



**PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAGANG  
TERHADAP TINGKAT RENTABILITAS PADA  
PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk**

Skripsi

Diajukan Oleh :

**Herni Wulandari**  
022103097

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PAKUAN  
BOGOR**

**JULI 2008**

**PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAGANG  
TERHADAP TINGKAT RENTABILITAS PADA  
PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR, Tbk**

Skripsi

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

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi,



Ketua Jurusan,

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

**PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAGANG  
TERHADAP TINGKAT RENTABILITAS PADA  
PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR, Tbk**

Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus  
Pada Hari : Sabtu/ Tanggal : 26/Juli/2008

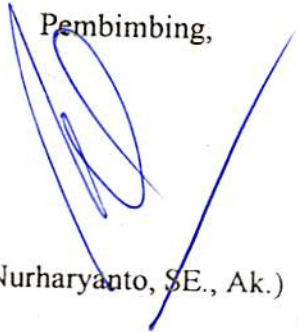
Herni Wulandari  
022103097

Menyetujui  
Dosen Penilai




(Fazariah Mahruzar, MM., SE)

Pembimbing,



(Nurharyanto, SE., Ak.)

Co. Pembimbing,



(Siti Maemunah., Msi., SE)

## ABSTRAK

HERNI WULANDARI NPM 022103097. Pengaruh Kebijakan Piutang Dagang Terhadap Tingkat Rentabilitas pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk. Dibawah bimbingan Nurharyanto dan Siti Maemunah.

Semakin pesatnya perkembangan industri saat ini menuntut setiap perusahaan untuk dapat mengelola kegiatan usahanya dengan jauh lebih baik dari sebelumnya agar dapat bertahan dan terus menjalankan aktivitasnya. Setiap elemen yang terlibat dalam perusahaan harus menaati dan menjalankan kebijakan-kebijakan yang berlaku dalam perusahaan. Kebijakan-kebijakan tersebut mengarahkan perusahaan pada satu tujuan yaitu memaksimalkan pencapaian laba yang pada akhirnya akan meningkatkan serta memperbaiki kinerja perusahaan baik di mata para pesaingnya maupun investor yang hendak menanamkan uangnya pada perusahaan.

Salah satu bentuk investasi perusahaan pada aktiva lancar yaitu piutang dagang. Piutang merupakan tagihan yang muncul dari penjualan yang dilakukan secara kredit kepada pihak lain yang pembayarannya ditunda sampai piutang tersebut jatuh tempo. Kebijakan piutang yang longgar dapat mengakibatkan tingginya jumlah piutang yang dimiliki perusahaan, sehingga dapat memperbesar risiko ketaktertagihan piutang yang pada akhirnya dapat menurunkan pencapaian laba. Untuk itu perusahaan perlu menetapkan kebijakan yang tepat dalam mengelola piutangnya.

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi mie instan serta usaha di bidang pengolahan gandum menjadi tepung terigu dan penyertaan modal pada anak perusahaan di bidang industri..

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk mengalami permasalahan pada penurunan laba, sementara jumlah penjualan meningkat disertai meningkatnya jumlah piutang dagang. Penulis mencoba mengevaluasi kegiatan pengelolaan piutang dagang yang telah dijalankan. Karena dengan menerapkan kebijakan piutang dagang yang baik dapat mengurangi resiko kredit (piutang tak tertagih) yang dapat mengurangi pencapaian laba yang ditargetkan sehingga mempengaruhi rentabilitas perusahaan yang merupakan dasar penilaian kinerja perusahaan dalam jangka pendek.

Dari permasalahan diatas, penulis bermaksud mengadakan penelitian dengan identifikasi masalah yaitu pertama, seberapa besar penyesuaian kebijakan piutang dagang PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk. Kedua, seberapa besar tingkat rentabilitas PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk. Ketiga, seberapa besar pengaruh kebijakan piutang dagang terhadap tingkat rentabilitas. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya penyesuaian kebijakan piutang dagang PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk dan untuk mengkaji pengaruh kebijakan piutang dagang terhadap tingkat rentabilitas.

Adapun metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif Eksploratif dengan metode analisis komparatif. Kriteria yang penulis tetapkan adalah kebijakan piutang dagang hanya akan diterapkan apabila tingkat pengembalian investasi lebih besar daripada tingkat risiko yang timbul.

## **KATA PENGANTAR**

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan makalah skripsi dengan judul “ Pengaruh Kebijakan Piutang Dagang terhadap Tingkat Rentabilitas pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk”.

Penulisan makalah skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akutansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada seluruh pihak yang telah banyak memberikan dukungan dan bantuan dalam menyelesaikan makalah skripsi ini:

1. Bapak Prof. Dr. Eddy Mulyadi. Soepardi, MM., SE., Ak., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
2. Bapak Ketut Sunarta, MM., SE., Ak., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
3. Ibu Ellyn Octavianty, MM., SE., selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
4. Bapak Nurharyanto, SE., Ak., selaku Dosen Pembimbing Skripsi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
5. Ibu Siti Maimunah, Msi., SE. selaku Co-Pembimbing Skripsi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
6. Ibu Fazariah Mahruzar, MM., SE. selaku Dosen Penilai Sidang Skripsi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

7. Seluruh Dosen Pengajar yang selama ini telah memberikan kami, para mahasiswa pengetahuan dan bimbingan yang pasti akan bermanfaat bagi kami kelak.
8. Keluargaku tercinta (terutama mama) atas doa, kasih sayang, kesabaran serta segala dukungan yang telah diberikan.
9. Nenekku tercinta, terimakasih untuk semangatnya.
10. Teman-teman seperjuanganku pada Skripsi Akuntansi tahun 2007/2008.
11. Kadek Tetepada untuk segala waktu dan bantuannya
12. Pelangi crew. "Semangat!!!"
13. Seluruh pihak baik langsung, maupun tidak langsung telah memberikan bantuannya yang tidak dapat disebutkan satu per satu namun tak pernah terlupakan.

Akhir kata semoga makalah ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca, seperti pepatah menyatakan "tak ada gading yang tak retak" demikian pula dengan makalah ini, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan sarannya agar dapat lebih baik lagi.

Bogor, Juli 2008

Penulis

## DAFTAR ISI

JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
LEMBAR TELAH DISIDANGKAN .....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah .....	4
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Kegunaan Penelitian.....	5
1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian .....	6
1.5.1. Kerangka Pemikiran .....	6
1.5.2. Paradigma Penelitian .....	13
1.6. Hipotesis.....	14
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Kebijakan Kredit.....	15
2.1.1. Pengertian Kebijakan Kredit.....	15
2.1.2. Standar Kredit .....	16
2.1.3. Syarat Kredit .....	20
2.1.4. Kebijakan Penagihan .....	21
2.2. Kebijakan Piutang Dagang .....	22
2.2.1. Pengertian Piutang Dagang.....	22
2.2.2. Batas Kredit Yang Diperlonggar.....	23
2.2.3. Jangka Waktu Kredit .....	24
2.2.4. Potongan Tunai .....	24
2.3. Evaluasi Kebijakan Piutang Dagang.....	25
2.3.1. Risiko Kredit .....	25
2.3.2. Evaluasi Kebijakan Piutang Dagang .....	27
2.4. Rentabilitas Perusahaan.....	31
2.4.1. Pengertian Rentabilitas Perusahaan.....	31
2.4.2. Rasio Rentabilitas Perusahaan .....	32
2.4.3. Fungsi Rentabilitas Perusahaan .....	34
2.5. Pengaruh Kebijakan Piutang Dagang terhadap Tingkat Rentabilitas Perusahaan.....	35

### **BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN**

3.1. Objek Penelitian.....	37
3.2. Metode Penelitian .....	38
3.2.1. Desain Penelitian .....	38
3.2.2. Operasionalisasi Variabel .....	39
3.2.3. Metode Penarikan Sampel .....	41
3.2.4. Prosedur Pengumpulan Data .....	41
3.2.5. Metode Analisis .....	42

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1. Gambaran Umum Perusahaan .....	43
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	43
4.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	44
4.2. Bahasan Identifikasi dan Tujuan Penelitian .....	46
4.2.1 Upaya Peningkatan Laba	
PT. Indofood Sukses Makmur Tbk .....	46
4.2.2 Kebijakan Kredit	
PT. Indofood Sukses Makmur Tbk .....	48
4.2.3 Analisis Kebijakan Kredit	
PT. Indofood Sukses Makmur Tbk .....	63
4.2.4 Tingkat Rentabilitas	
PT. Indofood Sukses Makmur Tbk .....	67
4.2.4.1 Tingkat Rentabilitas PT. Indofood	
Sukses Makmur Tbk.....	68
4.2.4.2 Pengaruh Kebijakan Piutang Dagang	
Terhadap Tingkat Rentabilitas .....	71

### **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

5.1. Simpulan.....	75
5.2. Saran.....	77

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**



## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Realisasi Penjualan, Laba dan Piutang Dagang tahun 2004 dan 2005.....	3
Tabel 2. Klasifikasi Pelanggan Berdasarkan Risiko Pembayaran .....	27
Tabel 3. Operasionalisasi Variabel .....	40
Tabel 4. Volume Penjualan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk .....	46
Tabel 5. Harga Jual Produk PT. ISM dan <i>Competitor</i> .....	48
Tabel 6. Piutang Dagang PT. Indofood Sukses Makmur Tbk .....	49
Tabel 7. Skedul Umur Piutang PT ISM per 31 Desember 2003.....	55
Tabel 8. Skedul Umur Piutang PT ISM per 31 Desember 2004.....	57
Tabel 9. Skedul Umur Piutang PT ISM per 31 Desember 2005.....	59
Tabel 10. Skedul Umur Piutang PT ISM per 31 Desember 2006.....	61
Tabel 11. Analisis Umur Piutang PT ISM.....	63
Tabel 12. Rasio Aktifitas Piutang Dagang PT ISM .....	65
Tabel 13. Analisis Rentabilitas PT ISM tahun 2004 dan 2005.....	70
Tabel 14. Biaya Penagihan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk.....	72
Tabel 15. Biaya Piutang Tak Tertagih PT ISM .....	73

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Paradigma Penelitian.....	13
-------------------------------------	----

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Surat Riset**
- Lampiran 2 : Struktur Organisasi**
- Lampiran 3 : Laporan Keuangan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk  
Tahun 2004, 2005 dan 2006**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Penelitian

Semakin pesatnya perkembangan industri saat ini menuntut setiap perusahaan untuk dapat mengelola kegiatan usahanya dengan lebih baik dari sebelumnya. Hal ini dimaksudkan agar perusahaan dapat bertahan dan terus menjalankan aktivitasnya. Namun untuk mencapai itu semua bukanlah hal yang mudah. Setiap elemen yang terlibat dalam perusahaan harus menaati dan menjalankan kebijakan-kebijakan yang berlaku dalam perusahaan. Kebijakan-kebijakan tersebut mengarahkan perusahaan pada satu tujuan yaitu memaksimalkan pencapaian laba yang pada akhirnya akan meningkatkan serta memperbaiki kinerja perusahaan baik di mata para pesaingnya maupun investor yang hendak menanamkan uangnya pada perusahaan.

Untuk dapat menilai kinerja perusahaan, dapat dilihat melalui analisa terhadap laporan keuangan. Salah satu alat untuk menilai kondisi dan posisi perusahaan adalah dengan menggunakan analisis rasio. Rasio menggambarkan suatu perbandingan antara suatu jumlah dengan jumlah yang lain atau suatu pos tertentu dengan pos yang lain pada laporan keuangan. Hasil yang diperoleh kemudian dianalisa dengan cara membandingkan dengan hasil yang diperoleh perusahaan pada tahun sebelumnya ataupun dengan rasio rata-rata industri sejenis yang ada di

Indonesia. Sehingga dapat diketahui sejauh mana kinerja dan penampilan perusahaan pada tahun berjalan.

Analisis rasio juga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak-pihak yang mempunyai kepentingan terhadap laporan keuangan perusahaan. Seperti bank, memerlukan analisa terhadap laporan keuangan perusahaan untuk menilai apakah perusahaan layak untuk diberi kredit atau sebaliknya, sementara investor memerlukan analisa terhadap laporan keuangan untuk menilai apakah perusahaan yang dimaksud akan menjadi tujuan investasi yang tepat atau tidak.

Dalam analisis rasio, penganalisa dapat menentukan tingkat rentabilitas (derajat keuntungan perusahaan), yaitu seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Rasio ini sangat penting dan umum digunakan di dunia industri untuk dapat menilai kondisi perusahaan. Oleh karena itu, para pemimpin perusahaan semakin dituntut untuk dapat memaksimalkan keuntungan dengan kebijakan-kebijakan yang tepat dalam mengelola modal kerja. Piutang dagang (*account receivable*) merupakan elemen dari modal kerja yang memiliki tingkat likuiditas yang lebih tinggi daripada persediaan (*inventory*), karena perputaran dari piutang dagang ke kas hanya memerlukan satu langkah saja.

Piutang merupakan tagihan yang muncul dari penjualan yang dilakukan secara kredit kepada pihak lain yang pembayarannya ditunda sampai piutang tersebut jatuh tempo. Kebijakan piutang yang longgar dapat mengakibatkan tingginya jumlah piutang yang dimiliki perusahaan, sehingga dapat

memperbesar risiko ketaktertagihan piutang yang pada akhirnya dapat menurunkan pencapaian laba.

Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting, perusahaan perlu menetapkan kebijakan untuk mengelola piutangnya. Kebijakan ini kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian piutang tersebut dalam pengelolaannya tidak sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan, maka manajemen dalam perusahaan tersebut perlu mengevaluasi ulang kebijakan tersebut.

Dengan melakukan evaluasi terhadap kebijakan piutang dagang, maka akan mempengaruhi tingkat rentabilitas perusahaan yang dasar perhitungannya menggunakan pos neraca maupun laba rugi.

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi mie instan serta usaha di bidang pengolahan gandum menjadi tepung terigu dan penyertaan modal pada anak perusahaan di bidang industri. Hasil produksinya kemudian dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan pangan dalam dan luar negeri.

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk mengalami permasalahan pada penurunan laba, sementara jumlah penjualan meningkat disertai meningkatnya jumlah piutang dagang.

**Tabel 1**  
**Realisasi Penjualan, Laba dan Piutang Dagang Tahun 2004 dan 2005**

No	Keterangan	Realisasi Tahun (2004)	Realisasi Tahun (2005)
1	Jumlah penjualan	17.918.528.446.943	18.764.650.331.502
2	Laba Bersih	386.918.634.094	124.017.962.994
3	Piutang Usaha	1.328.973.302.283	1.527.360.938.630

(Sumber data : PT Indofood Sukses Makmur Tbk, tahun 2004 dan 2005)

Penulis mencoba mengevaluasi kegiatan pengelolaan piutang dagang yang telah dijalankan. Karena dengan menerapkan kebijakan piutang dagang yang baik dapat mengurangi resiko kredit (piutang tak tertagih) yang dapat mengurangi pencapaian laba yang ditargetkan sehingga mempengaruhi rentabilitas perusahaan yang merupakan dasar penilaian kinerja perusahaan dalam jangka pendek.

Tertarik dengan masalah tersebut, maka penulis memilih judul “Pengaruh Kebijakan Piutang Dagang terhadap Tingkat Rentabilitas pada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk”.

## **1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan penulis diatas, maka penulis mencoba merumuskan masalah yang akan dibahas sesuai dengan judul yang penulis teliti yaitu mengenai pengaruh kebijakan piutang dagang terhadap tingkat rentabilitas perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, agar masalah yang akan diteliti memperoleh kejelasan dan penelitiannya lebih terarah, maka penulis mengidentifikasi masalah yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan kebijakan piutang dagang pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk?
2. Bagaimana tingkat rentabilitas perusahaan pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk?
3. Bagaimana pengaruh kebijakan piutang dagang terhadap tingkat rentabilitas perusahaan pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk?

### **1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian**

Adapun maksud diadakan penelitian ini adalah untuk memperoleh data-data dan informasi yang relevan mengenai permasalahan pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk yang akan dibahas dalam penyusunan skripsi ini. Sedangkan tujuan diadakannya penelitian pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk akan diuraikan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kebijakan piutang dagang pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk
2. Untuk mengetahui tingkat rentabilitas pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk
3. Untuk mengetahui pengaruh kebijakan piutang dagang terhadap tingkat rentabilitas pada PT Indofood Sukses Makmur, Tbk

### **1.4. Kegunaan Penelitian**

Berdasarkan data-data dan informasi yang diperoleh dan dikumpulkan, serta wawancara dengan pihak-pihak terkait, maka penulis berharap penelitian yang dilakukan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut:

1. Kegunaan Praktis

Penulis mengharapkan dari hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan yang positif bagi pihak perusahaan untuk mengevaluasi kebijakan piutang dagang serta pengaruhnya terhadap rentabilitas perusahaan



## 2. Kegunaan Teoritis

### a. Bagi Penulis

Penulis mengharapkan dari hasil penelitian ini dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama pendidikan di bangku perguruan tinggi dengan praktek yang ada di perusahaan, di samping itu juga dapat menambah wawasan bagi penulis dalam aplikasi teori dengan praktek di lapangan.

### b. Bagi Pembaca

Diharapkan agar pembaca dapat memahami dan menambah wawasan serta pengetahuan mengenai pengaruh kebijakan piutang dagang terhadap tingkat rentabilitas perusahaan pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk.

## 1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian

### 1.5.1. Kerangka Pemikiran

Untuk dapat bertahan dan terus berkembang dalam dunia industri, perusahaan harus dapat meningkatkan kinerjanya. Kinerja suatu perusahaan dinilai melalui laporan keuangannya.

Pengukuran kinerja dapat dilakukan dengan berbagai cara. Salah satu diantaranya adalah dengan menggunakan analisis rasio. “Analisis rasio adalah suatu metode perhitungan dan interpretasi rasio keuangan untuk menilai kinerja dan status suatu perusahaan.” (Ridwan S Sudjaja, dan Inge Barlian, 2001, 73).

Menurut Sadeli, Lili M dan Bedjo Siswanto (2004,26), rasio bermanfaat bila diinterpretasikan dalam perbandingan dengan:

1. Rasio tahun sebelumnya (*historis*),
2. Standar yang ditentukan sebelumnya, dan
3. Rasio pesaing (Rata-rata industri sejenis).

Berbagai rasio dapat dihitung dengan menggunakan laporan keuangan perusahaan. Rasio tersebut antara lain adalah rasio Rentabilitas/Profitabilitas. Rentabilitas merupakan analisa tentang kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan (*return*). Dalam jangka pendek rasio profitabilitas memberikan informasi penting tentang bagaimana kinerja perusahaan dalam melakukan kegiatan operasional jangka pendeknya.

Rentabilitas perusahaan (kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan) dapat diukur dengan menggunakan dasar pengukuran terhadap *Return On Investment* (tingkat pengembalian atas investasi).

Berdasarkan uraian di atas dapat dilihat bahwa, analisis terhadap rentabilitas perusahaan erat kaitannya dengan unsur aktiva, yang didalamnya terdapat pos piutang dagang. Kebijakan piutang merupakan hal yang penting karena dampaknya terhadap posisi aktiva dan arus laba perusahaan. "Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kreditor atau langganan) sebagai akibat

adanya penjualan barang dagangan secara kredit” (Munawir S. 2002, 15).

Analisa kebijakan piutang penting karena dampaknya terhadap posisi aktiva dan arus laba perusahaan. Kedua dampak ini saling terkait. Pengalaman menunjukkan bahwa perusahaan tidak dapat menagih semua piutangnya. Kolektibilitas (ketertagihan) dapat dibuat kapan saja. Kolektibilitas piutang dalam satu kelompok hanya dapat diestimasi berdasarkan pengalaman masa lalu, dengan penyisihan yang layak berdasarkan ekonomi, industri dan kondisi debitor. Kerugian piutang dapat menjadi sangat berarti dan mempengaruhi baik aktiva lancar serta laba bersih sekarang dan masa depan.

Menurut Zulian Yamin, (2005, 96), menyatakan bahwa besarnya jumlah piutang ditentukan oleh faktor-faktor sebagai berikut:

1. Jumlah penjualan kredit,
2. Rata-rata waktu penagihan, yang sangat tergantung pada kondisi perekonomian, dan
3. Kebijakan kredit, jumlah piutang sangat tergantung pada kebijakan kredit yang dijalankan oleh perusahaan.

Kebijakan-kebijakan kredit tersebut antara lain:

1. Standar kredit, yaitu tingkat resiko maksimum yang dapat ditolerir dari seorang pelanggan kredit. Penentuan standar kredit mengharuskan perusahaan untuk menilai “kredibilitas” atau “kualitas” kredit pelanggan.
2. Persyaratan kredit, yaitu lamanya kredit diijinkan dan persentase pemberian potongan pada pembayaran yang cepat. Untuk menarik minat pelanggan biasanya perusahaan memberikan potongan penjualan bagi pelanggan yang dapat memenuhi pembayaran piutangnya sebelum jatuh tempo, hal ini juga

merupakan salah satu alternatif yang dilakukan perusahaan untuk mempercepat pengumpulan piutang dagangnya.

3. Kebijakan penagihan, yaitu prosedur penagihan yang dilakukan perusahaan dalam rangka memperoleh pembayaran piutang yang telah jatuh tempo. Teknik yang biasa dilakukan oleh perusahaan dalam mengumpulkan piutangnya antara lain:
  - Melalui surat teguran/surat pemberitahuan
  - Melalui telepon
  - Melalui kunjungan oleh bagian penagihan
  - Melalui pihak ketiga yang ditunjuk oleh perusahaan untuk menagih piutangnya (*Debt Collector*)
  - Melalui jalur hukum

Untuk dapat menarik minat pelanggan serta menurunkan resiko piutang yang tidak dapat tertagih, perusahaan dapat melakukan kebijakan-kebijakan antara lain memberikan kelonggaran dalam jangka waktu pembayaran kredit dari yang telah ditetapkan sebelumnya dengan mempertimbangkan kondisi-kondisi tertentu, seperti kondisi ekonomi, dan sebagainya.

Namun perlu diperhatikan, penambahan jangka waktu pembayaran piutang dari pelanggan juga dapat menimbulkan resiko lain bagi perusahaan yaitu menambah biaya untuk menagih piutang tersebut, serta hilangnya kesempatan untuk memperoleh manfaat atas sejumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang.

Alternatif lain yang dapat dijalankan perusahaan adalah dengan memberikan kelonggaran terhadap batasan kredit. Kelonggaran ini harus disesuaikan dengan mempertimbangan kondisi serta kemampuan kredit pelanggan, untuk itu perusahaan harus memiliki pertimbangan yang memadai serta akurat mengenai

kemampuan pelanggan untuk dapat melunasi piutangnya. Hal ini dapat dinilai melalui pengamatan di masa lalu, bankir-bankir lokal, pengacara, kreditor lain maupun dari *competitor* (pesaing).

Selanjutnya perusahaan dapat melakukan kebijakan pemberian potongan tunai bagi pelanggan yang membayar hutangnya lebih cepat dari jangka waktu kredit yang ditentukan sebelumnya. Hal ini selain dapat mempercepat umur piutang dan waktu penagihan juga dapat mengurangi biaya penagihan serta risiko kredit.

Perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit yang panjang cenderung memiliki piutang usaha yang relatif tinggi bila dibandingkan dengan perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit yang pendek. Namun untuk kedua situasi di atas adalah penting bagi perusahaan untuk menagih piutang secepat mungkin. Kas yang diperoleh dari penagihan piutang akan meningkatkan solvensi dan mengurangi resiko kerugian dari piutang tak tertagih.

Menurut Niswonger, Warren, Reeve, dan fess. alih bahasa oleh Alfonsus Sirait dan Helda Gunawan (2001, 337-338) menyatakan bahwa dua ukuran keuangan yang sangat berguna dalam mengevaluasi efisiensi penagihan piutang adalah:

- (1) Perputaran Piutang Usaha (*Account Receivable Turn Over*)  
Tingkat perputaran piutang usaha digunakan untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam waktu setahun (satu periode akuntansi). Tingkat perputaran piutang yang meningkat menunjukkan kinerja perusahaan dalam mengelola piutang menjadi kas mengalami peningkatan.

(2) Jumlah hari penjualan dalam piutang (*Number Of Days Receivable*)

Jumlah hari untuk penjualan dalam piutang dagang merupakan estimasi terhadap lamanya piutang usaha beredar.

Agar ukuran diatas memberi arti, ukuran-ukuran tersebut harus dibandingkan dengan ukuran dari periode sebelumnya dan dengan industri secara umum. Peningkatan efisiensi penagihan piutang usaha dari jumlah hari penjualan dalam piutang menurun.

Menjual barang dagangan secara kredit menciptakan keuntungan dan juga kerugian bagi perusahaan. Keuntungan yang akan ditimbulkan oleh akibat dari penjualan secara kredit tersebut adalah perusahaan dapat meningkatkan pendapatan dan laba (*profit*) dengan melakukan penjualan ke cakupan pelanggan yang lebih luas. Kerugian atas penjualan secara kredit adalah perusahaan kemungkinan tidak mendapatkan pembayaran dari beberapa pelanggan dan hal tersebut menimbulkan beban. Beban itu disebut beban piutang tak tertagih atau beban piutang ragu-ragu. (Horgren, Harrison, dan Bamber, alih bahasa oleh Barlian Muhammad, (2006, 421).

Perusahaan mencatat istilah piutang tak tertagih berbeda satu dengan yang lainnya. Semakin lama umur piutang, maka semakin berkurang pula nilainya karena dengan terjadinya hal tersebut maka, akan semakin berkurang kemungkinan piutang tersebut dapat tertagih.

Banyak perusahaan menggunakan metode penyisihan untuk menentukan piutang ragu-ragu mereka. Mereka mencatat beban piutang tak tertagih dalam periode yang sama dengan penjualannya. Perusahaan tidak akan menunggu untuk mengetahui pelanggan mana yang tidak dapat membayar. Melainkan perusahaan mencatat beban

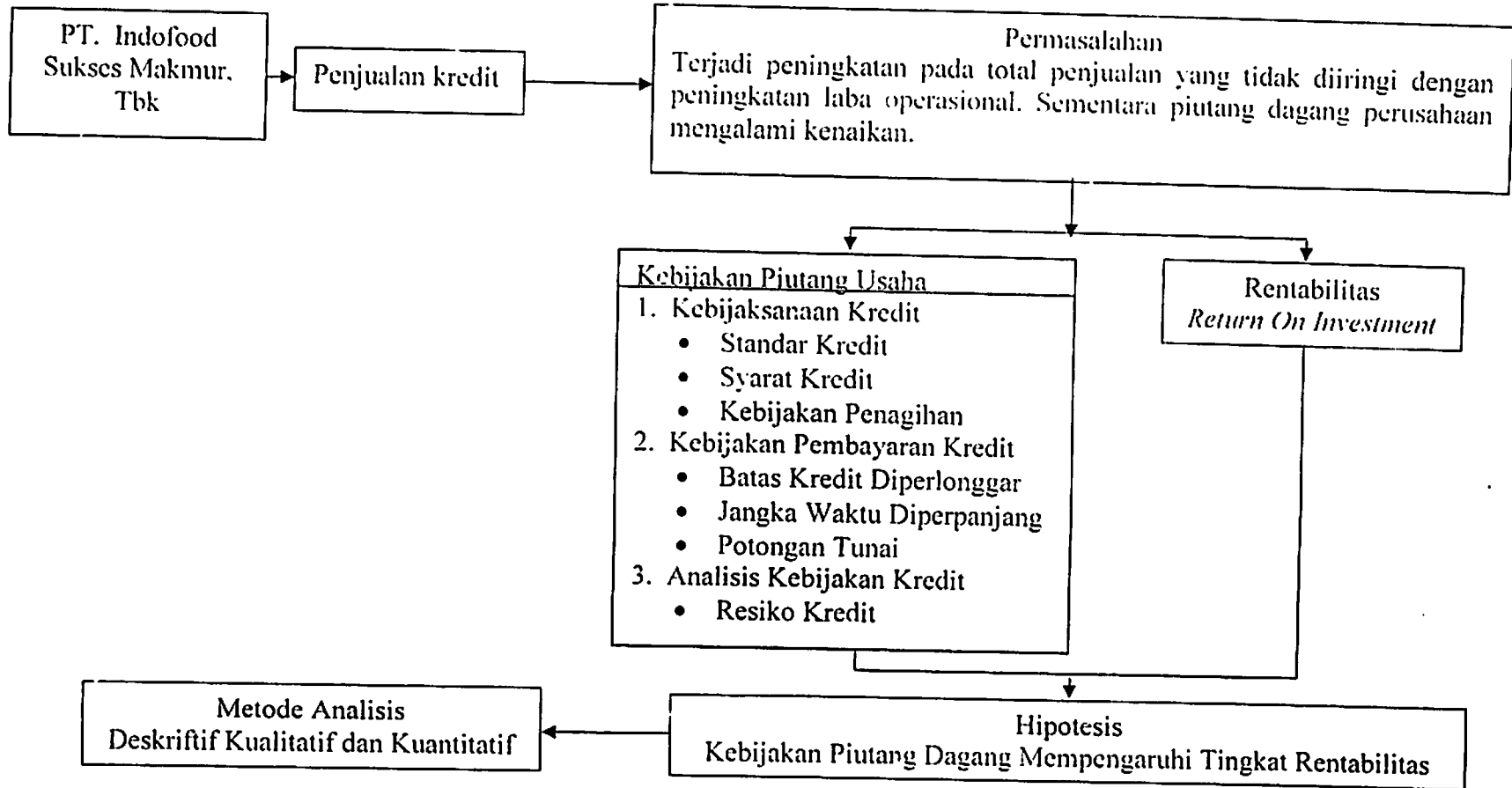
dengan dasar perkiraan yang dikembangkan dari pengalaman masa lalu.

Sebagian besar penyisihan piutang tak tertagih berdasarkan pengalaman masa lalu. John J Wild, et al, alih bahasa oleh Yanivi s. Bachtiar dan Nurwahyu Harahap, (2005, 261), mengemukakan bahwa “dalam praktiknya, manajemen seringkali mementingkan pengalaman masa lalu hanya karena kondisi ekonomi dan industri sulit diprediksi”

Menurunkan standar kredit (*credit standards*) akan menstimulasi permintaan, yang pada akhirnya akan mengarah pada penjualan dan laba yang lebih tinggi. Akan tetapi, terdapat biaya untuk membuat piutang tambahan, dan juga risiko yang lebih besar untuk adanya piutang tak tertagih. Sehingga dapat dikatakan, dana investasi dalam piutang dagang melibatkan pertukaran (*trade off*) antara profitabilitas dan risiko.

Setiap analisis ekonomi menyangkut perbandingan antara manfaat dan pengorbanan. Sejauh manfaat yang diharapkan lebih besar dari pengorbanan, suatu keputusan dibenarkan secara ekonomi. Karena itu dalam merencanakan kebijakan keuangan yang mempengaruhi piutang, perlu diperhitungkan manfaat dan pengorbanan dari perubahan keputusan tersebut

### 1.5.2. Paradigma Penelitian



Gambar 1.  
Paradigma Penelitian



## 1.6. Hipotesis Penelitian

Adapun hipotesis atau dugaan sementara dari penulis mengenai indentifikasi masalah yang akan dibahas dalam melakukan penelitian pada PT Indofood Sukses Makmur, Tbk ini adalah sebagai berikut:

1. Kebijakan piutang dagang pada PT Indofood Sukses Makmur, Tbk belum diterapkan secara optimal.
2. Tingkat rentabilitas piutang dagang pada PT Indofood Sukses Makmur, Tbk belum optimal.
3. Terdapat pengaruh antara kebijakan piutang usaha yang diterapkan dengan tingkat rentabilitas PT Indofood Sukses Makmur, Tbk.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Kebijakan Kredit

##### 2.1.1 Pengertian Kebijakan Kredit

Dalam mengelola piutang dagang, setiap perusahaan memiliki kebijakan-kebijakan tertentu. Salah satu dari kebijakan-kebijakan tersebut adalah kebijakan kredit. Berkenaan dengan kebijakan kredit, Lailan Sari (2014, 256) menyatakan bahwa "Kebijakan kredit merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan berapa jumlah borang atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut".

Pengertian kebijakan kredit lainnya yaitu "Kebijakan kredit merupakan sekumpulan keputusan yang meliputi masa kredit, standar kredit, prosedur penagihan dan potongan harga yang ditawarkan oleh perusahaan" (Eugene F. Brigham dan John L. Houston Alif Bahasa: Ali Akbar Yulianto, 2006, 175).

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kebijakan kredit merupakan serangkaian pedoman yang dimiliki perusahaan untuk dapat menentukan layak atau tidaknya seorang langganan diberikan kredit serta berapa jumlah kredit yang akan diberikan.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Kebijakan Kredit

##### 2.1.1 Pengertian Kebijakan Kredit

Dalam mengelola piutang dagang, setiap perusahaan memiliki kebijakan-kebijakan tertentu. Salah satu dari kebijakan-kebijakan tersebut adalah kebijakan kredit. Berkenaan dengan kebijakan kredit, Lukman Syamsudin ( 2004, 256) menyatakan bahwa "Kebijakan kredit merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut".

Pengertian kebijakan kredit lainnya yaitu: "Kebijakan kredit merupakan sekumpulan keputusan yang meliputi masa kredit, standar kredit, prosedur penagihan dan potongan harga yang ditawarkan oleh perusahaan" (Eugene F. Brigham dan Joel F. Houston Alih Bahasa: Ali Akbar Yulianto, 2006, 175)

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kebijakan kredit merupakan serangkaian pedoman yang dimiliki perusahaan untuk dapat menentukan layak atau tidaknya seorang langganan diberikan kredit serta berapa jumlah kredit yang akan diberikan.

Sumber-sumber informasi dan analisa-analisa kredit merupakan suatu hal yang penting bagi keberhasilan manajemen piutang perusahaan. Penerapan yang tepat dari kebijaksanaan yang tidak tepat ataupun penerapan yang tidak tepat dari kebijaksanaan yang tepat, tidak akan dapat memberikan hasil yang optimal bagi perusahaan.

### 2.1.2 Standar Kredit

“Standar kredit merupakan rincian nilai-nilai atau karakteristik-karakteristik yang menentukan apakah seorang pelanggan akan menerima kredit” (J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland Alih Bahasa: Jaka Wasana dan Kibrandoko, 2001, 285)

Kualitas minimum yang harus dimiliki seorang pelanggan antara lain hal-hal seperti:

1. Nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit.
2. Pembayaran hutang-hutang dagangnya kepada perusahaan lain.
3. Referensi-referensi kredit.
4. Rata-rata jangka waktu pembayaran hutang dagang, dan
5. Rasio finansial tertentu dari perusahaan langganannya.

(Lukman Syamsudin, 2004, 256)

Kriteria-kriteria di atas akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit.

Standar kredit digunakan oleh perusahaan untuk memutuskan pelanggan mana yang pantas mendapat kredit dan seberapa besar kredit yang dapat mereka terima. Penentuan standar kredit mengharuskan perusahaan untuk menilai kredibilitas atau kualitas kredit pelanggan.

Pada umumnya perusahaan menetapkan penilaian kredibilitas pelanggan dengan melibatkan pertimbangan atas 5K. Ke 5-K tersebut adalah masing-masing sebagai berikut:

1. Karakter, mengacu pada profitabilitas bahwa pelanggan akan menghormati kewajibannya. Banyak manajer kredit bersikeras bahwa karakter merupakan komponen paling penting dari kelima K (5-K) tersebut. Karakter mencerminkan tanggung jawab moral dan kejujuran yang dimiliki oleh pelanggan untuk menghormati hutang. Para manajer kredit seringkali mencari informasi mengenai karakter pelanggan dengan menyelidiki suatu komunitas bisnis. Penyelidikan semacam ini biasa dilakukan melalui bankir-bankir lokal, pengacara, kreditor lain, dan bahkan pesaing itu sendiri.
2. Kapasitas, mengacu kepada kemampuan pelanggan untuk membayar. Manajer kredit menilai faktor ini dengan mengkaji ulang catatan pembayaran pelanggan di masa yang lalu. Pengetahuan umum mengenai bisnis pelanggan serta observasi fisik atas operasi pelanggan.
3. Kapital, mengacu kepada kondisi umum bisnis pelanggan, seperti yang diperlihatkan oleh laporan keuangan. Manajer kredit biasanya memberikan perhatian khusus kepada ukuran solvensi dan likuiditas serta rasio-rasio lain seperti rasio modal kerja dan rasio lancar.
4. Kolateral, mengacu kepada aktiva-aktiva yang ingin diberikan pelanggan sebagai jaminan untuk kredit. Institusi atau lembaga keuangan biasanya menggunakan kolateral atas kredit-kredit berjumlah besar. Kolateral bisa berbentuk aktiva apapun jenisnya, seperti tanah, bangunan, tau persediaan.

5. Kondisi, mengacu kepada trend-trend ekonomi nasional dan regional yang bisa mempengaruhi kemampuan pelanggan untuk membayar. Sebagai contoh : selama periode resesi ekonomi biasanya memperketat standar-standar kreditnya sebagai antisipasi terhadap menurunnya kemampuan para pelanggan untuk membayar. (Horngren, Horrison dan Bamber Alih Bahasa: Barlian Muhammad, 2006, 438-439).

Disamping penyelidikan-penyelidikan baik material maupun sifat dan watak pelanggan sebagaimana tercermin dalam 5K diatas. perusahaan perlu juga mempertimbangkan tingkat kepercayaan pihak luar terhadap pelanggan yang disebut soliditas. Soliditas antara lain dibagi menjadi:

1. Soliditas Komersial, merupakan tingkat kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan yang bersangkutan sebagai akibat dari kejujuran pimpinan perusahaan untuk selalu memenuhi janji dan kewajiban-kewajibannya tepat pada waktunya.
2. Soliditas Finansial, merupakan tingkat kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan yang bersangkutan sebagai akibat dari terdapatnya modal kerja yang cukup sehingga perusahaan dapat memenuhi janji dan kewajiban-kewajibannya tepat pada waktunya.
3. Soliditas Moral merupakan tingkat kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan yang bersangkutan sebagai akibat dari sifat-sifat moral yang baik dari pimpinan perusahaan.(G. Sugiyarso dan F. Winarni, 2005, 34)

Dengan mengetahui faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan bilamana perusahaan bermaksud memperlunak ataupun memperketat standar kredit yang diterapkan, akan dapat memberikan suatu gambaran mengenai keputusan-keputusan apa yang

harus diambil oleh perusahaan sehubungan dengan “kepada siapa dan dalam jumlah berapa” kredit yang akan diberikan.

Adapun faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk merubah standar kredit yang diterapkan adalah:

❖ **Biaya Administrasi**

Bila perusahaan bermaksud memperlunak standar kredit yang diterapkan, maka akan lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat maka jumlah penjualan kredit yang diberikan akan semakin kecil dan tugas-tugas untuk itu pun akan semakin sedikit.

❖ **Investasi Dalam Piutang**

Investasi dalam piutang dagang memerlukan biaya-biaya tertentu. Semakin besar piutang semakin besar pula biaya-biayanya (*Carrying Cost*). Perubahan rata-rata piutang yang dikaitkan dengan “perubahan standar kredit” disebabkan oleh dua faktor, yaitu:

- Perubahan volume penjualan, dan
- Perubahan dalam kebijaksanaan pengumpulan piutang.

Perlunakan standar kredit diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan sedangkan standar kredit yang semakin ketat akan menurunkan volume penjualan. Peningkatan volume penjualan akan memperbesar rata-rata piutang, sedangkan penurunan volume

penjualan akan berakibat sebaliknya yaitu semakin rendahnya jumlah rata-rata piutang.

Perubahan dalam volume penjualan dan pengumpulan piutang akan memperbesar *carrying cost* apabila standar kredit diperlunak dan akan menurunkan *carrying cost* apabila standar kredit diperketat.

❖ Kerugian Piutang (*Bad Debt Expenses*)

Variabel lain yang diperkirakan akan dipengaruhi oleh adanya perubahan standar kredit adalah kerugian piutang (*bad debt expenses*). Probabilitas (risiko) kerugian piutang akan semakin meningkat dengan diperlunaknya standar kredit, dan akan menurun apabila standar kredit diperketat.

❖ Volume Penjualan

Perubahan standar kredit dapat diharapkan akan mengubah volume penjualan. Apabila standar kredit diperlunak, maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan., sebaliknya, bila perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun. Pengaruh dari perubahan-perubahan dalam volume penjualan atas keuntungan perusahaan tergantung pada pengaruhnya atas biaya-biaya dan penghasilan yang diperoleh (*cost and revenue*). (Lukman Syamsudin, 2004, 257-258)

### 2.1.2 Syarat Kredit

“Suatu syarat kredit menetapkan adanya periode dimana kredit diberikan dan potongan tunai (jika ada) untuk pembayaran yang



dilakukan lebih awal.” (J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland Alih Bahasa: Jaka Wasana dan Kibrandoko, 2001, 285)

Misalnya suatu syarat kredit mungkin dinyatakan sebagai berikut: 2/10 net 30. Persyaratan kredit seperti ini mengandung arti bahwa pembeli akan menerima potongan tunai atau cash discount sebesar 2% apabila pembayaran kredit dilakukan dalam waktu paling lama 10 hari setelah awal periode kredit. Apabila pembeli tidak mengambil potongan tunai yang ditawarkan (tidak membayar dalam waktu 10 hari), maka keseluruhan jumlah hutangnya (piutang bagi perusahaan penjual) harus dibayar dalam jangka waktu paling lambat 30 hari sesudah awal periode kredit. (Lukman Syamsudin, 2004, 266).

### **2.1.3 Kebijakan Penagihan**

Kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bila telah jatuh tempo. Sebagian dari keefektifan perusahaan dalam menerapkan kebijakan dalam pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang tak tertagihnya. Pengumpulan piutang yang aktif akan menghasilkan saldo piutang yang kecil, sehingga risiko kerugian akibat tidak tertagihnya piutang menjadi kecil. Meskipun demikian, perusahaan harus menanggung konsekuensi tingginya biaya penagihan.

Teknik yang biasa dilakukan oleh perusahaan dalam mengumpulkan piutangnya antara lain:

1. Melalui telepon
2. Melalui surat teguran/surat pemberitahuan
3. Melalui kunjungan oleh bagian penagihan
4. Melalui pihak ketiga yang ditunjuk oleh perusahaan untuk menagih piutangnya (*Deb: Collector*)
5. Melalui jalur hukum (Van Horne, James C. dan John M. Wachowicz Jr. Alih Bahasa: Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary, 2005.256).

## 2.2 Kebijakan Piutang Dagang

### 2.2.1 Pengertian Piutang Dagang

Adapun pengertian piutang dagang antara lain sebagai berikut:

“Piutang dagang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan kredit” (Farah Margaretha, 2005, 129)

“Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kreditor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit” (Munawir S, 2002, 15).

Piutang muncul saat perusahaan menjual barang dagangan atau jasa kepada pihak lain dengan dasar kredit. Piutang merupakan klaim penjualan sebesar jumlah yang ditransaksikan. Setiap transaksi kredit mencakup dua pihak:

- **Kreditor** : Pihak yang menjual sesuatu dan mendapatkan piutang (aktiva).
- **Debitor** : Pihak yang melakukan pembelian dan mempunyai hutang (kewajiban). (Munawir S. 2002. 15).

Pengertian lain tentang piutang dagang adalah:

“Piutang dagang merupakan uang yang dipinjamkan oleh perusahaan kepada pihak lain (namun belum ditagih atau dilunasi) baik dalam bentuk barang dagangan, produk, maupun jasa yang diberikan atau dijual” (James O. Gill alih bahasa: Eka Herawaty. 2004, 5).

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa piutang dagang merupakan tagihan yang timbul kepada pihak lain akibat adanya penjualan yang dilakukan secara kredit.

Piutang dagang merupakan elemen dari aktiva lancar. Mengenai penyajian piutang di neraca, Michell Suharli ( 2006, 202) menegaskan: “Pelaporan piutang di neraca harus sejumlah nilai bersihnya (*net realizable value*), artinya nilai piutang yang diestimasikan dapat tertagih. Nilai realisasi piutang disebut juga piutang bersih, yaitu saldo piutang dagang dikurangi dengan penyisihan piutang ragu-ragu” .

### **2.2.2 Batas Kredit yang Diperlonggar**

Pengertian batas kredit (*line of credit*) adalah sebagai berikut:

“Batas kredit (*line of credit*) merupakan batas maksimum pinjaman yang boleh diambil oleh perusahaan pada suatu periode”. (Van Horne,

James C. dan John M Wachowicz Jr. Alih Bahasa: Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary, 2005, 259).

Makin longgarnya batasan kredit yang dapat meningkatkan volume penjualan. di satu sisi akan menambah laba penjualan. akan tetapi di lain pihak. akan mengakibatkan bertambahnya biaya penagihan dan meningkatnya risiko piutang yang tidak dapat ditagih. Secara ekonomis. pelanggaran batasan kredit masih dapat dibenarkan bila penambahan biaya atau kerugian tidak melebihi peningkatan laba yang diperoleh. Selain biaya penagihan dan kerugian piutang tak tertagih, adanya peningkatan piutang berarti bertambah pula hilangnya kesempatan perusahaan memperoleh laba atas pemanfaatan sejumlah dana (*opportunity cost*). (C. Handoyo Wibisono, 2001, 118-120).

### 2.2.3 Jangka Waktu Kredit

Perpanjangan batas akhir pembayaran kredit dapat meningkatkan volume penjualan yang akan menambah laba penjualan. Kebijakan piutang dagang ini tidak jauh berbeda dengan pelanggaran batasan kredit, dan biasanya saling terkait. Secara ekonomis, perpanjangan batas akhir pembayaran kredit masih dapat dibenarkan bila penambahan biaya atau kerugian tidak melebihi peningkatan laba yang diperoleh. Selain biaya penagihan biaya penagihan dan kerugian akibat tidak tertagihnya piutang, adanya peningkatan piutang berarti bertambah pula hilangnya kesempatan perusahaan memperoleh laba atas pemanfaatan sejumlah dana (*opportunity cost*). ( Handoyo C Wibisono, 2001, 118-120)

#### 2.2.4 Potongan Tunai

Volume penjualan dapat diupayakan peningkatannya dengan pemberian potongan tunai yang lebih besar daripada tingkat bunga pinjaman saat itu. Pemberian potongan tunai selain dapat meningkatkan volume penjualan yang akan menambah laba penjualan, juga dapat mempersingkat periode rata-rata pengumpulan piutang dan memperkecil saldo rata-rata piutang. Dengan demikian, risiko tidak tertagihnya piutang menjadi kecil dan biaya penagihan dapat dihemat serta opportunity cost dapat ditekan. (C. Handoyo Wibisono, 2001, 118-120)

### 2.3 Evaluasi Kebijakan Piutang Dagang

#### 2.3.4 Risiko Kredit

“Risiko didefinisikan sebagai suatu kemungkinan tidak tercapainya hasil yang diharapkan dari suatu usulan investasi” (M. Muslich, 2003, 30)

Sedangkan risiko kredit didefinisikan sebagai berikut:

“Risiko kredit merupakan risiko yang terjadi jika *counterparty* gagal memenuhi kewajibannya kepada perusahaan.” (Mamduh M. Hanafi, 2006, 385).

Risiko kredit dalam manajemen piutang dagang salah satu diantaranya adalah kerugian akibat piutang tak tertagih. Piutang yang tidak tertagih ini kemudian menimbulkan beban bagi perusahaan.

Beban ini sering disebut sebagai beban piutang tak tertagih. Horngren,

Harrison, dan Bamber (2006,421) menyebutkan:

Menjual barang dagangan secara kredit menciptakan keuntungan dan juga kerugian bagi perusahaan. Keuntungan yang akan ditimbulkan oleh akibat dari penjualan secara kredit tersebut adalah perusahaan dapat meningkatkan pendapatan dan laba (profit) dengan melakukan penjualan ke cakupan pelanggan yang lebih luas. Kerugian atas penjualan secara kredit adalah Perusahaan kemungkinan tidak mendapatkan pembayaran dari beberapa pelanggan dan hal tersebut menimbulkan beban. Beban itu disebut beban piutang tak tertagih atau beban piutang ragu-ragu.

Perusahaan mencatat istilah piutang tak tertagih berbeda satu dengan yang lainnya. Semakin lama umur piutang, maka semakin berkurang pula nilainya karena dengan terjadinya hal tersebut maka, akan semakin berkurang kemungkinan piutang tersebut dapat tertagih. (Horngren, Harrison, dan Bamber, alih bahasa oleh Barlian Muhammad, 2006. 421).

Banyak perusahaan menggunakan metode penyisihan untuk menentukan piutang ragu-ragu mereka. Mereka mencatat beban piutang tak tertagih dalam periode yang sama dengan penjualannya. Perusahaan tidak akan menunggu untuk mengetahui pelanggan mana yang tidak dapat membayar. Melainkan perusahaan mencatat beban dengan dasar perkiraan yang dikembangkan dari pengalaman masa lalu. Sebagian besar penyisihan piutang tak tertagih berdasarkan pengalaman masa lalu, meskipun penyisihan dilakukan untuk ekonomi terkini yang membaik, industri, dan kondisi debitor. (John J Wild, et al, alih bahasa oleh Yanivi s. Bachtiar dan Nurwahyu Harahap, 2005. 261).

Untuk dapat menilai jumlah piutang dagang yang kemungkinan tidak tertagih berikut disajikan tabel klasifikasi pelanggan berdasarkan risiko pembayaran.

**Tabel 2**  
**Klasifikasi pelanggan berdasarkan risiko pembayaran**

Kelas risiko	Persentase kerugian yang mungkin timbul
1	Tidak ada
2	0-0.5
3	>0.5-1
4	>1-2
5	>2-5
6	>5-10
7	>10-20
8	>20

Sumber : Weston & Copeland, 2001

Berdasarkan penggolongan tersebut, perusahaan dapat memutuskan apakah akan memberikan kredit atau memberikan syarat kredit yang lebih ketat untuk pelanggan yang masuk pada kelas risiko diatas 6. (J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland Alih Bahasa: Jaka Wasana dan Kibrandoko, 2001, 285)

### 2.3.2. Evaluasi Kebijakan Piutang Dagang

Perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit yang panjang cenderung memiliki piutang usaha yang relatif tinggi bila

dibandingkan dengan perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit yang pendek. Namun untuk kedua situasi diatas adalah penting bagi perusahaan untuk menagih piutang secepat mungkin. Kas yang diperoleh dari penagihan piutang akan meningkatkan solvensi dan mengurangi risiko kerugian dari piutang tak tertagih.

Dua ukuran keuangan yang sangat berguna dalam mengevaluasi efisiensi penagihan piutang adalah perputaran piutang usaha dan jumlah hari penjualan dalam piutang.

- (1) Perputaran Piutang Usaha (*Account Receivable Turn Over*)

$$\text{Account Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan kredit bersih}}{\text{Piutang usaha rata-rata}}$$

Tingkat perputaran piutang usaha digunakan untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam waktu setahun (satu periode akuntansi). Tingkat perputaran piutang yang meningkat menunjukkan kinerja perusahaan dalam mengelola piutang menjadi kas mengalami peningkatan.

- (2) Jumlah hari penjualan dalam piutang (*Number Of Days Receivable*)

$$\text{Number Of Days Receivable} = \frac{\text{Piutang usaha akhir tahun}}{\text{Penjualan kredit rata-rata}}$$

Jumlah hari untuk penjualan dalam piutang dagang merupakan estimasi terhadap lamanya piutang usaha beredar.



Agar ukuran diatas memberi arti, ukuran-ukuran tersebut harus dibandingkan dengan ukuran dari periode sebelumnya dan dengan industri secara umum. Peningkatan efisiensi penagihan piutang usaha mengakibatkan jumlah hari penjualan dalam piutang menurun. (Niswonger, Warren, Reeve, dan Fess. alih bahasa oleh Alfonsus Sirait dan Helda Gunawan 2001, 337-338).

Berkenaan dengan monitoring piutang dagang Lukas Setia Atmaja (2003,395-398) menyebutkan: Ada tiga metode yang digunakan untuk memonitor piutang perusahaan:

1. *Days Sales Outstanding (DSO)*

DSO mengukur rata-rata waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk menerima uang tunai dari satu kredit. Rumus DSO atau sering disebut *Average Collection Period (ACP)*:

$$\text{DSO atau ACP} = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan tahunan} / 360}$$

Pada umumnya DSO perusahaan dibandingkan dengan DSO rata-rata industri serta terminologi kredit perusahaan sendiri untuk mempunyai suatu indikasi:

- Bagaimana pelanggan mematuhi terminologi yang disepakati, dan
- Bagaimana pembayaran pelanggan secara rata-rata jika dibandingkan dengan rata-rata industri.

## 2. *Aging Schedule* (daftar umur piutang)

*Aging Schedule* memecah piutang dagang perusahaan berdasarkan sisanya. Perputaran piutang dagang harus dikendalikan dengan menyusun tabel umur piutang (*Aging Schedule of Receivables*), dimana dalam tabel tersebut dapat diketahui jumlah piutang yang segera dapat ditagih dan yang lambat ditagih serta dapat diketahui debitur yang baik dan yang buruk. Semakin panjang umur piutang suatu perusahaan, maka semakin buruk kondisi perusahaan karena semakin lama proses piutang tersebut dapat dijadikan kas (uang tunai)

Baik DSO maupun *aging schedule* dapat memberikan indikasi yang kurang tepat jika penjualan bersifat musiman atau siklus. Jika penjualan naik atau turun secara otomatis DSO atau *Aging Schedule* akan terpengaruh meskipun pola pembayaran pelanggan tidak berubah.

## 3. *Payment Pattern* (pola pembayaran)

*Payment Pattern Approach* dengan pendekatan "*uncollected balance schedule*" memungkinkan perusahaan memonitor piutangnya dengan lebih baik. Disamping itu, pendekatan ini dapat pula digunakan untuk memprediksi saldo piutang di masa mendatang.

1. Biaya untuk memproduksi tambahan produk.
2. Biaya untuk menanggung tambahan piutang yang beredar.
3. Biaya karena *bad debt* yang mungkin meningkat. (Lukas Setia Atmaja, 2003, 399-400)

Pertanyaan yang harus dijawab jika mempertimbangkan perubahan pada kebijakan piutang dagang adalah "Apakah penghasilan dari penjualan akan naik lebih tinggi dari biaya-biaya?"

Ada 2 cara untuk dapat menjawab pertanyaan ini:

1. Pendekatan Laporan Rugi Laba.  
 Pada pendekatan rugi laba kita mencoba memperkirakan dampak perubahan kebijakan kredit pada laba bersih perusahaan. Variabel biaya dan pendapatan dari penjualan tidak mudah untuk diprediksi. Selain itu, hasil akhir dari perubahan kebijakan piutang dagang juga tergantung pada reaksi pesaing. Oleh karena itu keputusan akhir mengenai perubahan kebijakan piutang dagang tidak sekedar didasarkan pada analisis kuantitatif tetapi juga berdasarkan "*judgment*" (pertimbangan yang lebih bersifat kualitatif).
2. Analisis Inkremental  
 Pada analisis inkremental, dapat ditentukan kenaikan atau penurunan pada penjualan dan biaya yang berhubungan dengan perubahan kebijakan piutang dagang. Perbedaan antara *incremental sales* (selisih penjualan) dan *incremental cost* (selisih biaya) didefinisikan sebagai *incremental profit*. Jika *incremental profit* diperkirakan positif cukup besar untuk mengkompensasi risiko yang timbul, maka usulan perubahan kebijakan piutang dagang sebaiknya diterima. (Lukas Setia Atmaja, 2003, 399-400)

#### 2.4.2 Rasio Rentabilitas

"Rasio dalam analisis laporan keuangan adalah angka yang menunjukkan hubungan antara suatu unsur dengan unsur lainnya dalam laporan keuangan. (Jumingan, 2006, 118).

Definisi rasio rentabilitas menurut Mamduh M. Hanafi dan Abdul Halim (5, 77) adalah sebagai berikut:

“Rasio rentabilitas adalah rasio yang melihat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba (profitabilitas)”.

Rasio rentabilitas yang umum digunakan untuk menilai kinerja perusahaan dalam menghasilkan laba menurut Sofyan Syafri Harahap (2004, 305) antara lain:

$$\text{Return On Investment (ROI)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Rata-rata Modal (Equity)}}$$

Rasio ini menunjukkan berapa persen laba bersih yang diperoleh perusahaan bila diukur dari modal pemilik. Semakin tinggi *return* yang dihasilkan semakin bagus. (Sofyan Syafri Harahap, 2004, 305).

Rasio laba terhadap modal menghubungkan pendapatan bersih dengan jumlah investasi yang dilakukan pemegang saham. ROI merupakan pengukuran bagaimana efisiensi pemegang saham mempertaruhkan penggunaan sahamnya di dalam bisnis perusahaan.

Manajemen hanya mempunyai tiga perangkat untuk mengendalikan ROI:

1. Pendapatan yang diperoleh dari setiap penjualan atau dikenal dengan *profit margin*.
2. Penjualan yang dihasilkan dari setiap *asset* yang digunakan atau dikenal dengan *assets turn over*.
3. Jumlah modal yang digunakan untuk membiayai *asset* atau dikenal dengan *financial leverage*.

ROI dapat pula ditulis sebagai berikut:

$$ROI = Profit Margin \times Assets Turnover \times Finansial Leverage$$

Apapun yang manajemen perusahaan lakukan untuk menaikkan rasio diatas, akan meningkatkan ROI.

Hal-hal yang dapat dilakukan untuk memperbaiki ROI:

1. Memperbaiki pendapatan melalui peningkatan penjualan dan pemotongan biaya.
2. Membeli kembali saham untuk mengurangi tingkat ekuitas.

(Michell Suharli, 2006, 295)

$$\text{Return On Total Asset (ROA)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Rata-rata Total Aktiva}}$$

Rasio ini menunjukkan berapa besar laba bersih diperoleh perusahaan bila diukur dari nilai aktiva. (Sofyan Syafri Harahap. 2004, 305).

Hal-hal yang dapat memperbaiki ROI:

1. Meningkatkan penjualan, mengurangi biaya dan mereduksi *asset*.
2. Meningkatkan hutang dagang.

(Michell Suharli, 2006, 295).

### 2.4.3 Fungsi Rentabilitas Perusahaan

“Rasio rentabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur dan membantu mengendalikan pendapatan. yaitu dengan cara memperbesar penjualan, memperbesar margin, mendapatkan manfaat yang lebih besar dari pengeluaran biaya-biaya dan/atau kombinasi dari ketiga hal tersebut.” (James O. Gill dan Moira Chatton Alih Bahasa: Dwi Prabaningtyas, 2006, 36).

Berkaitan dengan fungsi dari rasio rentabilitas perusahaan James O. Gill dan Moira Chatton menyebutkan dalam bukunya “Memahami Laporan Keuangan” (2006, 36) sebagai berikut:

Fungsi rasio rentabilitas perusahaan antara lain:

1. Mengukur banyaknya pendapatan usaha, terkadang disebut laba bersih (*net profit*) yang berasal dari setiap penjualan. Rasio ini menunjukkan sebaik apakah suatu perusahaan dalam mengelola biaya operasinya. Selain itu rasio ini juga menunjukkan apakah perusahaan telah menghasilkan banyak penjualan untuk menutup biaya tetap dan masih menyisakan laba yang layak.
2. Untuk mengukur pendapatan (laba) yang dihasilkan dari pengeluaran *assets*/aktiva usaha.
3. Untuk mengukur keuntungan investasi pemilik perusahaan (*return of the owner investment*).

## **2.5 Pengaruh Kebijakan Piutang Dagang terhadap Tingkat Rentabilitas Perusahaan**

“Setiap analisis ekonomi menyangkut perbandingan antara manfaat dan pengorbanan. Sejauh manfaat yang diharapkan lebih besar dari pengorbanan, suatu keputusan dibenarkan secara ekonomi. Karena itu dalam merencanakan kebijakan keuangan yang mempengaruhi piutang, perlu didefinisikan manfaat dan pengorbanan karena keputusan tersebut.”

(Enny Puđjiastuti, 2004, 71).

Seperti telah dijelaskan diawal, kebijakan kredit perusahaan melibatkan berbagai keputusan. Dalam setiap keputusan tersebut, keputusan harus melibatkan perbandingan atas berbagai peluang keuntungan dari perubahan

kebijakan dengan biaya perubahan tersebut. Kebijakan piutang dagang dan penagihan yang optimal adalah hasil dari margin keuntungan yang sama dengan margin biaya.

Agar dapat memaksimalkan laba yang meningkat akibat dari kebijakan piutang dagang, perusahaan harus menggunakan secara bergantian berbagai kebijakan tersebut sehingga mencapai solusi yang maksimal. Solusi tersebut akan menentukan kombinasi terbaik dari standar kredit, kebijakan diskon tunai, syarat-syarat khusus, serta tingkat pengeluaran untuk penagihan. Ketika tidak terdapat standar kredit (dengan kata lain, ketika semua pemohon kredit diterima), penjualan dapat maksimal, tetapi tertutup dengan kerugian yang besar akibat piutang tak tertagih serta biaya peluang untuk posisi piutang yang demikian besar. Kondisi terakhir tersebut terjadi karena periode rata-rata penagihan yang lama. Ketika standar kredit diterapkan dan pemohon mulai ditolak, laba dari penjualan akan turun, tetapi periode rata-rata penagihan yang lama. Ketika standar kredit diterapkan dan pemohon kredit mulai ditolak, rentabilitas dari penjualan akan turun, tetapi periode rata-rata penagihan serta kerugian akibat piutang tak tertagih akan turun.

Oleh karena kedua hal terakhir tersebut turun secara cepat pada awalnya daripada penjualan, rentabilitas akan naik. Pada saat yang sama, periode rata-rata penagihan akan menurun lebih lambat. Makin sedikit risiko kredit macet yang hilang. Oleh karena berbagai gabungan pengaruh ini, total laba perusahaan akan naik dalam kecepatan yang makin lambat sejalan dengan makin ketatnya standar kredit hingga pada titik tertentu, kemudian akan menurun. Pada akhirnya kebijakan-kebijakan kredit ini menentukan tingkat piutang usaha yang dapat ditanggung perusahaan. (Van Horne, James C. dan Jolin M.. Wachowicz Jr. Alih Bahasa: Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary, 2005,265).

## DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, Eugene F., dan Joel F Houston. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Alih Bahasa: Ali Akbar Yulianto. Salemba Empat, Jakarta.
- Darsono Prawironegoro. 2006. *Manajemen Keuangan*. Diadit Media, Jakarta.
- Enny Pudjiastuti, dan Suad Husnan. 2004. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Farah Margaretha. 2005. *Teori dan Aplikasi Manajemen Keuangan: Investasi dan Sumber Dana Jangka Pendek*. PT Grasindo, Jakarta.
- Gill, James O. 2004. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Alih Bahasa: Eka Herawaty. Penerbit PPM, Jakarta.
- Gill, James O., dan Moira Chatton. 2006. *Memahami Laporan Keuangan*. Alih Bahasa: Dwi Prabaningtyas. Penerbit PPM, Jakarta.
- Handoyo C Wibisono. 2001. *Manajemen Modal Kerja*. Penerbit Universitas Atma Jaya, Yogyakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2004. *Analisis Atas Laporan Keuangan*. Edisi I. Cetakan 4. PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Horngren, Carles T., Walter C Horrison Jr, dan Linda S Bamber 2006. *Akuntansi*. Alih Bahasa : Barlian Muhammad. PT. Indeks, Jakarta.
- Jumingan. 2006. *Analisis Laporan Keuangan*. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Lukas S Atmaja. 2003. *Manajemen Keuangan*. Penerbit ANDI, Yogyakarta.
- Lukman Syamsuddin, 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi Dalam: Perencanaan, Pengawasan dan Pengambilan Keputusan*. PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Mamduh M Hanafi, dan Abdul Halim. 2005. *Analisis Laporan Keuangan*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Mamduh M Hanafi. 2006. *Manajemen Risiko*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Michell Suharli. 2006. *Akuntansi Untuk Bisnis Jasa dan Dagang*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Mohammad Muslich. 2003. *Manajemen Keuangan Modern*. PT Bumi Aksara, Jakarta.



- Munawir S. 2002. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi 4. Liberty, Yogyakarta.
- Nainggolan, Pahala. 2004. *Cara Mudah Memahami Akuntansi*. Penerbit PPM. Jakarta.
- Niswonger, Rollin C., Carl S Warren, James M Reeve, dan Phillip E Fess. 2001. *Prinsip-Prinsip Akuntansi*. Alih Bahasa: Alfonso Sirait dan Helda Gunawan. PT Gelora Aksara Pratama, Jakarta.
- Sutrisno. *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep dan Aplikasi*. Penerbit Ekonisia. Yogyakarta.
- Weston, Fred J., dan Thomas E Copeland. 2001. *Manajemen Keuangan*. Binarupa Aksara. Jakarta.
- Wild, Jhon J., R Subramayam, dan Robert F Halsey. 2005. *Financial Statement Analysis*. Alih Bahasa: Yanivi S Bachtiar dan Nurwahyu Harahap. Salemba Empat, Jakarta.

## **BAB III**

### **OBJEK DAN METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Objek Penelitian**

Objek penelitian yang diambil penulis adalah mengenai pengaruh kebijakan piutang dagang terhadap tingkat rentabilitas perusahaan.

Piutang dagang merupakan uang yang dipinjamkan oleh perusahaan kepada pihak lain (namun belum ditagih atau dilunasi) baik dalam bentuk barang dagangan, produk, maupun jasa yang diberikan atau dijual.

Rentabilitas merupakan salah satu rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dalam satu periode tertentu (profitabilitas).

Penelitian ini dilakukan pada Bursa Efek Indonesia yang beralamat di Jalan Jend. Sudirman Kav. 52-53 Jakarta-12190, dengan mengambil data laporan keuangan perusahaan yang diteliti yaitu PT Indofood Sukses Makmur Tbk. yang beralamat di Jalan H. R. Rasuna Said X-2 Kav. 5, Jakarta-12950.

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi mie instant, tepung terigu, minyak goreng, margarin, bumbu masak dan lain-lain. Hasil produksinya kemudian dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan pangan dalam dan luar negeri.

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk mengalami permasalahan pada penurunan laba, sementara jumlah penjualan meningkat disertai meningkatnya jumlah piutang dagang.

## **3.2 Metode Penelitian**

Penulis menggunakan metode penelitian dalam mempermudah perolehan data dan informasi tertentu berkaitan dengan tujuan penelitian.

### **3.2.1. Desain Penelitian**

Guna mendapatkan data dan informasi untuk pelaksanaan penelitian, yang nantinya akan dijadikan kajian dalam makalah skripsi ini, maka dibuat suatu desain penelitian sebagai berikut:

#### **1. Jenis, Metode dan Teknik Penelitian**

##### **a. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan yaitu Deskriptif Eksploratif yang bertujuan mencari hubungan baru. Biasa dilakukan untuk melakukan pengujian terhadap hipotesis yang didasarkan atas pengalaman-pengalaman masa lampau.

##### **b. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus yaitu suatu metode penelitian yang mendalam tentang suatu aspek lingkungan sosial termasuk manusia di dalamnya. Bahan untuk studi kasus dapat diperoleh dari sumber-sumber seperti laporan hasil pengamatan, laporan atau keterangan dari orang yang banyak tahu tentang hal itu, dan sebagainya.

### c. Teknik Penelitian

Teknik penelitian yang digunakan penulis adalah komparatif yaitu dengan melakukan analisis/perbandingan antara hasil yang diperoleh pada tahun bersangkutan dengan tahun sebelumnya. Penelitian ini tidak menggunakan rumus statistik seperti regresi, korelasi maupun rumus lainnya untuk menguji hipotesis melainkan hanya menggunakan analisis terhadap hasil perhitungan rumus rasio rentabilitas.

## 2. Unit Analisis

Unit analisis berdasarkan tingkat agregasi data yang dianalisis dalam penelitian ini adalah *Groups* dimana sumber data yang analisisnya merupakan respon dari unit kerja yang diteliti yaitu bagian keuangan, bagian pembelian dan bagian penjualan. Adapun data yang digunakan yaitu laporan keuangan tahunan yang terdiri dari laporan laba-rugi, neraca dan laporan laba ditahan untuk tahun 2004 dan 2005.

### 3.2.2. Operasionalisasi Variabel

Untuk memudahkan proses analisis, maka terlebih dahulu penulis mengklasifikasikan variabel-variabel penelitian ke dalam dua kelompok, yaitu:

#### 1. Variabel Independen (variabel bebas)

Variabel independen adalah variabel yang dapat mempengaruhi variabel dependen. Dalam makalah skripsi ini yang menjadi variabel independen adalah perubahan kebijakan piutang dagang.

## 2. Variabel Dependen (variabel terikat atau tidak bebas)

Variabel dependen adalah kebalikan dari variabel independen, yaitu variabel yang dapat dipengaruhi oleh variabel independen. Dalam makalah skripsi ini yang menjadi variabel dependen adalah tingkat rentabilitas perusahaan.

Adapun penjabaran dan pengukuran dari operasionalisasi variabel ini dijabarkan dalam tabel 3 berikut ini:

**Tabel 3.**  
**Operasionalisasi Variabel**

No	Variabel/Sub Variabel	Indikator	Ukuran	Skala
1.	Variabel: Kebijakan Piutang Dagang Sub Variabel: ✓ Kebijakan Kredit	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Standar Kredit</li> <li>▪ Syarat Kredit</li> <li>▪ Kebijakan Penagihan Piutang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◀ Kondisi 5 K yang berlaku di perusahaan</li> <li>◀ Jangka Waktu Kredit</li> <li>◀ Potongan Kredit</li> <li>◀ Teknik Pengumpulan Piutang</li> </ul>	Ordinal Rasio Rasio Ordinal
	✓ Kebijakan Pembayaran Kredit	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Batas Kredit Diperlonggar</li> <li>▪ Perpanjangan Jangka Waktu Pembayaran</li> <li>▪ Potongan Tunai</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◀ Penambahan jumlah kredit dari yang telah disetujui</li> <li>◀ Penambahan jangka waktu pembayaran</li> <li>◀ Pemberian potongan tunai untuk mempercepat periode penagihan</li> </ul>	Nominal Nominal Nominal
	✓ Analisis Kebijakan Kredit	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Risiko Kredit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◀ Piutang Tak Tertagih</li> <li>◀ Biaya Marjinal</li> </ul>	Rasio Rasio

2.	<b>Variabel:</b> <b>Rentabilitas</b> <b>Sub Variabel:</b> ✓ Rasio Rentabilitas	▪ <i>Return On Equity</i> (ROE) ▪ <i>Return On</i> <i>Investment</i> (ROI)	↖ Rasio laba dengan Modal Pemilik ↖ Rasio laba dengan Investasi dalam Aktiva	Rasio  Rasio
----	---	---	---	--------------------

### 3.2.3. Metode Penarikan Sampel

Dalam penelitian ini penulis tidak menggunakan sampel namun tetap menggunakan data-data seperti Laporan Keuangan yang telah diolah dan diaudit oleh bagian keuangan pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk, untuk dua tahun pajak yang berbeda agar dapat diperbandingkan.

### 3.2.4. Prosedur Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang dilakukan untuk melengkapi penyusunan makalah skripsi ini meliputi beberapa jenis pengumpulan data, yaitu:

#### 1. Penelitian Data Sekunder

Merupakan penelitian dengan menggunakan data yang sumbernya tidak langsung diberikan dari organisasi/perusahaan kepada peneliti melainkan dari pihak lain yaitu Bursa Efek Jakarta yang menerbitkan Laporan Keuangan perusahaan-perusahaan yang telah diaudit.

## 2. Penelitian Kepustakaan

Merupakan penelitian untuk mendapatkan data dalam bentuk yang telah jadi atau data teoritis dengan cara mempelajari, meneliti dan menelaah literatur yang terdiri dari catatan kuliah, buku-buku teks, diktat, serta data lainnya yang berhubungan dengan penulisan makalah ini.

### 3.2.5. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif, yang menggunakan data kebijakan perusahaan dalam mengelola piutang dagangnya, dan kuantitatif, yang menggunakan data laporan keuangan perusahaan. Data-data tersebut dianalisis perbandingannya menggunakan presentase sesuai yang dibutuhkan serta membandingkannya dengan kriteria yang telah ditentukan sehingga hipotesis yang dibuat dapat diuji tanpa bermaksud membuat generalisasi.





## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Gambaran Umum Perusahaan

##### 4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk merupakan salah satu perusahaan industri pangan yang terbesar di Indonesia dengan saluran distribusi yang tersebar di seluruh wilayah nusantara. PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk didirikan pada 14 Agustus 1990 dengan nama PT. Pangan Jaya Intikusuma (PJIK). Memasuki tahun 1994 PT. Pangan Jaya Intikusuma melakukan *merger* dengan 18 perusahaan lain yang tergabung dalam Grup Indofood dan merubah namanya menjadi PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk. Sejak saat itu pula PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk mulai terdaftar sebagai salah satu perusahaan yang telah *Go-Public* di Bursa Efek Indonesia dan Bursa Efek Surabaya.

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk memiliki empat *line* bisnis utama yaitu *Consumer Branded Product* (Produk Konsumen Bermerek), *Bogasari*, *Edible Oils and Fats* (Minyak Goreng dan Lemak Nabati) dan Saluran Distribusi. Divisi yang tergabung dalam *Consumer Branded Product* meliputi: Divisi Pengolahan Mie Instant, Bumbu Masak, Makanan Bayi dan Makanan Ringan/*Snack*. Sedangkan untuk divisi yang tergabung dalam *Edible Oils and Fats* dibagi menjadi tiga divisi utama antara lain: Divisi Perkebunan

Kelapa Sawit (*Crueld Palm Oil*), Divisi Minyak Goreng dan Divisi Komoditi.

Seiring perjalanan bisnis dari tahun ke tahun PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk telah mengembangkan dan memperkenalkan produk-produk yang inovatif kepada masyarakat. Produk-produk tersebut terdiri dari berbagai macam ukuran, bentuk dan kemasan yang dirancang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk beralamat di Jalan H. R. Rasuna Said X-2 Kav. 5, Jakarta-12950. Didirikan pada tahun 1990 berdasarkan akta No. 228 tanggal 15 September 1990, juncto akta No. 495 tanggal 29 September 1990, dibuat dihadapan Notaris Benny Kristianto, SH, dan telah disetujui oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan surat Keputusan No. C2-2915.Hf.01.01 Th '91 Tanggal 20 Oktober 1991.

#### **4.1.2 Struktur Organisasi dan Tugasnya**

##### **a. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk terdiri dari seorang Direktur Utama (*General Director*) yang membawahi empat orang direktur, yaitu:

1. Direktur Pemasaran (*Marketing Director*)
2. Direktur Keuangan (*Financial Director*)
3. Direktur Personalia dan Umum (*HRD and General Affair Director*)
4. Direktur Teknis (*Operation Direktor*)

Seluruh kegiatan produksi di bawah tanggung jawab Direktur Teknis yang melaksanakan tugasnya dibantu oleh Manajer Pabrik (*Plant Manager*). Direktur Teknis juga membawahi departemen pembelian dan perencanaan produksi (*Planning and Purchasing Department*) dan departemen penelitian dan pengembangan (*Research and Development Department*).

Dalam melaksanakan tugasnya Manajer Pabrik dibantu oleh lima kepala bagian (*Head of Department*) yang bertanggung jawab atas departemennya masing-masing. Kelima departemen tersebut adalah:

1. Departemen Pengolahan (*Processing Department*)
2. Departemen Laboratorium dan Pengendalian Mutu (*Laboratory and Quality Control Department*)
3. Departemen Pengemasan (*Packaging Department*)
4. Departemen Gudang (*Warehouse Department*)
5. Departemen Teknik (*Engineering Department*)

Kepala Bagian dalam melaksanakan tugasnya dibantu oleh seorang administrator, *shift supervisor*, *shift foreman* dan *shift operator*, namun untuk departemen gudang dan departemen teknik, supervisornya tidak terbagi dalam *shift*. Apabila dilihat dari bentuknya, struktur organisasi PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk merupakan organisasi garis dan staff (*line and staff organization*). Di dalam struktur ini, arah wewenang mengalir dari atasan ke bawahan sedangkan dari bawahan ke atasan bersifat tanggung jawab.

## 4.2. Bahasan Identifikasi dan Tujuan Penelitian

### 4.2.1 Upaya Peningkatan Laba PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk merupakan perusahaan yang berorientasi pada laba, yaitu perusahaan yang berpedoman pada pencapaian keuntungan untuk kesejahteraan pemegang saham, pimpinan, manajemen perusahaan serta karyawan. PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk harus terus mencermati tingkat laba usaha perusahaannya, agar tingkat rentabilitas perusahaan dapat terus ditingkatkan. Laba usaha merupakan salah satu variabel utama dalam menentukan tingkat rentabilitas perusahaan.

Laba usaha dapat meningkat antara lain karena adanya peningkatan volume penjualan. Untuk meningkatkan volume penjualan, PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk selain melakukan penjualan secara tunai juga melakukan penjualan secara kredit. Hal ini dapat menarik pelanggan baru disamping untuk mempertahankan pelanggan lama. Volume penjualan merupakan total penjualan yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam satu periode akuntansi.

Volume penjualan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal ini dapat dilihat dalam tabel 4 berikut ini:

**Tabel 4**  
**PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk**  
**Volume Penjualan tahun 2003,2004 dan 2005**

(dalam rupiah)

Keterangan	2006	2005	2004	2003
Net Sales	21.941.558.554.305	18.764.650.331.502	17.918.528.446.943	17.871.425.474.269

Sumber : PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk

Terjadinya peningkatan volume penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk antara lain disebabkan oleh:

#### 1. Potongan Tunai

Adanya potongan tunai sebesar 2 % untuk pelanggan yang dapat melunasi hutangnya dalam waktu 5 hari setelah pembelian barang secara kredit merupakan salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya peningkatan penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk. Potongan tunai ini selain dapat menumbuhkan minat pelanggan untuk membeli barang dagangan pada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk juga dapat mempertahankan pelanggan lama agar tidak pindah atau membeli barang pada perusahaan lain. Dengan adanya peningkatan pada penjualan diharapkan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk dapat memperoleh laba yang lebih tinggi sehingga dapat meningkatkan rentabilitas PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk di mata industri.

#### 2. Penetapan Harga Jual yang Wajar

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk juga menetapkan harga jual yang sesuai untuk setiap produk yang akan dipasarkan, agar dapat dijangkau oleh pelanggannya. Penetapan harga jual yang wajar ini penting karena berkaitan erat dengan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba (rentabilitas). Agar dapat menetapkan harga jual yang wajar PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk harus mampu menggunakan biaya produksi dan biaya penjualan dengan efisien serta perlu mempertimbangkan harga para pesaing (*competitor*).

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk dapat menghasilkan produk yang berkualitas dengan harga jual yang wajar sehingga dapat menarik minat pelanggan. Berikut disajikan harga jual di tingkat grosir dan eceran dari beberapa produk PT. Indofood Sukses Makmur Tbk dan pesaingnya.

**Tabel 5**  
**Harga Jual Produk PT. ISM dan Competitor**  
**Tahun 2003, 2004, 2005 dan 2006**

(dalam rupiah)

Produk	2006		2005		2004		2003		Competitor
	PT ISM	Comp.	PT ISM	Comp.	PT ISM	Comp.	PT ISM	Comp.	
Minyak Goreng	16.520	16.300	15.730	14.950	14.200	13.900	13.576	13.050	Kunci Mas
Snack	2.560	3.900	2.350	3.560	2.155	3.300	2.056	2.956	Sayap Mas
Mie Instan	925	860	900	800	870	750	850	700	Sayap Mas
Bumbu Masak	3.150	3.690	2.930	3.370	2.550	3.100	2.360	2.950	A B C
Makanan Bayi	20.050	22.030	19.010	20.950	18.200	19.900	17.510	18.560	Nestle

Sumber : grosir dan eceran

Dengan adanya pelanggan yang setia membeli produk yang dihasilkan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk diharapkan dapat meningkatkan penjualan serta perolehan laba perusahaan.

#### 4.2.2 Kebijakan Kredit

Untuk dapat menghasilkan profitabilitas yang lebih besar, suatu perusahaan harus dapat meningkatkan volume penjualannya. Salah satu upaya yang dilakukan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk dalam meningkatkan volume penjualannya yaitu dengan cara melakukan penjualan secara kredit. Akibat yang timbul dengan melakukan penjualan secara kredit yaitu munculnya investasi baru dalam bentuk piutang dagang.

Adapun jenis piutang yang dimiliki oleh PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk antara lain:

1. Piutang dagang: yaitu piutang yang timbul akibat siklus normal bisnis perusahaan, umumnya dari transaksi penjualan produk kepada pembeli secara kredit.
2. Piutang non-dagang: yaitu segala piutang yang timbul dari luar transaksi penjualan/transaksi bisnis perusahaan.

Jenis piutang yang akan dibahas dalam makalah ini adalah piutang dagang yang dimiliki oleh PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk. Dalam penyajiannya di neraca, piutang dagang disajikan berdasarkan jumlah yang mencerminkan nilai sekarang dari pembayaran piutang di masa yang akan datang (*collectible value*), atau sejumlah yang dapat direalisasi/ditagih. PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk menyajikan piutang usaha di neraca sebesar nilai netto setelah dikurangi oleh penyisihan piutang tak tertagih (*net realizable value*).

Adapun komposisi piutang dagang PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk selama tahun 2004 dan 2005 adalah sebagai berikut:

**Tabel 6**  
**PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk**  
**Piutang Dagang tahun 2004 dan 2005**

(dalam rupiah)

Keterangan	2006	2005	2004	2003
Piutang Dagang	1.448.172.025.000	1.527.360.938.630	1.328.973.302.283	1.242.965.060.000

Sumber : PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk

Dari data diatas dapat diketahui jumlah piutang dagang PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk cenderung mengalami kenaikan dari

tahun ke tahun. Kenaikan ini disebabkan antara lain karena terjadi peningkatan pada jumlah penjualan, terutama penjualan kredit.

Agar dapat mengelola piutang dagangnya dengan baik PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk harus memiliki suatu kebijakan kredit. Kebijakan kredit merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. Kebijakan kredit tersebut antara lain meliputi standar kredit, persyaratan kredit dan kebijakan penagihan piutang.

#### a. Standar Kredit

Dalam mengelola piutangnya PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk terlebih dahulu menentukan standar kredit yang akan diterapkan. Standar kredit merupakan kualitas minimum untuk menentukan apakah pemohon kredit layak atau tidak untuk diberikan kredit oleh suatu perusahaan.

Kriteria perusahaan yang diizinkan untuk memperoleh kredit dari PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk sebagaimana tertuang dalam formulir permohonan kredit antara lain adalah perusahaan tersebut telah memiliki izin usaha resmi (baik SIUP maupun SITU), telah beroperasi minimum 3 tahun, serta memiliki asset yang cukup untuk dijadikan jaminan. PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk juga memberikan batasan kredit sesuai dengan nilai asset yang dijadikan jaminan.



## b. Persyaratan Kredit

Persyaratan kredit (*credit term*) merupakan jangka waktu pembayaran yang disyaratkan kepada para langganan yang membeli secara kredit. Adapun persyaratan-persyaratan kredit yang telah ditentukan oleh PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk biasanya dinyatakan dengan term yaitu 2/5, n/20. Hal ini berarti bahwa apabila pelanggan melakukan pembayaran dalam waktu 5 hari sesudah waktu penyerahan barang, maka PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk akan memberikan potongan tunai (*cash discount*) kepada pelanggan sebesar 2% dari harga penjualan, dan pembayaran selambat-lambatnya dilakukan dalam waktu 20 hari. Term ini berlaku untuk perusahaan besar dan perusahaan yang tergabung dalam group Indofood, dengan jumlah transaksi penjualan yang besar. Sedangkan untuk pedagang grosir dan eceran, yang meliputi convenience store, supermarket, swalayan dan grosir, PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk memberikan potongan tunai sebesar 1% dari harga penjualan, jika pelanggan tersebut dapat melunasi hutangnya dalam waktu 7 hari. Potongan-potongan tunai tersebut diberikan guna meningkatkan motivasi pelanggan untuk melunasi hutangnya lebih awal, sehingga dapat mempercepat proses pengumpulan piutang PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk.

### c. Kebijakan Penagihan Piutang

Kebijakan pengumpulan piutang (*collection policy*) merupakan suatu prosedur yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo. Sebuah kebijakan penagihan yang efektif memerlukan beberapa prosedur formal yang menjamir rekening yang telah lewat waktu akan dibayarkan. Kendornya pembayaran yang sudah terlambat jika dibiarkan dapat mengganggu arus kas dan dapat merusak peluang sukses perusahaan. PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk melakukan prosedur pengumpulan piutangnya sebagai berikut:

1. Bagian penjualan memproses PO (*Purchase Order*) yang telah diterima dari konsumen. Kemudian PO (*Purchase Order*) yang telah disetujui dikirimkan ke bagian pembukuan dan pengiriman barang.
2. Bagian pembukuan mencatat transaksi penjualan tunai ke dalam jurnal penerimaan kas dan transaksi penjualan kredit ke dalam jurnal penjualan berdasarkan PO (*Purchase Order*) yang telah disetujui oleh bagian penjualan. Dokumen transaksi penjualan tunai dikirimkan ke bagian penerimaan kas. Sedangkan untuk dokumen yang berasal transaksi penjualan kredit dikirimkan ke bagian penagihan piutang untuk diproses lebih lanjut.
3. Bagian penagihan piutang yang berada di bagian keuangan mengirimkan surat kepada pelanggan untuk memberitahukan

bahwa hutangnya telah jatuh tempo. Surat tagihan tersebut berisi klarifikasi jumlah tagihan yang harus dibayar oleh pelanggan.

4. Apabila setelah jatuh tempo, pelanggan masih juga belum melunasi hutangnya, maka langkah selanjutnya adalah bagian penagihan piutang melakukan konfirmasi/teguran melalui telepon untuk menanyakan kapan hutangnya akan dibayar
5. Bila setelah ditelepon, pelanggan masih belum melakukan pembayaran hutang, maka bagian penagihan piutang mengadakan kunjungan personal ke perusahaan yang bersangkutan untuk mengetahui ada masalah apa sehingga hutangnya belum juga dibayar serta menanyakan kapan pelanggan tersebut dapat melunasi hutang-hutangnya.
6. Melakukan tinadakan yuridis dengan menarik barang jaminan melalui prosedur hukum yang berlaku apabila piutang tidak dapat tertagih. Biasanya ini dilakukan bila pelanggan dinyatakan tidak mampu untuk membayar utangnya atau tidak memiliki itikad baik untuk membayar hutangnya. Dalam hal ini, pelanggan harus membayar hutangnya dengan menggunakan asset yang dijadikan jaminan kepada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk.. Asset yang dijadikan jaminan akan dilelang atau dijual oleh PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk dan hasilnya akan digunakan untuk melunasi hutang pelanggan yang bersangkutan. Apabila terdapat kelebihan dari hasil penjualan asset tersebut, maka kelebihan tersebut akan

dikembalikan oleh perusahaan kepada langganan yang bersangkutan.

Prosedur penagihan piutang tersebut dilakukan atas dasar Skedul Umur Piutang (*aging schedule of receivable*) para pelanggan. Skedul umur piutang merupakan tabel dimana dalam tabel tersebut dapat diketahui jumlah piutang yang segera dapat ditagih dan yang lambat ditagih serta dapat diketahui debitur yang baik dan yang buruk. Selain dari kegunaan-kegunaan diatas, kegunaan lain dari skedul umur piutang antara lain:

1. Dapat menunjukkan jumlah piutang pelanggan.
2. Menunjukkan pelanggan mana yang dapat memenuhi kewajibannya dalam melunasi hutang-hutangnya.
3. Pedoman bagi perusahaan dalam menentukan jumlah piutang yang disisihkan atau dihapuskan.
4. Sebagai dasar dalam menentukan apakah perusahaan akan memeberikan tambahan kredit atau menghentikan pemberian kredit di masa mendatang.

Berikut adalah Skedul Umur Piutang (*aging schedule of receivable*) PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk. Untuk akhir tahun 2004 dan 2005. (Data Skedul Umur Piutang per tiga bulanan/kwartal dilampirkan).

**Tabel 7**  
**Skedul Umar Piutang**  
**PT Indofood Sukses Makmur Tbk**  
**31 Desember 2003**

(dalam Rupiah)

Nama Pelanggan	Belum Jatuh Tempo	Jatuh Tempo				Total
		1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	>90 hari	
Pedagang grosir dan eceran	137.914.084.541	26.447.912.160	17.298.472.447	29.901.310.001	27.339.952.720	238.901.731.869
PT Alam Jaya Wirasantosa			31.656.619.720	21.534.990.100		53.191.609.820
PT Bumi Mustika Putra	8.048.331.005					8.048.331.005
PT Intiboga Mandiri	11.662.921.468					11.662.921.468
UD Kembar Putra				7.521.551.635		7.521.551.635
CV Starma Pratama				6.951.690.652		6.951.690.652
PT Mahameru Mitra Makmur			6.964.418.441			6.964.418.441
PT Lumbung Pangan Rahardja				11.488.383.630		11.488.383.630
PT Central Sumber Makmur			17.183.598.871			17.183.598.871
PT Respati Jaya	37.559.124.223					37.559.124.223
PT Persero Indonesia Farma				7.040.842.218		7.040.842.218
Aavanti Industries Pte., Ltd., Singapura			13.362.078.422			13.362.078.422
Vintage Export Ltd		58.802.656.013			40.000.000.000	98.802.656.013
Nonghyun Feed Inc., Korea		27.687.496.019				27.687.496.019
Arthus United UK	42.202.045.875					42.202.045.875
Asmindo Trading Pte., Ltd., Malaysia				18.404.598.964		18.404.598.964
Chargill	54.211.727.435					54.211.727.435
Kuok Oils & Grains Pte., Ltd.					18.316.143.749	18.316.143.749
Bunge Global Market, Inc.				12.443.550.000		12.443.550.000
Noba Vetveredeling B.V.					12.395.934.375	12.395.934.375
Unimills Smillfood B.V					12.286.524.252	12.286.524.252
PT Cemako Mandiri Corporatama	25.359.640.367					25.359.640.367
Ngo Chew Hong Edible Oil Pte., Ltd.					12.189.600.000	12.189.600.000

Remia Handlemaatschappij B.V.					11.337.650.657	11.337.650.657
Cavernia Pte., Ltd.					10.242.840.827	10.242.840.827
PT Nissolindo		6.838.146.700				6.838.146.700
PT Sarfindo Soyabean Industries		2.136.393.300				2.136.393.300
PT Indotirta Suaka	605.798.820					605.798.820
PT Prima Aneka Berjaya		7.646.118.510				7.646.118.510
PT Cereka Reksa Corporatama	31.283.664.286					31.283.664.286
De United Food Industries Ltd., Nigeria	12.686.226.259					12.686.226.259
Pinehill Arabia Food Ltd., Saudi Arabia		802.108.158				802.108.158
Lain-lain	304.996.909.600	100.213.003.580				405.209.913.180
<b>TOTAL</b>	<b>666.530.473.879</b>	<b>230.573.834.440</b>	<b>86.465.187.901</b>	<b>115.286.917.200</b>	<b>144.108.646.580</b>	<b>1.242.965.060.000</b>

Sumber: PT Indofood Sukses Makmur Tbk

**Tabel 8**  
**Skedul Umur Piutang**  
**PT Indofood Sukses Makmur Tbk**  
**31 Desember 2004**

(dalam Rupiah)

Nama Pelanggan	Belum Jatuh Tempo	Jatuh Tempo				Total
		1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	>90 hari	
Pedagang grosir dan eceran	411.750.388.303	11.712.144.874	4.660.803.772	2.464.995.742	20.085.692.884	450.674.025.575
FT Alam Jaya Wirasentosa	43.634.255.636	10.000.000.000				53.634.255.636
PT Birina Multidaya	10.999.016.235					10.999.016.235
PT Bumi Mustika Putra	15.826.799.075	27.554.873.000				43.381.672.075
PT ABC President Indonesia	7.654.060.721					7.654.060.721
PT Intiboga Mandiri	3.749.391.870	9.880.937.630				13.630.329.500
PT Jakaranatama					11.284.403.550	11.284.403.550
PT Setia Bakti Sentosa	5.095.658.944	7.888.650.010				12.984.308.954
PT Danone Biskuit Indonesia		8.272.069.505				8.272.069.505
PT Mahameru Mitra Makmur					12.872.946.701	12.872.946.701
PT Australian Indonesia Milk	4.760.043.217	5.006.201.730				9.766.244.947
PT Lumbung Pangan Rahardja					15.552.727.450	15.552.727.450
PT Kurnadi Abadi	5.729.743.732	11.298.767.388				17.028.511.120
PT Central Sumber Makmur	11.049.517.791		5.005.676.700			16.055.194.491
PT Respati Jaya					15.556.803.700	15.556.803.700
PT Persero Indonesia Farma	14.971.718.916					14.971.718.916
Nonghyup Feed Inc., Korea	22.027.445.237					22.027.445.237
Kuantan Flour Mills Bhd., Malaysia				5.256.839.559		5.256.839.559
Asmindo Trading Pte., Ltd., Malaysia	19.852.833.136					19.852.833.136
P&G Intl. Operation Pte., Ltd., AsTeng	3.845.810.114	12.233.684.080				16.079.494.194
Unilever Food Filipina					4.061.489.147	4.061.489.147
Yemen Economical Corp. Yaman			11.708.001.200			11.708.001.200
PT Cemako Mandiri Corporatama	11.564.401.400	8.337.426.797				19.901.828.197

PT Nissinmas			2.370.831.925			2.370.931.925
FT Sarfindo Soyabean Industries				3.439.463.449		3.439.463.449
PT Sawit Malinda					1.380.718.210	1.380.718.210
PT Indotirta Suaka		44.253.000				44.253.000
PT Prima Aneka Berjaya	4.910.042.470	11.294.701.069				16.204.743.539
PT Cereko Reksa Corporatama	20.935.092.808		4.000.900.000			24.935.992.808
De United Food Industries Ltd., Nigeria	25.621.301.900					25.621.301.900
Pinehill Arabia Food Ltd., Saudi Arabia	6.801.834.927	5.270.000.000				12.071.834.927
Lain-lain	403.696.760.699	39.665.787.091				443.362.547.790
<b>TOTAL</b>	<b>1.054.476.117.131</b>	<b>168.459.496.174</b>	<b>27.746.213.597</b>	<b>11.161.298.750</b>	<b>80.794.781.642</b>	<b>1.342.637.907.294</b>

Sumber: PT Indofood Sukses Makmur Tbk



**Tabel 9**  
**Skedul Umur Piutang**  
**PT Indofood Sukses Makmur Tbk**  
**31 Desember 2005**

(dalam Rupiah)

Nama Pelanggan	Belum Jatuh Tempo	Jatuh Tempo				Total
		1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	>90 hari	
Pedagan grosir dan eceran	489.966.315.986	41.044.208.499	5.941.185.063	1.280.223.461	1.469.752.379	539.701.685.388
PT Alam Jaya Wirasantosa		38.483.777.560			20.793.849.501	59.277.627.061
PT Birina Multidaya	24.278.754.390					24.278.754.390
PT Bumi Mustika Putra					17.927.319.850	17.927.319.850
PT ABC President Indonesia	16.752.057.172					16.752.057.172
PT Intiboga Mandiri					16.311.055.450	16.311.055.450
PT Jakaranatama			14.797.040.400			14.797.040.400
PT Setia Bakti Sentosa		2.636.850.740			10.783.827.965	13.420.678.705
PT Danone Biskuit Indonesia	1.771.360.657			10.871.003.833		12.642.364.490
PT Mahameru Mitra Makmur					12.462.749.160	12.462.749.160
PT Australian Indonesia Milk	11.346.957.470					11.346.957.470
PT Lumbung Pangan Rahardja		1.180.397.600		8.765.193.000		9.945.590.600
PT Kurnadi Abadi					6.342.410.525	6.342.410.525
PT Central Sumber Makmur					203.832.575	203.832.575
Aavanti Industries Pte., Ltd., Singapura		12.087.359.977		14.550.231.471		26.637.591.448
Ferjidson Pte., Ltd., Singapura			24.598.200.766			24.598.200.766
Nonghyup Feed Inc., Korea					23.676.757.701	23.676.757.701
Kuantan Flour Mills Bhd., Malaysia	16.701.655.071					16.701.655.071
Asmindo Trading Pte., Ltd., Malaysia				13.631.722.554		13.631.722.554
PT Palmco Oil			11.205.572.453			11.205.572.453
P&G Intl. Operation Pte., Ltd., AsTeng					11.146.960.851	11.146.960.851
PT Pan Century			10.616.400.000			10.616.400.000
Unilever Food Filipina	10.063.143.910					10.063.143.910

PT Cemako Mandiri Corporatama	10.534.572.871	7.999.599.684				18.534.172.555
PT Nestle Indofood Citarasa Indonesia	17.344.493.294					17.344.493.294
PT Nissinmas				4.512.998.050		4.512.998.050
PT Sarfindo Soyabean Industries					2.782.838.613	2.782.838.613
PT Sawit Malinda					1.934.589.011	1.934.589.011
PT Indotirta Suaka					1.688.000.000	1.688.000.000
PT Buana Distrindo	166.275.632					166.275.632
De United Food Industries Ltd., Nigeria					27.684.870.855	27.684.870.855
Pinehill Arabia Food Ltd., Saudi Arabia	12.674.365.568	13.759.484.870				26.433.850.438
Lain-lain	381.093.351.000	131.875.593.840			20.793.886.001	533.762.830.841
<b>TOTAL</b>	<b>992.693.303.021</b>	<b>249.067.272.770</b>	<b>57.158.398.682</b>	<b>53.611.372.369</b>	<b>176.002.700.437</b>	<b>1.538.533.047.279</b>

Sumber: PT Indofood Sukses Makmur Tbk

**Tabel 10**  
**Skedul Umur Piutang**  
**PT Indofood Sukses Makmur Tbk**  
**31 Desember 2006**

(dalam Rupiah)

Nama Pelanggan	Belum Jatuh Tempo	Jatuh Tempo				Total
		1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	>90 hari	
Pedagang grosir dan eceran	236.897.306.595	55.848.061.375	5.209.329.436	41.437.858.096	19.483.630.620	358.876.186.102
PT Alam Jaya Wirasentosa		28.437.330.100	25.765.740.789			54.203.070.889
PT Birina Multidaya	14.568.972.370					14.568.972.370
PT Bumi Mustika Putra	13.498.756.121					13.498.756.121
PT ABC President Indonesia	10.659.132.786					10.659.132.786
PT Intiboga Mandiri			12.656.767.333			12.656.767.333
PT Jakaranatama		18.948.964.137				18.948.964.137
PT Setia Bakti Sentosa		29.466.323.798				29.466.323.798
PT Danone Biskuit Indonesia					25.653.477.189	25.653.477.189
□□PT Mahameru Mitra Makmur			15.614.615.322			15.614.615.322
PT Australian Indonesia Milk				30.415.416.113		30.415.416.113
PT Lumbung Pangan Rahardja		22.614.513.110				22.614.513.110
PT Kurnadi Abadi				18.654.315.408		18.654.315.408
PT Central Sumber Makmur		6.331.651.023				6.331.651.023
PT Respati Jaya					21.469.566.972	21.469.566.972
PT Persero Indonesia Farma					24.477.364.401	24.477.364.401
Azavanti Industries Pte., Ltd., Singapura			11.656.493.100			11.656.493.100
Ferjicson Pte., Ltd., Singapura				12.456.737.490		12.456.737.490
Nonghyup Feed Inc., Korea	10.463.201.640					10.463.201.640
Kuantan Flour Mills Bhd., Malaysia				9.613.419.614		9.613.419.614
Asmindo Trading Pte., Ltd., Malaysia					16.129.416.210	16.129.416.210
PT Palmco Oil			15.619.620.334			15.619.620.334
P&G Intl. Operation Pte., Ltd., AsTeng	20.456.112.419					20.456.112.419

PT Pan Century				16.411.511.600		16.411.511.600
Unilever Food Filipina			10.219.377.431			10.219.377.431
Yemen Economical Corp. Yaman					12.613.419.240	12.613.419.240
PT Cemako Mandiri Corporatama	8.673.300.020					8.673.300.020
FT Nestle Indofood Citarasa Indonesia	23.456.614.315					23.456.614.315
PT Nissinmas	18.615.406.070					18.615.406.070
PT Sarfindo Soyabean Industries	12.466.320.000					12.466.320.000
PT Sawit Malinda	15.615.733.439					15.615.733.439
PT Indotir a Suaka					23.639.159.110	23.639.159.110
PT Buanz Distrindo	18.350.288.858					18.350.288.858
PT Prima Aneka Berjaya					17.770.539.158	17.770.539.158
PT Cereko Reksa Corporatama	27.419.614.248					27.419.614.248
De United Food Industries Ltd., Nigeria	30.313.158.640					30.313.158.640
Pinehill Arabia Food Ltd., Saudi Arabia	28.410.238.500					28.410.238.500
Lain-lain	313.361.577.390	96.331.673.100				409.693.250.490
<b>TOTAL</b>	<b>803.225.733.391</b>	<b>257.978.516.643</b>	<b>96.741.943.745</b>	<b>128.989.258.321</b>	<b>161.236.572.900</b>	<b>1.448.172.025.000</b>

Sumber: PT Indofood Sukses Makmur Tbk

### 4.2.3. Analisis Kebijakan Kredit

Kebijakan kredit yang telah ditetapkan, belum tentu dapat dilaksanakan dengan baik oleh PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk. Untuk itu diperlukan adanya evaluasi atau analisis terhadap kebijakan piutang dagang yang telah dijalankan. Adapun salah satu upaya yang dilakukan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk dalam mengevaluasi kebijakan piutang dagang yang telah dijalankan antara lain dengan melakukan pengawasan terhadap catatan/siklus pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan melalui analisis terhadap umur piutang dan aktifitas piutang dagang.

Berikut ini adalah rincian analisis umur piutang yang telah dibuat oleh Perusahaan:

**Tabel 11**  
**Analisis Umur Piutang**  
**PT Indofood Sukses Makmur Tbk**  
**Tahun 2004 dan Tahun 2005**

Keterangan	2005		2004	
		Thdp total Piutang		Thdp total Piutang
Belum jatuh tempo	992.693.303.021	65%	1.054.476.117.131	78%
Jatuh tempo:				
1-30 hari	249.067.272.770	16%	168.459.496.174	13%
31-60 hari	67.158.398.682	4%	27.746.213.597	20%
61-90 hari	53.611.372.369	3%	11.161.298.750	0.8%
Lebih dari 90 hari	176.002.700.437	11%	80.794.781.642	6%
<b>Jumlah</b>	<b>1.538.533.047.279</b>		<b>1.342.637.907.294</b>	
Penyisihan Piutang Tak Tertagih	(11.172.108.649)		(13.664.605.011)	
<b>Jumlah</b>	<b>1.527.360.938.630</b>		<b>1.328.973.302.283</b>	

Sumber: PT Indofood Sukses Makmur Tbk

Dari tabel tersebut, dapat diketahui bahwa persentase piutang yang belum jatuh tempo pada tahun 2005 mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2004, yaitu dari 78% menjadi 65%. Sedangkan persentase piutang yang jatuh tempo 1-30 hari mengalami kenaikan dari tahun 2004 sebesar 13% menjadi 16% pada tahun 2005. Selanjutnya, persentase piutang yang jatuh tempo 31-60 hari mengalami penurunan dari tahun 2004 sebesar 20% menjadi 4% pada tahun 2005. Sedangkan persentase piutang yang jatuh tempo 61-90 hari mengalami sedikit kenaikan, yaitu dari 0.8% menjadi 3% pada tahun 2005. Selanjutnya, persentase piutang yang jatuh tempo lebih dari 90 hari mengalami peningkatan, yaitu dari 6% pada tahun 2004 menjadi 11% pada tahun 2005.

Secara garis besar terjadi peningkatan persentase pada jumlah piutang yang telah jatuh tempo pada 61-90 hari dan lebih dari 90 hari. Hal ini menunjukkan bahwa pada tahun 2005 terjadi ketidak efisienan dalam pengumpulan piutang.

Penyajian piutang dagang di neraca. Indofood Sukses Makmur, Tbk disajikan dalam jumlah bersih setelah dikurangi penyisihan piutang tak tertagih. Piutang dagang di neraca disajikan dalam satuan mata uang Rupiah.

Sedangkan pengawasan yang dilakukan dengan menganalisis aktifitas piutang, dilakukan dengan menghitung rasio perputaran piutang, *days sales outstanding*, dan rata-rata umur piutang.

$$\text{Perputaran Piutang Dagang} = \frac{\text{Volume Penjualan}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

$$\text{Tahun 2004} = \frac{17.918.528.446.943}{1.243.868.948.022} = 15 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 2005} = \frac{18.764.650.331.502}{1.428.167.120.457} = 13 \text{ kali}$$

$$\text{Days Sales Outstanding} = \frac{\text{Piutang Usaha}}{\text{Total Penjualan} / 360}$$

$$\text{Tahun 2004} = \frac{1.328.973.302.283}{17.918.528.446.943 / 360} = 27 \text{ hari}$$

$$\text{Tahun 2005} = \frac{1.527.360.938.630}{18.764.650.331.502 / 360} = 30 \text{ hari}$$

$$\text{Umur rata-rata piutang} = \frac{360}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

$$\text{Tahun 2004} = \frac{360}{15} = 24 \text{ hari}$$

$$\text{Tahun 2005} = \frac{360}{13} = 30 \text{ hari}$$

**Tabel 12**  
**Rasio Aktifitas Piutang Dagang**  
**PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk**

Keterangan	2005	2004
Tingkat perputaran piutang	13 kali	15 kali
<i>Days sales outstanding</i>	30 hari	27 hari
Umur rata-rata piutang	30 hari	24 hari

Sumber: PT Indofood Sukses Makmur Tbk

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2005 tingkat perputaran piutang mengalami penurunan, yaitu 15 kali pada tahun 2004 dan meningkat menjadi 13 kali pada tahun 2005. Dengan adanya penurunan pada tingkat perputaran piutang, menunjukkan bahwa pada tahun 2005 terjadi peningkatan jumlah pelanggan yang menunggak atau menunda pembayaran hutangnya. Hal ini antara lain disebabkan adanya kesulitan ekonomi yang dipicu oleh kenaikan harga bahan bakar sehingga mengakibatkan beberapa perusahaan pelanggan harus menunda pembayaran hutangnya. Hal ini mengakibatkan menurunnya kemampuan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk untuk mendapatkan dana dalam bentuk kas.

Selanjutnya untuk *days sales outstanding* PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk mengalami peningkatan, yaitu dari 27 hari pada tahun 2004 menjadi 30 hari pada tahun 2005. Dengan meningkatnya *days sales outstanding* menunjukkan bahwa terjadi peningkatan jangka waktu penerimaan piutang dagang dari pelanggan.

Untuk umur rata-rata piutang dagang PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk pada tahun 2005 mengalami peningkatan, yaitu dari 24 hari pada tahun 2004 menjadi 30 hari pada tahun 2005. Umur rata-rata piutang yang semakin meningkat perlu dibandingkan dengan syarat pembayaran yang ditetapkan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk. Batas maksimal periode kredit PT. Indofood Sukses Makmur,



Tbk yaitu selama 20 hari. Umur rata-rata piutang PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk yang lebih besar dari batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan dapat mengakibatkan jumlah investasi dalam piutang *dagang* semakin besar dan biaya investasi yang harus dikeluarkan untuk piutang menjadi semakin besar pula.

Dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa pengelolaan piutang usaha PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk belum berjalan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari tingkat perputaran piutang *dagang* yang mengalami penurunan serta umur rata-rata piutang dan *days sales outstanding* yang mengalami peningkatan. Potongan tunai yang diberikan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk belum dapat mempercepat pengumpulan piutang *dagang*, dan periode kredit yang ditetapkan terlalu singkat, sehingga para pelanggan belum dapat memenuhi kewajibannya sebelum jatuh tempo.

#### 4.2.4. Tingkat Rentabilitas PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk

Semakin pesatnya perkembangan industri saat ini menuntut setiap perusahaan untuk dapat meningkatkan kinerjanya dengan lebih baik dari sebelumnya agar dapat bertahan dan dapat terus menjalankan aktivitasnya. Salah satu ukuran kinerja perusahaan di mata industri adalah penilaian terhadap tingkat rentabilitas atau profitabilitas, yaitu kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Semakin tinggi tingkat rentabilitas suatu perusahaan, menunjukkan

bahwa perusahaan tersebut memiliki kinerja yang baik serta mampu menghasilkan laba secara berkesinambungan.

#### **4.2.4.1 Tingkat Rentabilitas PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk**

Salah satu alternatif dalam menguji pengaruh keputusan keuangan adalah dengan menggunakan analisis rasio. Rasio merupakan perbandingan suatu hal dengan hal lainnya yang dapat menunjukkan suatu hubungan atau korelasi. Untuk mengetahui hubungan yang terjadi akibat perubahan kebijakan piutang dagang umumnya digunakan rasio rentabilitas (profitabilitas).

Rasio rentabilitas (profitabilitas) menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya.

Dengan mengetahui perubahan pada rentabilitas PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk, diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan manajemen PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk dalam menentukan apakah keputusan keuangan yang menyangkut kebijakan piutang dagang telah dijalankan dengan tepat atau sesuai dengan yang diharapkan manajemen, yaitu dapat meningkatkan laba usaha.

Analisis yang dapat dilakukan dalam menentukan tingkat rentabilitas pada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk

yaitu dengan melakukan analisa terhadap dua variabel utama rentabilitas, yaitu *Return On Investment (ROI)* dan *Return On Equity (ROE)*.

### 1. *Return On Investment (ROI)*

ROI menunjukkan berapa besar laba bersih diperoleh perusahaan bila diukur dari nilai aktiva. Semakin tinggi *return* yang dihasilkan semakin bagus.

$$\triangleright \text{Return On Investment (ROI)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Rata-rata Total Aktiva}}$$

$$\text{Tahun 2004} = \frac{386.918.634.094}{15.491.127.773.250} \times 100 \% = 2.5\%$$

$$\text{Tahun 2005} = \frac{124.017.962.994}{15.299.719.894.502} \times 100\% = 0.8\%$$

### 2. *Return On Equity (ROE)*

Rasio ini menunjukkan berapa persen laba bersih yang diperoleh PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk bila diukur dari modal pemilik.

$$\triangleright \text{Return On Equity (ROE)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Rata-rata Modal (Equity)}}$$

$$\text{Tahun 2004} = \frac{386.918.634.094}{4.141.900.021.553} \times 100 \% = 9.3\%$$

$$\text{Tahun 2005} = \frac{124.017.962.994}{4.249.182.398.492} \times 100\% = 2.9\%$$

**Tabel 13**  
**Analisis Rentabilitas tahun 2004 dan tahun 2005**  
**PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk**

Keterangan	2005	2004
<i>Return On Investment (ROI)</i>	0.8%	2.5%
<i>Return On Equity (ROE)</i>	2.9 %	9.3 %

Sumber: PT Indofood Sukses Makmur Tbk

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2005 terjadi penurunan pada tingkat rentabilitas PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk. *Return On Investment (ROI)* PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk mengalami penurunan pada tahun 2005 yaitu sebesar 1.7 % dibandingkan tahun 2004. Hal ini disebabkan adanya investasi yang terlalu besar pada aktiva PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk. Investasi yang terlalu besar pada aktiva dapat menyebabkan hilangnya kesempatan perusahaan dalam memperoleh laba atas pemanfaatan sejumlah dana yang seharusnya dapat dibiayai oleh aktiva lancar perusahaan.

Selanjutnya, untuk *Return On Equity (ROE)* PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk juga mengalami penurunan pada tahun 2005 sebesar 6.4 %. Penurunan tingkat *Return On Equity (ROE)* ini disebabkan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk memiliki jumlah equitas yang terlalu besar dibandingkan dengan laba yang diperoleh pada tahun bersangkutan. Jumlah equitas yang besar tersebut tidak diimbangi dengan pemanfaatan pada investasi yang tepat. Hal ini mengakibatkan

menurunnya tingkat pengembalian atas investasi para pemegang saham PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk.

#### **4.2.4.2 Pengaruh Kebijakan Piutang Dagang Terhadap Tingkat Rentabilitas PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk**

Laba usaha merupakan salah satu variabel utama dalam menentukan rentabilitas perusahaan. Laba perusahaan berasal dari transaksi-transaksi penjualan baik tunai maupun kredit kepada perseorangan (grosir/eceran) atau badan usaha diluar perusahaan. Penjualan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk yang meningkat dari tahun ke tahun belum dapat meningkatkan laba usaha, sehingga mengakibatkan tingkat rentabilitas PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk semakin menurun.

PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk memiliki piutang yang cukup besar yaitu Rp 1.527.360.938.630 pada tahun 2005, sehingga merupakan pos yang cukup penting dalam penentuan laba usaha. Sebagai salah satu aktiva yang bersifat likuid, maka piutang dagang memerlukan pengelolaan yang intensif dari bagian akuntansi.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan terhadap kebijakan kredit, maka dapat diketahui bahwa pengelolaan piutang pada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk kurang berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan oleh persyaratan kredit yang diberikan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk kurang sesuai dengan kemampuan membayar hutang dari para pelanggan, dan potongan tunai yang diberikan belum dapat

mempercepat pengumpulan piutang. Jumlah piutang meningkat disertai peningkatan tingkat perputaran piutang dagang, hal ini mengindikasikan bahwa terjadi ketidak efektifan dalam proses pengumpulan piutang serta meningkatnya biaya-biaya tertentu yang terkait dengan piutang dagang. Biaya-biaya tersebut antara lain biaya penagihan dan piutang tak tertagih.

#### 1. Biaya penagihan piutang

Melalui efisiensi biaya penagihan piutang, diharapkan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk dapat meningkatkan perolehan laba dari penjualan produk-produk yang dihasilkannya.

Berikut disajikan rincian biaya penagihan piutang PT.

Indofood Sukses Makmur, Tbk

**Tabel 14**  
**Biaya Penagihan Piutang**  
**PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk**

Keterangan	(Dalam Rupiah)	
	2005	2004
<b>Biaya Penagihan Piutang:</b>		
Surat	20.500.254.200	14.559.621.002
Telepon	32.257.235.550	25.225.659.200
Kunjungan Personal	60.564.254.200	51.986.400.564
Tindakan Yuridis	48.658.458.650	25.000.021.500
<b>Jumlah</b>	<b>161.980.202.700</b>	<b>116.771.702.266</b>

Sumber: PT Indofood Sukses Makmur Tbk

Dari data diatas dapat diketahui bahwa telah terjadi kenaikan pada biaya penagihan piutang PT Indofood Sukses Makmur Tbk dari tahun 2004 ke tahun 2005, yaitu sebesar Rp.45.208.500.434. Kenaikan pada biaya penagihan ini terutama terjadi pada tindakan yuridis. PT Indofood Sukses Makmur Tbk perlu menempuh jalur hukum untuk menyelesaikan sejumlah piutang yang bermasalah.

## 2. Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih merupakan beban yang timbul akibat adanya piutang yang tidak dapat ditagih dari pelanggan yang tidak mampu memenuhi kewajibannya kepada perusahaan.

Adapun piutang tak tertagih PT Indofood Sukses Makmur Tbk disajikan sebagai berikut:

**Tabel 15**  
**Biaya Piutang Tak Tertagih**  
**PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk**

(Dalam Rupiah)

Keterangan	2005	2004
Biaya Piutang Tak Tertagih	14.524.968.617	6.715.291.320

Sumber: PT Indofood Sukses Makmur Tbk

Berdasarkan data diatas, dapat diketahui bahwa terjadi peningkatan pada biaya piutang tak tertagih sebesar Rp.7.809.677.297 yaitu dari Rp. 6.715.291.320 pada tahun 2004 menjadi Rp. 14.524.968.617 pada tahun 2005.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa pada tahun 2005 pengelolaan piutang yang dijalankan PT Indofood Sukses Makmur Tbk kurang baik. Hal ini dapat dilihat dari adanya peningkatan pada biaya penagihan dan biaya piutang tak tertagih.

Walaupun volume penjualan telah berhasil ditingkatkan melalui kebijakan piutang yaitu dengan memberikan diskon sebesar 2% untuk pelanggan yang dapat melunasi kewajibannya dalam 5 hari, tetapi PT Indofood Sukses Makmur Tbk belum dapat melakukan efisiensi biaya, terutama biaya yang berkaitan dengan pengelolaan piutang sehingga tidak memberikan kontribusi positif terhadap tingkat rentabilitas perusahaan.

Dengan adanya pengelolaan piutang dagang yang kurang baik, mengakibatkan terjadinya penambahan biaya yang pada akhirnya menurunkan perolehan laba sehingga PT Indofood Sukses Makmur Tbk belum dapat mengoptimalkan tingkat rentabilitasnya. Sekecil apapun penambahan biaya yang terjadi akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba (rentabilitas).



## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Dari penelitian yang telah penulis lakukan, maka didapat beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Adanya kebijakan piutang dagang berupa pemberian potongan tunai sebesar 2 % untuk pelanggan yang dapat melunasi hutangnya dalam waktu 5 hari setelah pembelian barang secara kredit merupakan salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya peningkatan penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk. Pelanggan yang menginginkan transaksi penjualan dengan harga yang lebih ringan cenderung memanfaatkan potongan tunai ini.
2. Peningkatan angka penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk berbanding lurus dengan peningkatan jumlah piutang dagang. Hal ini disebabkan jumlah penjualan kredit yang meningkat yang tidak diimbangi dengan pengelolaan piutang dagang yang baik. Investasi yang terlalu besar pada aktiva lancar dapat menyebabkan hilangnya kesempatan perusahaan dalam memperoleh laba atas pemanfaatan sejumlah dana yang seharusnya dapat dibiayai oleh aktiva lancar perusahaan. Meningkatnya jumlah hari penjualan dalam piutang dagang dan umur rata-rata piutang dagang serta menurunnya tingkat perputaran piutang dagang<sup>75</sup> merupakan pencerminan bahwa

pengelolaan piutang dagang PT. Indofood Sukses Makmur Tbk belum berjalan dengan baik.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan terhadap kebijakan kredit, maka dapat diketahui bahwa pengelolaan piutang pada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk kurang berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan oleh persyaratan kredit yang diberikan PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk kurang sesuai dengan kemampuan membayar hutang dari para pelanggan, dan potongan tunai yang diberikan belum dapat mempercepat pengumpulan piutang. Jumlah piutang meningkat disertai peningkatan tingkat perputaran piutang dagang, hal ini mengindikasikan bahwa terjadi ketidak efektifan dalam proses pengumpulan piutang serta meningkatnya biaya-biaya tertentu yang terkait dengan piutang dagang. Biaya-biaya tersebut antara lain biaya penagihan dan piutang tak tertagih.

4. Tingkat rentabilitas PT. Indofood Sukses Makmur Tbk mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Hal ini berbanding terbalik dengan tingkat penjualan yang terus mengalami peningkatan. Walaupun volume penjualan telah berhasil ditingkatkan melalui kebijakan piutang yaitu dengan memberikan diskon sebesar 2% untuk pelanggan yang dapat melunasi kewajibannya dalam 5 hari, tetapi PT Indofood Sukses Makmur Tbk belum dapat melakukan efisiensi biaya, terutama

ng berkaitan dengan pengelolaan piutang sehingga tidak rikan kontribusi positif terhadap tingkat rentabilitas perusahaan

4

Adapun saran yang dapat penulis berikan sebagai masukan bagi PT Indofood Sukses Makmur Tbk dan peneliti selanjutnya yang bermaksud meneliti objek yang sama, sebagai berikut:

1. Penetapan kebijakan piutang dagang harus dibuat dengan memperhatikan prinsip pertukaran antara risiko dan tingkat pengembalian. PT Indofood Sukses Makmur Tbk seharusnya tidak menambah risiko terkecuali jika diiringi dengan peluang untuk mendapatkan tambahan pengembalian.
2. Pengendalian terhadap investasi dalam piutang dagang hendaknya dapat ditingkatkan. Manajer kredit PT Indofood Sukses Makmur Tbk perlu memperketat seleksi terhadap pelanggan untuk mengurangi risiko adanya pelanggan yang tidak dapat memenuhi kewajibannya terhadap perusahaan.
3. Prosedur pengumpulan piutang yang dijalankan PT Indofood Sukses Makmur Tbk sudah cukup baik. Hanya saja pengendalian terhadap umur piutang masih belum berjalan dengan baik. Hendaknya bagian pengumpulan piutang PT Indofood Sukses Makmur Tbk juga lebih memperhatikan jumlah piutang yang jatuh tempo melebihi persyaratan

yang telah ditentukan. Sehingga jumlah piutang yang macet  
t diminimalisasi.

## JADWAL PENELITIAN

		Bulan											
		Agt	Sep	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli
		**											
			***										
	skalah		***										
			**	****	**	****	***						
	an						*						
	ajuan Proposal							**					
	skripsi												
	Studi Pustaka							***					
	Pengumpulan dan Pengolahan Data										**		
	Penulisan Laporan dan Bimbingan								**	****	***	***	**
0.	Sidang Skripsi												*
1.	Penyempurnaan Skripsi												*
2.	Pengesahan												*

Keterangan : \*) Menunjukkan satuan unit minggu dalam bulan

## DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, Eugene F., dan Joel F Houston. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Alih Bahasa: Ali Akbar Yulianto. Salemba Empat, Jakarta.
- Darsono Prawironegoro. 2006. *Manajemen Keuangan*. Diadit Media, Jakarta.
- Enny Pudjiastuti, dan Suad Husnan. 2004. *Dasar-Dasar manajemen Keuangan*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Farah Margaretha. 2005. *Teori dan Aplikasi Manajemen Keuangan: Investasi dan Sumber Dana Jangka Pendek*. PT Grasindo, Jakarta.
- Gill, James O. 2004. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Alih Bahasa: Eka Herawaty. Penerbit PPM, Jakarta.
- Gill, James O., dan Moira Chatton. 2006. *Memahami Laporan Keuangan*. Alih Bahasa: Dwi Prabaningtyas. Penerbit PPM, Jakarta.
- Handoyo C Wibisono. 2001. *Manajemen Modal Kerja*. Penerbit Universitas Atma Jaya, Yogyakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2004. *Analisis Atas Laporan Keuangan*. Edisi I. Cetakan 4. PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Horngren, Carles T., Walter C Horrison Jr, dan Linda S Bamber. 2006. *Akuntansi*. Alih Bahasa : Barlian Muhammad. PT. Indeks, Jakarta.
- Jumingan. 2006. *Analisis Laporan Keuangan*. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Lukas S Atmaja. 2003. *Manajemen Keuangan*. Penerbit ANDI, Yogyakarta.
- Lukman Syamsuddin, 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi Dalam: Perencanaan, Pengawasan dan pengambilan Keputusan*. PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Mamduh M Hanafi, dan Abdul Halim. 2005. *Analisis laporan Keuangan*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Mamduh M Hanafi. 2006. *Manajemen Risiko*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Michell Suharli. 2006. *Akuntansi Untuk Bisnis Jasa dan Dagang*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Mohammad Muslich. 2003. *Manajemen Keuangan Modern*. PT Bumi Aksara, Jakarta.

- Munawir S. 2002. *Analisa laporan Keuangan*. Edisi 4. Liberty, Yogyakarta.
- Nainggolan, Pahala. 2004. *Cara Mudah Memahami Akuntansi*. Penerbit PPM, Jakarta.
- Niswonger, Rollin C., Carl S Warren, James M Reeve, dan Phillip E Fess. 2001. *Prinsip-Prinsip Akuntansi*. Alih Bahasa: Alfonso Sirait dan Helda Gunawan. PT Gelora Aksara Pratama, Jakarta.
- Sutrisno. *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep dan Aplikasi*. Penerbit Ekonisia, Yogyakarta.
- Weston, Fred J., dan Thomas E Copeland. 2001. *Manajemen Keuangan*. Binarupa Aksara, Jakarta.
- Wild, Jhon J., R Subramayam, dan Robert F Halsey. 2005. *Financial Statement Analysis*. Alih Bahasa: Yanivi S Bachtiar dan Nurwahyu Harahap. Salemba Empat, Jakarta.

**SURAT KETERANGAN RISET**

**No. 0937/PRPM/IX/06**

Sehubungan dengan surat dari Universitas Pakuan No: 722/D.1/FE-UPI/IX/2006, tanggal 20 September 2006 bersama ini kami memberitahukan bahwa:

Nama : Hemi Wulandari  
NRP/NIM : 022103097  
Program : Strata Satu ( S.1 )  
Semester : VII  
Jurusan : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi

Telah melakukan riset di Pusat Referensi Pasar Modal mulai tanggal 20 September 2006, dalam rangka menyelesaikan penyusunan Tugas Skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat.

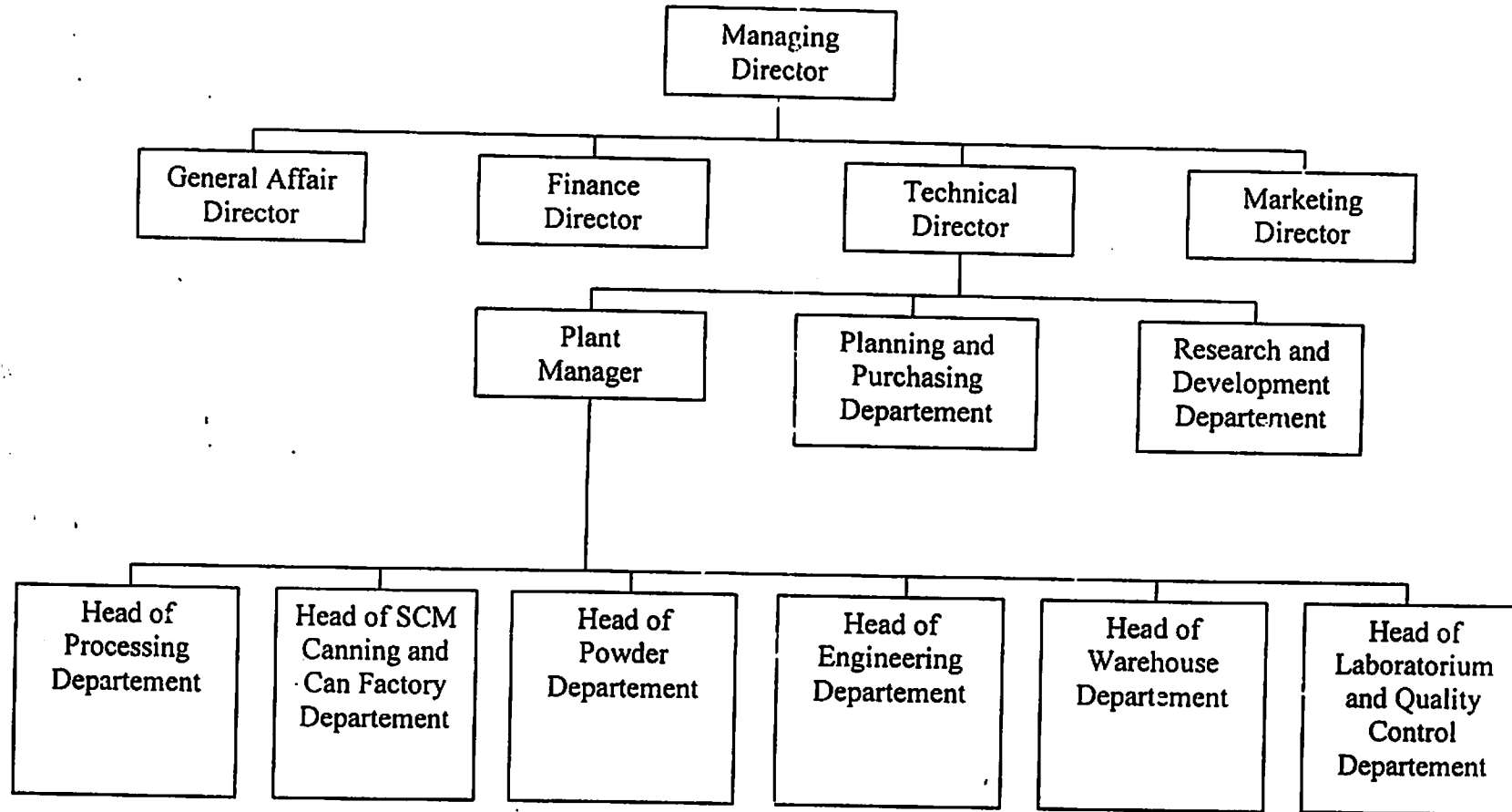
Jakarta, 22 September 2006

  
**Pusat Referensi Pasar Modal**  
Capital Market Reference Center

**Farida A. Effendy**  
Manager



Bagan Struktur Organisasi



The original consolidated financial statements included herein are in Indonesian language.

**PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk  
DAN ANAK PERUSAHAAN  
NERACA KONSOLIDASI  
31 Desember 2006  
Dengan Angka Perbandingan untuk  
Tahun 2005 dan 2004  
(Disajikan dalam Jutaan Rupiah,  
Kecuali Data Per Saham)**

**PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk  
AND SUBSIDIARIES  
CONSOLIDATED BALANCE SHEETS  
December 31, 2006  
With Comparative Figures for 2005 and 2004  
(Expressed in Million Rupiah,  
Except Per Share Data)**

	Catatan/ Notes	2006	2005	(Disajikan Kembali- Catatan 2s dan 3)/ (As Restated- Notes 2s and 3) 2004	
<b>AKTIVA</b>					<b>ASSETS</b>
<b>AKTIVA LANCAR</b>					<b>CURRENT ASSETS</b>
Kas dan setara kas	2c,2u,4,32	1.794.451	970.911	1.394.075	Cash and cash equivalents
Investasi jangka pendek	2a,2b,2d	542.490	471.395	198.776	Short-term investments
Piutang Usaha	2u,32 5				Accounts receivable
Pihak ketiga - setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sebesar Rp14.738 pada tahun 2006, Rp11.172 pada tahun 2005 dan Rp13.665 pada tahun 2004	2e,2r,26j	1.390.130	1.426.279	1.223.002	Third parties - net of allowance for doubtful accounts of Rp14,738 in 2006, Rp11,172 in 2005 and Rp13,665 in 2004
Pihak yang mempunyai hubungan istimewa Bukan Usaha	2l,25a	58.042	101.082	105.971	Related parties
Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2v,2z,15 15b,24c				Non-trade
Persediaan - bersih	21,2u,6,25b,25c, 25d,26a,32 2l,2z,7,	63.124	48.411	74.989	Related parties
Stok barang	26j	2.975.274	2.691.672	2.284.332	Inventories - net
Pajak dibayar dimuka	2u	236.406	488.408	153.244	Advances and deposits
Pajak dibayar dimuka dan aktiva lancar lainnya	2g,25g	198.981	95.435	59.931	Prepaid taxes
		41.470	49.364	69.790	Prepaid expenses and other current assets
Jumlah Aktiva Lancar		7.457.559	6.471.590	6.415.060	Total Current Assets
<b>AKTIVA TIDAK LANCAR</b>					<b>NON-CURRENT ASSETS</b>
Asuransi swap - bersih	2a,2u,2v,2z, 26b			1.208.267	Currency swap assets - net
Pinjaman jangka panjang Pihak ketiga				9.500	Long-term receivables
Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2l,2u,6,25c			43.822	Third parties
Pajak penghasilan yang dibayar dimuka untuk proyek KKPA - bersih	2r,2z,15	268.820	414.397	318.238	Related parties
Pajak tangguhan - bersih	2w, 2A	72.632			Claims for tax refund
Pajak pertanggungjawaban jangka panjang dan lainnya untuk pembelian investasi	2r,2z,15	113.587	108.768	53.870	Advances to KKPA projects
	2a,2b, 8,25c,30	23.103	230.080	364.002	Deferred tax assets - net
					Long-term investments and advances for purchases of investments

Catatan atas laporan keuangan konsolidasi terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasi secara keseluruhan.

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

**PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk  
DAN ANAK PERUSAHAAN  
NERACA KONSOLIDASI (lanjutan)  
31 Desember 2006  
Dengan Angka Perbandingan untuk  
Tahun 2005 dan 2004  
(Disajikan dalam Jutaan Rupiah,  
Kecuali Data Per Saham)**

**PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk  
AND SUBSIDIARIES  
CONSOLIDATED BALANCE SHEETS (continued)  
December 31, 2006  
With Comparative Figures for 2005 and 2004  
(Expressed in Million Rupiah,  
Except Per Share Data)**

	Catatan/ Notes	2006	2005	(Disajikan Kembali- Catatan 2s dan 3)/ (As Restated- Notes 2s and 3) 2004	
Tanaman perkebunan					Plantations
Tanaman menghasilkan - setelah dikurangi akumulasi amortisasi sebesar Rp196.773 pada tahun 2006, Rp177.834 pada tahun 2005 dan Rp134.625 pada tahun 2004	2h,9,30 2h,2o,9	201.812 355.982	186.245 146.235	139.945 40.819	Mature plantations - net of accumulated amortization of Rp196.773 in 2006, Rp177.834 in 2005 and Rp134.625 in 2004
Tanaman belum menghasilkan					Immature plantations
Aktiva tetap - setelah dikurangi akumulasi penyusutan sebesar Rp3.823.068 pada tahun 2006, Rp3.256.096 pada tahun 2005 dan Rp2.687.421 pada tahun 2004	2a,2i,2j,2n,2o, 10,16a,16b,30	6.440.524	6.041.763	6.013.390	Property, plant and equipment - net of accumulated depreciation of Rp3.823.068 in 2006, Rp3.256.096 in 2005 and Rp2.687.421 in 2004
Beban ditangguhkan - bersih	2i,2k 2h,2n	213.599 214.656	217.165 166.717	145.189 166.717	Deferred charges - net
Aktiva tidak lancar lainnya	2g,2bu,2bi,2bp	141.080	114.060	141.011	Other non-current assets
<b>Jumlah Aktiva Tidak Lancar</b>		<b>8.654.934</b>	<b>8.314.494</b>	<b>9.258.296</b>	<b>Total Non-current Assets</b>
<b>JUMLAH AKTIVA</b>	<b>30</b>	<b>16.112.493</b>	<b>14.786.084</b>	<b>15.673.356</b>	<b>TOTAL ASSETS</b>

Catatan atas laporan keuangan konsolidasi terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan konsolidasi secara keseluruhan.

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