



**ANALISIS KEBIJAKAN PIUTANG DAGANG TERHADAP  
TINGKAT PROFITABILITAS PADA PT. MODERN  
INTERNASIONAL Tbk**

**Skripsi**

**Dibuat Oleh:**

**Akbar Dharmawan Surya Kusumah  
021106174**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PAKUAN  
BOGOR**

**MEI 2010**

**ANALISIS KEBIJAKAN PIUTANG DAGANG TERHADAP  
TINGKAT PROFITABILITAS PADA PT. MODERN  
INTERNASIONAL Tbk**

**Skripsi**

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

**Mengetahui,**



Dean Fakultas Ekonomi,

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

Ketua Jurusan,

(H.Karma Syarif, MM., SE)

**ANALISIS KEBIJAKAN PIUTANG DAGANG TERHADAP  
TINGKAT PROFITABILITAS PADA PT. MODERN  
INTERNASIONAL Tbk**

**Skripsi**

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus  
Pada Hari: Sabtu, Tanggal 15 / Mei / 2010

**Akbar Dharmawan Surya Kusumah  
021106174**

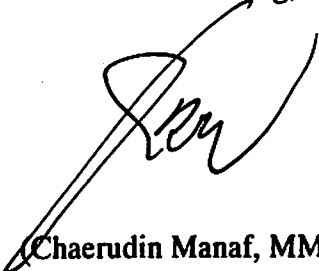
**Menyetujui**

**Dosen Penilai**



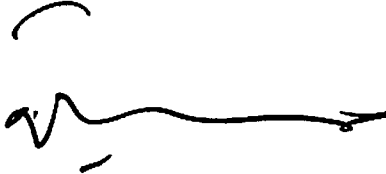
(Edhi Asmirantho, MM., SE.)

**Pembimbing,**



(Chaerudin Manaf, MM., SE.)

**Co. Pembimbing,**



(Lesti Hartati, MBA., SE.)

*Masa depan yang cerah selalu tergantung pada masa lalu yang dilupakan  
Kita tidak dapat menelusuri hidup dengan baik  
Jika tidak dapat melupakan kegagalan dan penyesalan di masa lalu.....*

*“ Kadang-kadang Tuhan sembunyikan matahari,  
DIA datangkan petir dan kilat  
Kita menangis dan bertanya-tanya ke mana hilangnya matahari,  
Rupa-rupanya Tuhan hendak memberi kita pelangi ”*

*Hidup membutuhkan kesabaran untuk memetik hasil  
Kejelian memilih tempat untuk merubah nasib hidup  
Dan daya tahan yang tangguh untuk sampai kepada apa yang anda impikan*

*Berfikirlah sepanjang garis cakrawala  
Selama kita masih muda  
Masa depan masih panjang untuk memetik bintang*

*Perjuangan hidup ini masih panjang  
Kita tidak tau kapan kehidupan ini akan berakhir  
Maka selama kita masih memiliki nafas dan tujuan  
Marilah kita memilih jalan yang terbaikNya*

*Mimpi adalah sebuah Kenyataan,  
"Akan tetapi Kenyataan tak akan ada tanpa Impian"  
Kemarin adalah kenangan,  
Hari ini adalah Kenyataan, & Esok adalah masa Depan*

*Semua impian kita dapat menjadi nyata  
Jika kita mempunyai keberanian tuk mengejarunya  
Berusahalah & berdoalah tuk meraihnya*

*All our dreams can come true, if we have the courage to pursue them,,,,,*

*"Ku persembahkan Karya Kecil Ini Untuk Ke-dua Orangtua,  
Kakak & Adik Ku Tercinta"*

## ABSTRAK

AKBAR DHARMAWAN SURYA KUSUMAH. NPM 021106174. Analisis Kebijakan Piutang Dagang Terhadap Tingkat Profitabilitas pada PT. Modern Internasional Tbk. Jakarta. Dibawah bimbingan CHAERUDIN MANAF dan LESTI HARTATI.

Setiap perusahaan pasti menginginkan kegiatan usahanya dapat berjalan dengan baik, untuk itu pihak manajemen perusahaan berusaha meningkatkan penjualan dengan berbagai cara. Salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan dengan berbagai cara. Salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan atas produknya yaitu dengan piutang, artinya pembayaran bisa dilakukan dengan jangka waktu tertentu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli dengan cara kredit. Bagi kebanyakan perusahaan piutang merupakan pos yang penting karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang besar.

PT. Modern Internasional Tbk merupakan perusahaan yang dalam kegiatannya meliputi usaha-usaha di bidang perdagangan dan perindustrian, khususnya di bidang industri colour processing, bahan-bahan fotografi, alat-alat percetakan dan perdagangan pada umumnya. PT. Modern Internasional Tbk berkedudukan di jalan Matraman Raya No. 12, Jakarta. Nilai penjualan bersih pada PT. Modern Internasional Tbk selama periode 2007-2009 selalu mengalami penurunan setiap tahunnya. Sedangkan piutang penjualan selama periode 2007-2009 berfluktuatif. Pada tahun 2007-2008 piutang mengalami peningkatan sebesar Rp.187.183.674, sedangkan pada tahun 2008-2009 piutang menurun menjadi Rp. 173.243.463. Salah satu metode untuk mengumpulkan piutang adalah menggunakan Account Receivable Turnover, Average collection period dan teknik aging Schedule. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kebijakan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas pada PT. Modern Internasional Tbk, sehingga tujuan dari perusahaan akan tercapai dengan baik. Untuk penelitian skripsi ini jenis penelitiannya adalah deskriptif eksploratif. Metode penelitiannya yaitu studi kasus dimana metode ini bertujuan untuk menguji hipotesis dengan teknik penelitian menggunakan statistik kuantitatif.

Adapun hasil penelitian menggunakan *receivable turnover* dan *average collection period* adalah sebagai berikut, pada tahun 2007 berputar sebanyak 5,2 kali dan pengumpulan piutangnya 69 hari, pada tahun 2008 berputar sebanyak 4,5 kali dan pengumpulan piutang 80 hari, dan pada tahun 2009 berputar sebanyak 3,8 kali dan pengumpulan piutangnya mencapai hingga 95 hari. Jika dilihat dengan menggunakan *aging schedule*, pada tahun 2007 persentase piutang pada periode 0 sampai dengan 30 hari sebesar 78,94%, jumlah piutang pada periode 31 hari sampai dengan 90 hari adalah 15,14% dan periode lebih dari 90 hari adalah 5,92%. Pada tahun 2008 persentase dari periode 0 sampai dengan 30 hari sebesar 78,94%, periode 31 sampai dengan 90 hari menjadi 15,14% dan periode lebih dari 90 hari menjadi 5,92%. Dan Pada tahun 2009 persentase dari periode 0 sampai dengan 30 hari sebesar 63,16%, periode 31 sampai dengan 90 hari menjadi 14,67% dan periode lebih dari 90 hari menjadi 22,17%. Dari hasil penelitian dengan teknik *aging schedule* akan mengetahui berapa banyak pelanggan yang sudah membayar piutangnya tepat dari jangka waktu kredit yang ditetapkan oleh perusahaan, dapat disimpulkan bahwa perusahaan telah berhasil mengelola piutangnya dengan efektif karena bisa dilihat pada tahun 2007 sampai dengan 2009 semua piutang dapat tertagih sebelum jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan.

Pada sisi *aging schedule*, disarankan PT. Modern Internasional Tbk harus memberikan pengawasan yang lebih ketat dan mampu mengendalikan piutangnya pada setiap umur piutang perusahaan terutama pada umur piutang yang telah mencapai lebih dari 90 hari.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis panjatkan puji serta syukur atas kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Adapun judul skripsi ini. “ **ANALISIS KEBIJAKAN PIUTANG DAGANG TERHADAP TINGKAT PROFITABILITAS PADA PT. MODERN INTERNASIONAL Tbk**”. Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh Gelar Sarjana (SI) pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

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

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

- 1). Kedua orang tua, kakak, adik ku tercinta terima kasih atas doa dan dukungannya baik secara moril maupun materiil sehingga skripsi ini dapat selesai.
- 2). Bapak Prof. Dr. Eddy Mulyadi Soepardi, MM, SE, Ak, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
- 3). Bapak H. Karma Syarif, SE., MM. Selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
- 4). Bapak Chaerudin Manaf, MM., SE selaku Dosen Pembimbing yang telah membantu dan memberi masukan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.

- 5). Ibu Lesti Hartati, MM., SE, selaku Co.Pembimbing yang telah membimbing penulis hingga selesainya skripsi ini.
- 6). Bapak Edhi Asmirantho, MM., SE, selaku dosen penguji dan yang telah memberikan saran, kritik serta nasehatnya.
- 7). Ibu Yudhia Mulya, MM., SE, terima kasih atas saran dan bantuannya.
- 8). Seluruh dosen dan staff TU serta perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
- 9). Bapak Indra Soekajat Hadikoesoemo selaku manajer di PRPM, dimana penulis mengumpulkan data yang diperlukan, terima kasih atas bantuannya.
- 10). Untuk sahabat ku di genk "DAKDEL 2006/07": Dadan, Ade, Leo, teman-teman ku Tambank, Heru, Remiz, Unuy serta seluruh teman-teman kelas E, terima kasih untuk segalanya.
- 12). Bapak/Ibu pemilik dan keluarga kosant "payung", terima kasih untuk pengertian, doa dan dukungannya.
- 13). Untuk *someone that She who I don't know*, terima kasih untuk literturnya sungguh sangat membantu.
- 14). Serta semua pihak yang telah memberikan semangat kepada penulis selama pengerjaan skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan, khususnya Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor. *Amin*

Bogor, Mei 2008

Penulis



## DAFTAR ISI

<b>JUDUL</b> .....	i
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah .....	9
1.2.1. Perumusan Masalah.....	9
1.2.2. Identifikasi Masalah .....	9
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	10
1.3.1. Maksud Penelitian .....	10
1.3.2. Tujuan Penelitian .....	10
1.4. Kegunaan Penelitian.....	10
1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian.....	11
1.5.1. Kerangka Pemikiran .....	11
1.5.2. Paradigma Penelitian .....	18
1.6. Hipotesis Penelitian.....	19
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Pengertian Manajemen, Keuangan, Manajemen Keuangan ....	20
2.1.1. Pengertian Manajemen .....	20
2.1.2. Pengertian Keuangan.....	21
2.1.3. Pengertian Manajemen Keuangan .....	22
2.1.3.1. Tujuan Manajemen Keuangan.....	23
2.1.3.2. Fungsi Manajemen Keuangan .....	24
2.2. Laporan keuangan .....	25
2.2.1. Neraca .....	25
2.2.2. Laporan Laba Rugi .....	26
2.2.3. Laporan Perubahan Posisi Keuangan .....	26
2.2.3.1. Laporan Arus Kas .....	26
2.2.3.2. Laporan Arus Dana .....	26
2.2.3.3. Laporan Perubahan Laba yang di tahan .....	27
2.2.4. Catatan Atas Laporan Keuangan .....	27
2.3. Piutang.....	28
2.3.1. Pengertian Piutang.....	28
2.3.2. Jenis-jenis Piutang .....	29
2.3.3. Prosedur Penjualan .....	31
2.3.3.1. Penjualan Tunai.....	31
2.3.3.2. Penjualan Kredit .....	32
2.3.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang.....	35
2.3.5. Kebijakan Manajemen Piutang .....	37

2.3.6. Prosedur Piutang.....	40
2.3.6.1. Fungsi Bagian Piutang.....	40
2.3.6.2. Teknik-Teknik Pengumpulan Piutang.....	41
2.4. Profitabilitas.....	42
2.4.1. Pengertian Profitabilitas.....	42
2.4.1.1. <i>Ratio Profitability</i> .....	43
2.4.1.1.1. <i>Gross Profit Margin</i> .....	45
2.4.1.1.2. <i>Operating Profit Margin</i> .....	45
2.4.1.1.3. <i>Net Profit Margin</i> .....	45
2.4.1.1.4. <i>Return On Total Asset (ROA)</i> .....	45
2.4.1.1.5. <i>Return On Equity (ROE)</i> .....	45
2.4.1.1.6. <i>Earning Per Share (EPS)</i> .....	46
2.4.1.1.7. <i>Price/Earnings (P/E) Ratio</i> .....	46
2.5. Analisis Kebijakan Piutang Dagang Terhadap Tingkat Profitabilitas.....	46
<b>BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Objek Penelitian.....	47
3.2. Metode Penelitian.....	47
3.2.1. Desain Penelitian.....	47
3.2.2. Operasionalisasi Variabel.....	48
3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data.....	50
3.2.4. Metode Analisis.....	50
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. Hasil Penelitian.....	54
4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.....	54
4.1.2. Struktur Organisasi, Tugas dan Wewenang Perusahaan.....	56
4.1.3. Produk yang dihasilkan Oleh Perusahaan.....	62
4.2. Pembahasan.....	64
4.2.1. Analisis Kebijakan Piutang Dagang pada PT Modern Internasional Tbk.....	64
4.2.2. Tingkat Profitabilitas pada PT. Modern Internasional Tbk.....	76
4.2.3. Analisis Kebijakan Piutang Dagang Terhadap Tingkat Pendapatan Perusahaan pada PT. Modern Internasional Tbk.....	81
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1. Simpulan.....	83
5.1.1. Simpulan Umum.....	83
5.1.2. Simpulan Khusus.....	84
5.2. Saran.....	87
<b>JADWAL PENELITIAN</b>	
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Laporan Laba / Rugi PT. Modern Internasional Tbk.....	4
Tabel 1.2.	Persentase Perubahan/Perkembangan Laporan Laba/Rugi pada PT. Modern Internasional Tbk Periode 2007-2008 .....	5
Tabel 1.3.	Persentase Perubahan/Perkembangan Laporan Laba/Rugi pada PT. Modern Internasional Tbk Periode 2008-2009 .....	6
Tabel 1.4.	Persentase Perubahan / Perkembangan Data Piutang Penjualan pada PT. Modern Internasional Tbk.....	7
Tabel 1.5.	Persentase Perubahan / Perkembangan Ikhtisar Piutang Penjualan pada PT. Modern Internasional Tbk .....	8
Tabel 3.1.	Operasional Variabel .....	43
Tabel 3.2.	Skedul Umur PT. Modern Internasional Tbk.....	46
Tabel 4.1.	Persentase Perkembangan Penjualan Kredit PT. Modern Internasional Tbk tahun 2007, 2008, 2009 .....	61
Tabel 4.2.	Ringkasan Perhitungan Rata-rata Pengumpulan Piutang, Perputaran Piutang, Piutang Penjualan pada PT. Modern Internasional Tbk Tahun 2007, 2008, 2009.....	66
Tabel 4.3.	<i>Aging Schedule</i> PT. Modern Internasional Tbk Tahun 2007...	68
Tabel 4.4.	<i>Aging Schedule</i> PT. Modern Internasional Tbk Tahun 2008...	68
Tabel 4.5.	<i>Aging Schedule</i> PT. Modern Internasional Tbk Tahun 2009...	69
Tabel 4.6.	Laporan Laba/Rugi PT. Modern Internasional Tbk.....	73
Tabel 4.7.	Hasil Perhitungan Rata-rata Pengumpulan Piutang, Perputaran Piutang, Piutang Penjualan, <i>Bad Debt Ratio</i> , dan Rasio Profitabilitas Pada PT Modern Internasional Tbk Periode 2007 s/d 2009 .....	78

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.	Paradigma Penelitian.....	18
Gambar 2.1.	Faktor-faktor yang mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang Dagang.....	35
Gambar 4.1.	Struktur Organisasi PT. Modern Internasional Tbk.....	57

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1** Surat Keterangan Riset
- Lampiran 2** Laporan Neraca Konsolidasian PT. Modern Internasional Tbk  
tahun 2007-2009
- Lampiran 3** Laporan Laba Rugi Konsolidasian PT. Modern Internasional Tbk  
tahun 2007-2009

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Setiap saat dunia mengalami perubahan, ini terjadi juga dalam dunia bisnis, dimana para manajer atau pimpinan perusahaan menghadapi perubahan lingkungan yang cepat, dinamik, dan rumit. Salah satunya adalah perubahan perekonomian, hampir di setiap negara saat ini perekonomiannya sedang mengalami krisis.

Bagi para manajer, ini merupakan masalah yang tidak bisa dianggap sepele. Di satu sisi mereka harus menghadapi biaya tenaga kerja yang semakin mahal, biaya bahan baku yang diperlukan pun meningkat, namun di sisi yang lain mereka di tuntut untuk tetap mempertahankan kualitas produknya, meningkatkan kapasitas produknya dan saluran distribusinya serta mempertahankan pelanggannya.

Perusahaan atau pimpinan perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan atau meningkatkan nilai perusahaan serta mampu untuk mengelola faktor-faktor produksi yang ada secara efektif dan efisien agar tujuan suatu perusahaan tercapai. Dalam hal ini pula perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik, sehingga perusahaan akan dapat menjamin kelangsungan hidupnya.

Adapun yang menjadi tujuan dari perusahaan itu adalah untuk mencapai atau memperoleh laba yang maksimal dan optimal. Untuk mencapai tujuan tersebut maka diperlukan modal kerja yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien.

Modal kerja itu sendiri mengandung elemen-elemen aktiva lancar, salah satu diantaranya terdiri dari piutang, elemen tersebut sangat dibutuhkan dalam setiap operasi perusahaan sehari-hari.

Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang dan jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari (tiga puluh hari) sampai dengan 90 hari (sembilan puluh hari).

Menurut Sutrisno, (2000; 185) dalam bukunya yang membahas tentang pengelolaan piutang adalah "Tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan secara kredit". Pemberian kredit merupakan salah satu proporsi yang penting, karena merupakan bagian aktiva perusahaan yang besar. Dalam arti luas, piutang merupakan tuntutan terhadap pihak lain yang berupa uang, barang-barang atau jasa-jasa yang dijual secara kredit. Piutang bagi kegunaan akuntansi lebih sempit pengertiannya yaitu untuk menunjukkan tuntutan-tuntutan pada pihak luar perusahaan yang diharapkan akan diselesaikan dengan penerimaan jumlah uang tunai.

Pada umumnya piutang timbul akibat dari transaksi penjualan barang dan jasa perusahaan, dimana pembayaran oleh pihak yang bersangkutan baru akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli. Mengingat piutang merupakan harta perusahaan yang sangat likuid maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara-cara yang memuaskan dengan para debitur sehingga perlu disusun suatu prosedur yang baik demi kemajuan perusahaan.

Piutang dapat digolongkan dalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain.

PT. Modern Internasional Tbk, adalah perusahaan yang pada awalnya didirikan pada tanggal 12 Mei 1971 dengan nama PT. Modern Photo Tbk. Anggaran dasar perusahaan telah mengalami beberapa perubahan, terakhir mengenai perubahan nama perusahaan dari PT. Modern Photo Tbk menjadi PT. Modern Internasional Tbk pada tanggal 26 Juni 2007. PT. Modern Internasional Tbk dalam ruang lingkup kegiatan perusahaan meliputi usaha-usaha di bidang perdagangan dan perindustrian, khususnya di bidang industri colour processing, bahan-bahan fotografi, alat-alat percetakan dan perdagangan pada umumnya.

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki tujuan untuk meningkatkan laba begitu juga dengan PT. Modern Internasional Tbk, salah satu cara agar peningkatan laba itu tercapai yaitu dengan meningkatkan penjualan atas produknya yaitu melalui piutang. Perusahaan harus mampu mengelola piutang dengan baik melalui kebijakan-kebijakan piutang dagang yang tepat. Bagi kebanyakan perusahaan piutang merupakan pos yang penting karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang besar. Piutang juga dapat menjadi sumber pendapatan yang besar bagi perusahaan. Adapun piutang dagang PT. Modern Internasional Tbk terdiri dari piutang yang berasal dari penjualan barang dagangan dan jasa serta jasa perbaikan dan perakitan.

Berikut ini merupakan data laporan laba rugi perusahaan PT. Modern Internasional Tbk selama tiga periode dari tahun 2007-2009 yang dapat ditampilkan pada tabel di bawah ini.



**Tabel 1.1.**  
Laporan Laba/Rugi PT. Modern Internasional Tbk

(Dalam Ribuan Rupiah)

keterangan	2007	%	2008	%	2009	%
Penjualan bersih	913.587.137	100	835.959.050	100	655.162.813	100
HPP	748.356.408	81,9	678.558.537	81,2	525.843.250	80,3
Laba Kotor Produk	165.230.765	18,1	157.400.513	18,8	129.319.563	19,7
Total Biaya Usaha	154.418.556	16,9	135.311.804	16,2	105.959.401	16,2
Laba Usaha Sebelum Bunga	10.812.209	1,2	22.088.709	2,6	23.360.162	3,6
Total Rugi/Laba Lain-lain	(6.894.787)	0,75	(16.588.544)	1,98	(15.762.757)	2,40
Laba Bersih Sebelum Pajak	3.917.422	0,43	5.500.165	0,66	7.597.405	1,16

Sumber : PT. Modern Internasional Tbk, 2009

Terjadi kenaikan jumlah pendapatan yang cukup signifikan pada PT. Modern Internasional Tbk dilihat dari laba bersih sebelum pajak, sejak tahun 2008 total Pendapatan/beban setelah dikurangi bunga dan lain-lain mengalami peningkatan dari sisi pendapatan, puncaknya pada tahun 2009 mendapatkan laba yang sangat tinggi, lain halnya dengan Harga Pokok Penjualan dari tahun 2007-2009 trend perkembangan menunjukkan persentase harga pokok penjualan yang negatif. Perubahan dalam Laba kotor produk (*Gross Profit*) pada periode 2007-2009 mengalami trend perkembangan yang menunjukkan persentase yang

menurun. Jika dilihat dari laba bersih sebelum pajak perusahaan yang diperoleh selama empat periode dari tahun 2007-2009 diatas dapat disimpulkan persentase laba bersih sebelum pajak trend perkembangannya mengalami peningkatan pada setiap tahunnya. Berikut adalah data dari persentase kenaikan laba rugi dari PT. Modern Internasional Tbk:

**Tabel 1.2.**  
**Persentase Perubahan/Perkembangan Laporan Laba/Rugi pada**  
**PT. Modern Internasional Tbk**

<b>keterangan</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>Naik</b>	<b>Turun</b>
Penjualan bersih	100%	100%	-	-
HPP	81,9%	81,2%		0,7%
Laba Kotor Produk	18,1%	18,8	0,7%	
Total Biaya Usaha	16,9%	16,2%		0,7%
Laba Usaha Sebelum Bunga	1,2%	2,6%	1,4%	
Total Rugi/Laba Lain-lain	0,75%	1,98%	1,23%	
Laba Bersih Sebelum Pajak	0,43%	0,66%	0,23%	

Sumber: data diolah

Berdasarkan dari data diatas maka dapat diketahui bahwa telah terjadi penurunan HPP pada tahun 2008 sebesar 0,7% dan juga telah terjadi penurunan pada total biaya usaha sebesar 0,7%. Dan selebihnya terjadi kenaikan di tahun 2008 pada laba kotor produk sebesar 0,7%, laba usaha sebelum bunga sebesar 1,4%, total rugi/laba lain-lain sebesar 1,23%, dan laba bersih sebelum pajak sebesar 0,23%.

**Tabel 1.3.**  
**Persentase Perubahan/Perkembangan Laporan Laba/Rugi pada**  
**PT. Modern Internasional Tbk**

<b>keterangan</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>Naik</b>	<b>Turun</b>
Penjualan bersih	100%	100%	-	-
HPP	81,2%	80,3%		0,9%
Laba Kotor Produk	18,8%	19,7%	0,9%	
Total Biaya Usaha	16,2%	16,2%	-	-
Laba Usaha Sebelum Bunga	2,6%	3,6%	1%	
Total Rugi/Laba Lain-lain	1,98%	2,40%	0,42%	
Laba Bersih Sebelum Pajak	0,66%	1,16%	0,5%	

Sumber: data diolah

Berdasarkan dari data diatas maka dapat diketahui bahwa telah terjadi penurunan HPP pada tahun 2009 sebesar 0,9%, sedangkan pada total biaya usaha stabil dari tahun sebelumnya. Dan selebihnya terjadi kenaikan di tahun 2009 pada laba kotor produk sebesar 0,9%, laba usaha sebesar 1%, total rugi/laba sebesar 0,42%, dan laba bersih sebelum pajak sebesar 0,5%.

Perusahaan untuk meningkatkan penjualannya atau menjaga agar penjualannya tetap stabil dan tetap meningkat dilevel tertentu, maka biasanya melakukan penjualannya dengan memperbesar piutang perusahaan. Penjualan yang semakin meningkat diharapkan akan memperoleh laba yang semakin besar, akan tetapi piutang yang semakin besar juga menimbulkan berbagai beban biaya bagi perusahaan, oleh karena itu perusahaan perlu untuk menganalisis ekonomi tentang piutang.

**Tabel 1.4.**  
**Persentase Perubahan/Perkembangan**  
**Data Piutang Penjualan**  
**PT. Modern Internasional Tbk**

(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	%	2007	%	2008	%	2009
Piutang Penjualan	100	175.586.520	106	187.183.674	92	173.243.463

Sumber : PT. Modern Internasional, 2009

Data diatas menunjukkan persentase perubahan/perkembangan data piutang penjualan yang berfluktuatif. Piutang penjualan pada tahun 2007/2008 mengalami peningkatan sebesar 106%. tetapi pada tahun 2008/2009 mengalami penurunan sebesar 14% dari tahun sebelumnya. Penjualan dan piutang mempunyai peranan yang sangat erat satu sama lain. PT. Modern Internasional Tbk memerlukan adanya satu sistem dalam pengelolaan piutangnya yaitu mempunyai kebijakan dalam piutang dagangnya guna meningkatkan pendapatan perusahaan secara optimal. Metode pengakuan pendapatan dan biaya yang digunakan oleh PT. Modern Internasional Tbk adalah pendapatan dari penjualan ekspor diakui pada saat barang dikapalkan. Pendapatan dari penjualan local, jasa cuci cetak foto, jasa perbaikan dan perakitan diakui pada saat penyerahan barang kepada pelanggan atau pada saat jasa cuci cetak foto, jasa perbaikan dan perakitan telah selesai. Beban diakui pada saat terjadinya.

Berikut ini tabel piutang perusahaan yang di dapat setelah melihat laporan keuangan perusahaan PT. Modern Internasional Tbk.

**Tabel 1.5.**  
**Perubahan/Perkembangan Ikhtisar Piutang Usaha**  
**pada PT. Modern Internasional Tbk**

(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	2007	%	2008	%	2009	%
Piutang Lancar < 30 Hari	144.753.133	82,44%	153.875.999	82,21%	114.237.807	65,94%
Piutang Ragu-ragu 31 – 90 Hari	27.770.994	15,82%	29.521.222	15,77%	26.541.615	15,32%
Piutang Macet Diatas 90 Hari	10.857.192	6,18%	11.541.452	6,17%	40.098.409	23,15%
Total Piutang Usaha	183.381.319	104,44%	194.938.673	104,14%	180.877.831	104,41%
Dikurangi Penyisihan Piutang	7.794.799	4,44%	7.755.002	4,14%	7.634.368	4,41%
Total Piutang Bersih	175.586.520	100%	187.183.674	100%	173.243.463	100%

Sumber : Data diolah dari Laporan Keuangan PT. Modern Internasional Tbk, 2009

Dalam tabel diatas dapat di lihat bahwa piutang lancar pada tahun 2009 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya sebesar 16,27%, begitupun juga dengan piutang ragu-ragu turun dari tahun sebelumnya. Piutang macet tahun 2009 terjadi peningkatan yang cukup signifikan dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 16,98%, keadaan yang demikian bila tidak di barengi dengan peningkatan penjualan dan penggunaan kebijakan pemberian piutang yang tepat maka bukan

tidak mungkin pemberian piutang ini akan menghambat dan mencelakakan keadaan keuangan perusahaan, adanya piutang macet ini dapat memberikan resiko kerugian yang besar bagi perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Kebijakan Piutang Dagang Terhadap Tingkat Profitabilitas pada PT. Modern Internasional Tbk”**.

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

Sebagaimana telah diuraikan di atas dalam latar belakang penelitian diatas, mengenai pengelolaan piutang, khususnya kebijakan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas pada PT. Modern Internasional Tbk, maka penulis mencoba merumuskan masalah sebagai berikut :

- 1) Sistem penjualan PT. Modern Internasional Tbk dilakukan dengan sistem penjualan kredit/piutang
- 2) Perkembangan piutang dagang PT. Modern Internasional Tbk mengalami penurunan.
- 3) Adanya piutang macet yang cukup besar Pada PT. Modern Internasional Tbk.

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan, maka penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

- 1) Bagaimana kebijakan piutang dagang pada PT. Modern Internasional Tbk?
- 2) Bagaimana tingkat profitabilitas yang dicapai pada PT. Modern Internasional Tbk?

- 3) Bagaimana pengaruh kebijakan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas pada PT. Modern Internasional Tbk?

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

#### **1.3.1. Maksud Penelitian**

Maksud diadakannya penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan sebagai bahan kajian dalam penyusunan makalah dan juga untuk menambah wawasan penulis tentang bagaimana analisis pengaruh kebijakan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas.

#### **1.3.2. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk mengetahui kebijakan piutang dagang pada PT. Modern Internasional Tbk.
- 2) Untuk mengetahui tingkat profitabilitas pada PT. Modern Internasional Tbk.
- 3) Untuk mengetahui pengaruh kebijakan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas pada PT. Modern Internasional Tbk.

### **1.4. Kegunaan Penelitian**

- 1) Kegunaan teoritis

Bagi penulis dan pembaca, penelitian ini diharapkan menambah khasanah kepustakaan, dan dapat menjadi sumber informasi serta dapat menambah wawasan mengenai manajemen keuangan pada umumnya dan sekaligus menjembatani antara teori yang diterima dibangku kuliah dengan memperoleh

Semua perusahaan baik perusahaan dagang ataupun perusahaan jasa akan memiliki piutang. Piutang itu terjadi akibat kebijakan penjualan atau penyedia jasa secara kredit. Jadi besarnya piutang dalam suatu perusahaan dipengaruhi secara langsung oleh jumlah penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan serta jangka waktu kredit yang diberikan kepada konsumen. Dengan adanya penjualan secara kredit yang diberikan kepada konsumen, maka diharapkan dapat menambah jumlah konsumen yang secara langsung dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Kebijakan pemberian kredit biasanya dilakukan perusahaan untuk memperbesar omset, tetapi disisi lain peningkatan penjualan juga membutuhkan tambahan biaya sebagai akibat dari dana yang tertanam di dalam piutang tersebut. Di samping itu, piutang juga memiliki resiko untuk tidak tertagih (kredit macet). Oleh karena itu dalam memberikan penjualan kredit harus

#### 1.5.1. Kerangka Pemikiran

### 1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian

dan pengambilan keputusan.  
masalah dan sebagai dasar pertimbangan dalam menentukan langkah pemecahan  
Selain itu juga penulis mengharapkan penelitian ini dapat memecahkan  
perusahaan dalam masalah yang ada pada perusahaan.  
dan penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi salah satu masukan bagi  
Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan yang penulis teliti

#### 2) Kegunaan Praktis

Tbk.

gambaran secara jelas tentang bagaimana pengaruh kebijakan piutang dagang dalam kaitannya terhadap tingkat profitabilitas pada PT. Modern Internasional



direncanakan dengan baik, agar masalah piutang macet bisa dikendalikan.

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

#### 1) Persyaratan Kredit

Persyaratan kredit atau *credit term* merupakan kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari para langganan. Kondisi tersebut meliputi lama waktu pemberian kredit dan potongan tunai (*cash discount*) serta persyaratan khusus lainnya seperti *seasonal dating*.

Persyaratan kredit ini juga dapat mempengaruhi tingkat penjualan dengan demikian perusahaan perlu mempertimbangkan apakah sebaiknya memperpanjang periode pemberian kredit atau tidak. Untuk itu perlu juga diperhatikan perilaku para pesaingnya apabila pesaingnya juga memperpanjang periode pembayaran kembali, itu berarti besar kemungkinan setiap perusahaan hanya akan mencapai tingkat penjualan yang sama. Disamping persyaratan kredit, seringkali perusahaan juga memberikan potongan tunai (*cash discount*) untuk meningkatkan penjualannya. Potongan tunai itu diberikan kepada langganan apabila membayar kembali dalam periode tertentu.

#### 2) Kebijakan Kredit dan Pengumpulan Piutang

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

- (a) Kualitas Account Accepted
- (b) Periode Kredit

- (c) Potongan Tunai
- (d) Persyaratan Khusus
- (e) Tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang

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

### 3) Evaluasi terhadap para pelanggan

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

Mengumpulkan informasi yang relevan tentang calon pelanggan menganalisis kondisi calon atas dasar informasi yang diperolehnya, mengambil keputusan apakah calon langganan akan diberikan kredit atau tidak, dan berapa jumlahnya.

### 4) Mengumpulkan dan menganalisis informasi

Informasi yang diperlukan dalam kaitan dengan pemberian kredit seperti: laporan keuangan, bank dan sumber lain seperti pusat data dan studi industri, laporan keuangan dapat dipergunakan untuk mengevaluasi prestasi calon dimasa yang lampau dan prospeknya dimasa mendatang.

Untuk memberikan kredit biasanya cara yang paling mudah dan ini sering

dilakukan oleh bank adalah dengan syarat *The Five Cs of Credit*, dan *Three Risk of Credit* yakni, *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition* dan *Rate of Return, Risk Bearing, Repayment Capacity*.

(a) *Character*

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

(b) *Capacity*

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

(c) *Capital*

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

(d) *Collateral*

Menunjukkan adanya hubungan dengan usaha lain

(e) *Conditions*

Menunjukkan kondisi perekonomian secara umum

Sedangkan tiga faktor lainnya, *Rate of Return* adalah kemampuan perusahaan memperoleh keuntungan., ini dapat dianalisis menggunakan data historis kemudian diproyeksikan untuk beberapa periode mendatang. Kedua, *Risk of Bearing Ability* yang menunjukkan kemampuan menghadapi risiko baik risiko usaha atau *business risk* maupun risiko financial atau *financial risk*. Kedua risiko ini dapat dianalisis dengan melihat struktur aktiva dan struktur keuangannya.

## 5) Usaha Pengumpulan Piutang

Kunci untuk menjaga kendali atas pengumpulan piutang adalah dengan

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

Pendapatan menurut ilmu ekonomi merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian tersebut menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain, pendapatan adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi.

Menurut Wild, John J, Subramanyam, K.R (2005:439) Pendapatan (*revenues*) didefinisi sebagai “ arus masuk atau peningkatan nilai aktiva suatu perusahaan atau pengurangan kewajiban” yang berasal dari “ aktivitas utama atau inti” perusahaan yang masih berlangsung. Pendapatan dan keuntungan atau laba (*gains*) merupakan komponen dari penghasilan (*income*) untuk perusahaan pada umumnya pendapatan berasal dari kegiatan utama yang tercermin pada penjualan *output* (produk dan jasa) yang berarti dinyatakan dalam jumlah aliran masuk kotor (*gross inflows*).

Dikarenakan piutang macet pada PT. Modern Internasional Tbk terjadi peningkatan dan merupakan perkembangan negatif bagi perusahaan, maka untuk mengatasi masalah ini perusahaan harus mengambil kebijakan piutang dagang atau kebijakan kredit dengan metode *aging schedule* untuk mengetahui *bad debt* atau piutang tak tertagihnya.

Tingkat profitabilitas perusahaan dapat dilihat dari besarnya penjualan yang dilakukan perusahaan selama kurun waktu tertentu biasanya satu tahun.

Menurut Budi Raharjo (2007:79) "Penjualan merupakan sumber daya utama uang yang diterima oleh perusahaan dari barang yang dijual atau jasa yang disewa oleh konsumen".

Pengertian laba secara umum adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu. Laba sering digunakan sebagai suatu dasar untuk pengenaan pajak, kebijakan deviden, pedoman investasi serta pengambilan keputusan dan unsur prediksi (Harnanto, 2003: 444).

Laba atau rugi sering dimanfaatkan sebagai ukuran untuk menilai prestasi perusahaan atau sebagai dasar ukuran penilaian yang lain, seperti laba per lembar saham. Unsur-unsur yang menjadi bagian pembentuk laba adalah pendapatan dan biaya. Dengan mengelompokkan unsur-unsur pendapatan dan biaya, akan dapat diperoleh hasil pengukuran laba yang berbeda antara lain: laba kotor, laba operasional, laba sebelum pajak, dan laba bersih.

### 1) *Gross Profit Margin*

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

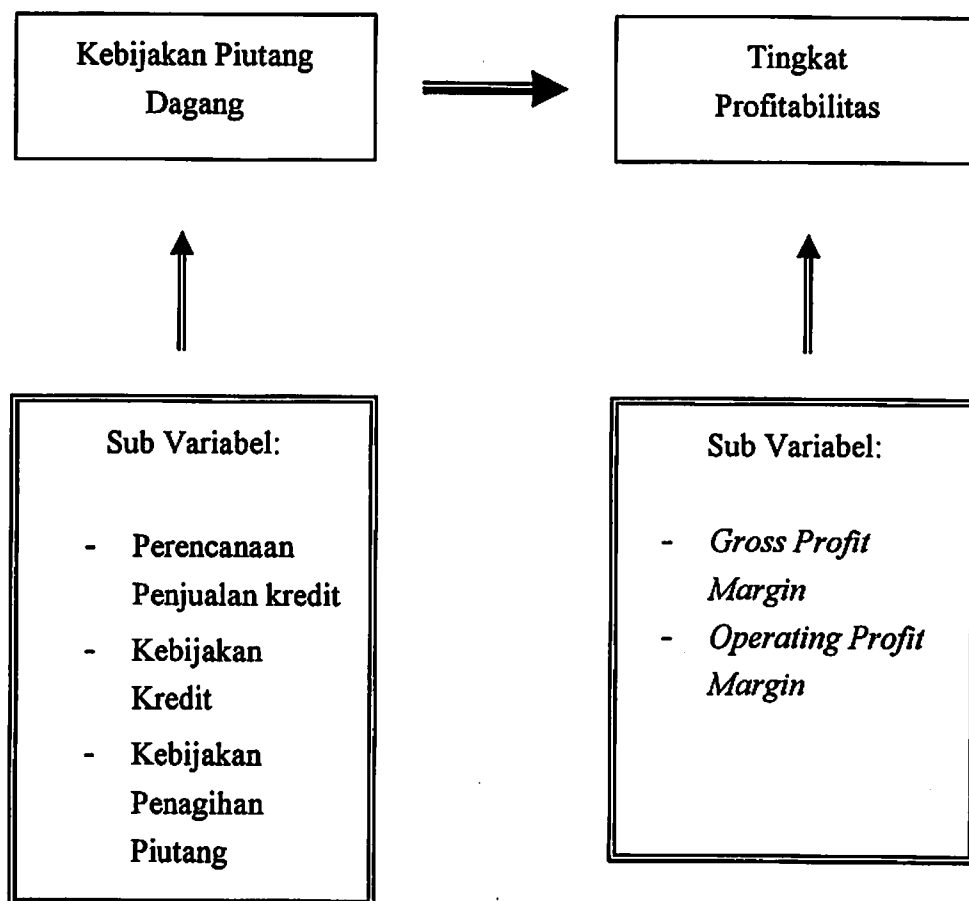
### 2) *Operating Profit Margin*

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

### 1.5.2. Paradigma Penelitian

#### Paradigma Penelitian

Analisis Kebijakan Piutang Dagang Terhadap Tingkat  
Profitabilitas Pada PT. Modern Internasional Tbk



Gambar 1.1.

## **1.6. Hipotesis Penelitian**

Berdasarkan penjelasan dari kerangka pemikiran dan paradigma penelitian diatas, maka penulis memberikan hipotesis sebagai berikut:

- 1) Kebijakan piutang dagang pada PT. Modern Internasional Tbk belum cukup baik.
- 2) Tingkat profitabilitas perusahaan pada PT. Modern Internasional Tbk sudah optimal.
- 3) Kebijakan piutang dagang memiliki pengaruh terhadap tingkat profitabilitas pada PT. Modern Internasional Tbk.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Pengertian Manajemen, Keuangan, Manajemen Keuangan

##### 2.1.1. Pengertian Manajemen

Tujuan manajemen dari suatu perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang optimal. Laba yang optimal merupakan keefektifan dalam mencapai tujuan perusahaan.

Agar pengelolaan manajemen dapat dilaksanakan dengan baik maka perlu adanya pengaturan manajemen yang terbaik dalam perusahaan. Manajemen merupakan unsur yang paling penting dalam suatu perusahaan. dimana suatu perusahaan dikatakan berhasil atau tidak dapat terlihat dari bagaimana perusahaan itu mememanajemen sumber daya yang ada di perusahaan.

Ada beberapa definisi tentang manajemen yang dikemukakan oleh beberapa para ahli-ahli terkemuka, dimana pendapat-pendapat para ahli tersebut masing-masing mempunyai sudut pandang yang berbeda-beda, walaupun pada prinsipnya unsur-unsur yang terdapat didalamnya mengandung makna yang sama.

Pengertian Manajemen sebagai berikut :

*“ The Process of getting activities completed efficiently with and through other people “* (Robbins, 1994, 5)

Menurut Stoner, Freeman dan Gilbert Jr. yang dialih bahasakan oleh Sindoro (1996, 7) manajemen yakni:

Proses merencanakan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan pekerjaan anggota organisasi dan menggunakan semua sumber daya organisasi untuk mencapai sasaran organisasi yang sudah ditetapkan.

Definisi manajemen menurut Buffa dan Sarin (1995, 10), yaitu sebagai berikut :

*“Management is the process of planning, organizing, leading, and controlling the efforts of organizations”*

Berdasarkan definisi-definisi yang dikemukakan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa: manajemen mengacu pada proses koordinasi seluruh kegiatan kerja agar dapat di selesaikan secara efektif dan efisien dengan melalui orang lain. Proses yang menggambarkan fungsi-fungsi yang berjalan terus atau kegiatan-kegiatan utama yang dilakukan oleh para manajer. Dimana kata efisien di atas mengacu pada hubungan antara masukan dengan keluaran, seandainya anda mampu mendapatkan lebih banyak keluaran dari jumlah tertentu masukan maka anda telah meningkatkan efisiensi.

### **2.1.2. Pengertian keuangan**

Kegiatan keuangan tidak terbatas dilakukan oleh manajer keuangan, bahkan dalam kehidupan sehari-hari setiap orang nyaris akan berhubungan dengan kegiatan keuangan tersebut. Demikian pula keputusan keuangan akan berkaitan dengan banyak pihak, misalnya: manajer produksi, manajer pemasaran, dan lain-lain. Banyak pihak akan mungkin melakukan kegiatan keuangan. Demikian juga disiplin manajemen keuangan tidak berdiri sendiri melainkan berkait dengan disiplin ilmu lain seperti akuntansi, ekonomi, manajemen pemasaran, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia, dll.

Ada pun pengertian keuangan sebagai berikut :

*“ Finance is the study of how a present, known amount of cash is converted into a future, perhaps unknown amount of cash “ (Archer, 1983, 3)*

Pendapat lain menyatakan :

Keuangan (*finance*) telah berkembang lebih dari sekedar fungsi mendapatkan dana (*borrowing funds*) dan penggunaan dana (*use of funds*) perusahaan, dalam lingkup yang lebih luas, fungsi keuangan melibatkan penyediaan analisis keuangan untuk meningkatkan kebijakan yang akan mempengaruhi kekayaan dari pemilik perusahaan. (Rahardjo, 2007, 2)

### 2.1.3. Pengertian Manajemen Keuangan

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

Adapun pengertian manajemen keuangan sebagai berikut :

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

Pengertian manajemen keuangan sebagai berikut :

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

Pendapat lain yaitu :

Manajemen keuangan adalah segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola asset sesuai dengan tujuan perusahaan secara menyeluruh. (Martono dan Harjito, 2002, 4)

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan merupakan segala aktivitas yang mengelola keuangan pada perusahaan berhubungan dengan perolehan, pendapatan, dan pengelolaan aktiva secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan yang menyeluruh.

#### **2.1.3.1. Tujuan Manajemen Keuangan**

Untuk bisa mengambil suatu keputusan yang benar, manajer keuangan perlu menentukan tujuan yang harus dicapai. Suatu keputusan yang benar adalah keputusan yang akan membantu suatu tujuan. Secara normatis tujuan keputusan keuangan adalah untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Nilai perusahaan merupakan harga yang bersedia dibayar oleh calon pembeli apabila perusahaan tersebut dijual.

Seperti apa yang dikemukakan oleh Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti (1998, 4) yakni " manajemen keuangan bertujuan untuk memaksimumkan nilai perusahaan. Nilai perusahaan merupakan harga yang bersedia dibayar oleh calon pembeli apabila perusahaan tersebut dijual ".

Kita tahu bahwa tujuan perusahaan yaitu meningkatkan kemakmuran para pemegang saham atau pemilik. Kemakmuran para pemegang saham diperlihatkan dalam wujud semakin tingginya harga saham, yang merupakan pencerminan dari keputusan-keputusan investasi, pendanaan, dan kebijakan deviden. Oleh karena itu kemakmuran para pemegang saham dapat dijadikan sebagai dasar analisis dan tindakan rasional dalam proses pembuatan keputusan.

Tujuan utama manajemen keuangan menurut Darmawan syahrial (2006, 4) adalah memaksimalkan kemakmuran para pemilik perusahaan atau pemegang

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

1) Keputusan Investasi

Keputusan investasi adalah keputusan terpenting guna

24

saham. Peran manajer keuangan dalam memaksimalkan harga saham adalah dengan mempengaruhi factor-faktor sebagai berikut :

- 1) Laba per lembar saham (*earning per share*) masa yang akan datang
- 2) Ketepatan waktu (*timing*) dari arus penghasilan
- 3) Risiko dari penghasilan yang diproyeksikan
- 4) Cara memperoleh sumber dan untuk perusahaan : hutang atau modal sendiri
- 5) Kebijakan deviden

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

Dengan demikian tujuan manajemen keuangan yaitu untuk membantu perusahaan memaksimalkan nilai perusahaan serta meningkatkan kekayaan bagi pihak lain dengan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu.

### 2.1.3.2. Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi manajemen keuangan menyangkut kegiatan perencanaan, analisis dan pengendalian kegiatan keuangan, seperti yang dikemukakan oleh Manahan P. tampubolon, (2005, 3) sebagai berikut :

Fungsi manajemen keuangan dimaksudkan merupakan proses perencanaan anggaran (*budgeting*) dimulai dengan *forecasting* sumber pendanaan (*source fund*), pengorganisasian kegiatan penggunaan dana secara efektif dan efisien, serta mengantisipasi semua risiko (*risk ability*).

Piutang (*Account Receivable*) merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja yaitu Kas lebih besar dari Inventory, Inventory lebih besar dari Piutang, dan Piutang lebih besar dari Kas.

Menurut Zaki Baridwan (2004 : 124) yakni:

Piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan oleh suatu perusahaan di mana dalam keadaan normal perusahaan, biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun.

Ada pun menurut Henry Simamora (2000 : 228)

Piutang (*Receivables*) merupakan klaim yang muncul dari penjualan barang dagangan, penyerahan jasa, pemberian pinjaman dana atau jenis transaksi lainnya yang membentuk suatu hubungan dimana satu pihak berhutang pada pihak lain

Dan menurut Van horne and Warchowicz (1998 : 281): *Account receivable is Amounts of money owed to a firm by customers who have bought goods or services on credit. A current asset also called receivables.*

Dari pendapat dari para ahli diatas mengenai piutang maka dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan segala macam tuntutan (klaim) kepada pihak lain yang pada umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas di masa yang akan datang atau dengan kata lain tagihan merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul dari adanya suatu transaksi.

### 2.3.2. Jenis-jenis Piutang

Jenis-jenis piutang menurut Haryono Jusup adalah sebagai berikut :

### 1) Piutang Dagang

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

### 2) Piutang Wesel

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

### 3) Piutang Lain-lain

Piutang lain-lain terdiri atas macam-macam tagihan yang tidak termasuk dalam piutang dagang maupun piutang wesel. Dalam kategori ini termasuk di dalamnya piutang kepada karyawan perusahaan, direksi perusahaan, dan piutang kepada cabang-cabang perusahaan. Pada umumnya piutang semacam ini termasuk piutang jangka panjang, tetapi bagian yang akan jatuh tempo dalam waktu satu tahun dilaporkan sebagai aktiva lancar. Piutang wesel jangka panjang dan piutang lain-lain biasanya dilaporkan dalam neraca dibawah (sesudah) aktiva lancar, yaitu pada kelompok aktiva tak lancar sebelum aktiva tetap. Dalam buku besar, setiap jenis piutang dicatat dalam rekening tersendiri apabila perlu setiap rekening piutang dapat juga dilengkapi dengan buku membantu piutang.

#### 2.3.3. Prosedur Penjualan

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

##### 2.3.3.1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai atau Kas (*Cash*) merupakan salah satu unsur terpenting dalam laporan keuangan, karena keterlibatannya hampir dalam setiap transaksi perusahaan. Hal ini dikarenakan bahwa hampir semua/setiap transaksi bermula



dan bermuara dengan kas, serta mengingat peranannya sebagai alat tukar (*medium of exchange*) dan juga sebagai dasar pengukuran bagi unsur-unsur lainnya (*money measurement*). Kas itu sendiri merupakan unsur yang paling tidak produktif, karena kas tidak dapat berkembang dengan sendirinya tanpa pengelolaan menjadi unsur produktif lainnya. Salah satu cara pengelolaan kas agar menjadi aktiva yang produktif adalah ditanamkan dalam bentuk investasi dalam sekuritas jangka pendek (*short-term* atau *temporary investment*). Sekuritas yang dimaksud dapat berbentuk sekuritas hutang maupun sekuritas ekuitas. Dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai akan mengakibatkan timbulnya kas yang merupakan unsur aktiva lancar yang terdiri dari uang logam dan uang kertas dan semua media alat tukar lainnya yang berfungsi sebagai alat tukar yang sah dan merupakan dasar pengukuran dalam akuntansi yang siap digunakan tanpa ada pembatasan penggunaannya (*Free restricted cash*).

#### **2.3.3.2. Penjualan Kredit**

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

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

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

Penjualan secara kredit akan memberikan manfaat bagi perusahaan, manfaat dari adanya penjualan kredit menurut Gunawan Adisaputro (2003:210) :

(a) Meningkatkan volume penjualan

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

(b) Pertumbuhan laba perusahaan

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

(c) Menjamin kontinuitas hubungan

Hubungan antara penjual dan pembeli dapat lebih erat, karena kedua

belah pihak dapat mempererat hubungan.

Penjualan secara kredit dapat menimbulkan resiko timbulnya biaya-biaya. Menurut Gunawan Adisaputro (2003:215), resiko timbulnya biaya-biaya antara lain sebagai berikut :

a) Beban biaya modal

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

b) Biaya administrasi piutang

Biaya administrasi piutang terdiri dari :

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

c) Biaya piutang tak tertagih

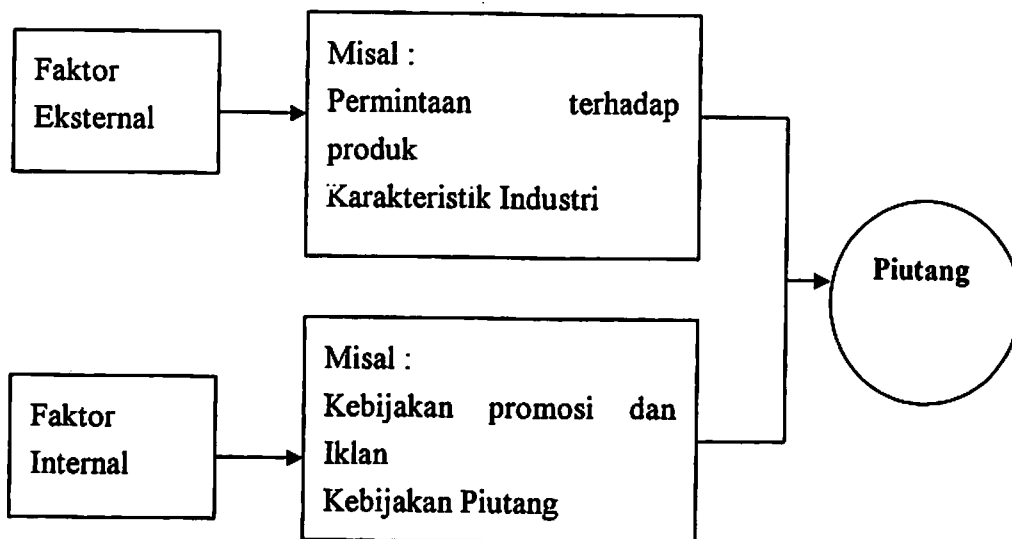
Perusahaan dalam melakukan penjualan secara kredit dan timbulnya piutang dagang, akan menghadapi resiko piutang tak tertagih atau kredit macet (*bad debt*) sehingga perlu dibentuk cadangan piutang ragu-ragu dari penyisihan sebagian keuntungan perusahaan.

### 2.3.4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang

Menurut Mamduh Hanafi (2004: 556) ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang, faktor tersebut bisa dikelompokkan kedalam dua bagian : Eksternal dan Internal. Bagan berikut ini menggambarkan skema tersebut.

Gambar 2.1.

Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya Piutang Dagang



#### a) Faktor Eksternal

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

dilakukan dengan risiko penyimpanan tersebut lebih kecil dibandingkan produk jenis sebelumnya (teknologi tinggi)

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

b) Faktor Internal

Disamping faktor eksternal, faktor internal juga akan menentukan besar kecilnya persediaan dan piutang. Sebagai contoh, Manajer keuangan mempunyai pilihan apakah akan melaksanakan kebijakan kredit yang longgar (yang berarti akan meningkatkan piutang) atau yang ketat (yang berarti akan meminimumkan piutang). Tentunya seperti disebutkan dimuka, kebijakan piutang akan melibatkan trade off antara keuntungan dan biaya (risiko).

Faktor internal lain bisa mempengaruhi piutang. Misal perusahaan cukup sukses mengelola promosi sehingga penjualan akan meningkat. Dalam situasi tersebut piutang juga akan meningkat, Kebijakan promosi akan mempengaruhi piutang.

Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang:

(a) Persentase Penjualan Jasa secara Hutang terhadap total penjualan yang mengakibatkan timbulnya piutang, faktor ini memegang peranan penting dalam penentuan investasi dalam piutang, tetapi faktor ini tidak merupakan tanggung jawab Manager Keuangan.

(b) Tingkat Penjualan

(c) Kebijakan Kredit dan Penagihan

- 1) Jangka Waktu Penjualan
- 2) Jenis Konsumen
- 3) Usaha Penagihan

**2.3.5. Kebijakan Manajemen Piutang**

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

1) Persyaratan Penjualan

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

2) Analisis Kredit

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

### 3) Kebijakan Penagihan

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

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

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

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

##### a) Volume Penjualan

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

##### b) Investasi dalam Piutang

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

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

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

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

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

(3) Kebijakan Pengumpulan (*collection policy*)

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

Berkenaan dengan pengumpulan piutang, Sutrisno (2005:61) menyatakan bahwa "semakin ketat kebijakan pengumpulan piutang semakin kecil investasi pada piutang, dan bila longgar piutang nya juga akan semakin besar"



### **2.3.6. Prosedur Piutang**

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

#### **2.3.6.1. Fungsi Bagian Piutang**

Pada umumnya, fungsi bagian piutang dapat digolongkan menjadi tiga, yaitu

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

- 2) Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang, surat pernyataan piutang dapat dibuat dalam beberapa bentuk, karena bentuknya bermacam-macam dan tiap-tiap bentuk mempunyai hubungan yang erat dengan prosedur penyusunannya maka dapat dipertimbangkan bentuk mana yang dipilih disesuaikan dengan metode jurnal dan posting, serta dengan kebutuhan informasinya.

- 3) Membuat daftar analisa umur piutang setiap periode. Daftar ini dapat digunakan untuk menilai keberhasilan kebijaksanaan kredit yang dijalankan, dan

juga sebagai dasar untuk membuat bukti memo dan mencatat kerugian piutang. Dalam prosedur piutang posting ke buku pembantu piutang dilakukan dari media-media sebagai berikut :

a) Faktur Penjualan digunakan sebagai media untuk posting buku pembantu piutang sebelah debit.

b) Memo kredit digunakan sebagai media untuk posting ke buku pembantu piutang sebelah kredit yang timbul karena adanya barang-barang yang dikembalikan oleh pembeli.

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

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

#### **2.3.6.2. Teknik-Teknik Pengumpulan Piutang**

Teknik-teknik penagihan piutang perusahaan (*Types of collection techniques*) Menurut Gitman (2006:235) untuk memperoleh implementasi strategi pengendalian piutang yang akurat, implementasi tindakan yang baik adalah tindakan yang sesuai dengan kebijakan strategi perusahaan dan sesuai dengan penyelesaian piutang yang tepat, ada 5 (lima) cara teknik penagihan piutang yaitu:

1) Mengirimkan surat (*letters*). Perusahaan mengirimkan surat klarifikasi pernyataan hutang debitur. Kemudian dapat dilanjutkan mengirimkan surat tagihan atas hutang debitur.

2) Menggunakan klarifikasi penagihan melalui telepon (*telephone calls*). Perusahaan melakukan konfirmasi melalui telepon kepada debitur mengenai telah

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

3) Mengunjungi dengan menggunakan orang (*personnel visits*). Perusahaan mengirinkan utusan atau karyawan untuk menagih langsung kepada debitur maupun menegosiasikan penjadwalan pembayaran hutangnya.

4) Menggunakan jasa pihak ketiga (*using collection agencies*). Perusahaan menggunakan jasa agensi penagih hutang atau lebih dikenal dengan perusahaan factoring (*factoring*) untuk melakukan penagihan. Biasanya pembayaran kepada agensi tersebut berdasarkan perjanjian tentang besarnya persentase keberhasilan atas hutang yang dapat ditarik.

5) Menerapkan jalur hukum (*legal action*). Perusahaan dapat mengajukan tuntutan secara hukum ke pengadilan niaga mengenai perselisihan dagang.

## **2.4. Profitabilitas**

### **2.4.1. Pengertian Profitabilitas**

Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal, di samping hal-hal lainnya. Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah di targetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan, serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru. Oleh karena itu, manajemen perusahaan dalam praktiknya diuntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. Artinya besarnya keuntungan haruslah dicapai sesuai

dengan yang diharapkan dan bukan berarti asal untung. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas.

#### **2.4.1.1. *Ratio Profitability***

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan.

Menurut Kasmir, (2008:197) Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu:

- 1) Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu;
- 2) Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang;
- 3) Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu;
- 4) Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri;
- 5) Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri;
- 6) Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri;
- 7) Dan tujuan lainnya

Sementara itu, manfaat yang diperoleh adalah untuk:

- 1) Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode;
- 2) Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang;
- 3) Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu;
- 4) Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri;
- 5) Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri;
- 6) Manfaat lainnya.

Analisa profitabilitas menurut Ridwan S. Sundjaja, dan Inge Barlian, (2001, 84) yakni ada banyak ukuran Profitabilitas. Masing-masing return perusahaan dihubungkan terhadap penjualan, aktiva, modal atau nilai saham. Alat yang umum digunakan untuk mengevaluasi profitabilitas dihubungkan dengan penjualan yaitu '*COMMON-SIZE INCOME STATEMENTS*' yaitu laporan laba rugi dimana setiap posnya dinyatakan dalam persentase penjualan.

Pada '*common-size income statement*' bermanfaat untuk membandingkan kinerja dari tahun ke tahun. Tiga rasio profitabilitas yang dapat dibaca langsung dari '*common-size income statement*' yaitu:

1. '*Gross profit margin*'
2. '*Operating profit margin*'
3. '*Net profit margin*'

#### **2.4.1.1.1. *Gross Profit Margin***

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

#### **2.4.1.1.2. *Operating Profit Margin***

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

#### **2.4.1.1.3. *Net Profit Margin***

adalah ukuran persentase dari setiap hasil sisa penjualan sesudah dikurangi semua biaya dan pengeluaran, termasuk bunga dan pajak.

#### **2.4.1.1.4. *Return On Total Asset (ROA)***

adalah ukuran keseluruhan keefektifan manajemen dalam menghasilkan laba dengan aktiva yang tersedia disebut juga '*return on investment*' (ROI). Semakin tinggi return yang dihasilkan semakin baik.

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

adalah ukuran *return* yang diperoleh pemilik (baik pemegang saham preferen dan saham biasa) atas investasi di perusahaan. Semakin tinggi return semakin baik.

#### **2.4.1.1.6. *Earning Per Share (EPS)***

EPS perusahaan biasanya menjadi perhatian dari pemegang saham pada umumnya atau calon pemegang saham dan manajemen. EPS menunjukkan jumlah

uang yang dihasilkan dari setiap lembar saham biasa. Hal ini tidak menunjukkan pendapatan yang nyata dibagikan kepada pemegang saham.

#### **2.4.1.1.7. Price/Earnings (P/E) Ratio**

mengukur jumlah uang yang dibayar oleh investor untuk setiap rupiah pendapatan perusahaan. Semakin tinggi P/E ratio maka semakin besar kepercayaan investor terhadap masa depan perusahaan.

### **2.5. Analisis Kebijakan Piutang Dagang Terhadap Tingkat Profitabilitas**

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki tujuan untuk meningkatkan laba, salah satu cara agar peningkatan laba itu tercapai yaitu dengan meningkatkan penjualan atas produknya yaitu melalui piutang. Perusahaan harus mampu mengelola piutang dengan baik melalui kebijakan-kebijakan piutang dagang yang tepat. Piutang juga dapat menjadi sumber pendapatan yang besar bagi perusahaan. Adapun piutang dagang PT. Modern Internasional Tbk terdiri dari piutang yang berasal dari penjualan barang dagangan dan jasa serta jasa perbaikan dan perakitan.

Oleh karena itu dengan dilakukannya analisis kebijakan piutang dagang, maka perusahaan dapat meminimalkan terjadinya kesalahan dalam penentuan penjualan secara piutang, khususnya dalam hal ini mengenai kebijakan penagihan, penetapan jangka waktu kredit atau piutang dan kemungkinan piutang tak tertagih, sehingga dapat diketahui apakah dengan penjualan secara piutang tersebut dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan secara optimal.

## **BAB III**

### **OBJEK DAN METODE PENELITIAN**

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

Dalam menyusun makalah skripsi ini penulis melakukan penelitian pada PT. Modern Internasional Tbk yaitu merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri manufaktur dan jasa, ada pun ruang lingkup kegiatan perusahaan meliputi usaha-usaha di bidang perdagangan dan perindustrian, khususnya di bidang industri colour processing, bahan-bahan fotografi, alat-alat percetakan dan perdagangan pada umumnya. Penelitian ini membahas Variabel bebas atau Variabel Independent (X) adalah Analisis Kebijakan Piutang Dagang, sedangkan yang menjadi variabel terikat atau variabel dependent (Y) adalah Tingkat Profitabilitas pada PT. Modern Internasional, perusahaan ini berkedudukan di Jalan Matraman Raya No. 12, Jakarta.

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

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

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



## 1) Jenis, Metode dan Teknik Penelitian

### a) Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif eksploratif untuk menjelaskan analisis kebijakan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas perusahaan.

### b) Metode Penelitian

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

### c) Teknik Penelitian

Teknik penelitian yang digunakan adalah statistik kuantitatif karena memperhitungkan satuan uang pada kinerja/laporan keuangan perusahaan serta bersifat menerangkan mengenai " analisis kebijakan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas perusahaan PT. Modern Internasional Tbk".

## 2) Unit Analisis

Unit Analisis merupakan tingkat agregasi data yang diambil dalam penelitian, unit analisis dari penelitian ini berupa organization, dalam hal ini adalah PT. Modern Internasional Tbk.

### 3.2.2. Operasional Variabel

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

1) Variabel *Independent*

Variabel Independent adalah variabel yang dapat mempengaruhi terhadap variabel dependent, variabel independennya adalah Analisis Kebijakan Piutang Dagang.

2) Variabel *Dependent*

Variabel Dependent adalah variabel yang dapat dipengaruhi variabel independent, variabel *dependent* nya adalah terhadap tingkat profitabilitas. Penjabaran tentang masing-masing variabel tersebut dalam indikator dan ukuran-ukuran dan skala yang digunakan sebagai landasan untuk pengukuran.

**Tabel 3.1.**  
**Analisis Kebijakan Piutang Dagang Terhadap**  
**Tingkat Profitabilitas**  
**Pada PT. Modern Internasional Tbk**

No.	Variabel/Sub Variabel	Indikator	Skala
1.	Analisis Pengaruh Kebijakan Piutang Dagang	-Perencanaan penjualan kredit -Kebijakan kredit -Kebijakan penagihan piutang	Rasio Rasio Rasio
2.	Tingkat Profitabilitas	- <i>Gross Profit Margin</i> - <i>Operating Profit Margin</i> - <i>Net Profit Margin</i>	Rasio Rasio Rasio

### 3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data dan informasi yang dibutuhkan agar tercapai maksud dan tujuan penelitian ini, maka penulis melakukan penelitian sebagai berikut :

#### 1) Studi Kepustakaan

Metode studi pustaka ini merupakan cara atau teknik untuk memperoleh data yang diperlukan untuk dijadikan landasan teoritis yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti. Dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari teori-teori, serta menelaah literatur-literatur dan bahan bacaan lain yang ada hubungannya dengan pokok pembahasan makalah ini.

#### 2) Pengumpulan Data Sekunder

Dalam hal ini penulis mengumpulkan data dengan menggunakan data sekunder perusahaan yang diperoleh dari Pusat Referensi Pasar Modal (PRPM) pada Bursa Efek Indonesia (BEI).

### 3.2.4. Metode Analisis

Metode Analisis yang digunakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

#### 1) Perputaran Piutang (*Account Receivable Turnover*)

Perputaran piutang (*AR turnover*) merupakan total pendapatan (*sales* atau *revenue*) dibagi jumlah piutang perusahaan. Cara lain untuk mendapatkan *AR turnover* adalah membagi waktu satu hari dalam setahun dengan *average collection period* maka akan diperoleh berapa kali perputaran piutang perusahaan dalam satu tahun. Rasio perputaran piutang biasa digunakan dengan analisis

modal kerja, karena memberikan penilaian kinerja tentang seberapa cepat piutang perusahaan berputar kembali menjadi kas.

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

rasio ini menunjukkan berapa cepat penjualan penagihan piutang. Semakin besar semakin baik karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat. Harahap (2004 : 308)

2) Rata-rata pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Rasio ini menunjukkan berapa lama piutang usaha dapat tertagih.

Rasio ini menunjukkan lamanya waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk mengubah piutang menjadi uang tunai. Arief Sugiono (2009 : 75)

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

3) *Aging Scchedul* (Skedul Umur)

*Aging schedule* menurut Weston & Copeland (1997 : 298) yaitu Persentase dari piutang dagang akhir kuartal dalam kelompok umur yang berbeda.

Skedul umur memecah lebih lanjut informasi piutang dagang berdasarkan umur dari masing-masing rekening piutang dan dapat memberikan informasi mengenai seberapa lama piutang telah jatuh tempo atau belum.

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

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

Rasio Piutang Tak Tertagih Terhadap Piutang

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

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

(1) *Gross Profit Margin*,

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

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

(2) *Operating Profit Margin*,

adalah ukuran persentase dari setiap hasil sisa penjualan sesudah semua biaya dan pengeluaran lain

dikurangi kecuali bunga dan pajak, atau laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah penjualan. *Operating profit margin* mengukur laba yang dihasilkan murni dari operasi perusahaan tanpa melihat beban keuangan (bunga) dan beban dari pemerintah (pajak).

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

### (3) *Net Profit Margin*

*Net Profit Margin* adalah ukuran persentase dari setiap hasil sisa penjualan sesudah dikurangi semua biaya dan pengeluaran, termasuk bunga dan pajak. *Net Profit Margin* menunjukkan berapa besar keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan.

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

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Hasil Penelitian**

##### **4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan**

PT. Modern Internasional Tbk merupakan perusahaan yang dalam kegiatannya meliputi usaha-usaha di bidang perdagangan dan perindustrian, khususnya di bidang industri colour processing, bahan-bahan fotografi, alat-alat percetakan dan perdagangan pada umumnya. PT. Modern Internasional Tbk berkedudukan di jalan Matraman Raya No. 12, Jakarta.

PT. Modern Internasional Tbk, adalah perusahaan yang pada awalnya didirikan pada tanggal 12 Mei 1971 dengan nama PT. Modern Photo Tbk. Secara resmi berdirinya PT. Modern Photo Tbk ditandai dengan disahkannya anggaran dasar perusahaan oleh Notaris Djojo Muljadi, S.H. No. 47. Akta pendirian ini disahkan oleh Menteri Kehakiman dalam Berita Negara No. 99 tanggal 12 Desember 1972. Anggaran dasar perusahaan telah mengalami beberapa perubahan, terakhir mengenai perubahan nama perusahaan dari PT. Modern Photo Tbk menjadi PT. Modern Internasional Tbk pada tanggal 26 Juni 2007. Secara resmi perubahan nama perusahaan ini ditandai dengan disahkannya anggaran dasar perusahaan oleh Notaris Sutjipto, S.H. No. 246 tanggal 26 Juni 2007, dan mendapat persetujuan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia berdasarkan surat keputusan No. W7-08335 HT.01.04-TH.2007 tanggal 26 Juli 2007.

Pada awal berdirinya, sejak tahun 1971, perusahaan mengadakan perjanjian distributor dengan Fuji Photo Film Co., Ltd., Jepang (Fuji), dimana perusahaan

diberikan izin untuk menjual, memasarkan atau mendistribusikan dan melakukan jasa perbaikan atas peralatan Fotografi, produk peka cahaya serta produk-produk lain dari Fuji. Pada tanggal 1 Agustus 1990, perusahaan ditunjuk sebagai distributor tunggal oleh Itotec Co., Ltd., Jepang, untuk mesin pemotong kertas di Indonesia. Pada tanggal 1 April 1999, perusahaan mengadakan perjanjian distributor dengan Ricoh Asia Pacific Pte. Ltd., Singapura, (Ricoh), dimana perusahaan sebagai distributor tunggal di Indonesia di berikan izin untuk menjual mesin fotokopi, printer, scanner, mesin fax beserta dengan suku cadang Ricoh. Pada tanggal 12 Oktober 2004, perusahaan mengadakan perjanjian layanan isi ulang pulsa secara elektronik dengan PT. Bumi Kita Sejahtera, dimana Perusahaan ini akan menyediakan infrastruktur dan perangkat pembelian pulsa seluler secara elektronik.

PT. Modern Internasional Tbk dan anak perusahaan akan menerapkan beberapa program dan strategi untuk menjaga kelangsungan perusahaan, antara lain yaitu melakukan restrukturisasi organisasi dalam rangka pengembangan usaha baru, dengan mempertimbangkan perkembangan teknologi digital, mengembangkan dan memasarkan produk baru melalui eksibisi, road show dan aktivitas lainnya, meningkatkan jaringan Fuji Digital Imaging, meningkatkan kinerja departemen sumber daya manusia dalam pengembangan usaha baru, dan melanjutkan implementasi program efisiensi.

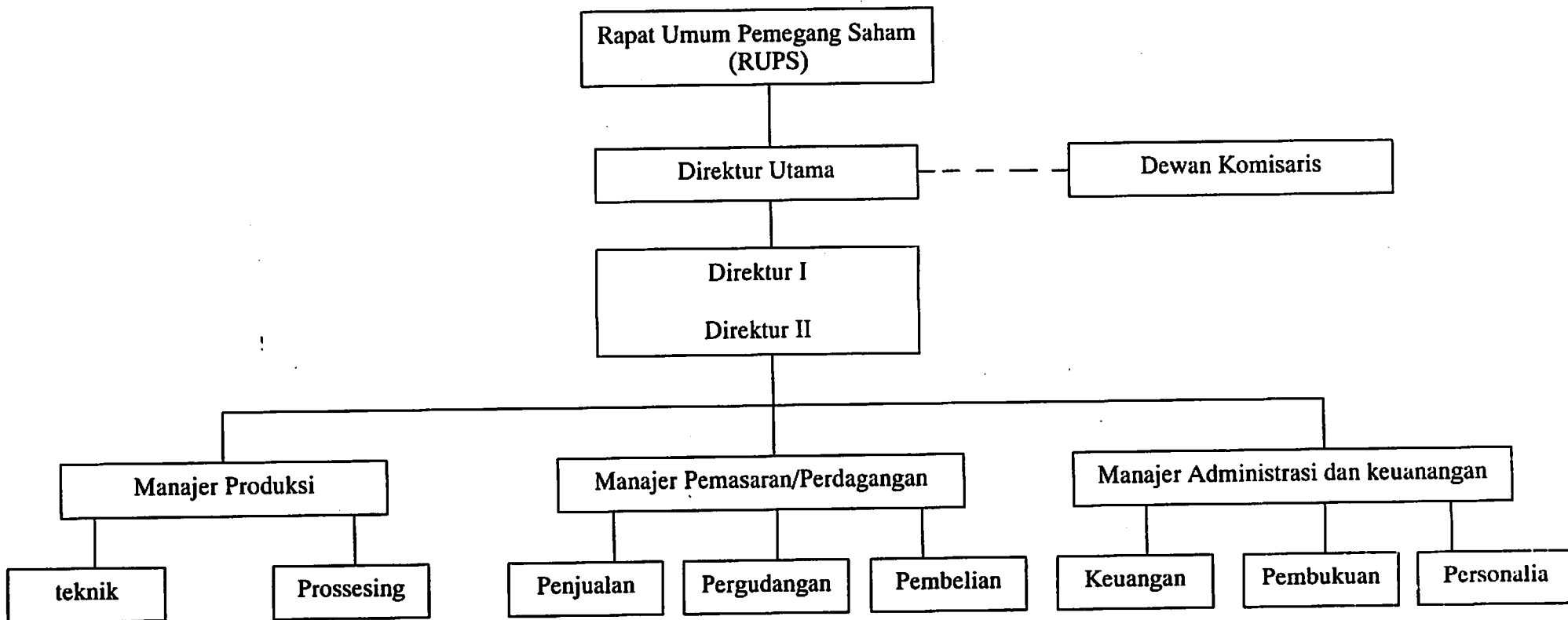


#### **4.1.2. Struktur Organisasi, Tugas dan Wewenang Perusahaan**

Organisasi merupakan alat manajemen untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka suatu perusahaan harus memiliki struktur organisasi kerja sehingga tugas, wewenang, dan kegiatannya serta kerjasama antar unit organisasi perusahaan menjadi jelas. Struktur organisasi PT. Modern Internasional Tbk adalah struktur organisasi garis, dimana bentuk tanggungjawab dan pengawasan langsung dari pimpinan ke bawahan. Sehingga kebijaksanaan ditentukan oleh pimpinan secara langsung dan semua bagian bertanggungjawab kepada seorang pimpinan.

Berikut ini gambar struktur organisasi dan akan dijelaskan tentang tugas-tugas dan tanggungjawab dari masing-masing fungsi yang ada pada PT. Modern Internasional Tbk, yaitu sebagai berikut:

**Gambar 4.1.**  
**Struktur Organisasi**  
**PT. Modern Internasional Tbk**



1. Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS)

Tugas utamanya adalah mengangkat dan memberhentikan Direktur dan Komisaris.

2. Dewan Komisaris

Tugas dari Komisaris yaitu mengawasi Direktur dalam menjalankan kegiatan perusahaan.

3. Direktur utama

Wewenang dan tanggungjawabnya yaitu sebagai mengembangkan serta mengarahkan Direktur dibawahnya dalam menyusun strategi perusahaan

4. Direktur I

Adapun tugas dan tanggungjawabnya sebagai berikut:

- a. Memimpin dan mengkoordinir seluruh kegiatan perusahaan.
- b. Menentukan kebijaksanaan perusahaan terutama dalam bidang perdagangan dan usaha untuk memperbesar *market share* perusahaan.

5. Direktur II

Tugas dan wewenang Direktur II adalah:

- a. Membantu Direktur I dalam mengkoordinasikan kegiatan perusahaan.
- b. Menentukan kebijaksanaan perusahaan dalam bidang produksi termasuk pengawasan produksi.
- c. Mengangkat dan memberhentikan pegawai.

## 6. Manajer Produksi

Wewenang dan tanggungjawab Manajer Produksi adalah:

- a. Membina komunikasi yang baik di dalam dan di luar departemen, diantaranya:
  - 1) Memberikan informasi dengan akurat dan relevan.
  - 2) Mengkomunikasikan kepada bawahannya dan bagian-bagian yang terkait mengenai tujuan perusahaan yang hendak dicapai.
  - 3) Menentukan sumber-sumber produksi yang diperlukan dalam melakukan kegiatan usaha.
- b. Bertindak sebagai pembuat keputusan yang mempertimbangkan segala aspek untuk mencapai tujuan perusahaan.
- c. Memberikan tugas pada karyawan perusahaan, diantaranya:
  - 1) Memberi tugas pada bawahan.
  - 2) Mengelola dan mengembangkan tugas-tugas bawahan yang efektif dan terkendali.

Adapun manajemen produksi membawahi seperti berikut ini:

- **Bagian teknik**  
Tugas dan tanggungjawabnya yaitu memelihara kelancaran bekerjanya mesin-mesin dan memperbaiki kerusakan mesin.
- **Bagian processing**  
Tugas dan tanggungjawabnya adalah bersama-sama Direktur II menentukan besarnya volume produksi, menentukan standar kualitas dan komposisi pemakaian material, dan mengadakan

penyelidikan terhadap perkembangan produksi seperti kemungkinan dipakainya bahan-bahan baru tanpa mengurangi kualitas produksi.

#### 7. Manajer Pemasaran/Perdagangan

Tugas dan wewenangnya adalah:

- a. Menetapkan target penjualan.
- b. Membuat rencana strategi penjualan.
- c. Memberikan motivasi dan dorongan kepada bagian penjualan dalam melaksanakan tugasnya.
- d. Membantu bagian penjualan dalam mendapatkan prospek penjualan.
- e. Membantu bagian penjualan, bagian pembelian, dan bagian pergudangan dalam menghadapi hambatan dalam tugasnya.

- **Bagian penjualan**

Tugas dan tanggungjawabnya adalah Mencatat dan melayani penjualan baik untuk pemborong maupun perseorangan.

- **Bagian pergudangan**

Tugas dan tanggungjawabnya adalah Melakukan penyimpanan persediaan bahan baku dan barang jadi yang siap untuk dijual.

- **Bagian pembelian**

Tugas dan tanggungjawabnya adalah Melakukan pembelian bahan baku dan lain-lain barang yang diperlukan oleh perusahaan.

**Tahun 2009**

$$\begin{aligned}
 \text{Rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{360}{\text{Perputaran piutang}} \\
 &= \frac{360 \text{ hari}}{3,8 \text{ kali}} \\
 &= 95 \text{ hari}
 \end{aligned}$$

Pada kondisi Rata-rata pengumpulan piutang, hasil perhitungan rata-rata pengumpulan piutang PT. Modern Internasional Tbk secara periode mengalami perubahan setiap tahunnya atau berfluktuasi. Pada tahun 2007 perhitungan rata-rata pengumpulan piutang tercepat selama periode tahun 2007 sampai dengan tahun 2009, Karena pada tahun 2007 pelanggan membayar piutang tepat pada waktunya, yaitu 69 hari sebelum *credit term* yang ditentukan yaitu 90 hari. Pada tahun 2008 perhitungan rata-rata pengumpulan piutang adalah 80 hari ini juga merupakan perhitungan rata-rata pengumpulan piutang yang cepat, karena pelanggan membayar tepat pada waktunya, yaitu sebelum *credit term* yang telah ditentukan. Pada tahun 2009 perhitungan rata-rata pengumpulan piutang adalah 95 hari dimana ini merupakan perhitungan rata-rata pengumpulan piutang yang melebihi *credit term* yang telah ditentukan yaitu 90 hari hal ini disebabkan pada surat tagihan dikirim pelanggan, administrasi penjualan credit masih kurang efektif dan banyak pelanggan menunda pembayaran piutangnya. Oleh karena itu pembayaran piutang masih belum dapat dilakukan atau dapat dikatakan terjadi keterlambatan pada saat pembayaran penjualan kredit.

Dalam perhitungan rata-rata pengumpulan piutang, jika semakin sedikit waktu atau jumlah hari yang dibutuhkan dalam rata-rata pengumpulan piutang maka semakin efektif, sebaliknya jika semakin banyak waktu atau jumlah hari yang dibutuhkan dalam rata-rata pengumpulan piutang tidak efektif. Hal ini dikarenakan apabila piutang cepat terkumpul maka uang kas yang diperoleh perusahaan juga semakin baik. Namun, jika piutang lama terkumpul maka uang kas yang diperoleh perusahaan akan mengalami hambatan atau kredit macet. Ringkasan dari perhitungan perputaran piutang dan pengumpulan piutang dari penjualan kredit pada PT. Modern Internasional Tbk dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 4.2.**

Ringkasan Perhitungan Rata-rata Pengumpulan Piutang,  
Perputaran Piutang, Piutang Penjualan pada  
PT. Modern Internasional Tbk  
Tahun 2007, 2008, 2009

Tahun	Average Collection Period	Account Receivable Turn Over	Piutang Penjualan
2007	69 hari	5,2 kali	Rp. 175.586.520
2008	80 hari	4,5 kali	Rp. 187.183.674
2009	95 hari	3,8 kali	Rp. 173.243.463

Sumber : diolah dari Laporan Keuangan PT. Modern Internasional Tbk, 2009

Dari perhitungan ringkasan di atas, pada tahun 2007 *Average Collection Period* dan *Account Receivable Turn Over* adalah sebesar 69 hari dan 5,2 kali. Tahun 2007 adalah *Average Collection Period* tercepat dan *Account Receivable Turn Over* tertinggi selama tahun 2007 sampai dengan tahun 2009. Pada tahun 2008 *Average Collection Period* dan *Account Receivable Turn Over* adalah sebesar 80 hari dan 4,5 kali. Pada tahun 2009 *Average Collection Period*

meningkat Menjadi 95 hari dan *Account Receivable Turn Over* mengalami peningkatan 3,8 kali.

### c) Aging Schedule

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

Aging Scedule menurut Gitman (2006:203) mengungkapkan *aging of accounts receivable* adalah sebuah tehnik pemantauan kredit yang menggunakan sebuah penjadwalan yang menggambarkan besarnya *account receivable* yang telah menggantung melebihi jatuh temponya dalam sebuah periode yang spesifik.

Skedul umur memecah lebih lanjut informasi piutang dagang berdasarkan umur dari masing-masing rekening piutang dan dapat memberikan informasi mengenai seberapa lama piutang telah jatuh tempo atau belum.

*Aging Schedule* PT. Modern Internasional Tbk digunakan untuk menentukan langkah-langkah yang dapat diambil, dalam upaya mengumpulkan piutang perusahaan. Berikut ini adalah *Aging Schedule* dari PT. Modern Internasional Tbk:



**Tabel 4.3.**  
*Aging Schedule*  
 PT. Modern Internasional Tbk  
 Tahun 2007

(dalam ribuan Rupiah)

Total Overdue	0 – 30 Days	31 – 90 Days	> 90 Days	Total
Piutang Penjualan	144.753.133	27.770.994	10.857.192	183.381.319
Persentase	78,94 %	15,14 %	5,92 %	100 %

Sumber : diolah dari Laporan Keuangan PT. Modern Internasional Tbk, 2009

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

$$\begin{aligned}
 \text{Tahun 2007} &= \frac{\text{Piutang Tak Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \\
 &= \frac{38.628.186}{183.381.319} \times 100\% \\
 &= 21\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diartikan bahwa pada tahun 2007 sebesar 21% dari total piutang yang dimiliki perusahaan tidak dapat tertagih.

**Tabel 4.4.**  
*Aging Schedule*  
 PT. Modern Internasional Tbk  
 Tahun 2008

(dalam ribuan Rupiah)

Total Overdue	0 – 30 Days	31 – 90 Days	> 90 Days	Total
Piutang Penjualan	153.875.999	29.521.222	11.541.452	194.938.673
Persentase	78,94 %	15,14 %	5,92 %	100 %

Sumber : diolah dari Laporan Keuangan PT. Modern Internasional Tbk, 2009

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

$$\begin{aligned}
 \text{Tahun 2008} &= \frac{\text{Piutang Tak Tertagih} \times 100\%}{\text{Total Piutang}} \\
 &= \frac{41.062.674}{194.938.673} \times 100\% \\
 &= 21\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diartikan bahwa pada tahun 2008 sebesar 21% dari total piutang yang dimiliki perusahaan tidak dapat tertagih.

Tabel 4.5.

*Aging Schedule*  
PT. Modern Internasional Tbk  
Tahun 2009

(dalam ribuan Rupiah)

Total Overdue	0 – 30 Days	31 – 90 Days	> 90 Days	Total
Piutang Penjualan	114.237.807	26.541.615	40.098.409	180.877.831
Persentase	63,16 %	14,67 %	22,17 %	100 %

Sumber : diolah dari Laporan Keuangan PT. Modern Internasional Tbk, 2009

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

$$\begin{aligned}
 \text{Tahun 2009} &= \frac{\text{Piutang Tak Tertagih} \times 100\%}{\text{Total Piutang}} \\
 &= \frac{66.640.024}{180.877.831} \times 100\% \\
 &= 36\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diartikan bahwa pada tahun 2009 sebesar 36% dari total piutang yang dimiliki perusahaan tidak dapat tertagih.

Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan tehnik *aging schedule* dapat dilihat pada tahun 2007 persentase jumlah piutang pada periode 0 sampai dengan 30 hari adalah 78,94 %, jumlah piutang pada periode 31 hari sampai dengan 90 hari adalah sebesar 15,14 %, dan pada periode lebih dari 90 hari adalah 5,92 %, Maka pada tahun 2007 pelanggan sudah banyak yang membayar piutang tepat dari jangka waktu kredit yang telah ditentukan atau kurang dari *credit term* yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Pada tahun 2008 untuk periode piutang 0 sampai dengan 30 hari, dan pada periode 31 hari sampai dengan 90 hari, serta pada periode lebih dari 90 hari terjadi kestabilan persentase dari tahun sebelumnya. Maka pada tahun 2008 pelanggan masih banyak yang membayar piutang tepat dari jangka waktu kredit yang telah ditentukan atau kurang dari *credit term* yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

*Aging Schedule* PT. Modern Internasional Tbk untuk tahun 2009 pada periode piutang 0 sampai dengan 30 hari mengalami penurunan persentasenya yaitu sebesar 63,16 %, pada periode piutang 31 hari sampai 90 hari mengalami penurunan persentasenya menjadi 14,67 %, dan untuk periode piutang lebih dari 90 hari persentasenya meningkat menjadi 22,17 %. Maka pada tahun 2009 pelanggan sudah banyak yang membayar piutang tepat dari jangka waktu kredit yang telah ditentukan atau kurang dari *credit term* yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Hasil analisa pengendalian dan pengawasan piutang pada PT. Modern Internasional Tbk dengan menggunakan tehnik *Average Collection Period*, *Account Receivable Turn over* dan *Aging Schedule* menyatakan bahwa kebijakan pengelolaan piutang pada PT. Modern Internasional Tbk belum cukup baik atau

optimal. Alasan kebijakan piutang pada PT. Modern Internasional Tbk belum cukup baik karena :

- (1) Berdasarkan perhitungan *Average Collection Period* pelanggan membayar piutangnya kurang dari credit term yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu 90 hari tetapi pada tahun terakhir melebihi *credit term* yang ditentukan.
- (2) Besarnya *Account Receivable Turn Over* PT. Modern Internasional Tbk tahun 2007 adalah 5,2 kali, tahun 2008 adalah 3,5 kali, tahun 2009 adalah 3,8 kali. Masih berfluktuatifnya perputaran piutang dari tahun ke tahun maka dapat dikatakan belum stabil.
- (3) Dengan menggunakan tehnik *Aging Schedule* menunjukkan kenaikan dalam *Bad Debt Ratio*, meskipun jumlah umur piutang yang kurang dari syarat kredit ditentukan dalam persentase relative besar.

#### **d) Teknik Pengumpulan Piutang**

Proses terjadinya penagihan piutang dalam PT. Modern Internasional Tbk yaitu :

Dari bagian operasi PT. Modern Internasional Tbk mengirimkan *invoice* kebagian keuangan. Dalam media *invoice* ini harus dijelaskan nama perusahaan, sertifikat, jenis komoditi jasa yang dilakukan dan keterangan-keterangan, kemudian bagian keuangan akan menerbitkan *invoice* dilengkapi dengan kuitansi,

faktur pajak, surat tanda terima serta dokumen pendukung. Barulah *invoice* dikirim ke bagian penagihan dan langsung ditagih. Bagian keuangan akan memeriksa dan mengoreksi media *invoice* yang dikirim oleh bagian operasi. Laporan-laporan yang akan dibuat adalah : surat penagihan piutang, rekening koran dan *monitoring invoice*. Pada akhirnya barulah terlihat dalam perkiraan piutang dalam PT. Modern Internasional Tbk.

Dalam pengumpulan piutang, PT. Modern Internasional Tbk melaksanakan teknik pengumpulan piutang sebagai berikut :

a) *Letters*

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

b) *Telephone Calls*

Setelah surat pertama dikirim, perusahaan akan menanyakan kepada pelanggan, apakah mereka telah menerima surat tagihan dan juga menanyakan waktu pelaksanaan pembayaran yang ditentukan oleh pelanggan, perusahaan akan melakukan telepon untuk menanyakan sudah tahap apa pelaksanaan pembayaran tersebut.

c) *Personal Visit*

Setelah surat pertama dikirim dan juga sudah ditelepon oleh PT. Modern Internasional Tbk, tetapi belum ditanggapi oleh pelanggan. Maka PT. Modern Internasional Tbk dapat menugaskan bagian *collection* untuk menemui langsung pelanggan yang belum membayar tagihan.

Disamping teknik pengumpulan piutang melalui surat, telepon dan *personal visit*, PT. Modern Internasional Tbk dapat melaksanakan teknik pengumpulan piutang sebagai berikut:

(a) *Collection Agencies*

PT. Modern Internasional Tbk dapat menggunakan jasa agen *collection* guna mengumpulkan piutang perusahaan.

(b) *Legal Action*

PT. Modern Internasional Tbk dapat melaksanakan aksi hukum dalam pengumpulan piutang. Teknik ini adalah alternatif dalam penggunaan jasa agensi *collection*.

#### 4.2.2. Tingkat Profitabilitas Pada PT. Modern Internasional Tbk

Tingkat Profitabilitas perusahaan dapat diukur dengan menggunakan rumus di bawah ini dan data di ambil dari Laporan Laba Rugi PT Modern Internasional Tbk seperti pada tabel berikut:

**Tabel 4.6.**  
Laporan Laba/Rugi PT. Modern Internasional Tbk

(Dalam Ribuan Rupiah)

keterangan	2007	2008	2009
Penjualan ( <i>Sales</i> )	913.587.137	835.959.050	655.162.813
Laba Kotor ( <i>Gross Profit</i> )	165.230.765	157.400.513	129.319.563
Laba Operasi ( <i>Operating Profit</i> )	10.812.209	22.088.709	23.360.162
Laba Bersih ( <i>Net Profit</i> )	2.740.973	7.020.038	6.654.623

Sumber : PT. Modern Internasional, 2009

a) *Gross Profit Margin*

*Gross Profit Margin* adalah ukuran persentase dari setiap hasil sisa dan penjualan sesudah perusahaan membayar harga pokok penjualan. Semakin tinggi *Gross Profit Margin*, semakin baik dan secara relatif semakin rendah harga pokok barang yang dijual. Data diambil dari tabel 4.6.

**Tahun 2007**

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \times 100 \% \\ &= \frac{165.230.765}{913.587.173} \times 100 \% \\ &= 18,09 \% \end{aligned}$$

**Tahun 2008**

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \times 100 \% \\ &= \frac{157.400.513}{835.959.050} \times 100 \% \\ &= 18,83 \% \end{aligned}$$

**Tahun 2009**

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \times 100 \% \\ &= \frac{129.319.563}{655.162.813} \times 100 \% \\ &= 19,74 \% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas, maka dapat diketahui bahwa gross profit margin pada periode 2007-2009 persentase perkembangan menunjukkan trend positif. Pada tahun 2007 gross profit margin meningkat sebesar 18,09 %, pada tahun 2008 trend perkembangan persentase dari *gross profit margin* cukup

normal dari tahun 2007 yakni terjadi sedikit peningkatan sebesar 18,83 %. Pada tahun 2009 mengalami peningkatan yang cukup signifikan sebesar 19,74 %. Rasio *gross profit margin* ini dipengaruhi oleh penjualan dan biaya operasi, rasio yang rendah bisa disebabkan penjualan turun lebih besar dari turunnya ongkos atau biaya.

**b) *Operating Profit Margin***

*Operating Profit Margin* adalah ukuran persentase dari setiap hasil sisa penjualan sesudah semua biaya dan pengeluaran lain dikurangi kecuali bunga dan pajak, atau laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah penjualan. *Operating Profit Margin* mengukur laba yang dihasilkan murni dari operasi perusahaan tanpa melihat beban keuangan (bunga) dan beban dari pemerintah (pajak). Data diambil dari tabel 4.6.

**Tahun 2007**

$$\begin{aligned} \text{Operating Profit Margin} &= \frac{\text{Operating Profit}}{\text{Sales}} \times 100 \% \\ &= \frac{10.812.209}{913.587.137} \times 100 \% \\ &= 1,18 \% \end{aligned}$$

**Tahun 2008**

$$\begin{aligned} \text{Operating Profit Margin} &= \frac{\text{Operating Profit}}{\text{Sales}} \times 100 \% \\ &= \frac{22.088.709}{835.959.050} \times 100 \% \\ &= 2,64 \% \end{aligned}$$



**Tahun 2009**

$$\begin{aligned}
 \text{Operating Profit Margin} &= \frac{\text{Operating Profit}}{\text{Sales}} \times 100 \% \\
 &= \frac{23.360.162}{655.162.813} \times 100 \% \\
 &= 3,56 \%
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan *operating profit margin* di atas, maka dapat diketahui bahwa makin tinggi rasio ini, semakin baik karena biaya-biaya operasi berarti turun. Pada tahun 2007 persentase perkembangan *operating profit margin* sebesar 1,18 %. Pada tahun 2008 persentase perkembangan *operating profit margin* mengalami kenaikan sebesar 2,64 %. Pada tahun 2009 persentase perkembangan *operating profit margin* mengalami kenaikan kembali sebesar 3,56 %. Maka dengan begitu *operating profit margin* PT. Modern Internasional Tbk sudah optimal, karena semakin tinggi rasio ini, maka semakin baik karena biaya-biaya operasi berarti turun.

**c) Net Profit Margin**

*Net Profit Margin* adalah ukuran persentase dari setiap hasil sisa penjualan sesudah dikurangi semua biaya dan pengeluaran, termasuk bunga dan pajak. *Net Profit Margin* menunjukkan berapa besar keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan. Data diambil dari tabel 4.6.

**Tahun 2007**

$$\begin{aligned}
 \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Net Profit}}{\text{Sales}} \times 100 \% \\
 &= \frac{2.740.973}{913.587.173} \times 100 \% \\
 &= 0,30 \%
 \end{aligned}$$

**Tahun 2008**

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Net Profit}}{\text{Sales}} \times 100 \% \\ &= \frac{7.020.038}{835.959.050} \times 100 \% \\ &= 0,84 \% \end{aligned}$$

**Tahun 2009**

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Net Profit}}{\text{Sales}} \times 100 \% \\ &= \frac{6.654.623}{655.162.813} \times 100 \% \\ &= 1,02 \% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan *net profit margin* di atas, maka dapat diketahui bahwa makin tinggi rasio ini, semakin baik karena dapat diketahui perusahaan memperoleh laba bersih yang cukup baik. Perkembangan *net profit margin* PT Modern Internasional Tbk menunjukkan sisi yang positif dari tahun ke tahun dimana pada tahun 2007 persentase *net profit margin* sebesar 0,30 %. Pada tahun 2008 persentase perkembangan *net profit margin* mengalami kenaikan sebesar 0,84 %. Pada tahun 2009 persentase perkembangan *net profit margin* mengalami kenaikan kembali sebesar 1,02 %. Maka dengan begitu *net profit margin* PT. Modern Internasional Tbk sudah optimal.

**4.2.3. Analisis Kebijakan Piutang Dagang Terhadap Tingkat Profitabilitas pada PT. Modern Internasional Tbk**

**Tabel 4.7.**  
 Hasil Perhitungan Rata-rata Pengumpulan Piutang, Perputaran Piutang, Piutang Penjualan, *Bad Debt Ratio*, dan Rasio Profitabilitas Pada PT Modern Internasional Tbk Periode 2007 s/d 2009

(dalam ribuan rupiah)

Indikator	PT Modern Internasional Tbk		
	2007	2008	2009
<b>Piutang Dagang</b>			
- <i>Average Collection Period</i>	69 hari	80 hari	95 hari
- <i>Account Receivable Turn Over</i>	5,2 kali	3,5 kali	3,8 kali
- Piutang Penjualan	175.586.520	187.183.674	173.243.463
- <i>Bad Debt Ratio</i>	21 %	21 %	36 %
- Piutang Tak Tertagih	38.628.186	41.062.674	66.640.024
- Penyisihan Piutang ragu-ragu	7.794.799	7.755.002	7.634.368
- Selisih	30.833.387	33.307.672	59.005.656
<b>Tingkat Profitabilitas</b>			
- Laba Kotor ( <i>Gross Profit</i> )	165.230.765	157.400.513	129.319.563
- <i>Gross Profit Margin</i>	18,09 %	18,83 %	19,74 %
- Laba Operasi ( <i>Operating Profit</i> )	10.812.209	22.088.709	23.360.162
- <i>Operating Profit Margin</i>	1,18 %	2,64 %	3,56 %
- Laba Bersih ( <i>Net Profit</i> )	2.740.973	7.020.038	6.654.623
- <i>Net Profit Margin</i>	0,30 %	0,84 %	1,02 %

Sumber : Data diolah

Dari tabel di atas, maka dapat dilihat bahwa analisis kebijakan piutang dagang PT. Modern Internasional Tbk pada tahun terakhir belum cukup optimal. Dilihat dari analisis piutang dagang yaitu dengan *bad debt ratio* pada tahun 2007 sampai dengan tahun 2009, hanya pada tahun 2007 atau awal periode perusahaan PT. Modern Internasional Tbk memiliki kinerja yang unggul. Dari selisih piutang

tak tertagih dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2008 mengalami kenaikan untuk bayar kembali yaitu dari Rp. 30.833.387 menjadi Rp. 33.307.672 dan pada tahun 2009 terjadi kenaikan yang cukup signifikan yaitu Rp. 59.005.656 dan pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas terjadi kenaikan pendapatan pada PT. Modern Internasional Tbk, dimana dapat kita lihat dari tabel diatas dari laba bersih dengan *net profit margin* pada periode 2007 yaitu 0,30%, dan *net profit margin* tahun 2008 sebesar 0,84%, dan pada tahun 2009 meningkat kembali menjadi 1,02%.

Analisis kebijakan piutang dagang mempengaruhi terhadap tingkat profitabilitas. Walaupun piutang tak tertagih PT. Modern Internasional Tbk selalu naik atau trend negatif tetapi dengan kemampuan perusahaan untuk bayar kembali juga tinggi sehingga tingkat profitabilitas perusahaan tetap stabil dilihat dari laba operasi sebelum pajak, tidak terlalu berpengaruh dengan naiknya piutang tak tertagih (*bad debt*) bila kemampuan perusahaan membayar beban-beban pun terpenuhi. Hal ini menunjukkan indikasi semakin membaiknya prospek perusahaan ke depan.

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Sebagai penutup dari pembuatan skripsi, berikut akan disajikan kesimpulan dari analisis dan pembahasan pada Bab sebelumnya yang dilakukan penelitian di PT. Modern Internasional Tbk, yang berkaitan dengan analisis kebijakan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas perusahaan. Dapat diperoleh hasil-hasil sebagai berikut :

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

PT. Modern Internasional Tbk yaitu merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri manufaktur dan jasa, ada pun ruang lingkup kegiatan perusahaan meliputi usaha-usaha di bidang perdagangan dan perindustrian, khususnya di bidang industri colour processing, bahan-bahan fotografi, alat-alat percetakan dan perdagangan pada umumnya. Penelitian ini membahas Variabel bebas atau Variabel Independent (X) adalah Analisis Kebijakan Piutang Dagang, sedangkan yang menjadi variabel terikat atau variabel dependent (Y) adalah Tingkat Profitabilitas pada PT. Modern Internasional Tbk, perusahaan ini berkedudukan di Jalan Matraman Raya No. 12, Jakarta.

PT. Modern Internasional Tbk dan anak perusahaan akan menerapkan beberapa program dan strategi untuk menjaga kelangsungan perusahaan, antara lain yaitu melakukan restrukturisasi organisasi dalam rangka pengembangan usaha baru, dengan mempertimbangkan perkembangan teknologi digital, mengembangkan dan memasarkan produk baru melalui eksibisi, road show dan

aktivitas lainnya, meningkatkan jaringan Fuji Digital Imaging, meningkatkan kinerja departemen sumber daya manusia dalam pengembangan usaha baru, dan melanjutkan implementasi program efisiensi. Struktur organisasi perusahaan adalah struktur organisasi garis, dimana bentuk tanggungjawab dan pengawasan langsung dari pimpinan ke bawahan. Sehingga kebijaksanaan ditentukan oleh pimpinan secara langsung dan semua bagian bertanggungjawab kepada seorang pimpinan.

### 5.1.2. Simpulan Khusus

Berikut ini berdasarkan analisis- analisis yang dilakukan oleh penulis dengan menggunakan data dari tahun 2007 s/d tahun 2009 pada perusahaan PT. Modern Internasional Tbk.

- 1) - Dilihat dari kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan yaitu memberikan penjualan secara kredit dimana dengan penjualan kredit perusahaan dapat meningkatkan volume penjualannya tetapi pada PT. Modern Internasional Tbk belum cukup optimal, dimana dari tahun 2007 s/d 2009 mengalami penurunan yang cukup signifikan.
  - Selanjutnya dilihat dari analisis terhadap piutang penjualan PT. Modern Internasional Tbk untuk mengetahui bagaimana pengelolaan piutang pada perusahaan, seperti seberapa besar perputaran piutang, rata-rata pengumpulan piutang dan *aging schedule* pada perusahaan. Dengan metode *Account Receivable Turn Over*, *Average Collection Period*, *Aging Schedule*, dan *Bad Debt Ratio*. Pada metode *Account Receivable Turn Over* bisa di simpulkan trend perubahan tingkat perputaran piutang dari tahun-tahun sebelumnya selalu menurun, hal

ini disebabkan masih banyak pelanggan yang membayar piutang tidak tepat pada waktunya atau melebihi *credit term* yang telah ditentukan perusahaan yaitu 90 hari. Pada metode *Average Collection Period* dari tahun 2007-2008 menunjukkan trend yang baik dimana pelanggan membayar piutang tepat pada waktunya, pada tahun 2007 yaitu 69 hari dan pada tahun 2008 adalah 80 hari sebelum *credit term* yang ditentukan yaitu 90 hari, tetapi pada tahun 2009 pelanggan membayar melebihi *credit term* yaitu 95 hari sehingga dapat dikatakan pada tahun terakhir administrasi penjualan kredit masih kurang efektif dan banyak pelanggan menunda pembayaran piutangnya. Selanjutnya pada *Aging Schedule*, dan *Bad Debt Ratio* menunjukkan tingkat kenaikan pada piutang tak tertagih dari tahun ke tahun dimana *Bad Debt Ratio* tahun 2007 dan tahun 2008 sebesar 21% meningkat pada tahun 2009 menjadi 36%. Dapat disimpulkan perusahaan tidak terlalu ketat dalam kebijakan waktu pembayaran dan dalam piutang ragu-ragu serta piutang macetnya meskipun tidak melebihi piutang lancarnya.

- Dalam teknik pengumpulan piutang pada PT. Modern Internasional Tbk sudah sesuai dengan standar peraturan kebijakan piutang dagang seperti perusahaan-perusahaan lainnya.

Jadi dalam hal ini terbukti bahwa kebijakan piutang dagang perusahaan belum cukup baik, sesuai dengan hipotesis penulis yang dituangkan dalam bab I.

- 2) Bila dilihat dari analisa profitabilitas, PT. Modern Internasional Tbk bisa dikatakan tingkat profitabilitasnya sudah optimal, dilihat dari

persentase *Gross Profit Margin* pada tahun 2007 sebesar 18,09 %, pada tahun 2008 sebesar 18,83 %, dan pada tahun 2009 sebesar 19,74 %. Dapat dikatakan terjadi trend positif dari tahun ke tahun dimana berarti PT. Modern Internasional Tbk dapat meningkatkan penjualan produknya. Bila dilihat dari persentase *operating profit margin* pada periode 2007 sampai dengan 2009, dapat diketahui bahwa makin tinggi persentase rasionya, berarti semakin baik, karena biaya-biaya operasi berarti turun. Perhitungannya didapatkan pada tahun 2007 sebesar 1,18 %, pada tahun 2008 sebesar 2,64 % dan pada tahun 2009 sebesar 3,56 %. Dilihat dari laba bersih perusahaan pun menunjukkan perkembangan yang baik, diketahui dari persentase *net profit margin* PT Modern Internasional Tbk menunjukkan sisi yang positif dari tahun ke tahun dimana pada tahun 2007 persentase *net profit margin* sebesar 0,30 %. Pada tahun 2008 persentase perkembangan *net profit margin* mengalami kenaikan sebesar 0,84 %. Dan pada tahun 2009 persentase perkembangan *net profit margin* mengalami kenaikan kembali sebesar 1,02 %.

Dengan demikian terbukti bahwa tingkat profitabilitas perusahaan sudah optimal, sesuai pernyataan penulis yang dituangkan dalam hipotesis bab I.

- 3) Analisis kebijakan piutang dagang terhadap tingkat profitabilitas, dapat disimpulkan bahwa kebijakan piutang dagang PT. Modern Internasional Tbk memiliki pengaruh terhadap tingkat profitabilitas semakin tinggi kebijakan pembayaran beban-beban perusahaan maka



tidak akan mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan meski piutang tak tertagih (*bad debt*) menunjukkan perkembangan negatif.

Hal ini sesuai dengan pernyataan penulis yang dituangkan dalam hipotesis bab I bahwa kebijakan piutang dagang memiliki pengaruh terhadap tingkat profitabilitas.

## 5.2. Saran

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

- 1) Dari perhitungan *Account Receivable Turnover* dan *Average Collection Period*, PT. Modern Internasional Tbk diharapkan dapat meningkatkan kinerjanya dengan melihat pengalaman pada periode 2009 yang menunjukkan trend yang kurang baik. Terutama pada sistem administrasi penagihan penjualan kredit, agar keterlambatan pembayaran kredit pada tahun 2009 tidak terjadi dimasa yang akan datang.
- 2) Pada sisi *aging schedule*, disarankan PT. Modern Internasional Tbk harus memberikan pengawasan yang lebih ketat dan mampu mengendalikan piutangnya pada setiap umur piutang perusahaan terutama pada umur piutang yang telah mencapai lebih dari 90 hari. Dan juga dalam pengelolaan piutang PT. Modern Internasional Tbk dapat memberikan denda apabila ada pelanggan yang terlambat membayar kewajibannya dari waktu yang telah disepakati.

## JADWAL PENELITIAN

2009-2010

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

Keterangan:

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

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan, 2003, *Anggaran Perusahaan*, Edisi ketiga. BPFE UGM: Yogyakarta.
- Archer, Stephen H., dan G. marc George Racette. 1983. *Financial Management*. John wiley & Sons, Inc.
- Buffa, Elwood S., Rakesh K. Sarin, 1995. *manajemen operasi dan produksi modern*. Edisi ketujuh. Binarupa Aksara: Jakarta.
- Dermawan Sjahrial, 2006, *Pengantar Manajemen Keuangan*, Edisi Pertama. Penerbit Mitra Wacana Media: Jakarta.
- Gitman, Lawrence J. 2006. *Principle of Managerial Finance, Elevent Edition*, San Diago State University : Pearson
- Handoyo Wibisono C. 1997. *Manajemen Lembaga Keuangan Intermediate*. Jakarta.
- Harahap, Sofyan S., 2004. *Teori Akuntansi*. Edisi kedua. Raja Grafindo. Jakarta.
- Harnanto. 2003. *akuntansi keuangan*, Edisi Pertama. BPFE: Yogyakarta.
- Haryono Jusup, 2001, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Jilid 2, Edisi keenam. Penerbit YKPN: Yogyakarta.
- Husnan, Suad, dan Enny Pudjiasuti. 1998. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Edisi kedua. UPP AMP YKPN: Yogyakarta.
- Kasmir. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Rajawali Pers. Jakarta.
- Keown J. Arthur, David F. Scott., Jr., John D. Martin dan J. William Petty. 1996. *Basic Financial Management, Seventh Edition*. Prentice Hall, Upper saddle rever. USA.
- Keown J. Arthur, dkk. 2005, *Manajemen Keuangan*, alih bahasa : Zuliani Dalimunthe. PT. Indeks kelompok Gramedia, Jakarta
- Mamduh M. Hanafi, 2004, *Manajemen Keuangan*, Penerbit BPFE. Yogyakarta.
- Martono, Agus Harjito. 2002. *manajemen keuangan*. Edisi Pertama. ekonisia. Yogyakarta.
- Rahardjo, Budi. 2005. *Laporan Keuangan Perusahaan*. Edisi kedua, Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.

- Rahardjo, Budi. 2007. *keuangan & akuntansi untuk manajer non manajer*. Edisi kesatu, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Robbins, Stephen P. 1994. *Management*, Prentice-Hall, Inc. USA.
- Sartono, Agus. 2001, *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*, Edisi keempat, BPFE, Yogyakarta.
- Simamora, Henry. 2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*, PT. Bumi Aksara: Jakarta.
- Stoner, James A.F., R. Edward Freeman dan Daniel Gilbert Jr. 1996. *Manajemen*. Alih bahasa: Alexander Sindoro. PT. Indeks Gramedia. Jakarta.
- S. Sundjaja, Ridwan dan Inge Berlian, 2001. *Manajemen Keuangan Satu*. Edisi ketiga. PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Sugiono, Arief. 2009. *Manajemen Keuangan untuk Praktisi Keuangan*. PT. Grasindo. Jakarta.
- Sugiyarso G dan F Winarni, 2006, *Manajemen Keuangan; pemahaman laporan keuangan, pengelolaan aktiva kewajiban & modal serta pengukuran kinerja perusahaan*, Media Pressindo: Yogyakarta.
- Sutrisno, 2000, *Manajemen Keuangan*. Penerbit Ekonesia : Jakarta.
- Sutrisno, 2005, *Manajemen Keuangan, Teori konsep dan aplikasi*. Edisi Pertama. Penerbit Ekonesia : Jakarta.
- Syafarudin Alwi, 1994. *Penganggaran*. Penerbit Ekonesia: Jakarta
- Tampubolon, Manahan P., 2005. *Manajemen Keuangan*. Ghalia Indonesia: Bogor.
- Van Horne C. James and John M. Wachowicz, JR., 1998, *Fundamental of Financial Management, Tenth Edition*. Prentice Hall, Internasional. USA.
- Wild, John J, Subramanyam, K.R. Halsey, Robert F., 2005, *Financial Statement Analysis*. Salemba Empat. Jakarta.
- Weston J. Fred dan Thomas E. Copeland. 1997. *Financial Management*. Alih bahasa : Drs A. Jaka Wasana MSM Dan Ir. Kibrandoko MSM. Binarupa Aksara. Jakarta
- Zaki Baridwan, 2004, *Intermediate Accounting*, Edisi ke8, BPFE: Yogyakarta.
- Website Bursa Efek Indonesia, Jakarta. <http://www.idx.co.id>.



**LAMPURAN**



**SURAT KETERANGAN PENELITIAN**  
**No. 0258/PRPM/IV/10**

Sehubungan dengan surat Universitas Pakuan No: 50/D.I/FE-UP/IV/2010, tanggal 05 April 2010, dengan ini diberitahukan bahwa:

Nama : Akbar Dharmawan  
NIM : 021106174  
Program : Strata Satu ( S.1 )  
Semester : VIII  
Jurusan : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi

Telah melakukan penelitian yang meliputi mencari dan mengumpulkan data di Pusat Referensi Pasar Modal dalam jadwal tanggal 15 Maret 2010 s/d 01 April 2010 dalam rangka penyelesaian Tugas Skripsi.

Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 22 April 2010

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

**Indra Soekajat Hadikoesoemo**  
*Manajer*

**PT MODERN INTERNASIONAL Tbk DAN ANAK PERUSAHAAN**  
**NERACA KONSOLIDASI**  
**30 SEPTEMBER 2008 dan 2007**

(Disajikan Dalam Ribuan Rupiah, kecuali nilai nominal per saham dalam Rupiah penuh dan jumlah saham)

AKTIVA	Catatan	2008	2007
		Rp	Rp
<b>AKTIVA LANCAR</b>			
Kas dan setara kas	2,3	16,305,430	17,044,693
Wesel tagih	4	-	-
Piutang usaha	2,5,6,11,15		
Pihak ketiga - setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sejumlah Rp 7.755.002 tahun 2008 dan Rp 7.794.799 tahun 2007		183,655,459	173,356,134
Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2d,6	3,528,215	2,230,386
Piutang lain-lain		11,799,811	15,348,246
Persediaan	2e,7,10,13	307,787,456	303,807,542
Pajak dibayar di muka		14,573,966	10,073,293
Biaya dibayar di muka dan uang muka	2f,5,6	143,363,496	95,216,325
<b>JUMLAH AKTIVA LANCAR</b>		<b>681,013,833</b>	<b>617,076,619</b>
<b>AKTIVA TIDAK LANCAR</b>			
Aktiva pajak tangguhan	12	41,650,638	32,909,795
Aktiva tetap	2g,8,10,13		
Nilai tercatat		769,431,252	769,831,588
Akumulasi penyusutan		(585,547,334)	(549,191,346)
Nilai buku		183,883,918	220,640,242
Aktiva sewa guna usaha			
Nilai tercatat		5,921,594	6,353,801
Akumulasi penyusutan		(3,401,275)	(2,827,051)
Nilai buku		2,520,319	3,526,750
Selisih lebih biaya perolehan penyertaan atas aktiva bersih Anak perusahaan - net	2i	9,910,489	12,656,802
Aktiva lain - lain			
Aktiva disewakan	2k,6,9	224,730	407,145
Taksiran tagihan pajak penghasilan		4,131,535	9,097,265
Pinjaman direksi dan karyawan	2d,6	309,587	63,287
Sewa dibayar di muka dan uang muka		270,952	270,952
Setoran jaminan		3,922,686	3,521,366
Jumlah Aktiva Lain-lain		8,859,490	13,360,015
<b>JUMLAH AKTIVA TIDAK LANCAR</b>		<b>246,824,854</b>	<b>283,093,604</b>
<b>JUMLAH AKTIVA</b>		<b>927,838,687</b>	<b>900,170,223</b>



**PT MODERN INTERNASIONAL Tbk DAN ANAK PERUSAHAAN**  
**NERACA KONSOLIDASI**  
**30 SEPTEMBER 2009 dan 2008**

(Disajikan Dalam Ribuan Rupiah, kecuali nilai nominal per saham dalam Rupiah penuh dan jumlah saham)

ASET	Catatan	2009	2008
		Rp	Rp
<b>ASET LANCAR</b>			
Kas dan setara kas	2,3	17,626,830	16,305,430
Piutang usaha	2,4,5,10,11		
Pihak ketiga - setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sejumlah Rp 7.634.368 tahun 2009 dan Rp 7.755.002 tahun 2008		168,499,510	183,655,459
Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2d,5	4,743,953	3,528,215
Piutang lain-lain		10,820,939	11,799,811
Persediaan	2e,6,9,12	252,493,372	307,787,456
Pajak dibayar di muka		16,620,948	14,573,966
Biaya dibayar di muka dan uang muka	2f,1,5	84,544,320	143,363,496
<b>JUMLAH ASET LANCAR</b>		<b>555,349,872</b>	<b>681,013,833</b>
<b>ASET TIDAK LANCAR</b>			
Aset pajak tangguhan	11	33,389,175	41,650,638
Aset tetap	2g,7,9,12		
Nilai tercatat		757,048,110	769,431,252
Akumulasi penyusutan		(600,519,044)	(585,547,334)
Nilai buku		156,529,066	183,883,918
Aset sewa guna usaha			
Nilai tercatat		14,119,965	5,921,594
Akumulasi penyusutan		(5,946,160)	(3,401,275)
Nilai buku		8,173,805	2,520,319
Selisih lebih biaya perolehan penyertaan atas aset bersih Anak perusahaan - net	2i	7,164,176	9,910,489
Aset lain - lain			
Aset disewakan	2k,5,8	231,977	224,730
Beban ditangguhkan		26,014,484	-
Taksiran tagihan pajak penghasilan		9,515,375	4,131,535
Pinjaman direksi dan karyawan	2d,5	23,429	309,587
Sewa dibayar di muka dan uang muka		252,113	270,952
Setoran jaminan		3,689,613	3,922,686
<b>Jumlah Aset Lain-lain</b>		<b>39,726,991</b>	<b>8,859,490</b>
<b>JUMLAH ASET TIDAK LANCAR</b>		<b>244,983,213</b>	<b>246,824,854</b>
<b>JUMLAH ASET</b>		<b>800,333,085</b>	<b>927,838,687</b>





**PT MODERN INTERNASIONAL Tbk DAN ANAK PERUSAHAAN**  
**NERACA KONSOLIDASI**  
**30 SEPTEMBER 2009 dan 2008**

(Disajikan Dalam Ribuan Rupiah, kecuali nilai nominal per saham dalam Rupiah penuh dan jumlah saham)

ASET	Catatan	2009	2008
		Rp	Rp
<b>ASET LANCAR</b>			
Kas dan setara kas	2,3	17,626,830	16,305,430
Piutang usaha	2,4,5,10,14		
Pihak ketiga - setelah dikurangi penyisihan piutang ragu-ragu sejumlah Rp 7.634.368 tahun 2009 dan Rp 7.755.002 tahun 2008		168,499,510	183,655,459
Pihak yang mempunyai hubungan istimewa	2,4,5	4,743,953	3,528,215
Piutang lain-lain		10,820,939	11,799,811
Persediaan	2a,6,9,12	252,493,372	307,787,456
Pajak dibayar di muka		16,620,948	14,573,966
Biaya dibayar di muka dan uang muka	2,4,5	84,544,320	143,363,496
<b>JUMLAH ASET LANCAR</b>		<b>555,340,872</b>	<b>681,013,833</b>
<b>ASET TIDAK LANCAR</b>			
Aset pajak tangguhan	11	33,389,175	41,650,638
Aset tetap	2a,7,9,12		
Nilai tercatat		757,048,110	769,431,252
Akumulasi penyusutan		(600,519,044)	(585,547,334)
Nilai buku		156,529,066	183,883,918
Aset sewa guna usaha			
Nilai tercatat		14,119,965	5,921,594
Akumulasi penyusutan		(5,946,160)	(3,401,275)
Nilai buku		8,173,805	2,520,319
Selisih lebih biaya perolehan penyertaan atas aset bersih Anak perusahaan - net	21	7,164,176	9,910,489
Aset lain - lain			
Aset disewakan	2a,5,8	231,977	224,730
Beban ditangguhkan		26,014,484	-
Taksiran tagihan pajak penghasilan		9,515,375	4,131,535
Pinjaman direksi dan karyawan	2,4,5	23,429	309,587
Sewa dibayar di muka dan uang muka		252,113	270,952
Setoran jaminan		3,689,613	3,922,686
Jumlah Aset Lain-lain		39,726,991	8,859,490
<b>JUMLAH ASET TIDAK LANCAR</b>		<b>244,983,213</b>	<b>246,824,854</b>
<b>JUMLAH ASET</b>		<b>800,333,085</b>	<b>927,838,687</b>



**PT MODERN INTERNASIONAL Tbk DAN ANAK PERUSAHAAN**  
**LAPORAN LABA RUGI KONSOLIDASI**  
**Untuk Periode Sembilan Bulan Yang Berakhir Pada Tanggal-tanggal**  
**30 September 2009 dan 2008**

(Disajikan Dalam Ribuan Rupiah kecuali Laba Bersih Per Saham Dasar dalam Rupiah Penuh)

		2009	2008
	Catatan		
PENJUALAN BERSIH	2,14,17	Rp. 655,162,813	Rp. 835,959,050
BEBAN POKOK PENJUALAN	15	525,843,250	678,558,537
LABA KOTOR		<u>129,319,563</u>	<u>157,400,513</u>
BEBAN USAHA			
Penjualan	16	58,002,176	73,237,703
Umum dan administrasi		47,957,225	62,074,101
Jumlah Beban Usaha		<u>105,959,401</u>	<u>135,311,804</u>
LABA USAHA		<u>23,360,162</u>	<u>22,088,709</u>
PENGHASILAN (BEBAN) LAIN-LAIN			
Penghasilan bunga		66,544	68,286
Laba penjualan aktiva tetap	2a	3,687,034	1,913,982
Penghasilan sewa	2d	2,426,861	811,348
Laba selisih kurs - bersih	2na	6,006,098	(1,341,565)
Beban bunga		(27,382,447)	(20,616,276)
Amortisasi selisih lebih biaya perolehan penyertaan atas aktiva bersih Anak perusahaan - bersih	2i	(2,059,735)	(2,059,735)
Lain-lain - bersih		1,492,888	4,635,416
Jumlah Penghasilan (Beban) Lain-lain - Bersih		<u>(15,762,757)</u>	<u>(16,588,544)</u>
LABA SEBELUM BEBAN PAJAK		7,597,405	5,500,165
BEBAN PAJAK			
Periode berjalan	2n	1,473,181	244,898
Tanggungan		(530,399)	(1,764,771)
Jumlah Beban Pajak - Bersih		<u>942,782</u>	<u>(1,519,873)</u>
LABA BERSIH	2o	<u>Rp. 6,654,623</u>	<u>Rp. 7,020,038</u>
LABA BERSIH PER SAHAM DASAR	2o	<u>Rp. 10</u>	<u>Rp. 11</u>

