

**ANALISIS KEBIJAKSANAAN PIUTANG TERHADAP
PENINGKATAN PROFITABILITAS PADA
CV. NIAGA ABADI SUBUR LIMBUNG
KABUPATEN GOWA**



OLEH :

NAMA : NASARUDDIN

NIM : 4597012062

Sebagai salah satu syarat memperoleh
Gelara Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen
Pada Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar

**JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45" MAKASSAR**

2003



HALAMAN PENGESAHAN

JUDUL : ANALISIS KEBIJAKSANAAN PIUTANG TERHADAP
PENINGKATAN PROFITABILITAS PADA CV
"NIAGA ABADI SUBUR" LIMBUNG KABUPATEN
GOWA.

NAMA : NASARUDDIN
NO. STB : 4597 012 062
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : MANAJEMEN

Menyetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II

(Hasanuddin Remmang, SE, Msi)

(Herminawati. A, SE, MM)

MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN :
Sebagai Salah satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Universitas "45" Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas "45"

(Phamrin Abduh, SE, Msi)

Ketua Jurusan Manajemen

(Herminawati. A, SE, MM)

Tanggal Pengesahan : _____

PRAKATA



Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang senantiasa memberikan rahmat dan hidayat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan dan merampungkan skripsi ini, sekalipun dalam bentuk yang masih sangat sederhana.

Penulis menyadari bahwa sesungguhnya daya upaya yang dibarengi dengan kesabaran dan ketekunan akan membawa hasil yang maksimal, namun demikian penulis sadar akan keterbatasan dan kemampuan yang penulis miliki, karena dalam penulisan ini masih jauh dari kesempurnaan.

Untuk itu penulis mengharapkan dan menerima dengan lapang dada, berbagai saran, teguran dan kritikan yang sifatnya membangun dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhirnya penulis sangat menyadari bahwa tanpa bantuan dan motivasi maka skripsi ini tidak dapat digunakan sebagaimana mestinya. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada :

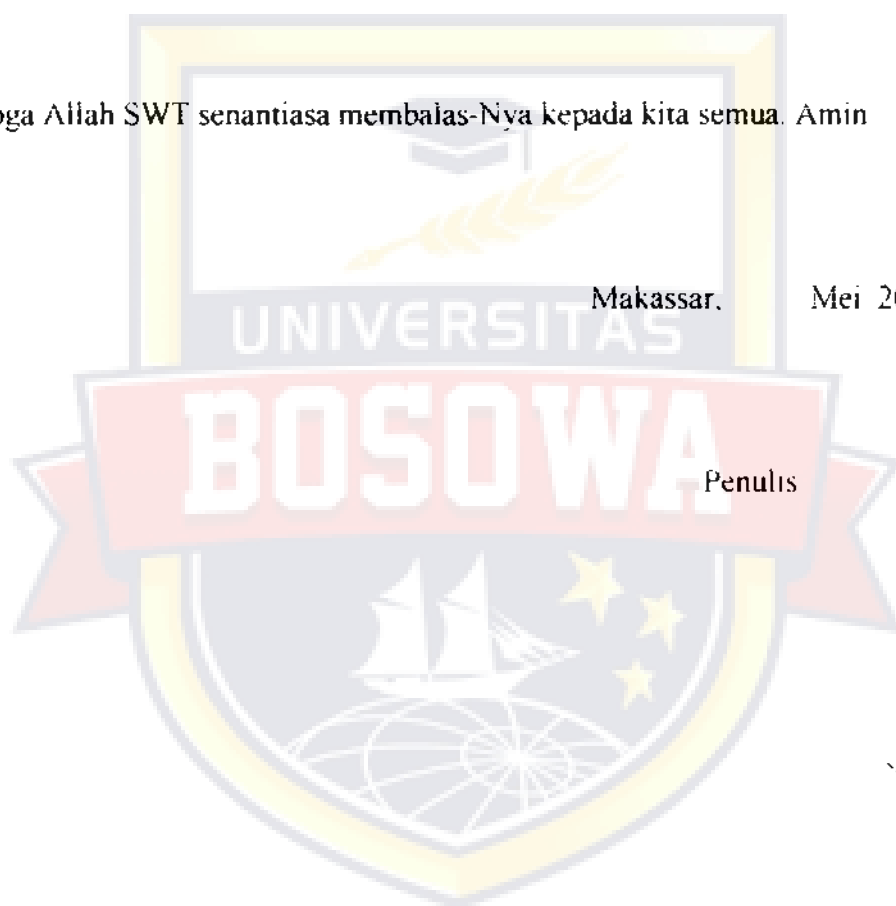
1. Bapak Hasanuddin Remmang SE, Msi selaku pembimbing satu dan Ibu Herminawati, A, SE, MM selaku pembimbing dua yang telah banyak meluangkan waktunya dan pikirannya guna membimbing penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
2. Bapak Thamrin Abduh SE, Msi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar yang telah banyak memberikan petunjuk kepada kami selama ini.

3. Bapak Haeruddin Saleh SE, Msi selaku Pembantu Dekan satu Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar yang telah banyak memberikan dorongan dan motivasi kepada kami selama ini.
4. Ibu Herminawati. A, SE, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen dan Ibu Seri Suryani, SE selaku Sekretaris Jurusan Manajemen yang selama ini banyak membantu dan memberikan petunjuk-petunjuk dan arahan kepada kami.
5. Bapak/Ibu Dosen/Staf pengajar, dalam lingkup Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar yang telah mendidik kami selama ini.
6. Bapak Pimpinan CV "Niaga Abadi Subur" Limbung yang telah memberikan informasi serta data yang penulis butuhkan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Terima kasih yang tak terhingga Anakda ucapkan kepada Ayahanda Raussalam Bani dan Ibunda tercinta Lu'mu Tarring, Kakanda Salahuddin Tawang dan Istrinya, saudara-saudaraku serta sanak keuarga yang banyak memberikan bantuan baik secara moril maupun material dan senantiasa mendoakan kami sampai pendidikan ini selesai.
8. Adinda yang tersayang Windy Paradiba Agus (anugerah terindah yang telah kumiliki) yang telah banyak memberikan motivasi dan dorongan dalam penyusunan skripsi ini.
9. Bapak Abd. Haris, SE dan Ibu Hj. Sitti Rohani serta sahabat-sahabat kami Syarif, Ancu, Fahrur, Dion, Pam Sahanda, Chiwank, Ayyu, Gafur, Idin, Hilman, Zulkifli, Rauf, Titin, Sarman, Salma, Ani, Jumrah, Musliah, Hamliah,

Rahma, Erick, Erna yang telah membantu dan memotivasi kami dalam menyelesaikan skripsi ini.

10. Dan kepada semua sahabat dan teman-teman Bapak/Ibu/sdr(i) yang tak sempat kami sebutkan namanya satu persatu.

Semoga Allah SWT senantiasa membalas-Nya kepada kita semua. Amin



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN KONSULTAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iii
PRAKATA	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Masalah Pokok	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kerangka Teori	5
2.1.1 Kebijakan Piutang	5
2.1.2 Pengertian Profitabilitas Perusahaan	8
2.1.3 Penilaian Resiko Piutang dan Evaluasi Terhadap Para Pelanggan	15
2.2 Kerangka Pikir	18
2.3 Hipotesis	19
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Daerah Penelitian	20
3.2 Metode Pengumpulan Data	20
3.3 Jenis dan Sumber Data	21
3.4 Metode Analisis	21
3.5 Defenisi Operasional	23

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Perkembangan Penjualan, Piutang dan Laba Perusahaan CV "Niaga Abadi Subur" periode 1998 – 2001	2
4.1 Neraca periode tahun 1998 pada CV "Niaga Abadi Subur"	32
4.2 Neraca periode tahun 1999 pada CV "Niaga Abadi Subur"	33
4.3 Neraca periode tahun 2000 pada CV "Niaga Abadi Subur"	34
4.4 Neraca periode tahun 2001 pada CV "Niaga Abadi Subur"	35
4.5 Laporan Rugi Laba Periode 1998 pada CV "Niaga Abadi Subur"	36
4.6 Laporan Rugi Laba Periode 1999 pada CV "Niaga Abadi Subur"	37
4.7 Laporan Rugi Laba Periode 2000 pada CV "Niaga Abadi Subur"	38
4.8 Laporan Rugi Laba Periode 2001 pada CV "Niaga Abadi Subur"	39
4.9 Rekapitulas Acid Test Ratio dan Perubahan Persediaan CV "Niaga Abadi Subur" Di Limbung Periode 1998-2001	56
4.10 Rata-rata dan Perbedaan Rata-rata	56
4.11 Data untuk Matriks Covariance CV "Niaga Abadi Subur"	57

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Mencermati kondisi perekonomian negara saat ini yang masih dilanda krisis moneter yang berkepanjangan, sejalan dengan tuntutan reformasi yang sedang diupayakan untuk mencari solusi dari krisis ekonomi ini. Oleh karena itu, suatu perusahaan akan menghadapi persaingan yang semakin ketat karena bertambahnya jumlah perusahaan, ini merupakan tantangan yang semakin berat yang harus dihadapi perusahaan. Suatu perusahaan lebih awal harus mempersiapkan diri untuk menyongsong era perdagangan bebas yang akan berlaku saat ini.

Melihat perkembangan dunia usaha pada beberapa tahun terakhir ini ditandai oleh suatu kondisi yang cukup memprihatinkan akibat dari situasi ekonomi dan permintaan pasar yang lemah, sehingga mendorong perusahaan menempuh proses penjualan barang usaha secara piutang. Dimana piutang ini terjadi karena penjualan, yang mana hal ini dilakukan juga oleh perusahaan CV "Niaga Abadi Subur" Limbung Gowa.

Agar perusahaan dapat mencapai tujuan usaha yang bergerak dibidang penjualan kendaraan bermotor roda dua, maka dilakukan penjualan secara kredit dengan sendirinya jumlah piutang semakin besar volume penjualan semakin meningkat yang akan memperbesar laba.

Supaya profitabilitas perusahaan bisa tercapai dengan menjalankan fungsinya sesuai dengan bidang usahanya sehingga perusahaan memperoleh laba yang diinginkan. Kebijakan piutang perlu diterapkan dan dibandingkan antara manfaat yang didapatkan dengan pengorbanan atau pengeluaran yang akan dilakukan perusahaan. Apabila manfaat yang diperoleh lebih besar dibandingkan dengan pengorbanan atau pengeluaran, maka kebijakan pemberi piutang dapat dibenarkan secara finansial.

Dimana piutang merupakan hal yang sangat penting dalam perusahaan dan merupakan jumlah yang besar dalam aktiva lancar juga termasuk bagian cukup besar dari asset perusahaan karena jumlahnya cukup besar yang mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan CV "Niaga Abadi Subur" Limbung Gowa.

Dengan melihat komposisi pertumbuhan volume penjualan perusahaan dengan modal CV "Niaga Abadi Subur" Limbung seperti dilihat pada Tabel 1.1 berikut ini.

Tabel 1.1
Perkembangan, Penjualan, Piutang Dan Keuntungan
Perusahaan CV "Niaga Abadi Subur"
Periode 1998 – 2001

Tahun	Penjualan (Rp)	Piutang (Rp)	Keuntungan (Rp)
1998	997.416.527	200.550.000	161.524.125
1999	1.523.161.246	470.000.000	176.544.733
2000	2.187.750.256	855.000.000	272.374.561
2001	2.857.275.500	1.102.400.000	396.974.112

Sumber : CV "Niaga Abadi Subur"

Dari tabel di atas terlihat bahwa komposisi antara penjualan, piutang dan modal yang besar dimana jumlah piutang dari seluruh penjualan perusahaan lebih banyak dilakukan dengan penjualan kredit sehingga timbul piutang yang mengakibatkan terjadi peningkatan profitabilitas perusahaan.

1.2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan diatas, sehingga mendorong penulis untuk membahas masalah

“Apakah Kebijakan Piutang yang diterapkan Perusahaan dapat meningkatkan Profitabilitas Pada CV Niaga Abadi Subur” Limbung Gowa.

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh kebijakan piutang pada CV “Niaga Abadi Subur” dalam hubungannya dengan peningkatan profitabilitas.
2. Untuk bahan masukan bagi peneliti selanjutnya, tentang peningkatan profitabilitas pada CV “Niaga Abadi Subur” Limbung Gowa.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian adalah sebagai berikut :

1. Sebagai bahan masukan berbagai pihak terutama pihak pimpinan perusahaan dalam pemberian kebijakan piutang terhadap peningkatan profitabilitas.

2. Sebagai bahan masukan bagi peneliti yang akan mengkaji masalah yang sama antara teori yang didapat dibangku kuliah dengan apa yang ada di lapangan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

2.1.1. Kebijakan Piutang

Tujuan perusahaan menjual barang secara kredit adalah untuk meningkatkan volume penjualan. Dengan adanya volume penjualan maka diharapkan akan menaikkan keuntungan yang akan diperoleh perusahaan, oleh karena itu kebijaksanaan pemberian piutang seharusnya bisa menambah laba perusahaan.

Hal ini disebabkan karena disatu sisi volume penjualan diharapkan naik dengan penjualan kredit akan menimbulkan investasi pada piutang tertentu saja yang mempunyai biaya dana atau cost of capital. Oleh karena itu kebijaksanaan piutang perlu dianalisis apakah memang ada tambahan manfaat (keuntungan) yang didapatkan oleh perusahaan atau tidak.

Sebelum membicarakan tentang piutang lebih jauh, terlebih dahulu kita harus mengetahui apa yang dimaksud dengan piutang.

Para pakar telah memberikan defenisi tentang piutang antara lain :

- Menurut Sutrisno (2000 : 72)

"Kebijaksanaan piutang adalah perbandingan antara manfaat yang diperoleh dengan pengorbanan yang akan ditanggung perusahaan".

- Selanjutnya Indiryo Gitosudarmo dalam bukunya (1998 : 43) mengatakan bahwa

"piutang adalah merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari terlaksananya politik penjualan kredit".

Yang mana piutang itu timbul dengan adanya penjualan barang atau jasa secara kredit.

Dari penjelasan diatas yang perlu kita bandingkan adalah antara resiko dan profitabilitas. Dimana perusahaan harus menanggung beban investasi pada piutang yang sangat besar resiko yang akan ditanggung oleh perusahaan, karena adanya kemungkinan piutang yang tidak tertagih.

Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam kebijaksanaan piutang adalah :

1. Standar kredit atau kemampuan pelanggan didalam pembayaran kredit
2. Jangka waktu kredit yaitu berapa lama seorang konsumen yang membeli secara kredit bisa melunasi hutangnya
3. Adanya potongan yang diberikan kepada para pelanggan

Ad. 1. Standar kredit

Dalam menjalankan standar kredit mempertimbangkan kualitas kredit

Kualitas kredit menyangkut :

1. Kegagalan atau kerugian piutang tidak ditagih
2. Biaya penyelidikan dan pengumpulan
3. Biaya modal yang diikat pada piutang

Jika sebuah perusahaan melakukan penjualan secara kredit dengan melihat kebijaksanaan piutang yang mana diberikan kepada para pelanggan yang bisa dipercaya maka kerugian yang ditimbulkan oleh piutang ragu-ragu sangat kecil. Kemungkinan tingkat penjualan perusahaan akan berkurang dan laba yang seharusnya diperoleh dari penjualan tersebut tidak ada atau kurang tetapi biaya yang dikeluarkan akan terhindar. Untuk menentukan standar kredit yang optimal kredit dengan laba marginal dari peningkatan penjualan. Penentuan standar kredit pada dasarnya merupakan trade off antara peningkatan penjualan dan resiko yang akan ditanggung akibat tidak dibayarnya piutang. Dalam penjualan kredit yang diberikan dapat menetapkan batas maksimal kepada langganannya.

Ad. 2. Jangka waktu kredit

Ini pada prinsipnya ditempuh dengan memperpanjang waktu kredit dengan tujuan agar penjualan bisa meningkat, perubahan jangka waktu kredit dapat menaikkan volume penjualan tetapi investasi dalam piutang juga akan meningkat. Oleh karena itu manajer perlu menentukan jangka waktu kredit optimal, yaitu titik dimana laba manajerial karena kenaikan penjualan sama dengan biaya karena naiknya piutang.

Peranan manajer adalah meningkatkan penjualan agar nilai perusahaan naik dengan cara memberikan kredit didalam pembelian kendaraan kepada pelanggan secara wajar atau layak.

Ad. 3. Pemberian potongan (Discount)

Pemberian potongan kepada pembeli perlu diperhatikan apabila ada persyaratan penjualan 2/10 net 30 artinya perusahaan akan memberikan potongan 2% apabila pelanggan dapat melunasi dalam waktu 10 hari, dan bila tidak memanfaatkan potongan tersebut, seluruh tagihan harus dilunasi dalam waktu 30 hari. Jika dalam persyaratan hanya menyebutkan "net 60" berarti tidak ada potongan piutang harus dibayar dalam waktu 60 hari.

2.1.2. Pengertian Profitabilitas Perusahaan

Pada umumnya setiap perusahaan mempunyai tujuan pokok mencari laba (profitabilitas) yang dapat digunakan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya dan terus menjalani perkembangan. Akan tetapi dengan hanya berdasarkan pada laba atau keuntungan itu saja, maka hal tersebut bukanlah merupakan jaminan dan ukuran bahwa perusahaan telah beroperasi dengan efisien. Sebab hal ini terus dihubungkan dengan jumlah modal yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut. Hasil perbandingan antara laba yang diperoleh dengan jumlah modal yang digunakan untuk menghasilkan laba, lazim dinyatakan dengan angka persentase (%) yang disebut profitabilitas yang dicapai perusahaan pada suatu periode tertentu, dapat mencerminkan tingkat efektifitas dan efisien penggunaan modal perusahaan.

Tingkat profitabilitas perusahaan berhubungan erat dengan efektifitas dan efisiensi kerja yang dapat dilakukan oleh perusahaan. Dimana laba yang besar tidak dapat dijadikan ukuran bahwa perusahaan itu telah dapat bekerja dengan efisien. Efisiensi baru dapat diketahui dengan membandingkan laba yang diperoleh dengan kekayaan atau modal yang menghasilkan laba tersebut.

Untuk memberikan pengertian yang lebih jelas tentang apa yang dimaksud dengan profitabilitas, maka dapat dilihat penjelasan dari beberapa penulisan sebagai berikut :

- Profitabilitas perusahaan dapat diukur dengan menghubungkan antara keuntungan atau laba yang diperoleh dari kegiatan pokok perusahaan dengan kekayaan atau assets yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan tersebut. (operating assets). Yang dimaksud dengan operating assets adalah semua aktiva kecuali investasi jangka panjang dalam kegiatan usaha untuk memperoleh penghasilan atau usaha pokok perusahaan.
- Menurut Drs. R. Agus Sartono MM (2001 : 14)
“Mengemukakan bahwa pengertian profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba baik yang dihubungkan dengan penjualan, assets maupun laba dalam modal itu sendiri”
- Menurut J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland (1995: 237) definisi rasio profitabilitas adalah

"Rasio profitabilitas adalah bagaimana mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang dihasilkan dari penjualan dan investasi".

- Menurut Munawir (2000 ; 86) sebagai berikut :

"Profitabilitas adalah bagaimana mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan".

- Sedangkan menurut Suad Hasan (1998 ; 208) adalah :

"Profitabilitas adalah mengukur efektifitas manajemen secara keseluruhan sebagaimana ditunjukkan dari keuntungan yang diperoleh dari penjualan dan investasi".

- Menurut Djahidin Farid

"Memberi batasan mengenai profitabilitas adalah mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan usaha".

Dari uraian tersebut diatas, dapatlah dikatakan bahwa masalah pengawasan dan pengendalian biaya sangat penting artinya bagi perusahaan dalam upaya untuk pemborosan didalam pelaksanaan operasi perusahaan. Dengan demikian merupakan pola usaha dalam meningkatkan profitabilitasnya yang sangat sulit bagi perusahaan. Untuk meningkatkan profitabilitasnya tanpa usaha dalam meningkatkan efisiensi dalam menjalankan operasionalnya.

Suatu tingkat profitabilitas yang baik, akan dapat menunjukkan bahwa pelaksanaan kegiatan perusahaan dalam menggunakan modalnya dapat diukur

melalui tingkat profitabilitasnya yang dicapainya. Sedangkan tingkat profitabilitas itu sendiri dapat diketahui dengan membandingkan antara laba dengan jumlah modal atau kekayaan yang digunakan dalam operasi perusahaan.

Efektifitas perusahaan dapat diukur melalui tingkat profitabilitas pada suatu periode tertentu. Untuk menggunakan tingkat profitabilitas sebagai unsur manajemen perusahaan mengelola dan menjalankan aktivitasnya adalah merupakan cara yang baik dan tepat dalam upaya untuk meningkatkan efisiensi dalam beroperasi.

Ada beberapa pengertian mengenai rasio profitabilitas yaitu :

Menurut Agus Sartono (2000 : 130) pengertian rasio profitabilitas sebagai berikut :

“Rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur efektifitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi”.

Menurut J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland (1995 : 237), defenisi rasio profitabilitas adalah :

“Rasio profitabilitas adalah bagaimana mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang dihasilkan dari penjualan dan investasi”.

Beberapa penulis secara tersirat membagi rasio profitabilitas menjadi dua yaitu :

1. Profitabilitas Ekonomis (Earing Power - Return on investment) yaitu perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang digunakan untuk menghasilkan laba, yang dinyatakan dalam presentase.

Laba yang dimaksud adalah laba yang dihasilkan dari operasional utama perusahaan yaitu laba operasi (net operating income), tidak termasuk laba yang dihasilkan dari non operasional perusahaan misalnya pendapatan deviden atas modal yang diinvestasikan pada perusahaan lain.

Adapun formulasi yang digunakan, menurut Bambang Riyanto (1995 : 30) adalah :

$$\text{Profitabilitas Ekonomi} = \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Operating Assets}} \times 100\%$$

Formulasi diatas diperoleh dari hasil perkalian antara :

$$\text{Net Profit margin} = \frac{\text{Keuntungan Netto Sesudah Pajak}}{\text{Penjualan Netto}} \times 100\%$$

Dengan

$$\text{Operation Assets Turnover} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Operating Assets}} \times 100\%$$

Atau Rentabilitas Ekonomis :

(Earing Power - Return on Invesment) - Profit Margin x Operation Assets Turnover.

Dari formulasi diatas dapat dikatakan bahwa Net Profit Margin adalah perbandingan antara Net Operation Income (laba bersih) dengan Net Sales (penjualan bversih) atau dengan kata lain Net Profit Margin adalah selisih antara Net Sales dengan Operation Expenses (harga pokok penjualan + biaya penjualan + biaya administrasi dan umum).

Karena Net Profit Margin sangat mempengaruhi tinggi rendahnya profitabilitas ekonomis suatu perusahaan maka sangat penting bagi manajemen perusahaan untuk mengetahui cara yang dapat ditempuh oleh pihak manajemen perusahaan untuk meningkatkan profit margin adalah sebagai berikut :

1. Mengupayakan untuk meningkatkan jumlah penjualan yang relatif lebih besar daripada peningkatan biaya operasi.
2. Dengan jumlah penjualan yang tetap, pihak manajemen perusahaan harus mampu meminimisasi biaya-biaya.
3. Jika terjadi penurunan jumlah penjualan maka manajemen perusahaan harus menurunkan biaya yang relatif lebih besar lagi.

Untuk meningkatkan operation asset turn agar Net profit margin perusahaan meningkat maka pihak manajemen perusahaan melakukan :

1. Mengupayakan adanya peningkatan jumlah penjualan yang relatif lebih besar daripada bertambahnya asset.
2. Mengupayakan dengan jumlah asset ditentukan, pihak manajemen dapat meningkatkan penjualan.

3. Jika terjadi penurunan jumlah penjualan maka perusahaan harus berupaya untuk menurunkan penggunaan jumlah asset lebih besar lagi.

2. Profitabilitas Modal Sendiri (Rate or return on net worth)

Profitabilitas usaha adalah rasio yang digunakan untuk mengetahui berapa tingkat keuntungan yang diperoleh dari penggunaan modal sendiri yang didapat dalam perusahaan.

Laba yang dimaksud adalah laba usaha yang telah dikurangi dengan bunga modal asing atau investasi dan pajak.

Adapun formulasi yang digunakan, sebagaimana yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (1995; 37)

$$\text{Profitabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{Keuntungan netto sesudah pajak}}{\text{Jumlah modal sendiri}} \times 100\%$$

Jadi dapat dikatakan bahwa rasio profitabilitas inilah yang sangat diperhatikan oleh para pihak investor dan calon investor untuk melihat keuntungan yang akan mereka peroleh dalam bentuk deviden.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa perbedaan pokok antara profitabilitas ekonomis dengan profitabilitas modal sendiri hanyalah terletak pada jenis modal yang digunakan. Dimana pada profitabilitas ekonomis yang diperhitungkan adalah keuntungan modal (modal sendiri dan modal asing) yang dipergunakan dalam menghasilkan laba, sedangkan pada profitabilitas modal sendiri yang diperhitungkan hanyalah modal sendiri yang digunakan dalam memperoleh laba.

2.1.3. Penilaian resiko penting dan evaluasi terhadap para pelanggan

Mengingat pemberian piutang kepada para pelanggan adalah hal yang utama. Pemberian piutang kepada pelanggan yang buruk hanya akan menimbulkan kerugian. Dikarenakan kemungkinan kredit ini akan macet sehingga perusahaan akan mengalami Failit.

Ada beberapa pengertian tentang resiko piutang antara lain:

Menurut I.Fred Weston (1996 , 396)

"Resiko piutang tersebut berhubungan langsung dengan kualitas pelanggan".

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (1995 ; 87).

"Resiko piutang adalah resiko tidak dibayarnya piutang yang telah diberikan kepada para pelanggan kita".

Memperkirakan profitabilitas memang bersifat suBiayaaktif, akan tetapi penilaian kredit atau piutang merupakan kegiatan yang sangat umum dilakukan dalam praktek dunia usaha.

Untuk evaluasi terhadap calon pembeli tersebut jelas merupakan kegiatan yang sangat penting. Apabila kita memberikan kredit atau piutang yang mana sebaiknya ditolak maka perusahaan dapat menimbulkan piutang yang tidak dibayar.

Dengan demikian perlu kita mengambil langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan informasi

2. Menganalisa calon pembeli tersebut berdasarkan atas informasi yang bisa diperoleh.
3. Membuat keputusan tentang kebijaksanaan kredit atau piutang

Ad. 1. Sumber-sumber informasi

Untuk mendapatkan informasi mengenai para pembeli yang menginginkan kredit piutang, Perusahaan memerlukan dana untuk pengeluaran yang terjadi dalam usaha mendapatkan informasi. Untuk beberapa account receivable terutama yang berjumlah sedikit, biaya untuk pengumpulan informasi mungkin lebih banyak daripada tingkat keuntungan potensial dari piutang tersebut.

Ad. 2. Menganalisa informasi

Analisis ini akan bermanfaat untuk mengetahui keadaan pelanggan dimasa lalu dan yang akan datang supaya manajer bisa mengevaluasi data yang ada.

Ad. 3. Membuat keputusan

Keputusan atau kebijaksanaan piutang diambil dari berbagai proses pertimbangan apakah pembeli kendaraan ini bisa diberikan secara kredit.

Untuk mengetahui apakah pengumpulan piutang ini efisien dan efektif maka digunakan analisis kuantitatif yang digunakan oleh Bambang Riyanto yaitu :

1. Receivable turnover

Receivable turnover atau periode perputaran digunakan untuk mengetahui kemampuan perputaran kredit atau piutang. Tinggi rendahnya receivable turnover mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya kebijaksanaan piutang.

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivable}}$$

2. Average Collection period

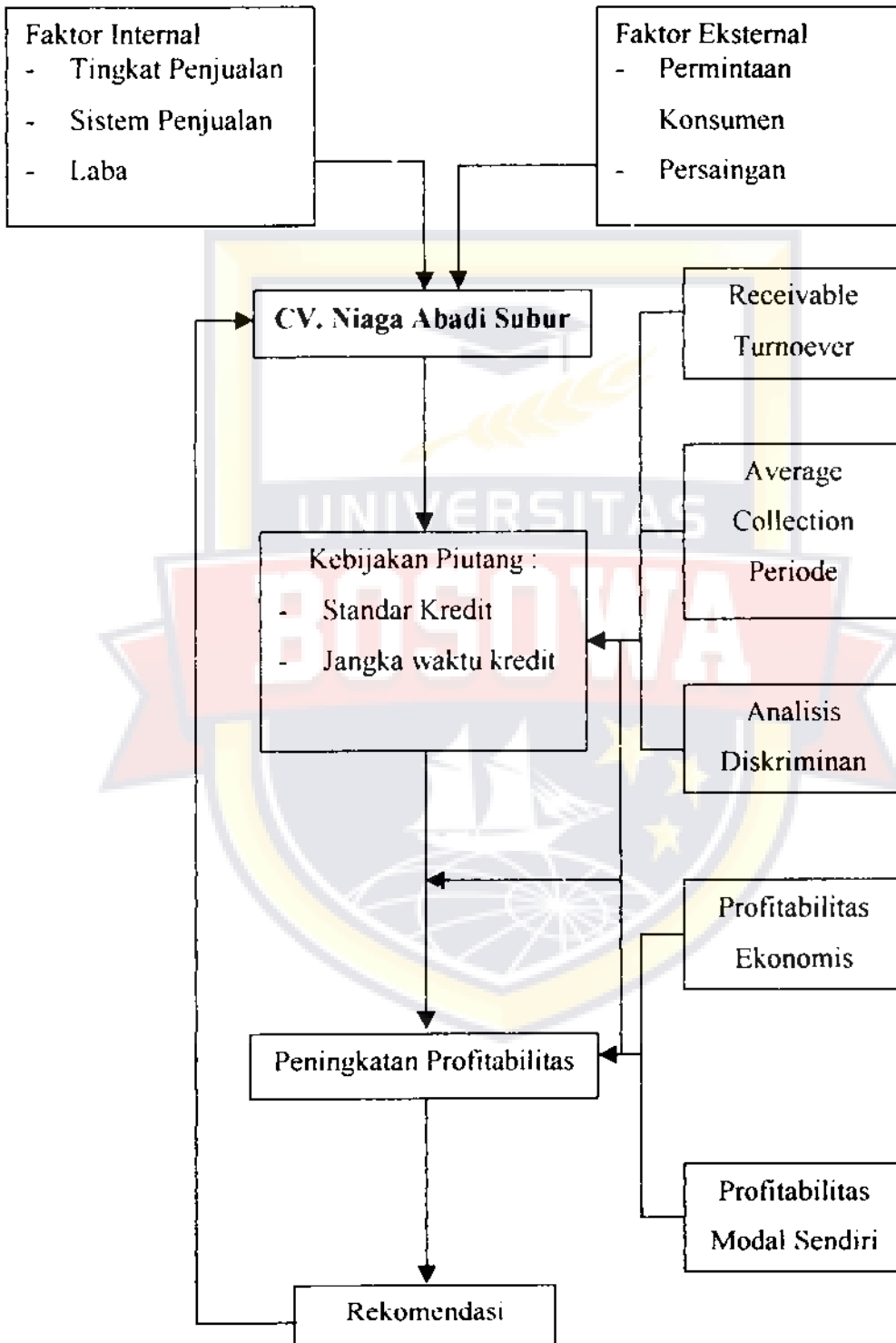
Average collection period atau rata-rata pengumpulan piutang digunakan untuk mengetahui berapa penjualan kredit dalam satu periode. Hari rata-rata pengumpulan piutang (average collection period) dapat dihitung dengan cara (1 tahun = 360 hari).

$$\begin{aligned} \text{Average collection period} &= \frac{360}{\text{Average Collection Period}} \\ &= \frac{360 \times \text{Average Collection Period}}{\text{Net Credit Sales}} \end{aligned}$$

3. Analisis Diskriminan

Analisis diskriminan digunakan untuk membantu perusahaan dalam menyeleksi pemberian piutang atau penjualan kredit dimasa yang akan datang. Analisis ini digunakan untuk menerima atau menolak calon pelanggan dengan menggunakan dasar beberapa variabel yang relevan.

2.2. Kerangka Pikir



2.3. Hipotesis

Berdasarkan uraian dan proses permasalahan diatas maka dapat dikemukakan hipotesis sebagai berikut :

“Diduga bahwa kebijaksanaan piutang yang diterapkan Perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas CV “Niaga Abadi Subur” Limbung Gowa.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Daerah Penelitian

Daerah penelitian dilakukan di wilayah Limbung Kabupaten Gowa tepatnya pada CV. "Niaga Abadi Subur" Limbung Gowa.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penulisan ini adalah :

1. Penelitian lapangan (field research)

Penelitian ini langsung pada kantor yang menjadi objek penelitian dengan menggunakan metode :

a. Metode observasi

Yaitu peneliti mengadakan pengamatan langsung pada kantor sebagai objek yang diteliti seperti data tentang laporan keuangan.

b. Metode interview

Yaitu mengumpulkan data dengan mengadakan wawancara langsung dengan staf atau karyawan CV "Niaga Abadi Subur"

2. Penelitian kepustakaan (Library Research)

Penelitian kepustakaan ini dilakukan melalui pengumpulan data dan buku-buku serta literatur-literatur yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

3.3 Jenis dan sumber data

Jenis data yang digunakan dalam penulisan penelitian ini adalah :

1. Data primer

Yaitu data yang berupa piutang, pengumpulan piutang, laporan Rugi/laba dan neraca perusahaan.

2. Data sekunder

Yaitu data penjualan dan data pelanggan.

3.4 Metode Analisis

Adapun metode analisis yang digunakan dalam membuktikan metode analisis ini adalah untuk menguji kebenaran hipotesis yang telah dikemukakan diatas dengan menggunakan metode analisis sebagai berikut.

1. Analisis kualitatif adalah analisis kebijaksanaan piutang yang digunakan untuk membahas serta mengalisa sesuatu dengan pendekatan teori yaitu kebijaksanaan piutang dan peningkatan profitabilitas.
2. Analisis kuantitatif yang digunakan untuk membahas tentang analisis finansial (keuangan) yaitu mengalisa efisien dan efektif pengumpulan piutang.

1. Receivable turnover

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average receivable}}$$

Receivable turnover = tingkat perputaran piutang

Net Credit Sales = Penjualan netto kredit

Average Receivable = rata-rata piutang

2. Average Collection period

$$\begin{aligned} \text{Average Collection Period} &= \frac{360}{\text{receivableturnover}} \\ &= \frac{360 \times \text{Average Receivable}}{\text{Net Credit Sales}} \end{aligned}$$

Average collection period = rata-rata pengumpulan piutang

Receivable turnover = Tingkat perputaran piutang

Net credit sales = Penjualan netto kredit

Sumber : Sutrisno (2000 : 70)

3. Analisis Profitabilitas yaitu :

1. Profitabilitas Ekonomis (Net profit margin)

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Keuntungan Netto sesudah pajak}}{\text{Penjualan Netto}}$$

2. Profitabilitas Modal Sendiri (Rate or return on net worth)

$$\text{Rate or return on net worth} = \frac{\text{Keuntungan netto sesudah pajak}}{\text{Jumlah modal sendiri}}$$

Sumber : Bambang Riyanto (1995 : 37)

4. Analisis Diskriminan

$$Y = ax_1 + bx_2$$

Y = Indeks Diskriminan

$$X_1 = \text{Acid test ratio} = \frac{(\text{kas} + \text{piutang})}{\text{hutang lancar}}$$

$$X_2 = \text{Perputaran persediaan} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

a = hasil analisis

Sumber : Suad Husnan (1991 : 51)

3.5. Defenisi operasional

Adapun defenisi operasional yang digunakan dalam pembahasan ini adalah :

1. Kebijakan piutang yang dimaksudkan adalah perbandingan antara manfaat yang diperoleh dengan pengorbanan yang akan ditanggung perusahaan.
2. Profitabilitas yang dimaksud adalah suatu ukuran tingkat efektivitas manajemen seperti yang ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi atau kemampuan untuk menghasilkan laba yang diukur dengan revenue (pendapatan dari penjualan) yang dikurang dengan ongkos, sementara itu resiko yang diukur dengan profitabilitas perusahaan menjadi technically insolvent (setelah mampu membayar hutang).
3. Receivables turnover yang memberikan gambaran kemampuan perputaran kredit atau piutang pada perusahaan CV "Niaga Abadi Subur"

4. Average collection period untuk mengetahui berapa lama piutang atau penjualan kredit pada CV "Niaga Abadi Subur" Limbung Gowa.



BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

1.1. Gambaran Umum

4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan CV. "Niaga Abadi Subur" adalah perseroan komanditer yang bergerak dalam bidang usaha penjualan kendaraan bermotor roda dua. CV. "Niaga Abadi Subur" berlokasi di jalan poros Limbung yang didirikan sejak tahun 1996 oleh Bapak H. Nasrun sekaligus sebagai pimpinan perusahaan.

Melihat secara sepintas bidang usaha perusahaan ini, maka dapat terbayangkan bahwa kegiatan perusahaan ini merupakan jenis usaha yang umumnya melaksanakan perdagangan yang sifatnya jual beli kendaraan bermotor.

Di dalam menjalankan usahanya perusahaan ini mendapat izin dari Departemen Perdagangan Kabupaten Gowa dengan No. Pendaftaran 2023600571/Utp Pag/GW dan SIUP No. 087/21-GWN/SIUP-CU/IX/GW 125 Deppag/00174/GW dan juga surat izin akte pendirian No. 12 Tgl 7 Maret 1996 dan Nur Hajar, SH selaku Notaris pembuat akte.

Maksud dan tujuan didirikannya perusahaan CV. "Niaga Abadi Subur" ini adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan usaha perdagangan kendaraan bermotor secara lokal.
- b. Melakukan usaha distributor dan dealer.

- c. Dan kegiatan lain yang dapat menunjang usaha-usaha tersebut diatas, asalkan tidak bertentangan dengan peraturan-peraturan yang berlaku.

4.1.2. Struktur Organisasi

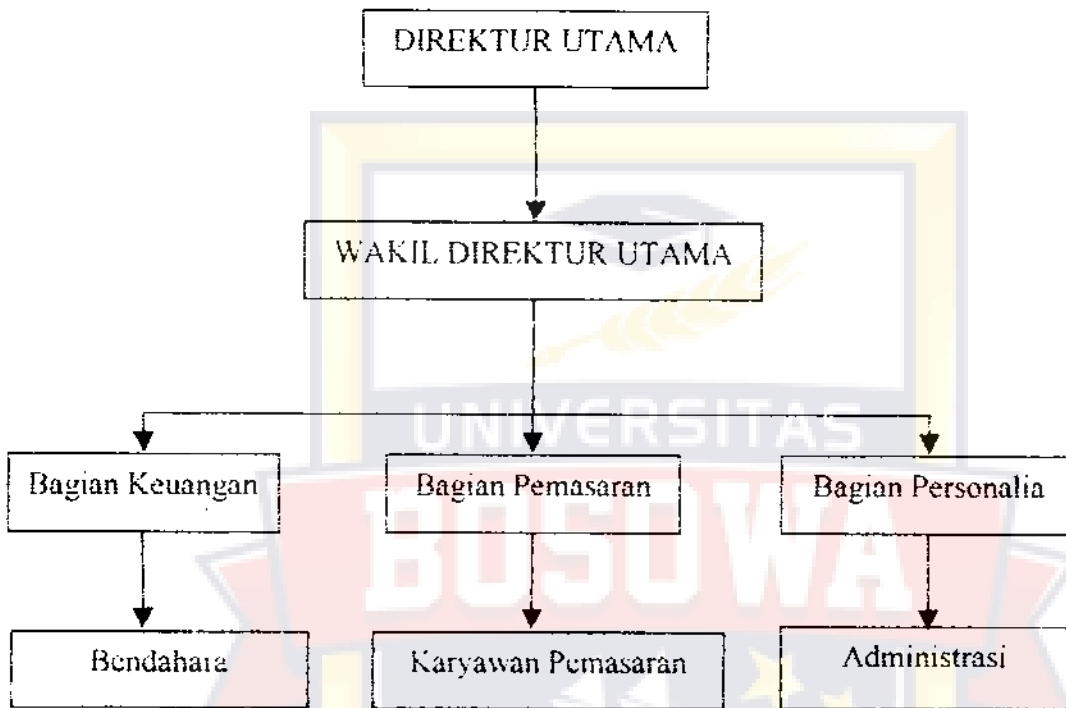
Di dalam menjalankan kegiatan perusahaan, salah satu syarat yang harus diperhatikan adalah bentuk struktur organisasi yang baik untuk kelancaran tugas operasional perusahaan. Untuk itu perlu adanya pembagian tugas agar setiap bagian dalam perusahaan mengetahui dengan jelas apa yang menjadi tugas, wewenang dan tanggung jawabnya agar tidak terjadi kesimpang siuran dalam bekerja.

Struktur organisasi memperinci aktivitas kerja dan memperhatikan tingkat spesialisasi aktivitas kerja. struktur menunjukkan hirarki organisasi dan struktur wewenang serta memperlihatkan hubungan pelaporannya.

Berikut ini dapat kita lihat struktur organisasi CV. "Niaga Abadi Subur"
Limbung :

Gambar 4.1

STRUKTUR ORGANISASI
CV. "NIAGA ABADI SUBUR" DI LIMBUNG



Sumber : CV. "Niaga Abadi Subur"

Dengan melihat bagan di atas dapat dikatakan bahwa struktur organisasi CV. "Niaga Abadi Subur" termasuk struktur organisasi garis + staf. Dimana struktur organisasi ini mengefisienkan penggunaan sumber daya yang dikhususkan dan dapat mempermudah supervisi serta untuk mempermudah mobilisasi dan mengalokasikannya ke tempat-tempat yang diperlukan.

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam struktur organisasi pada perusahaan CV. "Niaga Abadi Subur" dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Direktur Utama

Membawahi semua kepala bagian dalam perusahaan yang mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- Memimpin dan mengawasi semua pekerjaan
- Mengkoordinir dan mengarahkan kegiatan operasional agar tercipta kerjasama yang efisien dalam mencapai tujuan.
- Merumuskan program kerja bidang usaha
- Secara berkala meminta pertanggung jawaban dari setiap kepala bagian
- Berhak untuk mengangkat dan memberhentikan karyawan
- Membina suasana hubungan kerja yang harmonis diantara para karyawan
- Bertanggung jawab untuk mewakili perusahaan baik urusan ke dalam maupun dengan pihak luar
- Melaksanakan dan mengembangkan usaha

2. Wakil Direktur Utama

Tugas dan tanggung jawab Wakil Direktur sebagai berikut :

- Membantu pelaksanaan tugas Direktur
- Menggantikan Direktur bilamana tidak berada ditempat.

3. Bagian Keuangan

Tugas dan tanggung jawab Bagian Keuangan sebagai berikut :

- Menjamin kelancaran dan efisiensi penggunaan dana usaha melalui perencanaan dan pengaturan penerimaan dan pengeluaran dana usaha
- Membuat laporan pajak
- Menyetujui bukti pengeluaran kas
- Membuat anggaran kebutuhan kas
- Menghitung gaji dan upah
- Menjamin terlaksananya pencatatan kegiatan usaha dalam bentuk laporan keuangan yang dilaksanakan secara konsisten dan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku

4. Bagian Pemasaran

Tugas dan tanggung jawab Bagian Pemasaran sebagai berikut :

- Mencari dan meneliti para langganan
- Menagih piutang perusahaan
- Menetapkan harga jual
- Mencantumkan kebijaksanaan terhadap para langganan yang menunggak
- Menjaga hubungan baik antara perusahaan dengan para langganan

5. Bagian Personalia

Tugas dan tanggung jawab Bagian Personalia sebagai berikut :

- Bertanggung jawab atas kelancaran pengadaan kebutuhan barang-barang
- Melakukan pencatatan dan penyusunan laporan atas biaya penyusunan pembelian dan penyerahan barang
- Pengawasan terhadap administrasi keuangan

4.2 Deskripsi Data

Laporan keuangan merupakan salah satu sarana informasi yang berhubungan dengan keuangan dan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan yang bersangkutan. Data keuangan tersebut akan lebih berarti bagi pihak yang berkepentingan apabila data tersebut diperbandingkan untuk dua periode atau lebih dan analisis lebih lanjut sehingga dapat mendukung keputusan yang akan diambil.

Maksud analisis tersebut adalah untuk mengetahui keunggulan-keunggulan dan kelemahan-kelemahan data dibidang keuangan. Dengan diketahinya aspek-aspek yang masih lemah, maka manajemen dapat mengambil langkah-langkah untuk masa yang akan datang.

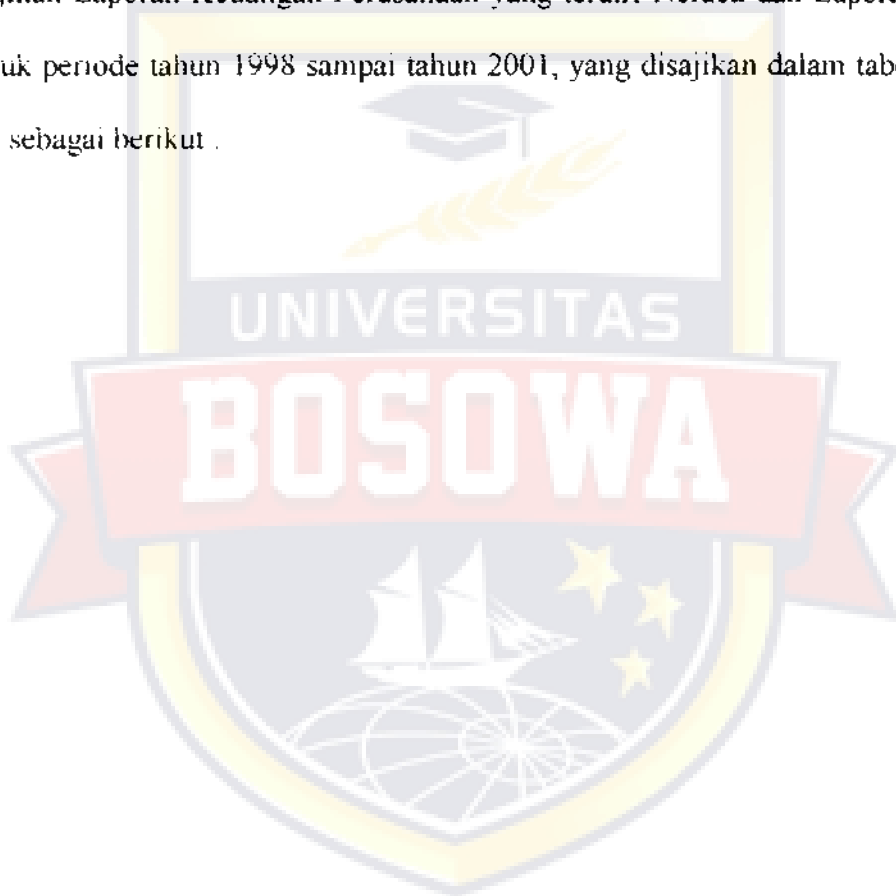
Namun dalam hal ini, penulis akan membahas masalah analisis kualitatif, kebijaksanaan piutang serta profitabilitas perusahaan sesuai dengan data yang diperoleh dari CV. "Niaga Abadi Subur" dan landasan teori yang telah dikemukakan sebelumnya.

Sebagaimana telah diketahui, bahwa kebijaksanaan piutang suatu perusahaan sangat menentukan keberhasilan perusahaan yang bersangkutan dalam memperoleh laba yang selanjutnya untuk mengembangkan perusahaan dalam mencapai tujuan.

Untuk mencapai tujuan tersebut, maka sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam melakukan penjualan kendaraan bermotor roda dua sehingga perusahaan betul-betul dapat melanjutkan usahanya dengan efektif dan efisien.

Salah satu usaha perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan untuk mendapatkan laba yang lebih besar adalah dengan mengambil suatu kebijakan yaitu kebijaksanaan piutang untuk peningkatan profitabilitas perusahaan.

Untuk itu sebagai kebutuhan dalam melakukan analisis, maka penulis terlebih dahulu menyajikan Laporan Keuangan Perusahaan yang terdiri Neraca dan Laporan Rugi/Laba untuk periode tahun 1998 sampai tahun 2001, yang disajikan dalam tabel 4.1 sampai 4.8 sebagai berikut .



Tabel 4.1
Neraca CV. "Niaga Abadi Subur"
Per 31 Desember 1998

AKTIVA		
AKTIVA LANCAR		
Kas.....	Rp. 24.547.841	
Bank	Rp. 69.892.175	
Piutang Dagang.....	Rp. 200.550.000	
Persediaan.....	<u>Rp. 95.672.523</u>	
Jumlah Aktiva Lancar.....		Rp. 390.662.539
AKTIVA TETAP		
Bangunan Gedung.....	Rp. 502.421.763	
Akum. Peny. Gedung	<u>Rp. 50.242.176</u>	
		Rp. 452.179.587
Kendaraan Mesin.....	Rp. 220.505.839	
Akum. Peny. Kendaraan.....	<u>Rp. 93.563.277</u>	
		Rp. 126.942.562
Investasi.....	Rp. 72.726.811	
Akum. Peny. Peral. Kantor..	<u>Rp. 27.154.673</u>	
		Rp. 45.572.138
Jumlah Aktiva Tetap.....		<u>Rp. 609.694.287</u>
TOTAL AKTIVA		<u>Rp. 1.000.356.826</u>
PASSIVA		
HUTANG LANCAR		
Hutang Dagang.....	Rp. 26.678.722	
Hutang Lain-lain.....	<u>Rp. 23.532.514</u>	
Jumlah Hutang Lancar.....		Rp. 60.211.236
MODAL		
Modal.....	Rp. 838.621.465	
Laba Ditahan.....	<u>Rp. 101.524.125</u>	
Jumlah Modal.....		<u>Rp. 940.145.590</u>
TOTAL PASSIVA		<u>Rp. 1.000.356.826</u>

Tabel 4.2
Neraca CV. "Niaga Abadi Subur"
Per 31 Desember 1999

AKTIVA**AKTIVA LANCAR**

Kas.....	Rp. 25.411.046	
Bank.....	Rp. 72.158.024	
Piutang Dagang.....	Rp. 470.000.000	
Persediaan.....	<u>Rp. 106.872.365</u>	
Jumlah Aktiva Lancar.....		Rp. 674.441.435

AKTIVA TETAP

Bangunan Gedung.....	Rp. 623.671.050	
Akum. Peny. Gedung.....	<u>Rp. 62.367.105</u>	
		Rp. 561.303.945
Kendaraan Mesin.....	Rp. 364.889.733	
Akum. Peny. Kendaraan.....	<u>Rp. 102.427.565</u>	
		Rp. 262.462.168
Investasi.....	Rp. 78.274.860	
Akum. Peny. Peral. Kantor.....	<u>Rp. 29.524.735</u>	
		Rp. 48.750.125
Jumlah Aktiva Tetap.....		<u>Rp. 872.516.238</u>
TOTAL AKTIVA		<u>Rp. 1.546.957.673</u>

PASSIVA**HUTANG LANCAR**

Hutang Dagang.....	Rp. 30.251.446	
Hutang Lain-lain.....	<u>Rp. 27.725.124</u>	
Jumlah Hutang Lancar.....		Rp. 57.976.570

MODAL

Modal.....	Rp. 1.312.436.370	
Laba Ditahan.....	<u>Rp. 176.544.733</u>	
Jumlah Modal.....		<u>Rp. 1.488.981.103</u>

TOTAL PASSIVA		<u>Rp. 1.546.957.673</u>
----------------------------	--	--------------------------

Tabel 4.3
Neraca CV. "Niaga Abadi Subur"
Per 31 Desember 2000

AKTIVA**AKTIVA LANCAR**

Kas.....	Rp. 48.367.229	
Bank.....	Rp. 99.632.425	
Piutang Dagang.....	Rp. 855.000.000	
Persediaan.....	<u>Rp. 125.718.621</u>	
Jumlah Akiva Lancar.....		Rp. 1.129.118.275

AKTIVA TETAP

Bangunan Gedung.....	Rp. 693.741.650	
Akum. Peny. Gedung.....	<u>Rp. 69.374.165</u>	
		Rp. 624.367.485
Kendaraan Mesin.....	Rp. 429.009.025	
Akum. Peny. Kendaraan.....	<u>Rp. 125.601.273</u>	
		Rp. 303.407.752
Investasi.....	Rp. 83.750.000	
Akum. Peny. Peral. Kantor.....	<u>Rp. 35.375.000</u>	
		Rp. 48.475.000
Jumlah Aktiva Tetap.....		<u>Rp. 976.250.235</u>
TOTAL AKTIVA.....		<u>Rp.2.105.368.512</u>

PASSIVA**HUTANG LANCAR**

Hutang Dagang.....	Rp. 28.425.121	
Hutang Lain-lain.....	<u>Rp. 24.750.405</u>	
Jumlah Hutang Lancar.....		Rp. 53.175.526

MODAL

Modal.....	Rp.1.809.819.425	
Laba Ditahan.....	<u>Rp. 242.373.561</u>	
Jumlah Modal.....		<u>Rp.2.052.192.986</u>

TOTAL PASSIVA.....		<u>Rp.2.105.368.512</u>
---------------------------	--	--------------------------------

Tabel 4.4
Neraca CV. "Niaga Abadi Subur"
Per 31 Desember 2001

AKTIVA**AKTIVA LANCAR**

Kas.....	Rp. 49.978.620	
Bank.....	Rp. 100.231.635	
Piutang Dagang.....	Rp. 1.102.400.000	
Persediaan.....	<u>Rp. 150.000.000</u>	
Jumlah Aktiva Lancar.....		Rp.1.129.118.275

AKTIVA TETAP

Bangunan Gedung.....	Rp. 875.786.240	
Akum. Peny. Gedung.....	<u>Rp. 87.578.624</u>	
		Rp. 787.847.616
Kendaraan Mesin.....	Rp. 675.931.454	
Akum. Peny. Kendaraan.....	<u>Rp. 115.025.040</u>	
		Rp. 560.906.414
Investasi.....	Rp. 97.250.000	
Akum. Peny. Peral. Kantor..	<u>Rp. 44.725.000</u>	
		Rp. 52.525.000
Jumlah Aktiva Tetap.....		<u>Rp.1.401.279.030</u>
TOTAL AKTIVA		<u>Rp.2.803.889.285</u>

PASSIVA**HUTANG LANCAR**

Hutang Dagang.....	Rp. 26.500.500	
Hutang lain-lain.....	<u>Rp. 22.250.000</u>	
Jumlah Hutang Lancar.....		Rp. 48.750.500

MODAL

Modal.....	Rp.2.358.164.673	
Laba Ditahan.....	<u>Rp. 396.974.112</u>	
Jumlah Modal.....		<u>Rp.2.755.138.785</u>

TOTAL PASSIVA		<u>Rp.2.803.889.285</u>
----------------------------	--	-------------------------

Tabel 4.5
Laporan Rugi-Laba CV. "Niaga Abadi Subur"
Periode 1998

Pendapatan :

Penjualan	Rp. 997.416.527
Harga Pokok Penjualan	Rp. <u>522.374.221</u>
Laba Kotor.....	Rp. 475.042.306

Beban Operasi :

Biaya Administrasi.....	Kp. 110.245.762
Biaya Operasi.....	Rp. 98.174.654
Biaya Penyusutan.....	Rp. 124.565.627
Biaya Lain-lain.....	Rp. <u>40.532.138</u>
Total Biaya.....	Rp. <u>373.518.181</u>

Laba Bersih Rp. 101.524.125

Tabel 4.6
Laporan Rugi-Laba CV. "Niaga Abadi Subur"
Periode 1999

Pendapatan :

Penjualan	Rp.1.523.161.246
Harga Pokok Penjualan	<u>Rp. 949.323.293</u>
Laba Kotor.....	Rp. 573.837.953

Beban Operasi :

Biaya Administrasi.....	Rp. 119.236.594
Biaya Operasi.....	Rp. 102.157.632
Biaya Penyusutan.....	Rp. 130.735.421
Biaya Lain-lain.....	<u>Rp. 45.163.573</u>
Total Biaya.....	<u>Rp. 397.293.220</u>

Laba Bersih Rp. 176.544.733

Tabel 4.7
Laporan Rugi-Laba CV. "Niaga Abadi Subur"
Periode 2000

Pendapatan :

Penjualan	Rp.2.187.750.256
Harga Pokok Penjualan	<u>Rp.1.486.598.462</u>
Laba Kotor.....	Rp. 701.151.794

Beban Operasi :

Biaya Administrasi.....	Rp. 124.652.731
Biaya Operasi.....	Rp. 116.273.613
Biaya Penyusutan.....	Rp. 138.674.562
Biaya Lain-lain.....	<u>Rp. 49.176.327</u>
Total Biaya.....	<u>Rp. 428.777.233</u>

Laba Bersih Rp. 272.374.561

Tabel 4.8
Laporan Rugi-Laba CV. "Niaga Abadi Subur"
Periode 2001

Pendapatan :

Penjualan Rp.2.857.275.500

Harga Pokok Penjualan Rp.1.963.526.750

Laba Kotor.....Rp. 893.748.750

Beban Operasi :

Biaya Administrasi.....Rp. 147.589.422

Biaya Operasi.....Rp. 137.892.369

Biaya Penyusutan.....Rp. 158.657.124

Biaya Lain-lain.....Rp. 52.635.723

Total Biaya.....Rp. 496.774.638

Laba Bersih Rp. 396.974.112

4.3 Analisis Data

4.3.1. Analisis Kebijakan Piutang

Berdasarkan analisis kebijakan piutang, maka besarnya piutang dapat ditentukan oleh volume penjualan yang penjualannya secara kredit dan periode rata-rata antara penjualan dan penagihan. Yang perlu kita lihat disini bahwa periode penagihan rata-rata tergantung dari keadaan ekonomi dan dari faktor-faktor yang ada yaitu variabel kebijakan kredit. Aspek penting dalam kebijakan piutang adalah standar kredit, jangka waktu kredit dan syarat kredit.

Dalam menganalisa hubungan kebijakan piutang dengan peningkatan profitabilitas secara kuantitatif dapat dilihat dari presentase kedua hal tersebut. Dimana perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya harus memperhatikan dan mempertimbangkan secara bijak mengenai langkah yang diambil oleh perusahaan untuk kelangsungan kegiatan jangka panjang.

Dengan melihat tujuan utama perusahaan yaitu untuk memperoleh laba sesuai dengan target perusahaan (oriented profit). Oleh karena itu perusahaan harus meningkatkan pelayanan pada konsumen karena banyaknya saingan dari perusahaan yang bergerak dibidang yang sama. Untuk itu perusahaan mengambil suatu kebijakan piutang yaitu :

4.3.1.1. Standar kredit

Di dalam penentuan standar kredit pada dasarnya merupakan trade of antara peningkatan penjualan dan peningkatan resiko tidak terbayarnya piutang. Pada CV. "Niaga Abadi Subur" Limbung menjalankan standar

kredit yang sangat longgar, artinya hampir setiap pembelian diperkenankan membeli dengan kredit, sehingga dapat dilihat dari tabel 1.1 tergambar adanya peningkatan penjualan, akan tetapi proporsi piutang yang tidak terbayarpun akan meningkat pula secara ekonomis. Pelonggaran standar kredit ini dibenarkan apabila penambahan biaya maksimum karena peningkatan piutang ini sama dengan penambahan keuntungan karena meningkatnya penjualan.

Apabila kita memperhatikan faktor resiko tidak terbayarnya piutang, maka kita harus menspesifikasikan berapa persen kira-kira piutang yang tidak terbayar tersebut. Apalagi pada CV. "Niaga Abadi Subur" ini rata-rata dengan waktu pemberian antara 12 bulan sampai 60 bulan dengan tingkat resiko tidak terbayarnya piutang yang ditetapkan 0,5 % selama periode perputaran piutang, tetapi dalam penjualan secara kredit terlebih dahulu mengadakan perjanjian antara pihak perusahaan dengan pembeli. Di mana apabila piutang tidak terbayar dalam jangka waktu yang telah ditetapkan, maka kendaraan tersebut ditarik kembali.

Pada hal tersebut diatas tidak hanya resiko tidak terbayarnya piutang tersebut besar akan tetapi biaya pemeriksaan dari penagihan lebih tinggi serta modal yang lebih besar yang tertahan dalam piutang dagang yang mengakibatkan biaya modal lebih tinggi.

4.3.1.2. Jangka Waktu Kredit

Cara ini pada prinsipnya dilakukan dengan memperpanjang waktu kredit dengan harapan agar penjualan bisa meningkat karena yang ditingkatkan hanyalah jangka waktu kreditnya. Maka resiko tidak terbayarnya penjualan kredit tidak banyak berubah.

Dengan kata lain cara ini dilakukan untuk memberikan kelunakan kepada para pembeli didalam pembayaran secara kredit, dimana jangka waktu yang lama akan memberikan kelonggaran untuk menyelesaikan piutangnya yaitu antara 1 tahun sampai dengan 5 tahun.

4.3.1.3. Syarat Penjualan Kredit

Syarat ini dilakukan untuk menetapkan adanya periode kredit dan potongan tunai untuk pembayaran yang dilakukan lebih awal. Di mana untuk penetapan syarat kredit yang diberikan kepada setiap pelanggan atau pembeli kendaraan bermotor yaitu 2/10 net 30, yang mana apabila pembayaran dilakukan dalam jangka waktu 10 hari, maka akan mendapatkan potongan sebesar 2%. Dan jika potongan tunai tidak dimanfaatkan maka pembayaran harus dilakukan selambat-lambatnya dalam waktu 30 hari, lebih dari 30 hari maka dinyatakan penjualan kredit (piutang).

Jika perusahaan ingin mendapatkan pelanggan atau pembeli yang banyak, maka perusahaan harus mengambil suatu kebijakan yaitu mengubah syarat penjualan kredit dari 2/10 net 30 menjadi 6/10 net 30, dimana dalam

hal ini pembeli melihat tingginya potongan persen yang diberikan yaitu sebanyak 6% dari harga penjualan.

Dengan adanya cara tersebut, maka periode penagihan rata-rata (average collection periode) akan lebih pendek atau cepat, karena beberapa pelanggan akan membayar lebih awal dengan menggunakan potongan tersebut. CV "Niaga Abadi Subur" memperoleh manfaat yang diterimanya. Di mana biaya yang akan dikeluarkan lebih kecil dibanding dengan manfaat yang diterima oleh CV "Niaga Abadi Subur" Limbung.

4.3.2. Manajemen Penjualan Kredit (Manajemen Piutang)

Di dalam kegiatan manajemen piutang (penjualan kredit) mencakup kegiatan perencanaan jumlah dan pengumpulan piutang, pengendalian piutang dan penggunaan ratio-ratio.

4.3.2.1. Perencanaan Jumlah dan Pengumpulan Piutang

Rencana jumlah piutang pada waktu yang akan datang disusun berdasarkan budget penjualan dengan memperhatikan persyaratan pembayaran yang ditawarkan CV. "Niaga Abadi Subur" dan kebiasaan para pelanggan membayar hutangnya.

Besarnya rencana piutang akan terpengaruhi dari sejumlah resiko piutang berupa piutang yang tidak tertagih (piutang ragu-ragu) yang diestimasi oleh pihak CV. "Niaga Abadi Subur".

Di samping besarnya piutang, maka dengan memperhatikan kebiasaan para pelanggan membayar hutangnya dapat direncanakan pengumpulan piutang pada saat tertentu pada waktu yang akan datang.

4.3.2.2. Pengendalian Piutang

Untuk melaksanakan pengendalian piutang secara ketat, CV. "Niaga Abadi Subur" perlu melaksanakan hal-hal :

1. Penyaringan langganan
2. Penentuan resiko kredit
3. Penentuan potongan-potongan (return)
4. Pelaksanaan administrasi yang berhubungan dengan penarikan kredit
5. Penetapan ketentuan-ketentuan dalam menghadapi para penunggak

Ad. 1. Penyaringan langganan

Untuk menekan serendah mungkin resiko kredit berupa tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pembeli/pelanggan perlu diadakan penyaringan langganan kredit dengan mempertimbangkan berbagai faktor sebagai berikut :

- a. Adanya suatu kesanggupan secara jujur untuk membayar kredit yang telah diterima oleh pelanggan
- b. Adanya kemampuan dari pelanggan yang diukur secara subyektif oleh pihak perusahaan

- c. Adanya ikatan atau jaminan untuk keamanan dari resiko kredit baik berupa surat-surat penting maupun benda yang ada nilainya dari pelanggan yang diberi kredit

Dengan syarat-syarat tersebut tidak semua pelanggan akan dilayani penjualan kredit, tetapi setidaknya-tidaknya ada penyaringan sehingga ada harapan pada waktu yang akan datang piutang-piutang yang terjadi akibat penjualan kredit dapat tertagih.

Ad. 2. Penentuan resiko kredit

Dari pengalaman tahun-tahun lalu CV. "Niaga Abadi Subur" dapat kiranya ditentukan besarnya resiko kredit berupa tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan para langganan pada setiap periode tertentu. Sehingga merupakan informasi bagi manajemen keuangan untuk kemudian direncanakan penyediaan cadangan penghapusan piutang atau sekaligus diperhitungkan di dalam rencana pengumpulan piutang pada setiap saat di dalam suatu periode. Salah satu langkah penentuan resiko kredit pada CV. "Niaga Abadi Subur" adalah penentuan batas tertinggi resiko kredit, besarnya resiko kredit dapat diperhitungkan dengan mengambil dari pengalaman tahun-tahun lalu yang pernah terjadi dari resiko kredit.

4.3.3. Analisis Profitabilitas

Tingkat profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan berapa besar kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba pada periode tertentu. Untuk

menghitung tingkat profitabilitas perusahaan CV. "Niaga Abadi Subur", penulis menggunakan dua alat analisis rasio profitabilitas yaitu Net Profit Margin dan Rate Of Return for the owners.

Berdasarkan rumus diatas, berikut ini akan ditulis hasil perhitungan dari analisis profitabilitas selama 4 tahun dari tahun 1998 sampai 2001 sebagai berikut :

$$a. \text{ Net Profit Margin} = \frac{\text{KeuntunganNeto Sesudah Pajak}}{\text{PenjualanNeto}}$$

o Untuk tahun 1998

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{101.524.125}{997.416.527} \\ &= 0,10 \\ &= 10\% \end{aligned}$$

Ini berarti keuntungan bersih yang diterima perusahaan sebesar 10% dari penjualan bersih.

o Untuk tahun 1999

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{176.544.733}{1.523.161.246} \\ &= 0,11 \\ &= 11\% \end{aligned}$$

Ini berarti keuntungan bersih yang diterima perusahaan sebesar 11% dari penjualan bersih.

o Untuk tahun 2000

$$\begin{aligned}\text{Net Profit Margin} &= \frac{272.274.561}{2.181.750.256} \\ &= 0,12 \\ &= 12\%\end{aligned}$$

Ini berarti keuntungan bersih yang diterima perusahaan sebesar 12% dari penjualan bersih.

o Untuk tahun 2001

$$\begin{aligned}\text{Net Profit Margin} &= \frac{596.974.112}{2.857.275.500} \\ &= 0,13 \\ &= 13\%\end{aligned}$$

Ini berarti keuntungan bersih yang diterima perusahaan sebesar 13% dari penjualan bersih.

Net Profit Margin atau sales margin, melihat perbandingan antara keuntungan netto sesudah pajak dengan penjualan netto atau dengan kata lain keuntungan bersih CV. "Niaga Abadi Subur" dari penjualan setelah dikurangi biaya-biaya untuk tahun 1998 sebesar 10% untuk tahun 1999 mengalami peningkatan dari 10% menjadi 11% begitu juga pada tahun 2000 meningkat menjadi 12% dan tahun 2001 mengalami peningkatan dari 12% menjadi 13% ini disebabkan karena meningkatkan penjualan lebih besar daripada peningkatan harga pokok penjualan dan beban operasi yang dikeluarkan pada tahun 2001.

$$\text{b. Rate of Return for the owners} = \frac{\text{Keuntungan Neto Sesudah Pajak}}{\text{Jumlah Modal Sendiri}}$$

$$\begin{aligned} \circ \text{ Untuk tahun 1998} &= \frac{101.524.125}{852.047.264} \\ &= 0,11 \\ &= 11\% \end{aligned}$$

Yang berarti bahwa keuntungan netto yang dicapai perusahaan sebesar 11% dari jumlah modal sendiri.

$$\begin{aligned} \circ \text{ Untuk tahun 1999} &= \frac{176.544.733}{852.047.264} \\ &= 0,15 \\ &= 15\% \end{aligned}$$

Yang berarti bahwa keuntungan netto yang dicapai perusahaan sebesar 15% dari jumlah modal sendiri.

$$\begin{aligned} \circ \text{ Untuk tahun 2000} &= \frac{272.374.561}{1.340.451.623} \\ &= 0,20 \\ &= 20\% \end{aligned}$$

Yang berarti bahwa keuntungan netto yang dicapai perusahaan sebesar 20% dari jumlah modal sendiri.

$$\begin{aligned} \circ \text{ Untuk tahun 2001} &= \frac{396.974.112}{1.826.364.526} \\ &= 0,22 \\ &= 22\% \end{aligned}$$

Yang berarti bahwa keuntungan netto yang dicapai perusahaan sebesar 22% dari jumlah modal sendiri.

Rate of Return for the owners (rate of Return on Net Worth) kemampuan modal sendiri untuk menghasilkan keuntungan sesudah pajak, untuk tahun 1998 sebesar 11% atau kemampuan jumlah modal sendiri untuk tahun 1998 sebesar Rp. 852.047.264 mampu menghasilkan keuntungan netto sesudah pajak sebesar Rp. 101.524.125, demikian juga tahun 1999 kemampuan modal sendiri sebesar Rp. 1.136.605.255 mampu menghasilkan keuntungan sesudah pajak sebesar Rp. 176.544.733 atau 15%, selanjutnya untuk tahun 2000 kemampuan jumlah modal sendiri Rp. 1.340.451.623 mampu menghasilkan keuntungan sesudah pajak sebesar Rp. 272.374.561 atau 20% dan untuk tahun 2001 jumlah keseluruhan modal sendiri yang digunakan oleh CV. "Niaga Abadi Subur" sebesar Rp. 1.826.364.525 mampu menghasilkan keuntungan netto sesudah pajak sebesar Rp. 396.974.112 atau 22%, keadaan ini terlihat dari tahun 1998 sampai 2001 Rate of Return for the owners mengalami peningkatan dari 11% sampai 22% untuk tahun 2001.

4.3.4. Penggunaan Ratio

Piutang suatu cara didalam peningkatan profitabilitas yang mana keadaannya akan selalu berputar, dalam artian piutang itu akan ditagih pada waktunya, ini timbul akibat dari penjualan kredit dan seterusnya.

Dari tabel 4.1 sampai 4.8 yang berupa laporan rugi/laba dan neraca pada deskripsi data, maka penulis mencoba untuk menghitung tingkat perputaran

piutang dan rata-rata piutang untuk mengetahui seberapa besar efisiensi keterkaitan kebijaksanaan piutang dengan peningkatan profitabilitas pada CV. "Niaga Abadi Subur" Limbung.

Receivable Turnover atau tingkat perputaran piutang serta rata-rata piutang atau average receivable dapat dihitung dengan membandingkan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang. Sedangkan rata-rata piutang dapat dihitung dengan menjumlahkan antara piutang awal dengan piutang akhir dibagi dua.

$$\text{Average Receivable} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2}$$

$$\text{Tahun 1999} = \frac{200.550.000 + 470.000.000}{2}$$

$$= \frac{670.550.000}{2}$$

$$= 335.275.000$$

$$\text{Tahun 2000} = \frac{470.000.000 + 855.000.000}{2}$$

$$= \frac{1.325.000.000}{2}$$

$$= 662.500.000$$

$$\text{Tahun 2001} = \frac{855.000.000 + 1.102.400.000}{2}$$

$$= \frac{1.957.400.000}{2}$$

$$= 978.700.000$$

Selanjutnya menghitung rata-rata piutang dengan menggunakan rumus :

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Penjualan netto}}{\text{rata - rata piutang}}$$

$$\text{Rt 1999} = \frac{1.523.161.246}{335.275.000}$$

$$= 4,54 \text{ kali}$$

Ini berarti bahwa pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan sebanyak 4,54 kali/tahun.

$$\text{Rt 2000} = \frac{2.187.750.256}{662.500.000}$$

$$= 3,30 \text{ kali}$$

Ini berarti bahwa pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan sebanyak 3,30 kali pertahun.

$$\text{Rt 2001} = \frac{2.857.275.500}{978.700.000}$$

$$= 2,91 \text{ kali}$$

Ini berarti bahwa pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan sebanyak 2,91 kali pertahun

Dari perhitungan di atas terlihat adanya tingkat kenaikan rata-rata piutang pada CV. "Niaga Abadi Subur" Limbung meningkat dimana tahun 1999 sebesar Rp. 335.275.000 sampai pada tahun 2001 rata-rata piutangnya

mencapai Rp. 978.700.000 sehingga ini menyebabkan tingkat perputaran piutang menurun dari 4,54 kali untuk 1999 menjadi 2,91 untuk tahun 2001.

Hal ini menggambarkan adanya kebijaksanaan piutang yang diberikan oleh perusahaan dirasakan lunak/longgar oleh para pembeli kendaraan bermotor, sehingga piutang-piutangnya dapat kembali setiap bulannya pertahun, yang mana tingkat profitabilitas semakin tinggi.

Untuk mengetahui lamanya perputaran piutang yang tertinggal kita dapat lihat dengan menggunakan rumus average collection period sebagai berikut :

$$\text{Average Collection Periode} = \frac{360 \text{ hari}}{R_t} \text{ atau } \frac{360 \times \text{Average Receivable}}{\text{Net Credit Sales}}$$

$$\text{Tahun 1999} = \frac{360}{4,54}$$

$$= 79 \text{ hari}$$

Yang berarti bahwa rata-rata pengumpulan piutang dilakukan perusahaan selama 79 hari.

$$\text{Tahun 2000} = \frac{360}{3,30}$$

$$= 109 \text{ hari}$$

Yang berarti bahwa rata-rata pengumpulan piutang dilakukan perusahaan selama 109 hari.

$$\text{Tahun 2001} = \frac{360}{2,91}$$

$$= 123 \text{ hari}$$

Yang berarti bahwa rata-rata pengumpulan piutang dilakukan perusahaan selama 123 hari.

Dari perhitungan diatas semakin jelas tentang efisien dan efektifnya kebijaksanaan piutang yang dimiliki oleh CV. "Niaga Abadi Subur" Limbung. Dimana pada beberapa tahun lamanya ada juga piutang yang mengendap semakin hari semakin lama ini dapat dilihat pada tahun 1999 keterikatan piutang hanya 79 hari atau 2 bulan setengah, akan tetapi meningkat dari tahun ke tahun sampai tahun 2001 sebesar 123 hari atau rata-rata empat bulan lamanya.

4.3.4 Analisis Deskriminan untuk Menyeleksi Pemberian Piutang

Alat analisis deskriminan ini merupakan alat statistik yang dapat membantu perusahaan menerima atau menolak calon pembeli dengan menggunakan dasar variabel yang relevan. Dalam analisis ini kita mencoba mempertimbangkan dua variabel berikut sebagai indicator perilaku kebijaksanaan piutang (penjualan secara Kredit).

$$X_1 = \text{Acid Test Ratio} = (\text{Kas} + \text{Piutang/hutang lancar})$$

$$X_2 = \text{Perputaran Persediaan} = \frac{(\text{Kas} + \text{Piutang/hutang lancar})}{\text{penjualan/persediaan}}$$

Selanjutnya kita menentukan X_1 dan X_2 yaitu nilai a dan b dengan persamaan :

$$Y = ax_1 + bx_2 \text{ dimana}$$

$$Y = \text{Indeks deskriminan}$$

Selama empat tahun terakhir ini kita coba pilih 450 permintaan pembelian secara kredit. Selama dua belas bulan (1 tahun) dalam memberikan kredit kita amati perilaku pembayaran piutang untuk periode tersebut. Rekening yang dibayar pada bulan-bulan sesuai dengan jangka waktunya, kita klasifikasi sebagai rekening "layak", sedangkan rekening yang membayar terlambat diklasifikasikan sebagai rekening yang "kurang layak". Dari data tersebut terkumpul hasil sebagai berikut yaitu dari pengumpulan rekening sebanyak 230 pelanggan selama empat tahun terakhir.

$$\text{Mencari } X_1 = \frac{\text{Kas} + \text{Piutang}}{\text{Hutang lancar}}$$

$$X_1 (1998) = \frac{24.547.841 + 97.451.674}{60.211.236}$$

$$= \frac{121.999.515}{60.211.236}$$

$$= 2,02$$

$$X_1 (1999) = \frac{25.411.046 + 72.158.024}{57.976.570}$$

$$= \frac{97.569.070}{57.976.570}$$

$$= 1,68$$

$$X_1 (2000) = \frac{48.367.229 + 99.632.425}{53.175.526}$$

$$= \frac{147.999.654}{53.175.526}$$

$$= 2,78$$

$$X_1(2001) = \frac{49.978.620 + 100.231.635}{48.750.500}$$

$$= \frac{150.210.255}{48.750.500}$$

$$= 3,08$$

Selanjutnya kita menghitung :

$$X_2 = \text{Perputaran persediaan} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

$$X_2(1998) = \frac{997.411.527}{95.672.523}$$

$$= 10,42$$

$$X_2(1999) = \frac{1.523.161.246}{106.872.365}$$

$$= 14,25$$

$$X_2(2000) = \frac{2.187.750.256}{125.000.000}$$

$$= 17,40$$

$$X_2(2001) = \frac{2.857.275.500}{150.000.000}$$

$$= 19,04$$

Tabel 4.9

**REKAPITULASI ACID RATIO DAN PERPUTARAN
PERSEDIAAN CV. "NIAGA ABADI SUBUR" LIMBUNG
PERIODE 1998 – 2001**

No	Tahun	X ₁	X ₂
1	1998	2,02	10,42
2	1999	1,68	14,25
3	2000	2,78	17,40
4	2001	3,08	19,04
		$\Sigma X_1 = 9,56$	$\Sigma X_2 = 61,11$

Data diolah

Selanjutnya tabel 4.10 menghitung rata-rata dan perbedaan dari "Layak" dan "Tidak Layak" kebiasaan membayar para pelanggan.

Tabel 4.10

Rata-rata dan Perbedaan rata-rata

Banyaknya	Layak N ₁ = 450	Tidak layak N ₂ = 230	Perbedaan
X ₁ = $\Sigma x_1/n_1$	0,02	0,04	0,02
X ₂ = $\Sigma x_2/n_2$	0,14	0,26	0,12

Data diolah

Kemudian kita mencoba menghitung covariansnya, dengan menggunakan matriks covariance

Tabel 4.11

Data untuk Matriks Covariance
CV. "NIAGA ABADI SUBUR"

	Layak	Tidak layak	Perbedaan
$\sum (X_{1i} - X_1)^2$	23,735	23,357	23,735
$\sum (X_{2i} - X_2)^2$	959,87	945,39	962,29
$\sum (X_{1i} - X_1)(X_{2i} - X_2)$	149,44	147,10	149,63

Data diolah

Pada tabel 4.10 kolom ketiga menunjukkan perbedaan antara nilai rata-rata tersebut untuk kedua variabel kita akan defenisikan kuantitas ini dengan simbol D_1 dan D_2 . Demikian juga untuk kolom ketiga pada tabel 4.11 menunjukkan selisih dari kolom 1 dan kolom 2 yang menunjukkan penyimpangan kuadrat dari rata-rata (dua baris yang pertama) dan perkalian penyimpangan dari rata-rata sehingga penulis mendefenisikan sebagai S_{11} , S_{22} , S_{12} untuk kolom ketiga ini.

Sekarang untuk menghitung a dan b kita susun persamaan :

$$(1) S_{11} a + S_{12} b = D_1$$

$$(2) S_{12} a + S_{22} b = D_2$$

Atau

$$\begin{array}{l} \text{a. } 23,735_a + 959,87_b = 0,02 \quad \left| \begin{array}{l} 959,87 \\ 22782,51_a + 921350,41_b = 19,20 \end{array} \right. \\ 959,87_a + 962,29_b = 0,12 \quad \left| \begin{array}{l} 23,735 \\ 22782,51_a + 22839,95_b = 2,85 \end{array} \right. \end{array}$$

$$898510,46b = 16,35$$

$$b = \frac{16,35}{898510,46}$$

$$b = 0,000018$$

$$23,735a + 959,87b = 0,02$$

$$23,735a + 959,87(0,000018) = 0,02$$

$$23,735a + 0,017 = 0,02$$

$$23,735a = 0,02 - 0,017$$

$$a = \frac{0,003}{23,735}$$

$$a = 0,00013$$

Penyelesaian dari kedua persamaan tersebut akan memberikan

$$Y = 0,00013 X_1 + 0,000018 X_2$$

Pengaruh Acid Text Ratio lebih besar 112 kali dibandingkan dengan perputaran persediaan. Dengan demikian pengambilan suatu keputusan diberikan kredit atau tidak harus didasari pada Acid Text Ratio perusahaan bukan perputaran persediaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah diuraikan pada bab terdahulu maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari segi profitabilitas CV. "Niaga Abadi Subur" mengalami peningkatan profitabilitas dari tahun ketahun, hal ini disebabkan karena tingkat penjualan pada tahun 1998 hingga 2001 mengalami peningkatan.
2. Tingkat rata-rata piutang yang sangat tinggi terlihat dari perhitungan Receivable Turnover antara Rp. 335.275.000 dengan Rp. 978.700.000 pertahunnya dari beberpa tahun terakhir.
3. Perputaran piutang antara 4,54 kali sampai 2,91 kali, sehingga keterikatan piutang pertahunnya 79 hari sampai 123 hari, banyaknya dan yang digunakan.
4. Analisis deskriminan dapat dilihat dari pengaruh perputaran Acid Text Ratio berpengaruh besar dibandingkan dengan perputaran persediaan pada CV. "Niaga Abadi Subur" Limbung di dalam penentuan pemberian kredit atau penjualan secara piutang.

3.2. Saran

Dari analisis dan kesimpulan yang penulis kemukakan, maka ada beberapa saran yang dapat diutarakan sebagai berikut .

1. Peningkatan profitabilitas yang dipicu dengan peningkatan penjualan baik cash maupun kredit, agar kondisi perusahaan dapat memenuhi kelancaran operasional perusahaan dan dapat terjamin kesuksesannya.
2. Tingkat rata-rata piutang yang cukup besar tidak ditambah lagi atau dengan kata lain memperumbangkan antara resiko dan laba yang diperoleh.
3. Perputaran piutang yang cukup besar tidak ditambah lagi atau diberikan ketonggaran dalam melunasi utang-utang para pelanggan.
4. Sebaiknya dalam pemberian piutang kepada pembeli kendaraan, CV. "Niaga Abadi Subur" harus menggunakan analisis deskriminan untuk menyeleksi pemberian piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Djahidin, Farid, 1995. Analisis Laporan Keuangan. Cetakan kedua, Ghali Indonesia, Jakarta Timur.
- Gito Sudarmo Indro, Drs., 1998. Manajemen Keuangan. Edisi Ketiga, Cetakan Ketiga. BPFE Yogyakarta.
- Husnan suad, MBA. Dr., 1991. Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, AMP YKP IV Yogyakarta.
- Husnan suad, MBA. Dr., 1998. Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Panjang), Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Penerbit BPFE Yogyakarta.
- J. Fred Weston dan Thomas E. Copalen. 1995, Manajemen Keuangan, Terjemahan Jaka Wasada, Edisi Revisi, Cetakan Sembilan, Bina Rupa Aksara, Jakarta.
- J. Fred Weston. 1996. Manajemen Keuangan, Edisi Kedelapan, Cetakan Kesembilan, Erlangga Jakarta.
- Munawir. S. 1996. Analisis Laporan Keuangan. Edisi Keempat, Cetakan Keenam, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- R. Agus, Drs. MBA, 1996. Manajemen Keuangan, Edisi Ketiga, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.
- Riyanto Bambang, 1999. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Kelima, Cetakan Keenam. BPFE Yogyakarta.
- Sutrisno, MM., Drs. 2000. Manajemen Keuangan, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Ekonisia Yogyakarta.

Lampiran :

Menghitung data analisis Covariance dalam berbagai kondisi :

Layak

$(X_1 - X_{1i})$	$(X_2 - X_{2i})$	$(X_1 - X_{1i})^2$	$(X_2 - X_{2i})^2$	$(X_1 - X_{1i})$	$(X_2 - X_{2i})$
(1)	(2)	(1) ²	(2) ²	(1)	X (2)
2	10,28	4	105,67		20,56
1,66	14,11	2,755	199,09		23,42
2,76	17,26	7,617	297,90		47,63
<u>3,06</u>	<u>18,90</u>	<u>9,363</u>	<u>357,21</u>		<u>57,83</u>
9,48	60,55	23,735	959,87		149,44

Tidak layak

(1)	(2)	(1) ²	(2) ²	(1)	X (2)
1,98	10,16	3,920	103,22		20,11
1,64	13,99	2,689	195,72		22,94
2,74	17,14	7,507	293,77		46,96
<u>3,04</u>	<u>18,78</u>	<u>9,241</u>	<u>352,68</u>		<u>57,09</u>
9,40	60,07	23,357	945,39		147,10

Perbedaan

(1)	(2)	(1) ²	(2) ²	(1) X (2)
2	10,30	4	106,09	20,60
1,66	14,13	2,755	199,65	23,45
2,76	17,28	7,617	298,59	47,69
<u>3,06</u>	<u>18,92</u>	<u>9,363</u>	<u>357,96</u>	<u>57,89</u>
9,48	60,63	23,735	962,29	149,63

