnis unit Produk Metal**

- 1) **Komponen Otomotif (alumunium, casting & plastik)**
- 2) **Komponen Peralatan rumah tangga.**
- 3) **Peralatan Gas yaitu tabung dan Kompor Gas.**

Untuk memproduksi ketiga jenis produk tersebut Bisnis Unit Metal mempunyai dua pabrik yaitu Pabrik Alumunium Casting di Jatiwangi dan pabrik produk penunjang di KIW Cileungsi.

(b) **Bisnis Unit Konversi Energi**

Produk yang saat ini dikelola / dihasilkan Bisnis Unit Konversi Energi yaitu Solar Water Heater ( SWH ) dan Air Conditional Water Heater ( ACHW ). Pabrik untuk memproduksi kedua produk tersebut terletak di KIW Cileungsi.

(c) **Bisnis Unit Perdagangan Umum.**

Unit usaha strategis yang dikelola Bisnis Perdagangan umum yaitu :

1) **Perdagangan Umum yang terdiri atas :**

(a) **Material Konstruksi ( Aspal dan Besi Beton )**

(b) **Produk *Engineering* untuk perusahaan *oil* dan gas.**

2) **Jasa Handling Ekspor Impor ( JHII )**

Disamping itu terus di upayakan juga untuk mendapatkan keagenan produk.

(d) **Bisnis Unit Furniture**

Produk – produk yang dihasilkan Bisnis Unit Furniture yaitu :

1) **Outdoor ( garden ) furniture.**

2) **Indoor Furniture.**

Pabrik untuk memproduksi produk – produk tersebut terletak di kawasan Industri Tugu Wijaya Kusuma Semarang.

#### **4.1.2. Struktur Organisasi, Tugas, Wewenang, dan Tanggung Jawab**

Organisasi merupakan alat manajemen untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka suatu perusahaan harus memiliki struktur organisasi kerja sehingga tugas, wewenang, dan kegiatannya serta kerjasama antar unit organisasi perusahaan menjadi jelas.

Sistem organisasi yang diterapkan PT. Wijaya Karya Intrade yaitu organisasi matrik yang dipandang cukup efisien dan fleksibel dalam mengantisipasi perubahan lingkungan usaha. Disamping itu diharapkan juga dapat mendukung terwujudnya kecepatan, sinergi dan profesionalisme dalam menangani pekerjaan tanpa mengurangi orientasi pada sasaran usaha.

Dalam struktur organisasi PT. Wijaya Karya Intrade dipimpin oleh komisaris dan direksi. Direksi ada dua yaitu, Direktur Utama dan Direktur Operasi. serta di bantu oleh Satuan Pengawasan Intern sebagai unsur pembantu pimpinan dalam menjalankan fungsi manajemen dan operasional. Direksi masih dibantu tiga biro yaitu : Biro Keuangan, Biro SDM dan Umum. serta Biro Sistem Informasi dan Mutu masing-masing dipimpin oleh manajer Biro. Biro sistem informasi dan mutu mencakup bagian sistem informasi dan bagian sistem mutu, Biro Keuangan mencakup bagian keuangan dan bagian akuntansi, Biro sumber daya manusia dan umum mencakup bagian sumber daya manusia dan bagian umum. Dari tiga biro ini menghasilkan bisnis unit Metal, Konversi Energi, Furniture dan Perdagangan Umum.

Sementara itu pengelolaan bisnis unit sebagai pusat laba, dilaksanakan oleh empat bisnis unit yang masing-masing dipimpin oleh Manajer Bisnis Unit dan Dibantu oleh Manajer Bidang, Manajer Penjualan, Kepala bagian dan Kepala Perwakilan (Representatif). Organisasi tingkat operasional atau produksi

dipimpin oleh Manajer atau kepala pabrik atau Manajer penjualan wilayah. Susunan organisasi ditingkat bisnis unit disesuaikan dengan kebutuhan dan karakter masing-masing bisnis unit.

Pengelolaan Bisnis Unit Metal, dipimpin oleh Manajer Bisnis Unit (General Manager) dan dibantu oleh Manajer Pemasaran, Manajer Produksi serta Engineering dan Development. Manajer Pemasaran mencakup bagian marketing administrasi dan bagian sales group, Manajer Produksi mencakup bagian *Factories* (Pabrik) dan Engineering dan Development mencakup bagian Product Development dan Engineering. Berikut ini akan diuraikan mengenai deskripsi tugas, wewenang dan tanggung jawab.

a) Manajer Pemasaran

Tugas yang diemban oleh Manajer Pemasaran adalah membantu dan bertanggung jawab kepada Manajer bisnis unit mental (General Manager) dalam hal perencanaan target penjualan yang diinginkan perusahaan dan mengkoordinasikan pelaksanaan kebijakan-kebijakan perusahaan dibidang pemasaran.

b) Manajer Produksi

Tugas yang diemban oleh manajer produksi adalah membantu dan bertanggung jawab kepada manajer bisnis unit mental (General Manager) dalam hal kelancaran proses produksi demi tercapainya target produksi, pemeliharaan kualitas, pengendalian mutu sejak dari bahan baku sampai bahan jadi dan

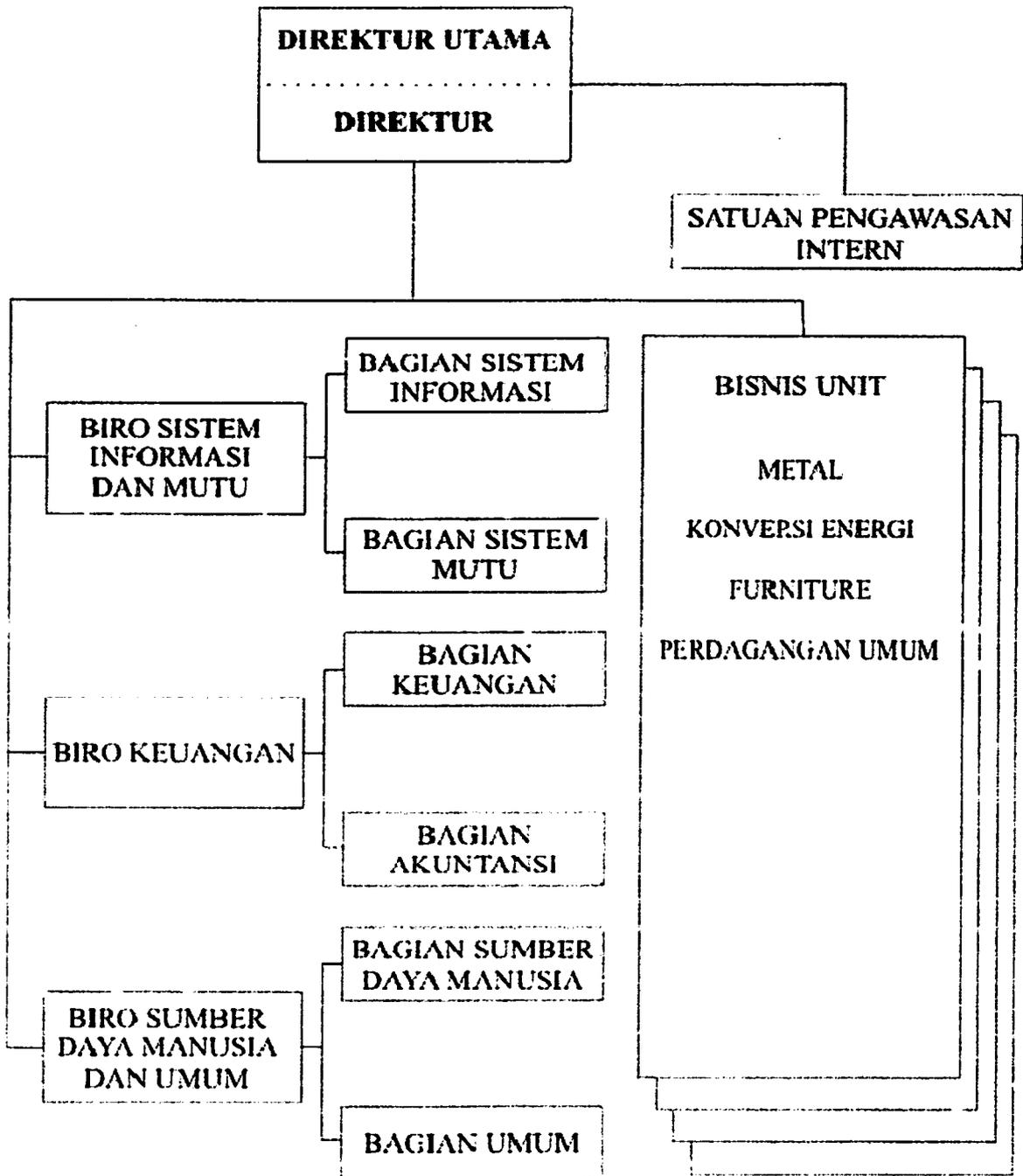
mengkoordinasikan pelaksanaan kebijakan perusahaan dalam bidang produksi.

c) **Manager Engineering dan Development**

Tugas yang diemban oleh manajer engineering dan development adalah membantu dan bertanggung jawab kepada manajer bisnis unit mental (general manager) dalam hal pengembangan produk, inovasi produk dan memelihara sarana dan prasarana peralatan untuk memperoleh produk yang efektif dan efisien.

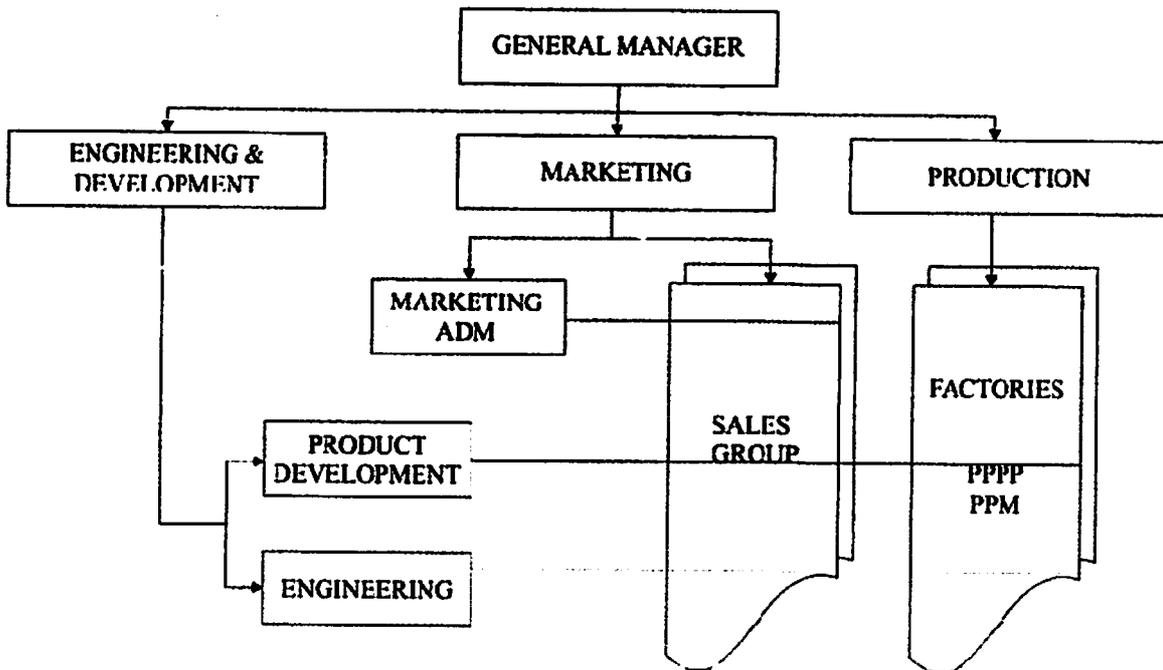
Gambar 3.

Struktur Organisasi PT. Wijaya Karya Intrade



Sumber : PT. Wijaya Karya Intrade, 2007

**Gambar 4**  
**Struktur Organisasi**  
**PT. Wijaya Karya Intrade Divisi Metal**



Sumber : PT. Wijaya Karya Intrade, 2007

## 4.2. Pembahasan

### 4.2.1. Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. Wijaya Karya Intrade

Efektivitas Pengelolaan piutang disetiap perusahaan tidak selalu sama. Hal ini tergantung pada perusahaan dimana dengan semakin tinggi tingkat persaingan antar perusahaan akan memaksa perusahaan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada para pelanggannya. Salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan yaitu memberikan penjualan secara kredit kepada pelanggannya, dengan penjualan kredit perusahaan dapat meningkatkan volume penjualannya, dengan penjualan kredit juga akan menimbulkan adanya piutang atau tagihan pada perusahaan.

PT. Wijaya Karya Intrade adalah sebuah perusahaan yang bergerak pada bidang jasa konstruksi. Berikut ini adalah tabel perkembangan persentase penjualan kredit pada PT. Wijaya Karya Intrade.

**Tabel 6**  
**Persentase Perkembangan Penjualan Kredit**  
**PT. Wijaya Karya Intrade**  
**Tahun 2003, 2004, 2005, 2006**

Tahun	Penjualan Kredit	%	Rata-Rata Penjualan Perhari	%	Piutang Penjualan	%
2003	Rp.156.258.347.110	100	Rp.428.105.060	100	Rp.12.723.086.037	100
2004	Rp.217.314.664.280	139	Rp.595.382.641	139	Rp.10.364.925.409.	81
2005	Rp.289.854.583.057	185	Rp.794.122.145	185	Rp.16.021.711.753	126
2006	Rp.329.787.720.307	211	Rp.903.528.000	211	Rp.21.585.433.231	169

Sumber : Laporan Keuangan PT. Wijaya Karya Intrade, 2007

Dapat dilihat dari tabel persentase perkembangan penjualan kredit pada PT. Wijaya Karya Intrade diatas selama periode 2003-2006 menunjukkan persentase trend perkembangan penjualan kredit yang selalu meningkat pada setiap tahunnya sama halnya dengan rata-rata penjualan perhari selama periode 2003-2006 menunjukkan trend perkembangan yang cukup meningkat. Trend perkembangan piutang penjualan pada periode 2003-2004 mengalami penurunan sebesar Rp.10.364.925.409 atau sekitar 81% dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2004-2005 perusahaan sudah mulai bangkit, dan meninjau kembali kinerjanya. Pada tahun 2005 menunjukkan trend yang mencolok sebesar Rp.16.021.711.753 atau sekitar 126%. Pada tahun 2006 trend perkembangannya relative stabil.

Piutang yang ditimbulkan dari penjualan secara kredit juga menimbulkan berbagai biaya. Untuk itu perusahaan dalam hal ini adalah PT. Wijaya Karya Intrade perlu melakukan analisis terhadap piutang. Apakah piutang itu bermanfaat atau tidak, untuk itu dilakukan berbagai analisis terhadap piutang penjualan PT. Wijaya Karya Intrade untuk mengetahui bagaimana pengelolaan piutang pada perusahaan, seperti seberapa besar perputaran piutang, rata-rata pengumpulan piutang dan aging schedule pada perusahaan. Untuk mengetahui bagaimana pengelolaan piutang pada PT. Wijaya Karya Intrade, maka dilakukan berbagai analisis sebagai berikut.

**a) Account Receivable Turn Over (Perputaran Piutang)**

**Tahun 2003**

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

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Rp.156.258.347.110}}{\text{Rp.12.723.086.037}}$$

$$= 12,3 \text{ kali}$$

**Tahun 2004**

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

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Rp.217.314.664.280}}{\text{Rp.10.364.925.409}}$$

$$= 21 \text{ kali}$$

**Tahun 2005**

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

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Rp.289.854.583.057}}{\text{Rp.16.021.711.753}}$$

$$= 18 \text{ kali}$$

**Tahun 2006**

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

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Rp.329.787.720.307}}{\text{Rp.21.585.433.231}}$$

$$= 15 \text{ kali}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka hasil perhitungan perputaran piutang PT.Wijaya Karya Intrade dari tahun 2003 sampai tahun 2006 mengalami perubahan di setiap tahunnya. Pada tahun 2003 tingkat perputaran piutang menurun yaitu 12,3 kali. Hal ini disebabkan masih banyak pelanggan yang membayar piutang melebihi credit term yang telah ditentukan perusahaan. Akan tetapi pada tahun 2004 tingkat perputaran piutang meningkat yaitu sebesar 21 kali atau tingkat perputaran piutang semakin cepat. Hal ini dikarenakan piutang yang ada pada perusahaan menjadi semakin sedikit dan dana yang tertanam di dalamnya semakin sedikit atau perusahaan telah membayar piutangnya kurang dari credit term yaitu 90 hari.

Pada tahun 2005 tingkat perputaran piutang menurun yaitu sebesar 18 kali atau bisa disimpulkan trend perubahan tingkat perputaran piutang dari tahun sebelumnya tidak terlalu jauh. Akan tetapi pada tahun 2006 tingkat perputaran piutang menurun kembali sebesar 15 kali. Hal ini disebabkan masih banyak pelanggan yang membayar piutang tidak tepat pada waktunya atau melebihi credit term yang telah ditentukan perusahaan.

Secara periodik kinerja pengelolaan piutang pada PT. Wijaya Karya Intrade cenderung mengalami penurunan. Pada periode 2003 sampai dengan 2004 tingkat perputaran piutang meningkat yaitu sebesar 12,3 kali. Tetapi pada tahun

2004 sampai 2005 tingkat perputaran piutang perusahaan naik sebesar 21 kali dari tahun sebelumnya. Walaupun pada tahun 2005 sampai dengan tahun 2006 tingkat perputaran piutang kembali menurun yaitu sebesar 15 kali. Semakin tinggi *turn over* (perputaran piutang) berarti semakin cepat pengembalian modal dalam bentuk kas atau semakin tinggi *turn over* menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah. Sedangkan *turn over* yang rendah berarti over investment dalam piutang, mungkin karena bagian kredit dan bagian penagihan tidak efektif atau mungkin disebabkan adanya perubahan dalam kebijakan.

**b) Average Collection Period (Rata-rata Pengumpulan Piutang)**

**Tahun 2003**

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata pengumpulan piutang} &= \frac{360 \text{ hari}}{\text{Perputaran piutang}} \\ &= \frac{360 \text{ hari}}{12,3 \text{ Kali}} \\ &= 30 \text{ hari} \end{aligned}$$

**Tahun 2004**

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata pengumpulan piutang} &= \frac{360 \text{ hari}}{\text{Perputaran piutang}} \\ &= \frac{360 \text{ Hari}}{21 \text{ Kali}} \\ &= 17 \text{ Hari} \end{aligned}$$

**Tahun 2005**

$$\begin{aligned}
 \text{Rata - rata pengumpulan piutang} &= \frac{360 \text{ hari}}{\text{Perputaran piutang}} \\
 &= \frac{360 \text{ hari}}{18 \text{ Kali}} \\
 &= 20 \text{ Hari}
 \end{aligned}$$

**Tahun 2006**

$$\begin{aligned}
 \text{Rata - rata pengumpulan piutang} &= \frac{360 \text{ hari}}{\text{Perputaran piutang}} \\
 &= \frac{360 \text{ hari}}{15 \text{ Kali}} \\
 &= 24 \text{ Hari}
 \end{aligned}$$

Pada kondisi Rata-rata pengumpulan piutang, hasil perhitungan rata-rata pengumpulan piutang PT.Wijaya Karya Intrade secara periode mengalami perubahan setiap tahunnya atau berfluktuasi. Pada tahun 2004 perhitungan rata-rata pengumpulan piutang tercepat selama periode tahun 2003 sampai dengan tahun 2006, Karena pada tahun 2004 pelanggan membayar piutang tepat pada waktunya, yaitu 17 hari sebelum credit term yang ditentukan yaitu 90 hari. Pada tahun 2005 dan 2006 perhitungan rata-rata pengumpulan piutang adalah 20 hari dan 24 hari ini juga merupakan perhitungan rata-rata pengumpulan piutang yang cepat, karena pelanggan membayar

tepat pada waktunya, yaitu sebelum credit term yang telah ditentukan.

Pada tahun 2003 perhitungan rata-rata pengumpulan piutang adalah 30 hari menjadi sedikit lebih lambat dari credit term yang telah ditentukan, dapat dikatakan pelanggan masih membayar piutang mereka melebihi credit term atau juga tepat waktu dengan credit term yang telah ditentukan hal ini disebabkan pada surat tagihan dikirim pelanggan, administrasi penjualan credit masih kurang efektif dan banyak pelanggan menunda pembayaran piutangnya. Oleh karena itu pembayaran piutang masih belum dapat dilakukan atau dapat dikatakan terjadi keterlambatan pada saat pembayaran penjualan credit.

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 apabila 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. Wijaya Karya Intrade dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 7**

**Ringkasan Perhitungan Rata-rata Pengumpulan Piutang,  
Perputaran Piutang, Piutang Penjualan pada PT. Wijaya Karya Intrade  
Tahun 2003, 2004, 2005, 2006**

Tahun	Average Collection Period	Account Receivable Turn Over	Piutang Penjualan
2003	30 hari	12,3 kali	Rp.12.723.086.037
2004	17 hari	21 kali	Rp. 10.364.925.409
2005	20 hari	18 kali	Rp. 16.021.711.753
2006	24 hari	15 kali	Rp. 21.585.433.231

Sumber : Laporan Keuangan PT. Wijaya Karya Intrade, 2007

Dari perhitungan ringkasan diatas, pada tahun 2003 Average Collection Period dan Account Receivable Turn Over adalah sebesar 30 hari dan 12,3 kali. Pada tahun 2004 Average Collection Period dan Account Receivable Turn Over adalah sebesar 17 hari dan 21 kali. Tahun 2004 adalah Average Collection Period tercepat dan Account Receivable Turn Over tertinggi selama tahun 2003 sampai dengan tahun 2006. Pada tahun 2005 Average Collection Period meningkat Menjadi 20 hari dan Account Receivable Turn Over mengalami penurunan 18 kali. Pada tahun 2006 Average Collection Period perusahaan mengalami peningkatan kembali menjadi 24 hari dan Account Receivable menurun menjadi 15 kali.

**c) Aging Schedule**

Aging Schedule 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 relatif 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 Scedule menurut Gitman (2006:203) mengungkapkan *aging of accounts receivable* 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 lanjut informasi piutang dagang berdasarkan umur dari masing-masing rekening piutang dan dapat memberikan informasi mengenai seberapa lama piutang telah jatuh tempo atau belum..

Aging Schedule PT.Wijaya Karya Intrade digunakan untuk menentukan langkah-langkah yang dapat diambil, dalam upaya mengumpulkan piutang perusahaan. Berikut ini adalah Aging Schedule dari PT.Wijaya Karya Intrade .

**Tabel 8**  
Aging Schedule  
PT. Wijaya Karya Intrade  
Tahun 2005

Total Overdue	0 – 30 Days	31 – 90 Days	> 90 Days	Total
Piutang Penjualan	7.983.411.221	5.612.870.655	2.425.429.877	16.021.711.753
Persentase	49,83 %	35,03 %	15,14 %	100 %

Sumber : Laporan Keuangan PT. Wijaya Karya Intrade, 2007

(a) Rasio Piutang Tak tertagih (*Bad debt Ratio*)

$$\begin{aligned}
 \text{Tahun 2005} &= \frac{\text{Piutang Tak Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \\
 &= \frac{8.038.300.532}{16.021.711.753} \times 100\% \\
 &= 50\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diartikan bahwa pada tahun 2005 sebesar 50% dari total piutang yang dimiliki perusahaan tidak dapat tertagih.

**Tabel 9**  
Aging Schedule  
PT. Wijaya Karya Intrade  
Tahun 2006

Total Overdue	0-30 Days	31-90 Days	> 90 Days	Total
Piutang penjualan	16.769.850.820	1.361.999.269	3.453.583.142	21.585.433.231
Persentase	77,69 %	6,31 %	16 %	100 %

Sumber : Laporan Keuangan PT. Wijaya Karya Intrade, 2007

**(b) Piutang tak tertagih (*Bad debt Ratio*)**

$$\begin{aligned}
\text{Tahun 2006} &= \frac{\text{Piutang Tak Tertagih} \times 100\%}{\text{Total Piutang}} \\
&= \frac{4.815.582.411 \times 100\%}{21.585.433.231} \\
&= 22\%
\end{aligned}$$

Dari perhitungan dapat diartikan bahwa pada tahun 2006 sebesar 22% dari total piutang yang dimiliki perusahaan tidak dapat tertagih.

Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan teknik aging schedule dapat dilihat pada tahun 2005 persentase jumlah piutang pada periode 0 sampai dengan 30 hari adalah 49,83%, jumlah piutang pada periode 31 hari sampai dengan 90 hari adalah sebesar 35,03 %, dan pada periode lebih dari 90 hari adalah 15,14 %, maka pada tahun 2005 masih banyak pelanggan yang membayar piutang lebih dari jangka waktu kredit yang telah ditentukan.

Aging Schedule PT. Wijaya Karya Intrade untuk tahun 2006 pada periode piutang 0 sampai dengan 30 hari mengalami kenaikan persentasenya yaitu sebesar 77,69 %, pada periode piutang 31 hari sampai 90 hari mengalami penurunan persentasenya menjadi 6,31 %, dan untuk periode piutang lebih dari 90 hari persentasenya meningkat menjadi 16 %. Maka pada tahun 2006 pelanggan sudah banyak yang membayar piutang tepat dari jangka waktu kredit yang telah ditentukan atau kurang

dari credit term yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Hasil analisa pengendalian dan pengawasan piutang pada PT. Wijaya Karya Intrade dengan menggunakan tehnik *Average Collection Period*, *Account Receivable Turn over* dan *Aging Schedule* menyatakan bahwa pengelolaan piutang pada PT. Wijaya Karya Intrade berjalan cukup efektif. Alasan kebijakan piutang pada PT. Wijaya Karya Intrade berjalan cukup efektif karena :

- (1) Berdasarkan perhitungan *Average Collection Period* pelanggan membayar piutangnya kurang dari credit term yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu 90 hari
- (2) Besarnya *Account Receivable Turn Over* PT. Wijaya Karya Intrade tahun 2003 adalah 12,3 kali, tahun 2004 adalah 21 kali, tahun 2005 adalah 18 kali dan pada tahun 2006 adalah 15 kali. Dengan hasil semakin cepat perputaran piutang maka akan semakin efektif.
- (3) Dengan menggunakan tehnik *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. Wijaya Karya Intrade yaitu :

Dari bagian operasi PT. Wijaya Karya Intrade mengirimkan invoice kebagian keuangan. Dalam media invoice

ini harus dijelaskan nama perusahaan, sertifikat, jenis komoditi jasa yang dilakukan dan keterangan-keterangan, kemudian bagian keuangan akan menerbitkan invoice dilengkapi dengan kuitansi, faktur pajak, surat tanda terima serta dokumen pendukung. Barulah invoice dikirim ke bagian penagihan dan langsung ditagih. 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. Pada akhirnya barulah terlihat dalam perkiraan piutang dalam PT. Wijaya Karya Intrade.

Dalam pengumpulan piutang, PT. Wijaya Karya Intrade melaksanakan teknik pengumpulan piutang sebagai berikut :

a) Letters

Setelah barang diterima oleh pembeli, PT. Wijaya Karya Intrade membuat berita acara, ia akan mengirim surat tagihan setiap bulannya. Apabila tagihan ini belum dibayar dalam satu periode setelah surat pertama dikirim, maka surat tagihan berikutnya akan dikirim oleh perusahaan.

b) Telephone Calls

Setelah surat pertama dikirim, perusahaan akan menanyakan kepada pelanggan, apakah mereka telah menerima surat tagihan dan juga menanyakan waktu pelaksanaan pembayaran yang ditentukan oleh pelanggan, perusahaan

akan melakukan telepon untuk menanyakan sudah tahap apa pelaksanaan pembayaran tersebut.

c) **Personal Visit**

Setelah surat pertama dikirim dan juga sudah ditelepon oleh PT. Wijaya Karya Intrade, tetapi belum ditanggapi oleh pelanggan. Maka PT. Wijaya Karya Intrade dapat menugaskan bagian collection untuk menemui langsung pelanggan yang belum membayar tagihan.

Disamping teknik pengumpulan piutang melalui surat, telepon dan personal visit, PT. Wijaya karya Intrade dapat melaksanakan teknik pengumpulan piutang sebagai berikut:

(a) **Collection Agencies**

PT. Wijaya Karya Intrade dapat menggunakan jasa agen collection guna mengumpulkan piutang perusahaan.

(b) **Legal Action**

PT. Wijaya Karya Intrade dapat melaksanakan aksi hukum dalam pengumpulan piutang. Teknik ini adalah alternatif dalam penggunaan jasa agensi collection.

#### **4.2.2. Peningkatan Pendapatan Perusahaan Pada PT. Wijaya Karya Intrade**

Peningkatan pendapatan perusahaan dapat diukur dengan menggunakan rumus :

### 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 secara relatif semakin rendah harga pokok barang yang dijual.

#### Tahun 2003

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \\ &= \frac{8.478.334.441}{156.258.347.110} \times 100\% \\ &= 5,42\% \end{aligned}$$

#### Tahun 2004

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \\ &= \frac{6.415.150.371}{217.314.664.280} \times 100\% \\ &= 29,5\% \end{aligned}$$

#### Tahun 2005

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \\ &= \frac{11.353.721.217}{289.854.583.057} \times 100\% \\ &= 3,91\% \end{aligned}$$

**Tahun 2006**

$$\begin{aligned}
 \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \\
 &= \frac{9.989.744.280}{329.787.720.307} \times 100\% \\
 &= 3,02\%
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas, maka dapat diketahui bahwa gross profit margin pada periode 2003-2006 persentase perkembangan menunjukkan berfluktuatif. Pada tahun 2003 gross profit margin meningkat sebesar 5,42%, sedangkan pada tahun 2004 persentase dari gross profit margin mengalami penurunan sebesar 2,95%. Pada tahun 2005 mengalami peningkatan kembali sebesar 3,91%. Pada tahun 2006 trend perkembangan persentase dari gross profit margin cukup normal dari tahun 2005. Rasio gross profit margin ini dipengaruhi oleh penjualan dan biaya operasi, rasio yang rendah bisa disebabkan penjualan turun lebih besar dari turunnya ongkos atau biaya.

**b) Operating Profit Margin**

Operating Profit Margin adalah 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).

**Tahun 2003**

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \frac{\text{Operating Profit}}{\text{Sales}} \times 100\% \\ &= \frac{4.588.474.407}{156.258.347.110} \times 100\% \\ &= 2,93\%\end{aligned}$$

**Tahun 2004**

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \frac{\text{Operating Profit}}{\text{Sales}} \times 100\% \\ &= \frac{2.758.921.383}{217.314.664.280} \times 100\% \\ &= 1,27\%\end{aligned}$$

**Tahun 2005**

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \frac{\text{Operating Profit}}{\text{Sales}} \times 100\% \\ &= \frac{6.691.961.733}{289.854.583.057} \times 100\% \\ &= 2,31\%\end{aligned}$$

**Tahun 2006**

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \frac{\text{Operating Profit}}{\text{Sales}} \times 100\% \\ &= \frac{4.882.283.984}{329.787.720.307} \times 100\% \\ &= 1,48\%\end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan operating profit margin di atas, maka dapat diketahui bahwa makin tinggi ratio ini, semakin baik karena biaya-biaya operasi berarti turun. Pada tahun 2003 persentase

perkembangan operating profit margin sebesar 2,93%. Pada tahun 2004 persentase perkembangan operating profit margin mengalami penurunan sebesar 1,27%. Pada tahun 2005 persentase perkembangan operating profit margin mengalami kenaikan kembali sebesar 2,31% dan pada tahun 2006 persentasenya mengalami penurunan sebesar 1,48%.

#### **4.2.3. Efektivitas Pengelolaan Piutang untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan pada PT. Wijaya Karya Intrade**

Setelah dilakukan analisa dan pembahasan mengenai efektivitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan pendapatan pada PT. Wijaya Karya Intrade, dapat diperoleh hasil-hasil perhitungan dari analisa pengelolaan piutang yang mana syarat kredit yang ditetapkan oleh PT. Wijaya Karya Intrade adalah selama 90 hari sudah berjalan cukup efektif.

Dari perhitungan Account Receivable Turnover menunjukkan bahwa perputaran penjualan kredit pada PT. Wijaya Karya Intrade semakin cepat sesuai dengan credit term yang telah ditetapkan. Sedangkan jika dilihat dari average collection period menunjukkan bahwa pengumpulan piutang pada PT. Wijaya Karya Intrade secara periodik mengalami perubahan setiap tahunnya. Jika dilihat dari perhitungan aging schedule pada tahun 2005-2006 menunjukkan trend perkembangan yang baik karena pada tahun 2005-2006 menunjukkan trend perkembangan yang baik karena pada tahun 2006 pelanggan sudah banyak yang membayar piutangnya lebih

cepat dari jangka waktu yang telah ditentukan yaitu 90 hari yang ditetapkan oleh perusahaan.

Dengan diketahuinya hasil ini maka team manajemen berusaha bagaimana caranya agar perhitungan di atas dapat ditingkatkan serta bagaimana cara untuk memperoleh laba yang tinggi dengan di sertai peningkatan penjualan yang optimal dan diharapkan pada masa yang akan datang akan dapat mengembangkan perusahaan dan sekaligus mempertahankan keunggulan-keunggulan yang telah dicapai selama ini.

Sedangkan untuk peningkatan pendapatan, dapat diketahui dari perhitungan analisa Gross Profit Margin dimana pada periode 2003 sampai dengan 2006, mengalami trend perkembangan yang berfluktuatif. Pada tahun 2003 Gross Profit Margin meningkat sebesar 5,42%, sedangkan pada tahun 2004 perkembangannya mengalami penurunan sebesar 2,95%, pada tahun 2005 mengalami peningkatan kembali sebesar 3,91% sampai dengan tahun 2006 meningkat sebesar 3,02%.

Jika dilihat dari laba bersih operasi pada PT. Wijaya Karya Intrade menunjukkan bahwa perhitungan rasio pada setiap tahunnya cukup baik. Pada tahun 2003 rasio operating profit margin sebesar 2,93%, pada tahun 2004 sebesar 1,27%, pada tahun 2005 sebesar 2,31% dan pada tahun 2006 sebesar 1,48%. Dapat diketahui makin tinggi rasio ini, semakin baik, karena biaya-biaya operasi pasti turun.

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Sebagai penutup dari pembuatan skripsi, berikut akan disajikan kesimpulan dari analisis dan pembahasan pada Bab sebelumnya yang dilakukan penelitian di PT. Wijaya Karya Intrade, yang berkaitan dengan efektivitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Dapat diperoleh hasil-hasil sebagai berikut :

##### **5.1.1. Simpulan Umum**

PT. Wijaya Karya Intrade merupakan perusahaan jasa konstruksi yang bergerak dalam empat bisnis unit yaitu Bisnis unit produk metal, Konversi energi, Perdagangan umum dan Furniture. Dimana yang menjadi variabel bebas atau variabel Independent (X) adalah Efektivitas Pengelolaan Piutang sedangkan yang menjadi variabel terikat atau variabel dependent (Y) adalah Peningkatan Pendapatan pada PT. Wijaya Karya Intrade. Perusahaan ini terletak di jalan D.I. Panjaitan Kav 3-4 Cawang- Jakarta 13340. PO. BOX 4174 / JKTJ. Struktur organisasi perusahaan yaitu organisasi matrik yang dipandang cukup efisien dan fleksibel dalam mengantisipasi perubahan lingkungan usaha. Disamping itu diharapkan juga dapat mendukung terwujudnya kecepatan, sinergi dan profesionalisme dalam menangani pekerjaan, tanpa mengurangi orientasi pada sasaran usaha.

### **5.1.2. Simpulan Khusus**

(1) Didapatkan hasil bahwa perusahaan dalam menerapkan standar kredit yang telah diterapkan selama ini sudah cukup efektif, faktor yang mempengaruhi syarat kredit seperti jangka waktu periode kredit dan potongan tunai memberikan hasil bahwa periode kredit yang ditetapkan oleh PT. Wijaya Karya Intrade adalah 90 hari sudah berjalan cukup efektif, dimana jumlah rata-rata hari dalam pengumpulan piutang kurang dari batas kredit yang telah ditetapkan oleh PT. Wijaya Karya Intrade. Selama periode 2003 sampai dengan 2006 telah berjalan cukup efektif, karena jumlah rata-rata hari dalam pengumpulan piutang kurang dari batas kredit yang telah ditetapkan perusahaan. Perhitungan Account Receivable Turnover yang didapatkan untuk tahun 2003 sampai dengan tahun 2006 adalah sebesar 12,3 kali, 21 kali, 18 kali dan 15 kali. Dapat dilihat bahwa perputaran penjualan kredit pada PT. Wijaya Karya Intrade semakin cepat, dapat disimpulkan pada tahun 2003-2006 pengumpulan piutang sesuai dengan credit term. Dengan demikian pengelolaan piutang pada PT. Wijaya Karya Intrade berjalan dengan efektif. Hasil perhitungan dengan menggunakan aging schedule menunjukkan jumlah piutang yang memiliki waktu kurang dari syarat kredit yang ditetapkan oleh perusahaan dalam jumlah yang relatif banyak, jadi dengan menggunakan teknik ini dapat

disimpulkan kebijakan piutang yang diaplikasikan oleh PT. Wijaya Karya Intrade berjalan dengan cukup efektif.

- (2) Bila dilihat dari analisa profitabilitas, PT. Wijaya Karya Intrade bisa dikatakan kinerja perusahaanya bagus, dilihat dari persentase Gross Profit Margin pada tahun 2003 sebesar 5,42 %, pada tahun 2005 sebesar 3,91 % dan pada tahun 2006 sebesar 3,02 %. Walaupun berfluktuatif pada setiap tahunnya, akan tetapi PT. Wijaya Karya Intrade bisa menyeimbangkan antara penjualan dan biaya operasi. Ketidakseimbangan ini bisa disebabkan antara penjualan turun lebih besar dari turunnya ongkos. Bila dilihat dari persentase operating profit margin pada periode 2003 sampai dengan 2006, dapat diketahui bahwa makin tinggi persentase rasionya, berarti semakin baik, karena biaya-biaya operasi berarti turun. Perhitungannya didapatkan pada tahun 2003 sebesar 2,93 %, pada tahun 2004 sebesar 1,27 %, pada tahun 2005 sebesar 2,31 % dan pada tahun 2006 sebesar 1,48%.
- (3) Efektifitas pengelolaan piutang dapat meningkatkan pendapatan perusahaan, dapat disimpulkan bahwa untuk memperoleh laba yang tinggi, perusahaan dapat meningkatkan penjualan secara kredit. Dapat disimpulkan terdapat efektivitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan pendapatan perusahaan.

## 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dari perhitungan pada pembahasan di Bab. IV, Maka dapat diberikan saran-saran yaitu sebagai berikut :

- (1) Dari perhitungan *Account Receivable Turnover* dan *Average Collection Period*, PT. Wijaya Karya Intrade diharapkan dapat meningkatkan kinerjanya dengan melihat pengalaman pada periode 2003 yang menunjukkan trend yang kurang baik. Terutama pada sistem administrasi penagihan penjualan kredit, agar keterlambatan pembayaran kredit pada tahun 2003 tidak terjadi dimasa yang akan datang.
- (2) Pada penerapan standar dan seleksi kredit perusahaan perlu lebih ketat dengan seleksi kredit 2C yaitu *Character, Capacity*. Agar setiap konsumen yang diberikan penjualan secara kredit mampu mengembalikan piutang perusahaan sesuai dengan syarat kredit perusahaan. Sebaiknya PT. Wijaya Karya Intrade pada penerapan standar kredit dan seleksi kredit perusahaan menambahkan seleksi kredit seperti *Capital dan Collateral*.
- (3) Perusahaan sebaiknya menawarkan potongan discount sebesar 3 % dengan jangka waktu potongan kredit selama 10 hari dan batas waktu penjualan kredit selama 80 hari kepada pelanggan yang baru. Perusahaan juga dapat menaikkan tingkat penjualan salah satu yang bisa dilakukan adalah memperbesar profit margin.
- (4) Pada sisi *aging schedule*, disarankan PT. Wijaya Karya Intrade harus memberikan pengawasan yang lebih ketat dan mampu mengendalikan

piutangnya pada setiap umur piutang perusahaan terutama pada umur piutang yang telah mencapai lebih dari 90 hari. Dan juga dalam pengelolaan piutang PT. Wijaya Karya Intrade dapat memberikan denda apabila ada pelanggan yang terlambat membayar kewajibannya dari waktu yang telah disepakati.

# JADWAL PENELITIAN

2007-2008

No	Kegiatan	Bulan									
		Agt	Sep	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei
1	Pengajuan Judul	*									
2	Studi Pustaka	**									
3	Pembuatan Makalah Seminar		***								
4	Seminar			**	**						
5	Pengesahan					*					
6	Pengumpulan Data						****				
7	Pengolahan Data							****			
8	Penulisan dan Bimbingan								****	**	*
9	Sidang Skripsi										*
10	Penyempurnaan Skripsi										*
11	Pengesahan										*

Keterangan:

\* = Tanda bintang menyatakan satuan unit waktu (minggu)

## 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.
- Farah Margareth, 2004. *Teori dan Aplikasi Manajemen Keuangan Investasi dan Sumber Dana Jangka pendek*, Edisi Pertama: Grasindo. 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.
- Hendri Simamora, 2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* : PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Handoyo Wibisono C. 1997. *Manajemen Lembaga Keuangan Intermediate*. Jakarta
- Husnan, Suad, 1996, *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan Keputusan Jangka Panjang*, BPFE, Yogyakarta
- Iman Santoso, 2005. *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate Accounting)*. PT. Refika Aditama, Bandung.
- Keown J. Arthur, David F. Scott., Jr., John D. Martin dan J. William Petty. 1996. *Basic Financial Management, Seventh Edition*. Prentice Hall, Upper saddle rever. USA.

- Mamduh M. Hanafi, 2004, *Manajemen Keuangan*, Penerbit BPFE. Yogyakarta.
- 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 Pembelajaran Perusahaan*. Edisi 4, BPFE, Yogyakarta.
- S. Sundjaja, Ridwan dan Inge Berlian, 2001. *Manajemen Keuangan Satu*. Edisi 3. PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Soemarso SR, 1999, *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi 4 Penerbit PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Sugiyarso G dan F Winarni, 2005, *Manajemen Keuangan*, Media Pressindo, Yogyakarta.
- Sutrisno, 2000, *Manajemen Keuangan*. Ekonesia : Jakarta
- Sutrisno, 2005, *Manajemen Keuangan, Teori konsep dan aplikasi*. Ekonesia : Jakarta
- Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti. 2002. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan : Akademi Manajemen Perusahaan YKPN*, Yogyakarta.
- Syafarudin Alwi, 1994. *Penganggaran*. Ekonesia : Jakarta
- Van Horne C. James and John M. Wachowicz, JR., 1998, *Fundamental of Financial Management, Tenth Edition*. Prentice Hall, Internasional. USA .
- Weston, J. Fred dan Thomas E. Copeland. Editor : Kirbandroko, dkk. 1998. *Financial Management*. Erlangga : Jakarta.
- Wild, John J, Subramanyam, K.R. Halsey, Robert F., 2005, *Financial Statement Analysis* Jakarta : Salemba Empat. .
- Weston J. Fred dan Thomas E. Copeland. 1997. *Financial Management*. Alih bahasa : Drs A. Jaka Wasana MSM Dan Ir. Kibrandoko MSM. Binarupa Aksara. Jakarta

# LAMPIRAN

nomor : PU.02.04/WI-A.112/2007  
ampiran : -

Jakarta, 17 September 2007

kepada Yth.  
Bantuan Dekan Bidang Akademik FE  
Universitas Pakuan  
Jalan Pakuan PO. BOX 452  
Bogor 16143

Perihal : Riset untuk Tugas Akhir

hubungan dengan surat Saudara nomor: 895/D.1/FE-UP/IX/2007, tanggal 5 September 2007 tentang permohonan Riset Tugas Akhir, dengan ini kami memberitahukan bahwa perusahaan kami dapat memberi kesempatan untuk melaksanakan riset tugas akhir tersebut pada bulan September 2007 kepada:

Nama : Nurhayati  
N P M : 021104069  
Jurusan : Manajemen

lanjutnya kepada yang bersangkutan dapat berhubungan dengan Sdr. Yadi Noviandi, SE (Kepala Bagian Pengendalian Dana). Dalam hal ini perusahaan tidak menyediakan biaya komodasi apapun untuk keperluan riset tersebut.

Demikian surat kami untuk dimaklumi dan terima kasih atas perhatian Saudara pada perusahaan kami.

PT WIKA INTRADE  
Biro Sumber Daya Manusia,



PT. WIJAYA KARYA IN-TRADE

  
Khoirul Rozikin, SE.  
Ka Bagian SDM

ambusan :  
Kabag Pengendalian Dana  
Sdri. Nurhayati

## PT WIJAYA KARYA INTRADE

Jl. Panjaitan Kav. 3-4 Jakarta 13340, PO Box 4174/JKTJ, Phone (62-21) 8192808, 8508640, 8508650, Fax. (62-21) 8564462, 8505323, E-mail : [sekdir@wika-intrade.co](mailto:sekdir@wika-intrade.co)

### FACTORIES :

#### PRODUCT - MAJALENGKA

Jurug Kulon, Tromol Pos 2  
Majalengka 45454, West Java  
11125, Fax. (62-233) 881325

#### PLASTIC, PRESSING & PAINTING - BOGOR

Kompleks Industri WIKA Bogor, Jl. Raya Narogong  
Km. 26, Cileungsi, Bogor 16820, West Java  
Ph. (62-21) 9674010, Fax. (62-21) 8674013

#### ENERGY CONVERSION - BOGOR

Kompleks Industri WIKA Bogor, Jl. Raya Narogong  
Km. 26, Cileungsi, Bogor 16820, West Java  
Ph. (62-21) 8674010, Fax. (62-21) 8674013



**SURAT KETERANGAN**  
No. SE.01.01/WI-A.BSDM.105/2008

Manajer Sumberdaya Manusia dan Umum PT WIKAL INTRADE yang berkedudukan di Jalan D.I. Panjaitan Kav.3-4 Jakarta Timur, dengan ini menerangkan bahwa :

**N a m a** : Nurhayati  
**N P M** : 021104069  
**Lembaga Pendidikan** : Fakultas Ekonomi (FEKON)  
UNIVERSITAS PAKUAN  
**Jurusan** : Manajemen  
**Alamat** : Jalan Pakuan PO. BOX 452,  
Bogor 16143

telah melaksanakan Praktek Kerja Lapangan/Riset di PT WIKAL INTRADE pada bulan Januari 2008 s/d Maret 2008.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : J a k a r t a  
Pada tanggal : 21 April 2008

PT WIKAL INTRADE  
Biro SDM dan Umum,

  
PT WIJAYA KARYA INTRADE  
Khoirul Rozikin, S.E.  
Manajer

**PT WIJAYA KARYA INTRADE**

Panjaitan Kav. 3-4 Jakarta 13340, PO Box 4174/JKTJ. Phone (62-21) 8192808, 8505640, 8508650, Fax. (62-21) 8564462, 8505323, E-mail : [sekdr@wika-intrade.co.id](mailto:sekdr@wika-intrade.co.id)

**FACTORIES :**

**FACT - MAJALENGKA**

Jul Kulon, Tromol Pos 2  
Kec. Majalengka 45454, West Java  
Telp. (62-233) 881325

**PLASTIC, PRESSING & PAINTING - BOGOR**

Kompleks Industri WIKAL Bogor, Jl. Raya Narogong  
Km. 26, Cileungsi, Bogor 16820, West Java  
Ph. (62-21) 8674010, Fax. (62-21) 8674013

**ENERGY CONVERSION - BOGOR**

Kompleks Industri WIKAL Bogor, Jl. Raya Narogong  
Km. 26, Cileungsi, Bogor 16820, West Jav  
Ph. (62-21) 8674010, Fax. (62-21) 867403

**RINCIAN PIUTANG USAHA  
PER 31 DESEMBER 2005**

NO	NAMA	SALDO		UMUR PIUTANG		
		PIUTANG USAHA	≤ 30 HARI	31-90 HARI	> 90 HARI	
<b>IS UNIT METAL</b>						
1	ADYAWIHSA, PT	184,259,750	19,563,250	164,596,500		
2	ALEXANDER	16,545,455				16,545,455
3	ANUGRAH, PT	2,044,096				2,044,096
4	ASTRA PAIHATSU	49,596,800		49,596,800		
5	AUTO CIPTA C	457,819,500	202,362,000	255,457,500		
6	BINA FAJAR, PT	16,217,479				16,217,479
7	BUKU JURNAL PENYESUAIAN	136,737,041				136,737,041
8	DEWA RUCI AGUNG, PT	5,086,800				5,086,800
9	Fa. GABUNGAN	10,482,980				10,482,980
10	GANDA PRIMA ABADI	24,211,680	17,310,600	6,901,080		
11	GIRI MULYA, CV	5,000,000				5,000,000
12	HINO MOTOR	49,028,000	23,800,000	25,228,000		
13	HONDA FEDERAL, PT	425,000				425,000
14	IHARA	584,509,440	584,509,440			
15	IJAYA, CV	200,000				200,000
16	INDOMOBIL SUZUKI, PT	4,307,091,155	4,247,173,665	59,917,490		
17	KAYABA INDONESIA, PT	44,038,277	44,038,277			
18	LG ELECTRONIC, PT	12,870,000				12,870,000
19	LIPPO MELCO, PT	97,500				97,500
20	MAESA, CV	12,000,000				12,000,000
21	MESIN ISUZU INDONESIA, PT	4,246,730	4,246,730			
22	MITRA ADHISARANA, PT	117,964,055				117,964,055
23	MITSUBISHI, PT	502,346,532	126,461,890	209,200,000		166,684,642
24	NIPPO CREATED	59,984,500				59,984,500
25	PENGERUKAN I, PT	458,780				458,780
26	PERKASA HEAVINDO, PT	41,700,000				41,700,000
27	PHILIPS RE, PT	2,581,852				2,581,852
28	PINDO DELI, PT	1,350,000				1,350,000
29	PLN PUSAT REGIONAL, PT	13,984,114				13,984,114
30	PLN PUSAT, PT	4,968,545				4,968,545
31	PROF ADNYANA	8,500,000				8,500,000
32	RAJA VOLTAMA	5,900,000				5,900,000
33	SAPURA	107,146,550				107,146,550
34	SEMESTA MESIN, PT	1,100,760,770	109,382,560	438,421,480		552,956,730
35	SHOWA, PT	517,313,289		274,837,016		242,476,273
36	STAR COSMOS, PT	17,227,500		6,702,500		10,525,000
37	TOA GALVA, PT	32,809,850	32,809,850			
38	TONNY WIJAYA	4,200,000				4,200,000
39	TOYOTA MMI	157,700,600	157,700,600			
40	WAHANA PERKASA, PT	3,867,500				3,867,500
41	YAMAHA IMM, PT	939,289,110	449,922,248	489,356,862		
42	YANMAR DIESEL, PT	225,544,080	225,544,080			
43	YASUNAGA, PT	67,060,030	67,060,030			
	Sub Total BUM	9,855,165,340	6,311,895,220	1,980,315,228		1,562,954,892
<b>IS UNIT KONVERSI ENERGI</b>						
1	ATMAYUDHA, PT	18,155,228	18,155,228			
2	DRS A JUBAEDI	1,590,909				1,590,909
3	SURYA P, PT, CV	208,324,436	208,324,436			
4	ISTAKA	40,090,909		40,090,909		
5	JASA MARGA, PT	4,650,000				4,650,000
6	JOHNSON SON	22,200,000		22,200,000		
7	LINGGOJATI, CV	483,827,869	483,827,869			
8	PURNAWIJAYA, PT	45,305,466	45,305,466			
9	SOLARMAS, CV	23,334,000				23,334,000
10	SUMBER AGUNG, CV	100,247,526	100,247,526			
11	TONNY W	5,950,000				5,950,000
12	TRI TUNGGAL, PT	63,031,250				63,031,250
13	WIKA REALTY	3,863,636		3,863,636		

**RINCIAN PIUTANG USAHA  
PER 31 DESEMBER 2005**

NO	NAMA	SALDO		UMUR PIUTANG	
		PIUTANG USAHA	30 HARI	31-90 HARI	>90 HARI
	Sub Total BU KE	1,020,571,229	855,860,525	66,154,545	98,556,159
<b>NIS UNIT PERDAGANGAN UMUM</b>					
1	CHINA ROAD	354,946,156		354,946,156	
2	ELNUSA	3,125,324,800		3,125,324,800	
3	PU SUMUT	30,129,926		30,129,926	
4	VIRAJAYA	192,518,182			192,518,182
5	WASKITA JO	150,000,000			150,000,000
6	WIKA BETON	56,000,000		56,000,000	
7	WIKA DBG	70,400,000	70,400,000		
8	WIKA DME	62,691,840	62,691,840		
9	WIKA DPK	25,000,000	25,000,000		
10	WIKA DSU I	198,825,000			198,825,000
11	YATAMA	657,563,636	657,563,636		
	Sub Total PU	4,923,399,540	815,655,476	3,566,400,882	541,343,182
<b>NIS UNIT FURNITURE</b>					
1	SAMARINDA	22,473,132			22,473,132
2	SCANPLY	49,760,000			49,760,000
3	VILLATECK	64,767,789			64,767,789
4	AZZUR	9,397,400			9,397,400
5	NATHANIA	12,539,110			12,539,110
6	AKM	9,116,912			9,116,912
7	MOBILIA TURKI	6,853,635			6,853,635
8	MARC ROOFTHOOF	936,500			936,500
9	ARAS KAYU ASIA	12,660,000			12,660,000
10	INATAI	17,331,166			17,331,166
11	HENDRY	16,740,000			16,740,000
	Sub Total Furnitur	222,575,644	-	-	222,575,644
<b>TOTAL</b>		<b>16,021,711,753</b>	<b>7,933,411,221</b>	<b>5,512,870,655</b>	<b>2,425,429,877</b>

**RINCIAN PIUTANG USAHA  
PER 31 DESEMBER 2006**

NO	NAMA	PIUTANG USAHA	UMUR PIUTANG		
			≤ 30 HARI	31 - 90 HARI	> 90 HARI
<b>BISNIS UNIT METAL</b>					
1	ADYAWINSA, PT	232,094,968		232,094,968	
2	ANUGRAH, PT	2,044,096			2,044,096
3	ASTRA DM	35,686,200	35,686,200		
4	BINA FAJAR, PT	10,217,479			10,217,479
5	BÜKU JURNAL PENYESUAIAN	136,737,041			136,737,041
6	DEWA RUCI AGUNG, PT	5,086,800			5,086,800
7	Fa. GABUNGAN	10,482,980			10,482,980
8	GIRI MULYA, CV	5,000,000			5,000,000
9	HINO MOTOR	1,526,342			1,526,342
10	HONDA FEDERAL, PT	425,000			425,000
12	IJAYA, CV	200,000			200,000
13	INDOMOBIL SUZUKI, PT	1,541,270,401	1,541,270,401		
14	KAYABA INDONESIA, PT	132,423,491	132,423,491		
16	LG ELECTRONIC	12,870,000			12,870,000
19	MITRA ADHISARANA, PT	117,964,055			117,964,055
20	MITSUBISHI, PT	146,304,181	146,304,181		
21	NIKKO	180,475,050	82,055,050		98,420,000
22	NIPPO CREATED	59,984,500			59,984,500
23	PENGERUKAN I, PT	458,780			458,780
24	PERKASA HEAVINDO, PT	41,700,000			41,700,000
25	PHILIPS RE, PI	2,581,852			2,581,852
26	PLI PUSAT REGIONAL, PT	13,984,114			13,984,114
27	PLN PUSAT, PT	4,968,545			4,968,545
29	SEMESTA MESIN, PT	464,274,468			464,274,468
30	SHOWA, PT	445,343,207	42,559,330	16,881,276	385,902,601
31	TOA GALVA, PT	118,921,965	64,543,920		54,378,045
32	TONNY WIJAYA	4,200,000			4,200,000
33	TOYOTA	4,060,600			4,060,600
34	WAHANA PERKASA, PT	3,867,500			3,867,500
35	YAMAHA IMM, PT	765,497,611	274,729,590		490,768,021
36	YANMAR DIESEL, PT	131,943,880			131,943,880
<b>Sub Total BUM</b>		<b>4,632,595,106</b>	<b>2,319,572,163</b>	<b>248,976,244</b>	<b>2,064,046,699</b>
<b>BISNIS UNIT P3</b>					
1	ALEXANDER	16,545,455			16,545,455
2	AUTO CIPTA C	665,207,084	665,207,084		
3	INDOMOBIL SUZUKI, PT	3,345,153,082	3,345,153,082		
4	GANDA PRIMA A	11,736,000	11,736,000		
5	LIPPO MELCO, PT	97,500			97,500
6	MAESA, CV	12,000,000			12,000,000
7	MESIN ISUZU INDONESIA	5,600,090	5,600,090		
8	MITSUBISHI, PT	1,539,840	1,539,840		
9	PINDO DELI	1,350,000			1,350,000
10	PROF ADNYANA	8,500,000			8,500,000
11	RAJA VOLTAMA	5,900,000			5,900,000
12	STAR COSMOS, PT	19,005,000	19,005,000		
13	YASUNAGA	64,175,063	64,175,063		
<b>Sub Total BUP3</b>		<b>4,156,809,114</b>	<b>4,112,416,159</b>		<b>44,392,955</b>
<b>BISNIS UNIT KONVERSI ENERGI</b>					
1	ATMAYUDHA, PT	37,119,061			37,119,061
2	DRS A JUBAEDI	1,590,909			1,590,909
3	SURYA P, PT, CV	198,829,305		127,664,955	71,164,350
4	ISTAKA	40,090,909			40,090,909
5	JASA MARGA, PT	4,650,000			4,650,000
7	LINGGOJATI, CV	664,863,510	462,758,310	147,919,462	14,195,738
8	PURNAWIJAYA, PT	45,919,966	10,936,500		38,983,466
9	SOLARMAS, CV	23,334,000			23,334,000
10	SUMBER AGUNG, CV	129,241,228		36,805,566	92,435,662
11	TONNY W	5,950,000			5,950,000
12	TRI TUNGGAL, PT	8,421,875			8,421,875
13	WIRAWATI	3,863,636			3,863,636
14	SATRIO	6,014,967		6,014,967	

**RINCIAN PIUTANG USAHA  
PER 31 DESEMBER 2006**

NO	NAMA	PIUTANG USAHA	UMUR PIUTANG		
			<= 30 HARI	31 - 90 HARI	> 90 HARI
15	SAPTO	12,545,455		12,545,455	
16	CITRA KATON	7,250,000		7,250,000	
17	WIDJANARDI	8,108,182		8,108,182	
18	PU MALUKU	118,014,162	118,014,162		
19	SIMPONI J	5,048,261,000	5,048,261,000		
20	SHELL SOLAR	211,090,000	211,090,000		
Sub Total BU KE		6,599,163,165	5,851,059,972	346,307,587	401,795,606
<b>BISNIS UNIT PERDAGANGAN UMUM</b>					
1	VIRAJAYA	192,518,182			192,518,182
2	WASKITA JO	13,000,000			13,000,000
4	WIKI DBG	10,917,000		10,917,000	
5	WIKI DSU I	198,825,000			198,825,000
6	WIKI REALTY	13,028,622			13,028,622
7	WIKI CAB NAD	19,000,000		19,000,000	
8	PT. PP	302,870,000			302,870,000
9	PU SUMUT	6,877,386		6,877,386	
12	PERTAMINA	530,434			530,434
13	CIC SURABAYA	1,113,892,214	383,971,162	729,921,052	
14	CHENGDA	27,195,000	27,195,000		
15	KIDECO	4,075,636,364	4,075,636,364		
Sub Total PU		5,974,290,202	4,486,802,526	766,715,438	720,772,238
<b>BISNIS UNIT FURNITURE</b>					
1	SAMARINDA	22,473,132			22,473,132
2	SCANPLY	49,760,000			49,760,000
3	VILLATECK	64,767,789			64,767,789
4	AZZUR	9,397,400			9,397,400
5	NATHANIA	12,539,110			12,539,110
6	AKM	9,116,912			9,116,912
7	MOBILIA TURKI	6,853,635			6,853,635
8	MARC ROOFTHOOF	936,500			936,500
9	ARAS KAYU ASIA	12,660,000			12,660,000
10	INATAI	17,331,166			17,331,166
11	HENDRY	16,740,000			16,740,000
Sub Total Furnitur		222,575,644	-	-	222,575,644
<b>TOTAL</b>		<b>21,585,433,231</b>	<b>16,769,850,820</b>	<b>1,361,999,269</b>	<b>3,453,583,142</b>

NERACA  
Per sd 31 Desember 2003

AKTIVA	TAHUN 2002	TAHUN 2003	NO	PASIVA	TAHUN 2002	TAHUN 2003
<b>A LANCAR</b>			<b>IV.</b>	<b>KEWAJIBAN SEMENTARA</b>		
<b>S DAN BANK :</b>			<b>2111</b>	<b>UTANG USAHA :</b>		
KAS	41,227,892	36,042,100	21111	UTANG KEPADA PEMASOK	2,028,757,495	1,930,027,391
BANK RUPIAH	9,628,017,271	2,621,374,967	21113	UTANG KEPADA JANDOR	0	0
BANK USD	1,611,743,492	1,752,421,592	21119	UTANG LAIN-LAIN	11,312,699,885	52,993,525,750
UANG DLM PENGIRMAN LAIN-LAIN	0	10,354,095				
	6,708,390,000	10,054,920,000				
	17,987,398,758	24,484,062,754		<b>2112</b>	<b>UTANG PAJAK :</b>	
<b>UTANG USAHA :</b>			21121	UTANG PPH PSL 21	150,254,888	119,833,269
PIUTANG PENJUALAN	7,998,090,171	12,723,066,037	21122	UTANG PPH PSL 22 WAPU	1,754,155	1,754,157
PIUTANG PPN-KELUARAN	704,944,335	993,032,406	21123	UTANG PPH PSL 23 WAPU	59,688,633	32,479,045
AK.CAD. PIUTANG RAGU-RAGU	(171,588,562)	(172,173,732)	21124	UTANG PPH PSL 26	0	0
	8,531,445,944	12,257,879,899	21125	UTANG PPH PSL 29	411,504,758	334
<b>UTANG PAJAK :</b>			21131	UTANG PPNM WAPU	525,837,006	649,875,640
PPH PSL 21	0	2,912,572	21133	UTANG PPN-K KURANG BAYAR	(183,048,105)	4,143,489,729
PPH PSL 22A CPMPOI	0	1,565,345	21135	UTANG PPN-K BARANG MEWAH	1,605,027,503	237,255,889
PPH PSL 25 WABA	0	16,239,000				
PPH IMPOR	0	1,315,119,610				
PPN/M ONVRETUR/RESTITUSI	0	1,339,022,785				
	0	2,902,859,312				
<b>UTANG PEGAWAI :</b>			<b>2114</b>	<b>POTONGAN PEGAWAI :</b>		
UTANG ASURANSI	9,421,740	1,282,667	21141	POTONGAN PHT	90,527,575	41,441,590
UTANG LAIN-LAIN	1,491,659,428	0	21142	POTONGAN ASTEK	5,369,483	515,465
UTANG AFFILIASI	4,059,334	4,059,334	21144	POTONGAN TAB. KES.	19,145,655	19,145,655
	0	31,378,353,093	21149	POTONGAN LAIN-LAIN	787,124	787,124
	1,495,117,502	33,386,695,084				
<b>ERSEDIAAN :</b>			<b>2115</b>	<b>POTONGAN LAIN-LAIN :</b>		
BAHAN	2,874,171,357	2,131,022,273	21154	UTANG KOKAR - WIKI	71,812,532	71,812,532
BARANG DALAM PROSES	2,874,171,357	2,131,022,273	21155	UTANG YIP - WIKI	54,682,402	54,682,402
BARANG KOMPONEN	2,729,324,780	3,839,644,824	21159	UTANG LAIN-LAIN	9,945,385	14,244,889
BARANG JADI DI CUDANG	330,807,543	2,199,333,059				
BARANG DI LAPANGAN	1,590,523,485	1,265,690,145				
BARANG DALAM PENGIRMAN	2,407,104,672	2,950,672,126				
SUKU CADANG	5,596,906,368	12,930,064,065	<b>2131</b>	<b>UANG MUKA DITERIMA</b>	109,093,686	170,150,850
	6,579,200,493	2,758,280,592				
	455,385,593	438,425,035				
	19,689,252,934	26,397,310,047	<b>214</b>	<b>BIAYA AKAN DIBAYAR :</b>		
<b>BIAYA SEWA DIBAYAR DIMUKA</b>			21411	BIAYA PRODUK AKAN DIBAYAR	0	1,924,946,413
	183,254,152	221,519,191	21412	BIAYA PENGADAAN AKAN DIBAYAR	574,307,061	421,593,624
<b>PERALATAN KECIL</b>			21414	BIAYA DISTRIBUSI AKAN DIBAYAR	822,223,061	508,265,658
AKUM. PERALATAN KECIL	735,564,448	795,043,032	21415	BIAYA USAHA AKAN DIBAYAR	0	0
	(692,113,091)	(730,381,998)	21419	LAIN-LAIN BIAYA AKAN DIBAYAR	228,685,327	1,054,332,414
	43,451,357	64,657,063	21421	CADANGAN BY PEMELIHARAAN	0	0
<b>BIAYA PRODUKSI DIBAYAR DIMUKA</b>						
	0	598,249,847	<b>2151</b>	<b>HASIL DITERIMA DIMUKA</b>	1,625,415,449	1,901,138,109
<b>BIAYA PENGADAAN DIBAYAR DIMUKA</b>						
	3,201,366,880	788,815,451	<b>2171</b>	<b>RK DIVISI SPL</b>	0	0
<b>BIAYA PENGELOLAAN DIBAYAR DIMUKA</b>						
	71,497,961	7,068,081				
<b>BIAYA DISTRIBUSI DIBAYAR DIMUKA</b>						
	188,368,274	2,135,682,430				
<b>BIAYA USAHA CIBAYAR DIMUKA</b>						
	2,029,106,986	37,209,735				
	5,488,340,103	7,268,940,552				
<b>USUL AKAN DITERIMA</b>						
	1,275,629,054	2,628,058,963	<b>V.</b>	<b>KEWAJIBAN JANGKA PANJANG</b>		
<b>AKTIVA LANCAR</b>	<b>57,348,071,181</b>	<b>111,738,005,138</b>	<b>11253</b>	<b>UTANG ASURANSI</b>	0	0
<b>A TETAP</b>			<b>11225</b>	<b>HUTANG AFFILIASI</b>	1,490,419,105	552,144,343
JANAH	1,593,440,000	1,593,440,000	<b>22199</b>	<b>HUTANG INVESTASI LAIN-LAIN</b>	26,552,590,673	34,299,590,719
PRASARANA	509,128,148	575,682,744	<b>22211</b>	<b>HUTANG PAJAK TANGGULHIAN</b>	972,077,748	902,077,748
AKUMULASI PENYUSUTAN	(360,295,521)	(419,633,479)				
	148,832,627	156,049,265				
<b>JANJILAN</b>						
AKUMULASI PENYUSUTAN	1,850,471,807	3,970,321,741	<b>VL.</b>	<b>MODAL SENDIRI</b>		
	(2,039,228,028)	(2,200,794,877)	<b>31157</b>	<b>MODAL DITEMPATKAN</b>	15,000,000,000	15,000,000,000
	1,810,243,779	1,769,526,864				
<b>PERLENGKAPAN KANTOR</b>			<b>32111</b>	<b>LABA RUGI TAHUN LALU</b>	0	0
AKUMULASI PENYUSUTAN	859,747,333	1,019,998,181		CADANGAN LABA	259,484,514	1,508,055,450
	(638,175,780)	(735,635,079)				
	221,571,553	284,363,102	<b>32211</b>	<b>LABA RUGI TAHUN BERJALAN</b>	2,198,700,930	5,434,426,533
<b>PENDARAAN</b>						
AKUMULASI PENYUSUTAN	41,041,000	41,041,000				
	(41,037,995)	(41,037,995)				
	3,005	3,005				
<b>PERALATAN</b>						
AKUMULASI PENYUSUTAN	23,053,814,751	21,346,894,385				
	(20,215,847,469)	(18,077,561,869)				
	2,837,967,282	3,269,332,496				
<b>AKTIVA TETAP</b>	<b>6,632,058,246</b>	<b>7,072,712,732</b>				
<b>A LAIN-LAIN</b>						
AMERAN USAHA	159,482,543	20,573,720				
WV. BANGKUNAN DLM PELAKSANAAN	24,000,000	17,755,300				
WV. PERL. FABRIK DLM PELAKSANAAN	908,765,197	422,823,452				
EBAN PEMASARAN DITANGGULHIAN	570,258,685	657,638,711				
EBAN PRODUKSI DITANGGULHIAN	319,982,174	394,540,162				
EBAN SDM DITANGGULHIAN	95,585,787	95,585,787				
EBAN MANAJEMEN DITANGGULHIAN	4,750,000	53,750,000				
EBAN KEUANGAN DITANGGULHIAN	25,835,856	0				
EBAN LAIN-LAIN DITANGGULHIAN	122,299,498	0				
ERSEDIAAN	453,760,827	507,970,435				
AH-LAIN AKTIVA	247,028,175	1,360,208,549				
<b>AKTIVA LAIN-LAIN</b>	<b>2,955,748,682</b>	<b>5,535,891,817</b>				
<b>AKTIVA</b>	<b>66,915,878,049</b>	<b>122,348,599,867</b>				
			<b>JUMLAH KEWAJIBAN DAN MODAL</b>		<b>66,915,878,049</b>	<b>122,348,599,867</b>

Jakarta, 15 Januari 2004  
PT WIKI INTRADE

*[Signature]*  
Drs. Yoyok Hari Santyana  
Manajer Keuangan

id :  
*[Signature]*  
Murdin A.R. MM  
tama

NO	AKTIVA	TAMBAH 2004	TAMBAH 2005	NO	PASIVA	TAMBAH 2004	TAMBAH 2005
<b>I AKTIVA LANCAR</b>							
1101	KAS DAN KAS BANC:			<b>KEMAJUAN SEGERA</b>			
1111	KAS	17.252.000	29.205.300	2101	UTANG UTAMA:		
1112	KAS BENC.	11.664.120	60.783.525	2112	UTANG KEPON PUSKOR	6.501.073.292	9.606.116.375
1121	BANK BERTAS	8.427.564.474	2.917.244.080	2113	UTANG KEPON PUSKORHT	93.661.977.791	151.721.116.155
1122	BANK USA	300.000.374	1.025.944.325	2114	UTANG KEPON LAIN-LAIN	160.268.610.240	161.330.731.010
1129	CASH LAIN-LAIN	0	2.050.000.000	<b>2115 UTANG PIHAK BERTAHAP:</b>			
1131	PURTAG BERTAHAP:	9.735.374.271	15.580.427.225	2115	UTANG PIHAK BERTAHAP:		
1132	PURTAG PALANG:			21151	UTANG PIHAK PER. 21	212.116.110	631.720.228
1133	PIHAK PER. 21	0	0	21152	UTANG PIHAK PER. 22 WABU	0	834.588
1134	PIHAK PER. 22 WABU	0	0	21153	UTANG PIHAK PER. 23 WABU	96.348.210	464.170.594
1135	PIHAK PER. 23 WABU	1.727.268.105	42.815.200	21154	UTANG PIHAK PER. 24	0	0
1141	PIHAK LAIN-LAIN	4.910.455.124	62.520.300	21155	UTANG PIHAK PER. 25	316.132.156	204.132.156
1142	PIHAK DUNGEI/PROSES/STUDI	6.807.732.448	2.984.584.864	21156	UTANG PIHAK BERTAHAP BAYAR	1.531.407.318	515.297.294
1151	PURTAGAN REGULAR:	480.580.000	257.207.000	21157	UTANG PIHAK BERTAHAP DEBITOR	259.020.000	2.142.740.242
1152	PURTAGAN PERKUALIFIAN AKTIVA	16.000.000	44.263.000	21158	UTANG PIHAK BERTAHAP DEBITOR	2.591.261.241	4.511.180.560
1153	PURTAGAN LAIN-LAIN	20.271.683.233	62.447.180.726	<b>JUMLAH KEMAJUAN SEGERA</b>			
1159	PURTAGAN TITIPAN	79.273.289.712	11.987.053.432	2101	UTANG UTAMA:		
1161	URANG UTAMA DEBITOR:	66.017.130.227	84.141.072.210	2111	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11611	URANG UTAMA DEBITOR PUSKOR	4.989.505.624	21.000.000	21111	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11612	URANG UTAMA DEBITOR PUSKORHT	39.200.000	0	21112	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11613	URANG UTAMA DEBITOR SEMENT	4.984.152.600	21.000.000	21113	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11614	URANG UTAMA DEBITOR LAIN-LAIN	1.600.444.978	326.734.244	21114	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
1162	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21115	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11621	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21116	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11622	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21117	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11623	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21118	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11624	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21119	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11625	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21120	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11626	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21121	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11627	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21122	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11628	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21123	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11629	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21124	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11630	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21125	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11631	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21126	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11632	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21127	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11633	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21128	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11634	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21129	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11635	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21130	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11636	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21131	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11637	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21132	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11638	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21133	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11639	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21134	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11640	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21135	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11641	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21136	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11642	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21137	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11643	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21138	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11644	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21139	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11645	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21140	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11646	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21141	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11647	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21142	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11648	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21143	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11649	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21144	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11650	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21145	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11651	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21146	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11652	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21147	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11653	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21148	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11654	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21149	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11655	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21150	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11656	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21151	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11657	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21152	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11658	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21153	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11659	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21154	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11660	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21155	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11661	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21156	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11662	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21157	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11663	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21158	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11664	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21159	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11665	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21160	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11666	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21161	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11667	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21162	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11668	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21163	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11669	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21164	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11670	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21165	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11671	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21166	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11672	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21167	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11673	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21168	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11674	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21169	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11675	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21170	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11676	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21171	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11677	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21172	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11678	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21173	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11679	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21174	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11680	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21175	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11681	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21176	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11682	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21177	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11683	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21178	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11684	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21179	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11685	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21180	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11686	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21181	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11687	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21182	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11688	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21183	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11689	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21184	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11690	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21185	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11691	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21186	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11692	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21187	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11693	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21188	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11694	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21189	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11695	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21190	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11696	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21191	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11697	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21192	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11698	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21193	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11699	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21194	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11700	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21195	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11701	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21196	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11702	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21197	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11703	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21198	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11704	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21199	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11705	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21200	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11706	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21201	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11707	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21202	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11708	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21203	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11709	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21204	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11710	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21205	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11711	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21206	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11712	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21207	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11713	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21208	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11714	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21209	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11715	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21210	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11716	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21211	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11717	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21212	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11718	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21213	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11719	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21214	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11720	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21215	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11721	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21216	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11722	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21217	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11723	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21218	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11724	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21219	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11725	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21220	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11726	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21221	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11727	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21222	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11728	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21223	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11729	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21224	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11730	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21225	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11731	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21226	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11732	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21227	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11733	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21228	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11734	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21229	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11735	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21230	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11736	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21231	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11737	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21232	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11738	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21233	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11739	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21234	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11740	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21235	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11741	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21236	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11742	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21237	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11743	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21238	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11744	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21239	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11745	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21240	POTONGAN PERKUALIFIAN:		
11746	POTONGAN PERKUALIFIAN:			21241	POTONGAN PERKUALIFIAN:		

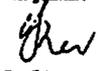
**NERACA**  
Per 31 Desember 2006

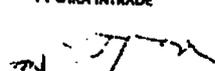
31 Desember 2006

NO	AKTIVA	TAHUN 2005	TAHUN 2006	NO	PASIVA	TAHUN 2005	TAHUN 2006
<b>I</b>	<b>AKTIVA LANCAR</b>			<b>IV</b>	<b>KEWAJIBAN SEGERA</b>		
111	KAS DAN BANK:			2111	WANG USJAH:		
11111	KAS	29,825,300	79,632,800	21111	UTANG KEPADA PEMASOK	9,406,416,975	9,434,078,871
11112	KAS KECL	107,893,525	458,244,194	21112	UTANG KEPADA SUBKONT	0	0
11121	BANK RUPIAH	7,017,044,000	10,706,504,100	21119	UTANG LAIN-LAIN	151,731,144,195	89,864,495,138
11122	BANK USD	1,825,654,323	5,382,385,987			161,337,561,170	99,298,574,009
11149	LAIN-LAIN	7,000,000,000	0				
		15,980,647,228	16,604,767,081	2112	UTANG PAJAK:		
112	Piutang Usaha:			21121	UTANG PPh PSL 21	491,739,228	1,014,626,159
11211	Piutang Penjualan	16,021,711,753	21,589,433,231	21122	UTANG PPh PSL 22 WAPU	834,698	834,698
11212	Piutang PPh Keluaran	944,135,300	1,085,131,352	21123	UTANG PPh PSL 23 WAPU	468,023,090	514,919,301
11219	Ak. Cad. Piutang Ragur-Ragu	(1,040,437,028)	(1,002,779,604)	21124	UTANG PPh PSL 26	0	0
		15,925,369,925	21,587,764,979	21125	UTANG PPh PSL 29	378,132,158	2,214,293,313
1122	Piutang Pajak:			21131	UTANG PPhM	511,097,294	0
11231	PPh PSL 21	432,584,484	1,009,152,181	21133	UTANG PPh-K Kurang Bayar	2,342,740,562	460,331,144
11232	PPh PSL 22A (MPOR)	908,873,808	4,498,209,619	21135	UTANG PPh-K Barang Mewah	198,433,542	97,501,782
11233	PPh PSL 22 WABA	23,524,491	214,289,231			4,591,100,580	4,304,504,317
11234	PPh PSL 23 WABA	792,230,456	608,575,543				
11236	PPh PSL 25 WABA	428,976,499	2,496,524,747	2114	POTONGAN Pegawai:		
11241	PPh MPOR	62,550,380	876,969,844	21141	POTONGAN PHT	10,552,448	0
11242	PPhM DN/Retur/Restitusi	212,743,306	687,684,322	21142	POTONGAN ASK	720,589	0
11243	PPhM K OPL	0	0	21144	POTONGAN TAR. RES.	0	0
		2,866,302,404	10,583,407,509	21145	POTONGAN KORPRI	0	0
1125	Piutang Pegawai	267,963,000	127,143,000	21149	POTONGAN LAIN-LAIN	796,306	0
11252	Piutang Penjualan Aktiva	16,305,000	32,350,500			12,069,482	0
11259	Piutang Lain-Lain	12,447,110,796	4,317,418,013	2115	POTONGAN LAIN-LAIN:		
21151	Piutang Titipan	74,082,493,452	4,914,373,401	21154	UTANG KOKAR - WJKA	19,678,780	19,678,780
21191	MUD EK WIN - JO	0	601,000,000	21155	UTANG TRP - WJKA	0	0
		84,814,072,249	12,992,102,114	21159	WANG LAIN-LAIN	13,474,967	22,940,678
113	Uang Muka Dibayar:					32,153,411	42,647,466
11311	Uang Muka ke Pemasok	21,000,000	193,452,544	2116	BIAYA AKAN DIBAYAR:		
11312	Uang Muka ke Subkont	0	0	21411	BIAYA PRODUK AKAN DIBAYAR	3,029,564,747	2,591,022,197
		21,000,000	193,452,544	21412	BIAYA PENGADAAN AKAN DIBAYAR	251,234,804	4,451,426,672
1132	Persekot Pegawai	934,754,244	1,236,887,670	21414	BIAYA DISTRIBUSI AKAN DIBAYAR	826,124,262	1,777,069,987
				21415	BIAYA USAHA AKAN DIBAYAR	67,405,405	47,958,969
114	Perediaan:			21419	LAIN-LAIN BIAYA AKAN DIBAYAR	2,897,761,438	2,294,044,135
11411	Bahan	7,285,008,541	9,600,504,703	21421	CADANGAN BY PEMELUJARAAN	39,309,640	71,488,861
11421	Barang dalam proses	2,073,584,429	4,312,927,902			7,111,602,299	11,294,633,824
11422	Barang komponen	1,199,439,480	1,426,658,516	2151	MASL DITERIMA DIMUKA	0	35,534,005
11431	Barang jadi di gudang	8,947,994,899	6,497,975,647				
11432	Barang dilampirkan	8,480,215,978	4,019,482,494	<b>JUMLAH KEWAJIBAN SEGERA</b>	<b>173,163,722,122</b>	<b>114,996,170,261</b>	
11451	Barang dalam pengiriman	3,444,749,869	3,234,977,895	<b>V</b>	<b>KEWAJIBAN JANGKA PANJANG</b>		
11461	Suku cadang	877,495,024	909,899,524	22119	Mutang Investasi Lain-Lain	0	27,512,685,754
		29,504,528,190	32,042,428,639	22211	Mutang Pajak Tanggungan	700,458,402	952,451,969
115	Biaya Sewa Dibayar Dimuka	100,000,000	667,408,334			700,458,402	952,451,969
11541	Peralatan Kecl	1,653,213,403	1,892,900,953	<b>JUMLAH KEWAJIBAN JGR PANJANG</b>	<b>700,458,402</b>	<b>28,565,137,723</b>	
11549	Akum. Peralatan Kecl	(1,506,889,858)	(1,721,092,543)	<b>VI</b>	<b>MODAL SENDIRI</b>		
		146,323,545	171,808,390	31132	MODAL DITEMPATKAN	15,000,000,000	15,000,000,000
1155	Biaya produksi dibayar dimuka	1,159,126,123	785,202,330	32111	LABA RUGI TAHUN LALU CADANGAN LABA	0	0
11561	Biaya pengadaan dibayar dimuka	3,045,286,292	2,187,822,642	32211	LABA RUGI TAHUN BERJALAN	12,013,599,946	16,079,448,761
11571	Biaya pengelolaan dibayar dimuka	0	71,400,000			32,074,609,821	37,821,384,271
11581	Biaya distribusi dibayar dimuka	52,242,417	2,211,408,933	<b>JUMLAH MODAL SENDIRI</b>	<b>32,074,609,821</b>	<b>37,821,384,271</b>	
11591	Biaya usaha dibayar dimuka	50,566,640	2,833,312,244				
		4,307,231,472	5,494,147,553	<b>JUMLAH AKTIVA</b>	<b>205,941,000,345</b>	<b>181,382,692,575</b>	
11611	MasL akan diterima	4,150,956,775	23,767,841,994				
<b>JUMLAH AKTIVA LANCAR</b>	<b>174,545,469,245</b>	<b>167,618,246,684</b>					
<b>II</b>	<b>AKTIVA TETAP</b>						
13111	TANAH	0	0				
13121	PRASARANA	497,062,191	497,062,191				
13122	AKUMULASI PENYUSUTAN	(321,865,737)	(376,049,685)				
		175,196,454	121,012,506				
13131	BANGUNAN	2,366,244,016	2,419,297,718				
13132	AKUMULASI PENYUSUTAN	(770,672,068)	(949,950,454)				
		1,595,571,950	1,469,347,264				
13141	PERLENGKAPAN KANTOR	560,255,481	628,416,084				
13142	AKUMULASI PENYUSUTAN	(449,711,028)	(515,682,849)				
		130,544,453	112,733,235				
13151	KENDARAAN	18,973,005	18,973,005				
13152	AKUMULASI PENYUSUTAN	(5,926,120)	(10,670,616)				
		13,046,885	8,302,389				
13161	PERALATAN	29,574,945,682	35,507,123,385				
13162	AKUMULASI PENYUSUTAN	(9,217,395,277)	(12,693,830,502)				
		20,357,550,405	22,813,292,883				
13211	SEWA	2,804,020,000	2,804,020,000				
13212	AKUMULASI AMORTISASI	(526,128,750)	(667,138,125)				
		2,277,891,250	1,936,881,875				
<b>JUMLAH AKTIVA TETAP</b>	<b>24,551,799,897</b>	<b>26,462,450,154</b>					
<b>III</b>	<b>AKTIVA LAIN-LAIN</b>						
14119	JAMINAN USAHA LAIN-LAIN	505,376,636	174,940,000				
14123	INV. BANGUNAN DIM PELAKSANAAN	398,784,392	1,055,942,572				
14126	INV. PERL. PABRIK DIM PELAKSANAAN	2,488,094,117	2,432,489,456				
14132	SEBAN PRODUKSI DITANGGUNKAN	282,117,996	179,184,002				
14135	SEBAN PENGEMBANGAN SIM	42,000,000	21,000,000				
14142	PERSEDIAAN	189,284,234	47,964,788				
14149	LAIN-LAIN AKTIVA	2,742,078,308	3,187,232,917				
<b>JUMLAH AKTIVA LAIN-LAIN</b>	<b>6,803,751,683</b>	<b>7,918,973,737</b>					
<b>JUMLAH AKTIVA</b>	<b>205,941,000,345</b>	<b>181,382,692,575</b>		<b>JUMLAH KEWAJIBAN DAN MODAL</b>	<b>205,941,000,345</b>	<b>181,382,692,575</b>	

Jakarta, 16 Januari 2007  
PT WJKA INTRADE

Mengesah:

  
Dr. Echanando M.M.  
Direktur Keuangan F. SDM

  
Dr. Yoyok Hari Setyawan  
Manajer Keuangan

## IKHTISAR LABA/RUGI

Periode 01 Januari 2003 sd 31 Desember 2003

a-kos&gt;Data Excel\AKU1203\LR\LR1203.xls

URAIAN	RKAP TAHUN 2003		REALISASI PER 01 JAN'03 SD 31 DES'03		% THD RKAP
	RUPIAH	% OP	RUPIAH	% OP	
11 PENJUALAN KOTOR	125,000,000,000	100.00	156,999,818,627	100.00	125.60
31 POTONGAN PENJUALAN	0	0.00	(741,471,517)	(0.47)	#DIV/0!
11 PENJUALAN BERSIH	125,000,000,000	100.00	156,258,347,110	99.53	125.01
2. HARGA POKOK PENJUALAN					
211 HARGA POKOK BARANG	(98,999,537,000)	(79.20)	(123,662,253,297)	(78.77)	124.91
221 BIAYA LANGSUNG PENJUALAN	(9,791,163,000)	(7.83)	(16,170,096,321)	(10.30)	165.15
SELISIH EFISIENSI	0	0.00	(999,747,622)	(0.64)	#DIV/0!
.. BIAYA TAK LANGSUNG PENJUALAN	(6,034,600,000)	(4.83)	(6,947,915,429)	(4.43)	115.13
AL HARGA POKOK PENJUALAN	(114,825,300,000)	(91.86)	(147,780,012,669)	(94.13)	128.70
A KOTOR PRODUK	10,174,700,000	8.14	8,478,334,441	5.40	83.33
BIAYA USAHA					
1.. BIAYA PEMASARAN	(130,000,000)	(0.10)	(64,054,594)	(0.04)	49.27
2.. BIAYA FASILITAS KANTOR	(435,000,000)	(0.35)	(384,608,617)	(0.24)	88.42
3.. BIAYA PENGELOLAAN INFORMASI	(50,000,000)	(0.04)	(58,062,691)	(0.04)	116.13
4.. BIAYA PERSONALIA	(1,355,000,000)	(1.08)	(2,442,819,670)	(1.56)	180.28
5.. BIAYA KEUANGAN	(125,000,000)	(0.10)	(21,437,352)	(0.01)	17.15
5.. BIAYA PENGEMBANGAN	(105,000,000)	(0.08)	(43,877,110)	(0.03)	41.79
AYA USAHA PUSAT	(2,200,000,000)	(1.76)	(3,014,860,034)	(1.92)	137.04
01. BIAYA TEKNIKAL ASS. WIKA	(874,700,000)	(0.70)	(875,000,000)	(0.56)	100.03
AL BIAYA USAHA	(3,074,700,000)	(2.46)	(3,889,860,034)	(2.48)	126.51
A USAHA SEBELUM BUNGA	7,100,000,000	5.68	4,588,474,407	2.92	64.63
BIAYA BUNGA BANK	0	0.00	1,620,057,830	1.03	#DIV/0!
RUGI/LABA LAIN-2	0	0.00	(69,105,704)	(0.04)	#DIV/0!
BEBAN BIAYA BUNGA	(1,050,000,000)	(0.84)	(705,000,000)	(0.45)	67.14
ALH RUGI/LABA LAIN-LAIN	(1,050,000,000)	(0.84)	845,952,126	0.54	(80.57)
BERSIH SEBELUM PAJAK	6,050,000,000	4.84	5,434,426,533	3.46	89.83

Jakarta, 15 Januari 2004  
PT WIKA INTRADE

etahui,

  
Yafaruddin A.R. MM  
Manajer Utama

  
Drs. Yovok Hadi Satriyono  
Manajer Keuangan

**IKHTISAR LABA/RUGI**  
 Periode 01 Januari 2004 sd 31 Desember 2004

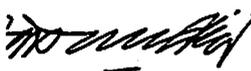
D:\Data-kor&gt;Data Excel\LAKE\1204\LR\LR1204.xls

URAIAN	R K A P TAHUN 2004		REVISI TAHUN 2004		% THD RKAP
	RUPIAH	% OP	RUPIAH	% OP	
5111 PENJUALAN KOTOR	155,000,000,000	100.00	217,987,950,391	100.00	140.64
51121 KLAIM ESKALASI		0.00	(500,000)	(0.00)	0.00
51131 POTONGAN PENJUALAN		0.00	(672,786,111)	(0.31)	0.00
PENJUALAN BERSIH	155,000,000,000	100.00	217,314,664,280	99.69	140.20
512.. HARGA POKOK PENJUALAN					
51211 HARGA POKOK BARANG	(124,000,000,000)	(80.00)	(175,318,522,177)	(80.43)	141.39
51221 BIAYA LANGSUNG PENJUALAN	(12,865,000,000)	(8.30)	(25,645,717,226)	(11.76)	199.34
SELISIH EFISIENSI	0	0.00	107,204,544	0.05	0.00
47.. BIAYA TAK LANGSUNG PENJUALAN	(6,415,000,000)	(4.14)	(10,433,465,285)	(4.79)	162.64
TOTAL HARGA POKOK PENJUALAN	(143,280,000,000)	(92.44)	(211,290,030,144)	(96.93)	147.47
LABA KOTOR PRODUK	11,720,000,000	7.56	6,024,634,136	2.76	51.40
9... BIAYA USAHA					
491.. BIAYA PEMASARAN	(100,000,000)	(0.06)	(38,161,880)	(0.02)	38.16
492.. BIAYA FASILITAS KANTOR	(609,300,000)	(0.39)	(697,460,342)	(0.32)	114.47
493.. BIAYA PENGELOLAAN INFORMASI	(60,000,000)	(0.04)	(28,703,117)	(0.01)	47.84
494.. BIAYA PERSONALIA	(2,290,700,000)	(1.48)	(2,335,704,335)	(1.07)	101.96
495.. BIAYA KEUANGAN	(100,000,000)	(0.06)	(138,663,145)	(0.06)	138.66
496.. BIAYA PENGEMBANGAN	(80,000,000)	(0.05)	(134,357,021)	(0.06)	167.95
TOTAL BIAYA USAHA	(3,240,000,000)	(2.09)	(3,373,049,840)	(1.55)	104.11
LABA USAHA SEBELUM BUNGA	8,480,000,000	5.47	2,651,584,296	1.22	31.27
1.. BIAYA BUNGA BANK	(400,000,000)	(0.26)	4,784,761,180	2.19	(1,196.19)
2.. RUGI/LABA LAIN-2	0	0.00	321,515,441	0.15	0.00
3.. PEMBEBANAN BUNGA	0	0.00	361,000,000	0.17	0.00
LABA RUGI/LABA LAIN-LAIN	(400,000,000)	(0.26)	5,467,276,621	2.51	(1,366.82)
LABA BERSIH SEBELUM PAJAK	8,080,000,000	5.21	8,118,860,917	3.72	100.48

Jakarta, 11 Januari 2005

PT WIKA INTRADE

getahui,

  
 Syafaruddin A.R. MM  
 Direktur Utama

  
 Drs. Yoyok Hadi Satriyono  
 Manajer Keuangan

**IKHTISAR LABA/RUGI**  
Periode 01 Januari 2005 sd 31 Desember 2005

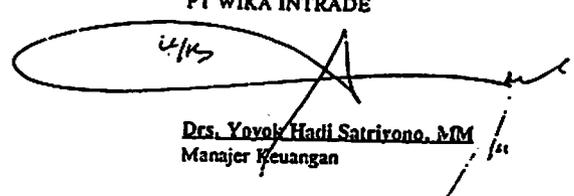
Download Data Excel: <http://www.LAKU1205.NLRA11205.xls>

U R A I A N	R K A P TAHUN 2005		REALISASI (AUDIT/TEB) TAHUN 2004		REALISASI TAHUN 2005		% THD RKAP	% THD RI 2004
	RUPIAH	% OP	RUPIAH	% OP	RUPIAH	% OP		
1111 PENJUALAN KOTOR	215.500.000,000	100.00	217.987.950,391	100.00	290.813.325,296	100.00	134.95	133.41
121 KLAIM ESKALASI	0	0.00	(500,000)	(0.00)	(234.705,415)	(0.08)	0.00	46.941.08
131 POTONGAN PENJUALAN PENJUALAN BERSIH	0	0.00	(672.786,111)	(0.31)	(724.036,824)	(0.25)	0.00	107.62
	215.500.000,000	100.00	217.314.664,280	74.73	289.854.583,057	99.67	134.50	133.38
12.. HARGA POKOK PENJUALAN								
1211 HARGA POKOK BARANG	(172.400.000,000)	(80.00)	(175.338.750,751)	(60.29)	(238.181.412,868)	(81.90)	138.16	135.84
1221 BIAYA LANGSUNG PENJUALAN SELISIH EFISIENSI	(21.085.000,000)	(9.78)	(25.438.859,516)	(8.75)	(26.372.246,554)	(9.07)	125.08	103.67
	0	0.00	587.482,089	0.20	(1.731.128,907)	(0.60)	0.00	(294.67)
7.. BIAYA TAK LANGSUNG PENJUALAN KUALITAS HARGA POKOK PENJUALAN	(9.670.000,000)	(4.49)	(10.709.385,731)	(3.68)	(12.216.073,511)	(4.20)	126.33	114.07
	(203.155,000,000)	(94.27)	(210.899,513,909)	(72.52)	(278.500,861,840)	(95.77)	137.09	132.05
LABA KOTOR PRODUK	12.345.000,000	5.73	6.415.150,371	2.21	11.353.721,217	3.90	91.97	176.98
.. BIAYA USAHA								
1.. BIAYA PEMASARAN	(110.000,000)	(0.05)	(200.367,062)	(0.07)	(105.295,131)	(0.04)	95.72	52.55
2.. BIAYA FASILITAS KANTOR	(683.000,000)	(0.32)	(697.460,342)	(0.24)	(725.548,301)	(0.25)	106.23	104.03
3.. BIAYA PENGELOLAAN INFORMASI	(70.000,000)	(0.03)	(28.703,117)	(0.01)	(142.432,809)	(0.05)	203.48	496.23
4.. BIAYA PERSONALIA	(2.877.000,000)	(1.34)	(2.408.885,409)	(0.83)	(3.439.378,605)	(1.18)	119.55	142.78
5.. BIAYA KEUANGAN	(110.000,000)	(0.05)	(138.663,145)	(0.05)	(109.404,834)	(0.04)	99.46	78.90
6.. BIAYA PENGEMBANGAN KUALITAS BIAYA USAHA	(90.000,000)	(0.04)	(182.149,913)	(0.06)	(139.699,804)	(0.05)	155.22	76.69
	(3.940,000,000)	(1.83)	(3.656,228,988)	(1.26)	(4.661,759,484)	(1.60)	118.32	127.50
A USAHA SEBELUM BUNGA	8.405.000,000	3.90	2.758.921,383	0.95	6.691.961,733	2.30	79.62	342.56
BIAYA BUNGA BANK RUGI/LABA LAIN-2 PEMBEBANAN BUNGA	3.845.000,000 (1.250.000,000) 0	1.76 (0.58) 0.00	4.784.761,180 414.108,934 31.701,076	1.65 0.14 0.01	5.186.842,338 (724.204,125) 859,000,000	1.78 (0.25) 0.30	134.90 57.94	108.40 (174.88) 2.709.69
LAH RUGI/LABA LAIN-LAIN	2.595.000,000	1.20	5.230.571,190	1.80	5.321.638,213	1.83	205.07	101.74
BERSIH SEBELUM PAJAK	11.060,000,000	5.10	7.989,492,573	2.75	12.013,599,946	4.13	109.21	150.37

ahui,

  
Hanantyo, MM  
Manajer Keuangan dan SDM

Jakarta, 15 Januari 2006  
PT WIKA INTRADE

  
Drs. Yoyok Hari Satriyono, MM  
Manajer Keuangan

**IKHTISAR LABA/RUGI**  
Periode 01 Januari 2006 sd 31 Desember 2006

Data-kos&gt;Data Excel\LAKEUI206\LR\LR1206.xls

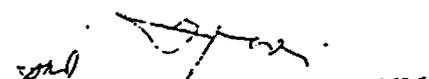
URAIAN	R K A P TAHUN 2006		REALISASI TAHUN 2006		% THD RKAP
	RUPIAH	% OP	RUPIAH	% OP	
111 PENJUALAN KOTOR	310,000,000,000	100.00	330,504,357,034	100.00	106.61
121 KLAIM ESKALASI	0	0.00	0	0.00	0.00
131 POTONGAN PENJUALAN	0	0.00	(716,636,727)	(0.22)	0.00
NJUALAN BERSIH	310,000,000,000	100.00	329,787,720,307	99.78	106.38
2.. HARGA POKOK PENJUALAN					
1211 HARGA POKOK BARANG	(249,897,760,000)	(80.61)	(272,266,720,523)	(82.38)	108.95
1221 BIAYA LANGSUNG PENJUALAN	(30,886,240,000)	(9.96)	(26,292,113,465)	(7.96)	85.13
SELISIH EFISIENSI	0	0.00	(8,401,987,361)	(2.54)	0.00
7.. BIAYA TAK LANGSUNG PENJUALAN	(11,200,000,000)	(3.61)	(12,837,154,678)	(3.88)	114.62
TAL HARGA POKOK PENJUALAN	(291,984,000,000)	(94.19)	(319,797,976,027)	(96.76)	109.53
LABA KOTOR PRODUK	18,016,000,000	5.81	9,989,744,280	3.02	55.45
.. BIAYA USAHA					
1.. BIAYA PEMASARAN	(100,000,000)	(0.03)	(242,598,170)	(0.07)	242.60
2.. BIAYA FASILITAS KANTOR	(806,100,000)	(0.26)	(818,992,831)	(0.25)	101.60
3.. BIAYA PENGELOLAAN INFORMASI	(120,000,000)	(0.04)	(47,465,439)	(0.01)	39.55
4.. BIAYA PERSONALIA	(3,624,900,000)	(1.17)	(3,655,020,296)	(1.11)	100.83
5.. BIAYA KEUANGAN	(135,000,000)	(0.04)	(156,551,863)	(0.05)	115.96
5.. BIAYA PENGEMBANGAN	(214,000,000)	(0.07)	(186,831,697)	(0.06)	87.30
TOTAL BIAYA USAHA	(5,000,000,000)	(1.61)	(5,107,460,296)	(1.55)	102.15
LABA USAHA SEBELUM BUNGA	13,016,000,000	4.20	4,882,283,984	1.48	37.51
.. BIAYA BUNGA BANK	4,084,000,000	1.32	8,839,954,787	2.67	216.45
.. RUGI/LABA LAIN-2	0	0.00	238,209,990	0.07	0.00
.. PEMBEBANAN BUNGA	0	0.00	2,119,000,000	0.64	0.00
LABA RUGI/LABA LAIN-LAIN	4,084,000,000	1.32	11,197,164,777	3.39	274.17
LABA BERSIH SEBELUM PAJAK	17,100,000,000	5.52	16,079,448,761	4.87	94.03

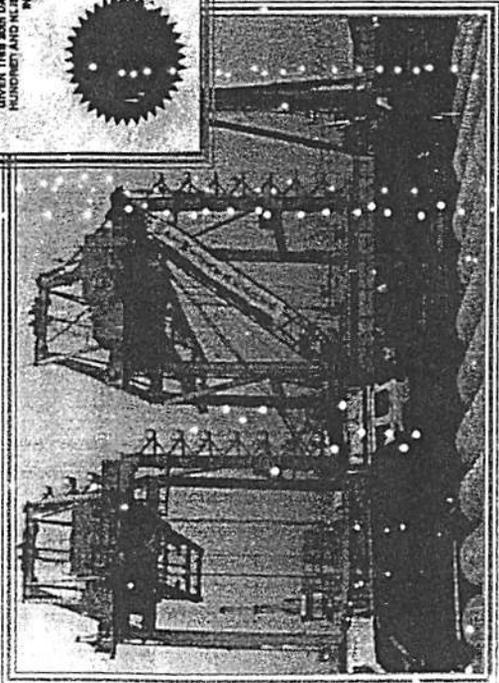
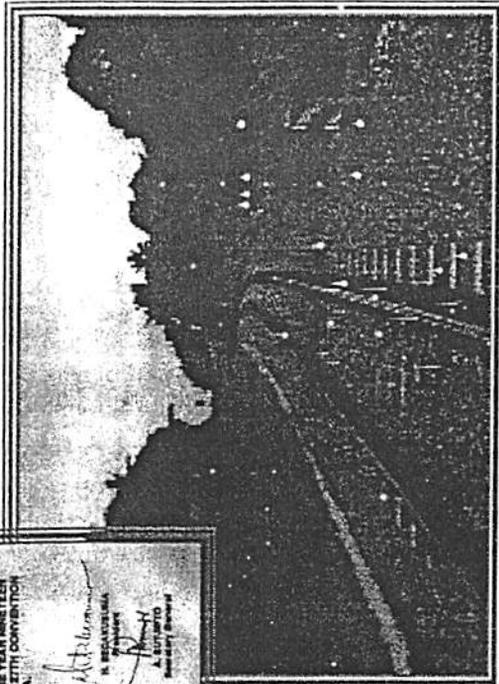
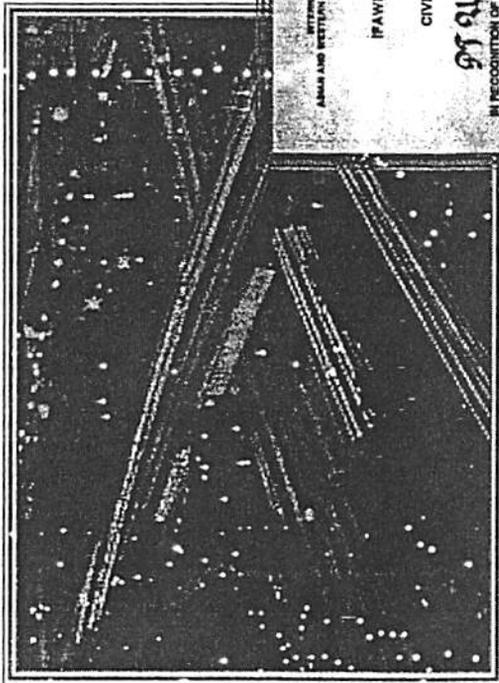
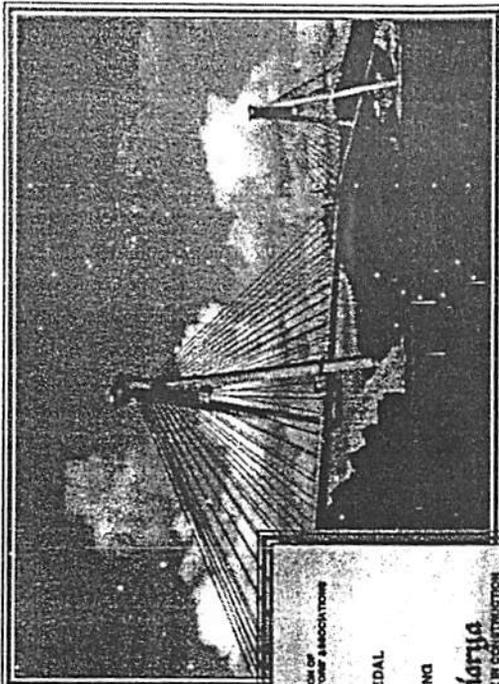
Jakarta, 16 Januari 2007  
PT WIKA INTRADE

mengetahui,



Erhanantyo, MM  
Direktur Keuangan dan SDM

  
Drs. Yoyok Hadi Satrivono, MM  
 Manajer Keuangan



The INTERNATIONAL FEDERATION OF  
ASIAN AND SOUTHEAST ASIAN ENGINEERING ASSOCIATIONS  
(IFAWPCA)

Presents The

**IFAWPCA GOLD MEDAL**

for

**CIVIL ENGINEERING**

*Of Wisaya Narya*

IN RECOGNITION OF ITS TECHNICAL CONTRIBUTION  
PERFORMANCE AND CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT  
OF CONSTRUCTION TECHNOLOGY AND MANAGEMENT AS  
EMPLIFIED BY ITS SUCCESSFUL COMPLETION OF THE

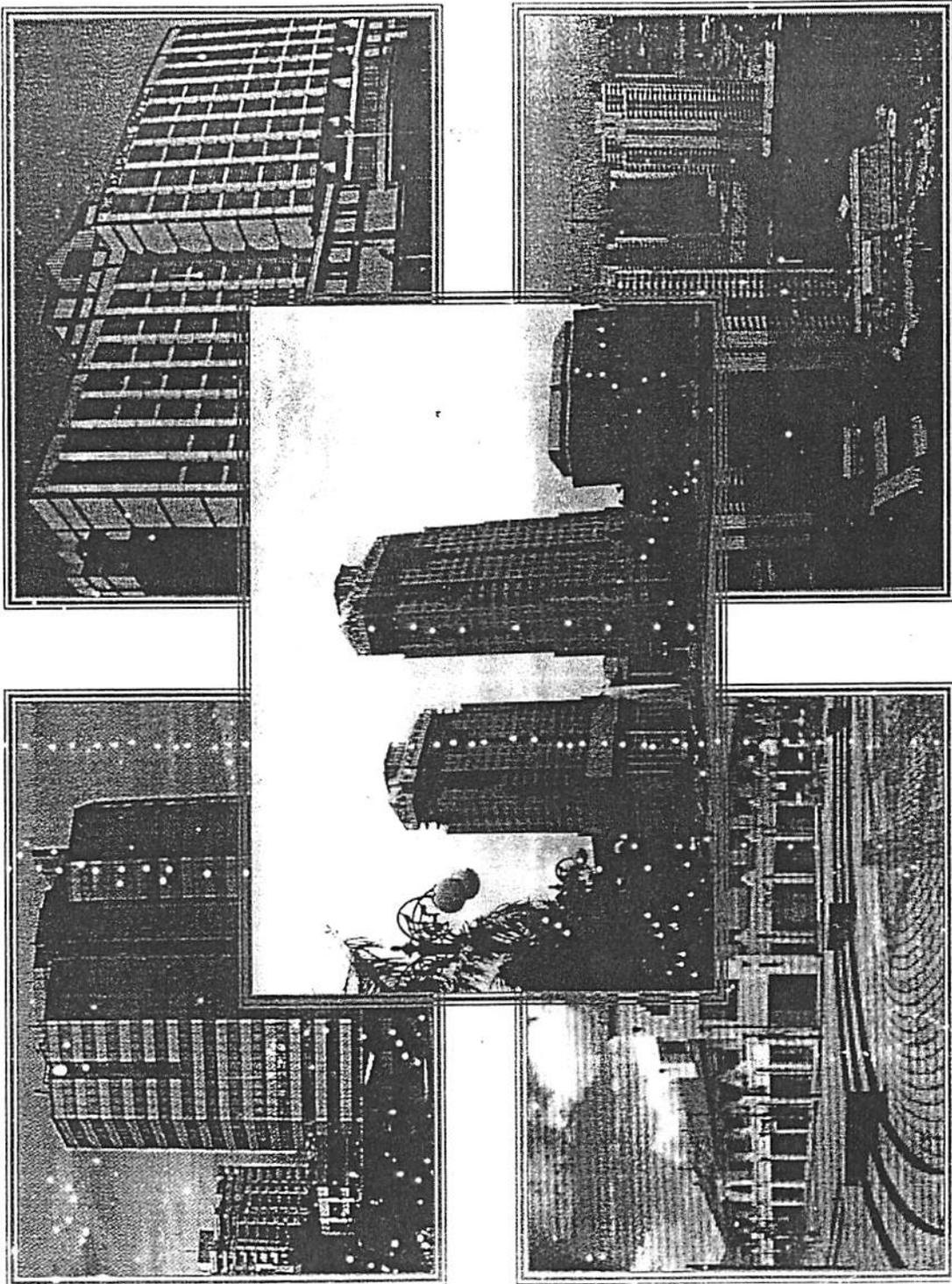
*Subirman Tjouw*

GIVEN THIS 30th DAY OF APRIL IN THE YEAR NINETEEN  
HUNDRED AND ELEVENTH AT THE 25TH CONVENTION  
IN BANGKOK, THAILAND.

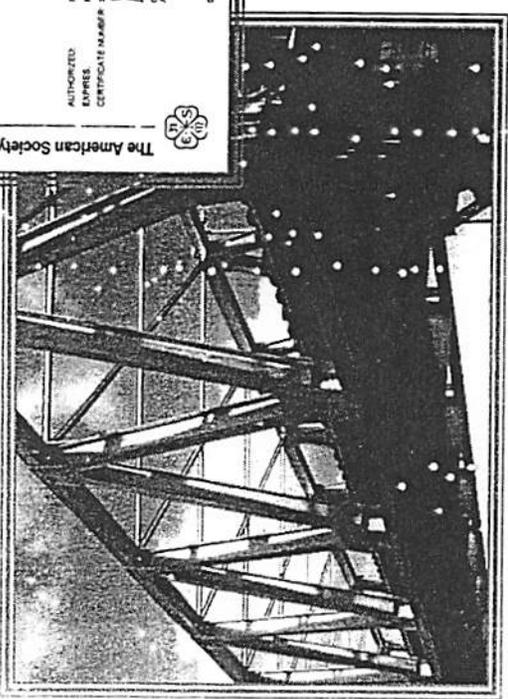
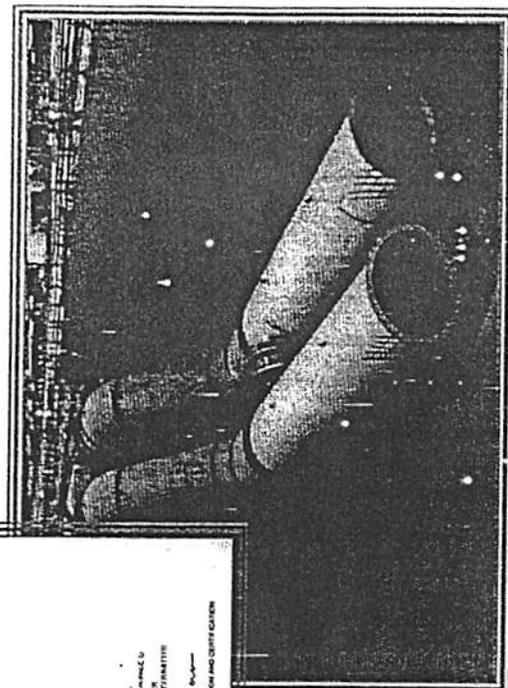
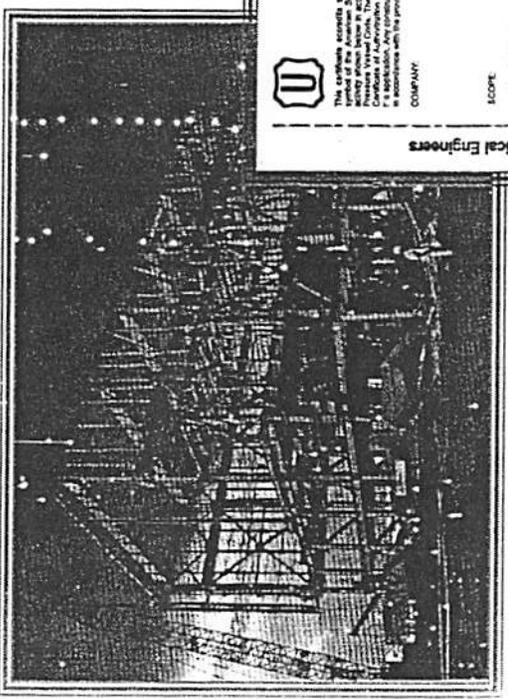
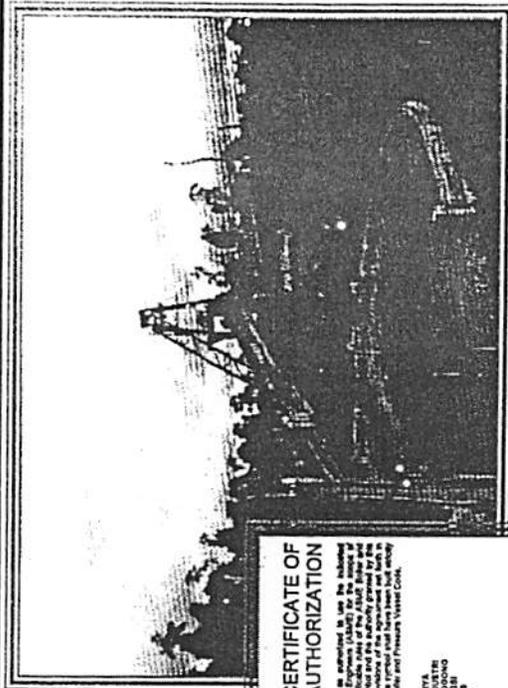
AWARDED BY: *[Signature]*  
A. SURWANTO  
MEMBER SECRETARY



Obligasi  
Amortisasi  
WJKA III  
Tahun 2003



Obligasi  
Amortisasi  
WIKKA III  
Tahun 2003



**CERTIFICATE OF AUTHORIZATION**

The certificate hereby is issued (subject to application) by the authority of the American Society of Mechanical Engineers (ASME) for the temporary authorization in accordance with the provisions of the ASME Boiler and Pressure Vessel Code, Section VIII, Division 1, Subpart C, for the temporary authorization of the Certificate of Authorization, which is subject to the provisions of the ASME Boiler and Pressure Vessel Code, in accordance with the provisions of the ASME Boiler and Pressure Vessel Code.

**COMPANY:**  
PT INUYA KARYA  
JALAN PATAHARJONO  
KM 25 CLEMBU  
INDONESIA

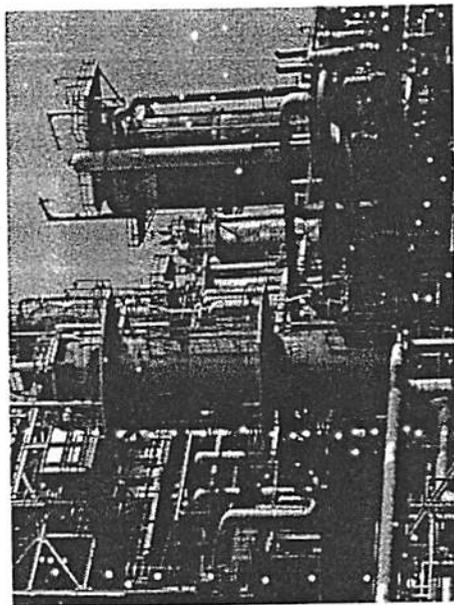
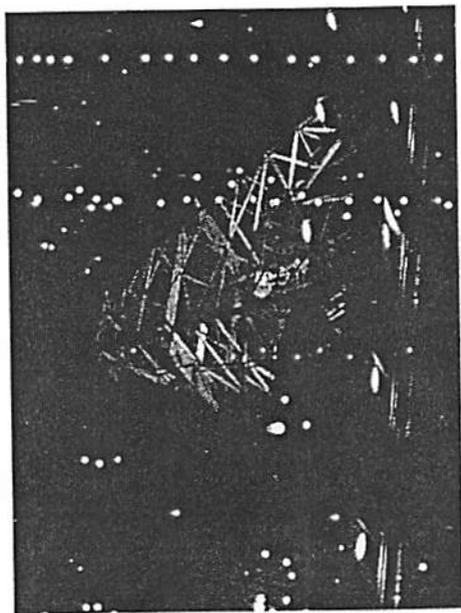
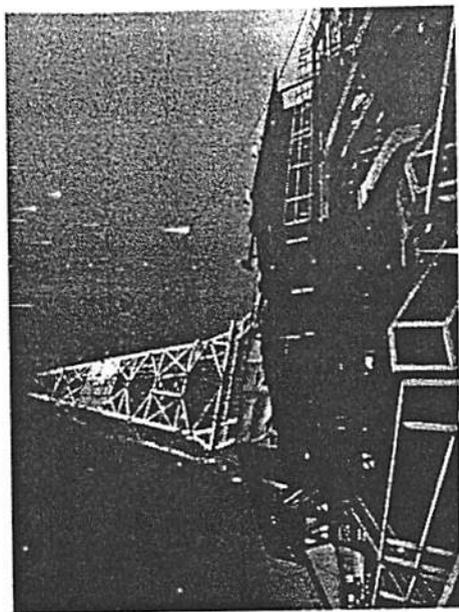
**SCOPE:**  
MANUFACTURE OF PRESSURE VESSELS AT THE ABOVE LOCATION AND FIELD SITES CONTROLLED BY "NAT LOCATION"

**AUTHORIZED:** NOVEMBER 23, 1999  
**EXPIRES:** NOVEMBER 23, 2002  
**CERTIFICATE NUMBER:** PL-97

*James A. C. ...*  
CHIEF OF THE BOARD  
AND PRESIDENT, EXAMINING  
*William ...*  
SECRETARY, ACCREDITATION AND CERTIFICATION

The American Society of Mechanical Engineers

Obligasi  
Amortisasi  
WIKI III  
Tahun 2003



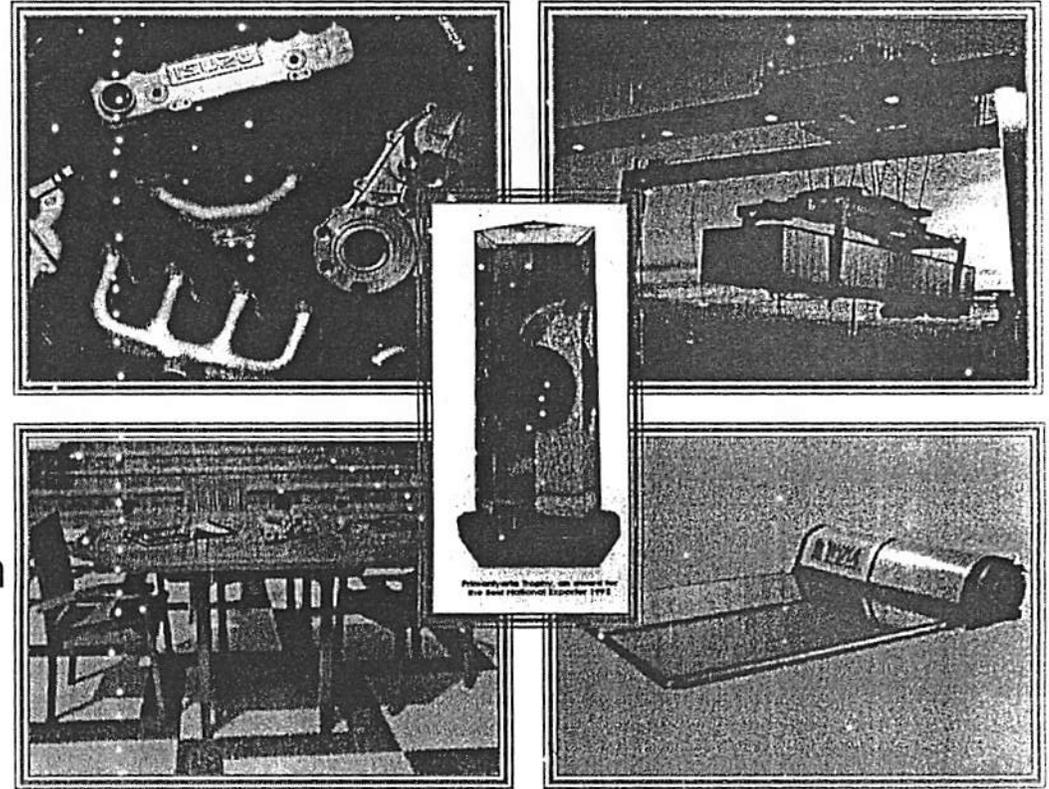
Obligasi  
Amortisasi  
WJKA III  
Tahun 2003

Didirikan 20 Januari 2000

Saham Wika 98%

Bidang Usaha :

- Usaha Industri Pabrik
- Usaha Perdagangan Umum
- Usaha Jasa



Obligasi  
Amortisasi  
WIKO III  
Tahun 2003