

ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PEROLEHAN

LABA PADA PT SEMEN BOSOWA MAROS

Diajukan Oleh

MARHAWATI

45 12 012 101



SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi

PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS “BOSOWA”

MAKASSAR

2016

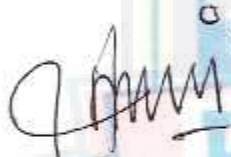
HALAMAN PENGESAHAN

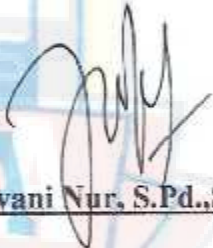
Judul Skripsi : Analisis Perputaran Piutang Terhadap Perolehan Laba
Pada PT Semen Bosowa Maros
Nama Mahasiswa : Marhawati
Stambuk/Nim : 45 12 012 101
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi

Menyetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II


DR. Hasanuddin Remmang, SE., M.Si.


Indravani Nur, S.Pd., SE., M.Si.

MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN :

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Pada Universitas "Bosowa" Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Program Studi

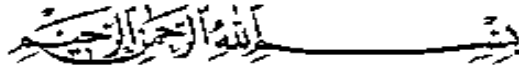
Universitas "Bosowa"


DR. H. A. Arifuddin Manne, SE., M.Si., SH., MH.


Indravani Nur, S.Pd., SE., M.Si.

Tanggal Pengesahan :

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Adapun judul dari skripsi ini adalah **“Analisis Perputaran Piutang Terhadap Perolehan Laba Pada PT Semen Bosowa Maros”**, yang merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.

Dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Prof.DR.Ir.H.Muhammad Saleh Pallu, M.Eng. selaku Rektor Universitas Bosowa Makassar.
2. Bapak DR.H.A.Arifuddin Manne, SE.,M.Si.,SH.,MH. selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
3. Ibu DR.Hj.Herminawaty Abubakar, SE.,MM. selaku wakil dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
4. Ibu Indrayani Nur, S.Pd.,SE.,M.Si. selaku ketua jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
5. Bapak Muh.Kafrawai Yunus, SE.,MM. selaku pembimbing akademik penulis, atas waktu yang telah diberikan dalam membimbing dan mengarahkan penulis dalam kegiatan akademik selama beberapa semester.
6. Bapak DR.Hasanuddin Remmang, SE.,M.Si. selaku pembimbing I dan ibu Indrayani Nur, S.Pd.,SE.,M.Si. selaku pembimbing II atas waktu yang telah

diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi, memberi bantuan literatur, serta diskusi-diskusi yang dilakukan oleh penulis.

7. Bapak/Ibu dosen dan Staff di Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa yang telah banyak memberikan arahan dan bantuannya selama penulis mengikuti kegiatan akademik di Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
8. Pimpinan PT Semen Bosowa Maros atas pemberian izin kepada penulis untuk melakukan penelitian sekaligus magang di PT Semen Bosowa Maros. Hal yang sama juga penulis sampaikan kepada staff di divisi keuangan, terkhusus kepada Bapak Sudirman, Ibu Kasma, dan Ibu Tari atas segala bantuannya selama penulis melaksanakan penelitian ini.
9. Kedua orang tua penulis yakni, Ayahanda Jamaluddin dan Ibunda Indo Majja serta Saudara-saudaraku tercinta (Kamaruddin, Ambo Aco, ST., Ratna Sari Dewi, SP., Supriadi Jamal, ST, dan Muh. Ardiansyah, Niniek Pratiwi, ST.) atas segala doa, perhatian, nasehat, motivasi, dan usaha kerja kerasnya sehingga penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan ini dengan baik.
10. Sahabat Karibku (Sry, Kiki, Irha, Nanny, Fitri, Aya, Mubas, Akbar, Dahlan, Yusuf, dan Ryan) terima kasih atas persahabatan yang kita jalani selama perkuliahan yang telah banyak memberikan bantuan, dukungan dan motivasi kepada penulis. Semoga persahabatan kita tak lekang oleh waktu.
11. Teman-teman Jurusan Manajemen angkatan 2012 di Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar, terima kasih atas segala bantuannya selama ini baik secara moril dan materiil.

12. Teman-teman angkatan 2012 (Merger), kakak-kakak senior dan adik-adik junior di Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar
13. Dan semua pihak yang telah membantu penulis baik moril dan materiil yang tidak sempat penulis sebut satu persatu, terima kasih yang sebesar-besarnya, semoga kebaikan kalian akan dibalas oleh Allah SWT dan menjadi pahala di sisi-NYA, Amin...

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis dan bukan para pemberi bantuan. Untuk itu penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi bidang ilmu pengetahuan dan rujukan untuk penelitian berikutnya.

Wassalam.....

Makassar, 1 Agustus 2016

Marhawati

**RECEIVABLES TURNOVER ANALYSIS OF THE PROFIT AT PT SEMEN
BOSOWA MAROS**

By :

Marhawati

**Prodi Management Faculty of Economics
University "Bosowa" Makassar**

ABSTRACT

Marhawati. 2016. Receivables Turnover Analysis Of The Profit At PT Semen Bosowa Maros (guided by Mr. DR.Hasanuddin Remmang, SE., M.Si, as supervisor I and Ibu Nur Indrayani, S.Pd., SE., M.Si. as supervisor II).

This research was conducted in February 2016 through July 2016 in the city of Makassar, given PT Semen Bosowa Maros is a company engaged in the manufacture or production of cement is taken into account in Indonesia, especially in eastern Indonesia..

Giving receivables means the company provides an opportunity to obtain funds rotating more profit. Free settlement of accounts receivable into cash back is called the accounts receivable turnover. The level of accounts receivable turnover for each company was also affected by an average of collecting receivables (Average Collection Period).

The method used is observation, interview and literature. The method of analysis used the method of qualitative and quantitative methods to analyze financial data of companies using financial ratios.

The results showed that (1) Turnover of receivables at PT Semen Bosowa Maros fluctuate from year to year. (2) Profitability ratios were calculated using the Net Profit Margin, Net Profit Margin show at PT Semen Bosowa Maros fluctuate from year to year. (3) Peputaran receivables at PT Semen Bosowa Maros no significant effect on profitability (profitability) of the company. This is due to the increasing amount of receivables from year to year and not maximum Companies in controlling the receivables that have not been able to minimize the non-collection of accounts receivable (Bad Debt), causing many funds that invested in the form of receivables. And in PT Semen Bosowa Maros not all accounts was the result of credit sales (sales of cement) Instead, most of the receivables occurs because PT Semen Bosowa Maros provide loans or assistance to companies under the auspices of Bosowa cooperation.

Keywords: Receivable, Accounts Receivable Turnover, Average collection period, Profitability, Profit, Net Profit Margin.

ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PEROLEHAN LABA PADA PT SEMEN BOSOWA MAROS

Oleh :

Marhawati

**Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas “Bosowa” Makassar**

ABSTRAK

Marhawati. 2016. Analisis Perputaran Piutang Terhadap Perolehan Laba Pada PT Semen Bosowa Maros (dibimbing oleh bapak DR.Hasanuddin Remmang, SE.,M.Si. sebagai pembimbing I dan Ibu Indrayani Nur, S.Pd.,SE.,M.Si. sebagai pembimbing II).

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari 2016 sampai Juli 2016 di kota Makassar, mengingat PT Semen Bosowa Maros merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pembuatan atau produksi semen yang cukup diperhitungkan di Indonesia khususnya di kawasan Indonesia Timur.

Pemberian piutang berarti perusahaan memberikan kesempatan dananya berputar untuk memperoleh lebih banyak lagi jumlah laba. Kecepatan pelunasan piutang menjadi kas kembali disebut dengan perputaran piutang. Tingkat perputaran piutang untuk setiap perusahaan juga dipengaruhi oleh rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*).

Metode penelitian yang digunakan adalah pengumpulan data dengan menggunakan metode observasi, interview dan kepustakaan. Adapun metode analisis yang dipakai yakni metode kualitatif dan metode kuantitatif dengan menganalisis data keuangan perusahaan dengan menggunakan rasio keuangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Perputaran piutang pada PT Semen Bosowa Maros berfluktuasi dari tahun ke tahun. (2) Profitabilitas yang dihitung dengan menggunakan rasio *Net Profit Margin*, menunjukkan *Net Profit Margin* pada PT Semen Bosowa Maros berfluktuasi dari tahun ke tahun. (3) Perputaran piutang pada PT Semen Bosowa Maros tidak berpengaruh signifikan terhadap perolehan laba (profitabilitas) perusahaan. Hal ini disebabkan meningkatnya jumlah piutang dari tahun ke tahun dan tidak maksimalnya perusahaan dalam mengendalikan piutangnya sehingga belum bisa meminimalisasi piutang tak tertagihnya (*Bad Debt*) sehingga menyebabkan banyaknya dana yang diinvestasikan dalam bentuk piutang. Dan pada PT Semen Bosowa Maros tidak semua piutang yang terjadi merupakan hasil penjualan kredit (penjualan semen) melainkan, sebagian besar piutang tersebut terjadi karena PT Semen Bosowa Maros memberikan pinjaman atau bantuan kepada perusahaan dibawah naungan bosowa *cooperation*.

Kata Kunci : Piutang, Perputaran Piutang, Rata-rata pengumpulan piutang, Profitabilitas, Laba, *Net Profit Margin*.

PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI

Saya : Marhawati

Nomor Stambuk : 45 12 012 101

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Analisis Perputaran Piutang Terhadap Perolehan Laba Pada PT Semen Bosowa Maros”.

Merupakan karya asli, Seluruh ide yang ada dalam Skripsi ini, kecuali yang saya nyatakan sebagai kutipan, merupakan ide yang saya susun sendiri. Selain itu, tidak ada bagian skripsi ini yang telah saya gunakan sebelumnya untuk memperoleh gelar atau sertifikat akademik.

Jika pernyataan di atas terbukti sebaliknya, maka saya bersedia menerima sanksi yang telah ditetapkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.

Makassar, 1 Agustus 2016

Yang Menyatakan,

Marhawati

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRAK.....	vi
PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Masalah Pokok	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Kerangka Teori.....	7
2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan.....	7
2.1.2. Pengertian Piutang.....	11
2.1.3. Perputaran Piutang.....	16
2.1.4. Jangka Waktu Pengumpulan Piutang.....	20
2.1.5. Kebijakan Kredit	21
2.1.6. Kebijakan Pengumpulan Piutang	28
2.1.7. Resiko Yang Mungkin Timbul Dalam Piutang.....	30

2.1.8. Biaya Atas Piutang	32
2.1.9. Pengendalian Piutang	33
2.1.10. Pencatatan Piutang.....	34
2.1.11. Rasio Keuangan.....	38
2.1.12. Profitabilitas.....	40
2.2. Kerangka Pikir.....	44
2.3. Hipotesis	45
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	46
3.1. Daerah Penelitian	46
3.2. Metode Pengumpulan Data.....	46
3.3. Jenis Dan Sumber Data	47
3.4. Metode Analisis.....	47
3.5. Definisi Operasional	49
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	52
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	52
4.2. Deskripsi Data	68
4.3. Analisis Data	79
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	90
5.1. Kesimpulan	90
5.2. Saran	92
DAFTAR PUSTAKA.....

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Pengaruh Potongan Tunai Dalam Penjualan Kredit.....	26
Tabel 4.1.	Neraca PT Semen Bosowa Maros Per 31 Desember 2010.....	69
Tabel 4.2.	Neraca PT Semen Bosowa Maros Per 31 Desember 2011.....	70
Tabel 4.3.	Neraca PT Semen Bosowa Maros Per 31 Desember 2012.....	71
Tabel 4.4.	Neraca PT Semen Bosowa Maros Per 31 Desember 2013.....	72
Tabel 4.5.	Neraca PT Semen Bosowa Maros Per 31 Desember 2014.....	73
Tabel 4.6.	Laporan Rugi/Laba PT Semen Bosowa Maros Tahun 2010- 2012.....	74
Tabel 4.7.	Laporan Rugi/Laba PT Semen Bosowa Maros Tahun 2013- 2014.....	75
Tabel 4.8.	Perkembangan Posisi Piutang Pada PT Semen Bosowa Maros Tahun 2011-2014.....	77
Tabel 4.9.	Hasil Perhitungan Receivable Turn Over, Average Collection Period, Rasio Penagihan Dan Rasio Tunggakan Pada PT Semen Bosowa Maros Tahun 2011-2014.....	83
Tabel 4.10.	Hasil Perhitungan Net Profit Margin PT Semen Bosowa Maros Tahun 2011-2014.....	85
Tabel 4.11.	Hasil Perhitungan Receivable Turn Over, Average Collection Period, Rasio Penagihan, Rasio Tunggakan, Dan Net Profit Margin Pada PT Semen Bosowa Maros Tahun 2011-2014.....	86

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Pikir.....	44
Gambar 4.1. Struktur Organisasi PT Semen Bosowa Maros.....	57
Gambar 4.2. Proses Pembuatan Semen Bosowa.....	67



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Tujuan utama sebuah perusahaan adalah memperoleh profit yang diperoleh melalui penjualan. Oleh sebab itu, perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan. Dalam dunia bisnis, banyak perusahaan menawarkan beberapa jenis penjualan kepada konsumennya. Kegiatan penjualan terdiri dari penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order barang telah dikirimkan, maka dalam jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada konsumennya. Begitupun pada penjualan jasa, ketika jasa telah digunakan maka dalam jangka waktu tertentu akan timbul piutang pada perusahaan.

Piutang merupakan aktiva lancar yang ada di dalam neraca yang tidak lebih likuid jika dibandingkan dengan kas sebab pada umumnya pencairan piutang telah memiliki tanggal jatuh tempo. Sehingga tidak sewaktu-waktu dapat segera dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan finansial perusahaan. Apabila dana perusahaan tertanam dalam bentuk piutang tersebut maka perusahaan tidak dapat lagi memutar dananya untuk kegiatan yang lain sehingga dikhawatirkan perusahaan mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan finansial operasionalnya. Hal ini menyebabkan pengelolaan piutang menjadi begitu penting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan.

Manajemen piutang yang menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian piutang dan pengumpulan piutang sangatlah penting. Semakin besar proporsi penjualan yang dilakukan secara kredit maka semakin besar pula jumlah investasi yang dilakukan dalam bentuk piutang. Semakin besar piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan maka semakin besar pula resiko yang dimiliki perusahaan dengan adanya kredit macet. Akan tetapi bersamaan dengan itu akan besar pula kesempatan perusahaan dalam memaksimalkan laba.

Perputaran piutang untuk setiap perusahaan juga dipengaruhi oleh periode perputaran piutang. Periode perputaran piutang ini tergantung dari panjang pendeknya ketentuan waktu yang ditetapkan oleh perusahaan dalam syarat pembayaran kredit. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran, makin lama modal terikat pada piutang, yang ini berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah, begitupun sebaliknya. Adalah penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut berarti bahwa cara pengumpulan piutangnya kurang efisien. Ini berarti bahwa banyak para langganan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. (Niswonger,dkk.2008).

PT Semen Bosowa Maros adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pembuatan atau produksi semen yang didirikan dengan Akta Nomor 29 Januari 1991 dari Notaris Ny. Mestariany Habie, S.H., Notaris di Makassar. PT Semen

Bosowa Maros berlokasi di daerah Tukamasea, kelurahan/desa Baruga, Kecamatan Bantimurung, Kabupaten Maros. PT Semen Bosowa Maros merupakan salah satu perusahaan yang menerapkan penjualan secara kredit.

Bagi beberapa perusahaan, piutang merupakan suatu elemen yang sangat penting diperhatikan dalam menjalankan fungsinya. Hal ini disebabkan akan adanya resiko yang dialami oleh perusahaan apabila pengelolaan piutang tidak efektif sehingga memunculkan resiko piutang. Hal ini juga dialami oleh PT Semen Bosowa Maros dikarenakan perusahaan tersebut juga melakukan penjualan dalam bentuk kredit. PT Semen Bosowa Maros mendapati bahwa penjualan secara kredit sangat efektif dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan yang berpotensi besar meningkatkan perolehan labanya.

Memberikan piutang berarti perusahaan memberikan kesempatan dananya berputar untuk memperoleh lebih banyak lagi jumlah laba. Kas memang dibutuhkan untuk pemenuhan kebutuhan operasional sehari-hari perusahaan. Akan tetapi jumlah kas di tangan yang terlalu banyak juga kurang baik karena itu berarti banyak dana yang dibiarkan menganggur. Semakin cepat piutang berputar maka itu berarti perusahaan semakin cepat dan efisien dalam memutar aktivitya dan itu berarti pula bahwa kesempatan perusahaan memperoleh laba semakin besar. (Riyanto, 2011).

Kecepatan kembalinya piutang menjadi kas juga sangat menentukan besarnya profitabilitas perusahaan. Kecepatan pelunasan piutang menjadi kas kembali ini disebut dengan perputaran piutang. Perputaran piutang tidak hanya digunakan

untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang secara efisien tetapi juga dapat digunakan sebagai media meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Maka masalah kemudian timbul ketika debitur melakukan pembayaran piutang melampaui waktu jatuh tempo yang telah ditetapkan. Semakin besar penjualan kredit yang diberikan perusahaan, serta semakin tinggi saldo piutang perusahaan yang mengalami masalah dalam pelunasannya, maka semakin tinggi kemungkinan perusahaan tersebut mengalami masalah dalam likuiditas keuangannya.

Untuk itulah pihak manajemen perusahaan perlu menyadari perlunya penanganan yang efisien dan serius secara profesional untuk menetapkan manajemen piutang sebagai upaya menjaga kuantitas perolehan laba sekaligus memelihara likuiditas keuangan perusahaan karena dengan meningkatnya perputaran piutang dapat mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut penulis tertarik mempelajari lebih dalam mengenai fenomena tersebut dengan membuat karya tulis dengan judul **“Analisis Perputaran Piutang Terhadap Perolehan Laba Pada PT Semen Bosowa Maros”**.

1.2. Masalah Pokok

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka penulis merumuskan masalah yang ingin diteliti, yaitu :

1. Bagaimana Perputaran Piutang Dan Profitabilitas Pada PT Semen Bosowa Maros ?
2. Apakah Perputaran Piutang mempengaruhi Perolehan Laba (Profitabilitas) Pada PT Semen Bosowa Maros ?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perputaran piutang pada PT Semen Bosowa Maros.
2. Untuk mengetahui perolehan profitabilitas pada PT Semen Bosowa Maros.
3. Untuk mengetahui penilaian perkembangan piutang pada PT Semen Bosowa Maros.
4. Untuk mengetahui sejauh mana pengaruh perputaran piutang terhadap perolehan laba (profitabilitas) pada PT Semen Bosowa Maros.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis

Menambah wawasan dan pengetahuan mengenai cara menganalisis kinerja keuangan perusahaan yang diperoleh dari hasil penelitian, utamanya mengenai analisis perputaran piutang terhadap perolehan laba.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan masukan bagi perusahaan dalam mengevaluasi kebijaksanaan yang telah ada terutama dalam penerapan manajemen piutang dalam meningkatkan perolehan laba perusahaan. Sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam menerapkan sistem pengendalian piutang. Sebagai bahan informasi bagi perusahaan dalam proses pengambilan keputusan manajemen piutang pada masa yang akan datang.

3. Bagi pembaca

Manfaat bagi pembaca dapat dijadikan bacaan untuk menambah wawasan ilmu pengetahuan khususnya manajemen keuangan dan menjadi bahan pertimbangan bagi pihak-pihak yang mengadakan penelitian yang menyangkut perputaran piutang. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan perbandingan bagi penelitian-penelitian selanjutnya.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kerangka Teori

2.1.1. Manajemen Keuangan

2.1.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen merupakan suatu proses yang kompleks, menantang dan menarik. Perusahaan yang ingin cepat tumbuh dalam lingkungan usaha mengharuskan manajer untuk mengikuti kesempatan bisnis dan tren yang terjadi. Adapun pengertian manajemen menurut Robbins dan Mary (2010:8) yang diterjemahkan oleh Hermaya manajemen adalah “Proses pengkoordinasian kegiatan-kegiatan pekerjaan sehingga pekerjaan tersebut terselesaikan secara efisien dan efektif dengan dan melalui orang lain”.

Selanjutnya menurut Sugiyono (2012:12) “Manajemen merupakan suatu proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian upaya dari anggota organisasi serta penggunaan semua sumber daya yang ada pada organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya”

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen merupakan ilmu yang mempelajari bagaimana cara mencapai suatu tujuan dengan efektif dan efisien dengan bantuan orang lain.

Manajemen keuangan merupakan fungsi manajemen yang sangat penting bagi perusahaan. Karena pentingnya manajemen keuangan maka banyak para ahli yang mempelajarinya. Berikut beberapa pengertian mengenai manajemen keuangan menurut para ahli.

Manajemen keuangan (*Financial Management*) menurut Martono dan Agus (2010:4) adalah sebagai berikut “Segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, mengelola aset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh”.

Selanjutnya menurut Horne dan Wachowicz (2012:2) yang diterjemahkan oleh Mubarakah manajemen keuangan adalah “Manajemen keuangan berkaitan dengan perolehan aset, pendanaan dan manajemen aset dengan didasari beberapa tujuan umum.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan merupakan segala aktivitas perusahaan berhubungan dengan bagaimana memperoleh, menggunakan, mengelola aset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh.

2.1.1.2. Fungsi-Fungsi Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan manajemen (pengelolaan) mengenai bagaimana memperoleh aset, mendanai aset dan mengelola aset untuk mencapai tujuan perusahaan. Dari definisi tersebut menurut Martono dan Agus (2010:4) ada 3 (tiga) fungsi utama dalam manajemen keuangan, yaitu:

- a. Keputusan Investasi (*Investment Decision*).
Keputusan investasi merupakan keputusan terhadap aktiva apa yang akan dikelola oleh perusahaan. Keputusan investasi adalah yang paling penting diantara ketiga keputusan lainnya. Hal ini dikarenakan keputusan investasi berpengaruh secara langsung terhadap besarnya rentabilitas investasi dan aliran kas perusahaan untuk waktu yang akan datang.
- b. Keputusan Pendanaan (*Financing Decision*)
Keputusan pendanaan ini menyangkut beberapa hal. Pertama, keputusan mengenai penetapan sumber dana yang diperlukan untuk membiayai investasi. Sumber dana yang akan digunakan untuk membiayai investasi tersebut dapat berupa hutang jangka pendek, hutang jangka panjang, dan

modal sendiri. Kedua, penetapan perimbangan pembelanjaan yang terbaik atau sering disebut struktur modal yang optimum. Struktur modal optimum merupakan perimbangan hutang jangka panjang dan modal sendiri dengan biaya modal rata-rata minimal.

- c. Keputusan Pengelolaan Aset (*Assets Management Decision*)
Apabila aset telah diperoleh dengan pendanaan yang tepat, maka aset-aset tersebut memerlukan pengelolaan secara efisien. Pengalokasian dana yang digunakan untuk pengadaan dan pemanfaatan aset menjadi tanggung jawab manajer keuangan. Tanggung jawab tersebut menuntut manajer keuangan untuk lebih memperhatikan pengelolaan aktiva lancar dari pada aktiva tetap.

2.1.1.3. Tujuan Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan sebagai aktivitas memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola aset secara efisien membutuhkan tujuan atau sasaran. Di mana menurut Martono dan Agus (2010:13) tujuan manajemen keuangan adalah “Memaksimumkan nilai perusahaan (memaksimumkan kemakmuran pemegang saham) yang diukur dari harga saham perusahaan”.

Sedangkan menurut Brigham dan Houston (2010:132) yang diterjemahkan oleh Yulianto tujuan manajemen keuangan yaitu: “Memaksimalkan kekayaan pemegang saham dalam jangka panjang, tetapi bukan untuk memaksimalkan ukuran-ukuran akuntansi seperti laba bersih atau EPS”.

2.1.1.4. Pengertian Laporan Keuangan

Sebelum manajer keuangan mengambil keputusan, manajer keuangan perlu memahami kondisi keuangan perusahaan. Untuk memahami kondisi keuangan perusahaan, diperlukan analisis terhadap laporan keuangan perusahaan. Di samping manajer keuangan, beberapa pihak di luar perusahaan juga perlu

memahami kondisi keuangan perusahaan diantaranya adalah calon investor dan kreditur.

Adapun pengertian laporan keuangan menurut Martono dan Agus (2010:51) adalah sebagai berikut : “Laporan keuangan (*Financial Statement*) merupakan ikhtisar mengenai keadaan keuangan suatu perusahaan pada suatu saat tertentu”.

Selanjutnya menurut Fahmi (2011:2) laporan keuangan yaitu “Merupakan suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan, dan lebih jauh informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan tersebut”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan merupakan suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan dan informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan dari perusahaan tersebut.

2.1.1.5. Jenis-Jenis Laporan Keuangan

Laporan keuangan yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan merupakan ringkasan dari harta, kewajiban, dan kinerja operasi selama suatu periode akuntansi tertentu. Pada umumnya laporan keuangan terdiri atas tiga hal utama, yaitu neraca (*Balance Sheet*), laporan laba rugi (*Income Statement*), dan laporan perubahan modal (*Statement of Changes in Capital*). Dalam perkembangannya komponen laporan keuangan bertambah dengan satu laporan keuangan yaitu laporan arus kas (*Cash Flow*). Gumanti (2011:103) jenis laporan keuangan yaitu :

a. Neraca (*Balance Sheet*)

Merupakan laporan tentang kekayaan dan kewajiban atau beban suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu.

b. Laporan Laba-Rugi (*Income Statement*)

Menunjukkan kinerja operasi suatu perusahaan dalam suatu periode akuntansi tertentu dan juga menunjukkan seberapa jauh perusahaan mampu menjalankan kegiatan usaha serta seberapa efisien perusahaan dalam menghasilkan keuntungan.

c. Laporan Perubahan Modal (*Statement of Changes in Capital*)

Menunjukkan berapa besar bagian atau porsi dari keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan yang diinvestasikan kembali ke perusahaan yang mempengaruhi besaran modal secara keseluruhan.

d. Laporan Arus Kas (*Cash Flow*)

Menyajikan informasi tentang arus kas bersih dari tiga kegiatan utama di perusahaan, yaitu arus kas dari aktivitas operasi, arus kas dari pendanaan, dan arus kas dari aktivitas investasi.

2.1.2. Pengertian Piutang

Penerapan sistem penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan merupakan salah satu usaha perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan sistem penjualan secara kredit.

Fahmi (2012:63), “piutang (*receivable*) merupakan nilai jatuh tempo yang berasal dari penjualan barang atau jasa, atau dari pemberian pinjaman uang”.

Menurut Martono dan Harjito (2010), “Piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan”.

Menurut Herry (2009:266) piutang adalah sebagai berikut : “Piutang meliputi semua hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa di masa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa yang lalu”.

Menurut Hadri Mulya (2009:198) pengertian piutang yaitu : “Piutang adalah berupa hak klaim atau tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan”.

Menurut Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti (2012:117), bahwa: “Piutang merupakan proses penjualan barang hasil produksi secara kredit. Penjualan secara kredit tersebut merupakan suatu upaya untuk meningkatkan (atau untuk mencegah penurunan) penjualan. Dengan penjualan yang makin meningkat, diharapkan laba juga akan meningkat”.

Menurut Slamet Sugiri (2009:43), pengertian piutang : “Piutang usaha (*account receivable*) timbul akibat adanya penjualan kredit. Sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya”.

Definisi piutang menurut Benny Alexandri (2009:117) “Piutang adalah sejumlah uang hutang dari konsumen pada perusahaan yang membeli barang dan jasa secara kredit pada perusahaan”.

Beberapa pengertian tersebut peneliti menyimpulkan bahwa piutang adalah hak penagihan kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang timbul akibat adanya penjualan barang atau jasa secara kredit.

2.1.2.1. Jenis Piutang

Martono dan Harjito (2010) menyebutkan bahwa untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai lancar (jangka pendek) dan tidak lancar (jangka panjang). Piutang lancar (*current receivable*) diharapkan akan tertagih dalam satu tahun selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang. Semua piutang lain digolongkan sebagai piutang tidak lancar. Selanjutnya piutang diklasifikasikan dalam neraca sebagai piutang dagang dan piutang non dagang.

1. Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang atau jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang disubklasifikasikan lagi menjadi piutang usaha dan wesel tagih.

1) Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam 30 sampai 60 hari.

2) Wesel Tagih (*Note Receivable*)

Wesel tagih (*note receivable*) adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembiayaan, atau transaksi lainnya.

Wesel tagih dapat digolongkan dalam 2 jenis, yaitu:

a) Wesel tagih berbunga (*interest bearing note*)

Wesel tagih berbunga ditulis sebagai perjanjian untuk membayar pokok atau jumlah nominal dan ditambah dengan bunga yang terhutang pada tingkat khusus.

b) Wesel tagih tanpa bunga (*non interest bearing note*)

Pada wesel tagih tanpa bunga tidak dicantumkan persen bunga, tetapi jumlah nominalnya meliputi beban bunga. Jadi, nilai sekarang merupakan selisih antara jumlah nominal dan bunga yang dimasukkan dalam wesel tersebut yang kadang-kadang disebut bunga implisit atau bunga efektif.

2. Piutang Non Dagang (*Nontrade Receivable*)

Piutang non dagang adalah tagihan-tagihan yang timbul dari transaksi selain penjualan barang atau jasa. Sejumlah contoh piutang non dagang dari berbagai transaksi misalnya:

- a) Uang muka kepada karyawan staf.
- b) Uang muka kepada anak perusahaan.
- c) Piutang deviden dan bunga

2.1.2.2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Investasi Piutang

Piutang adalah salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca yang memiliki perputaran yang cepat (kurang dari 1 tahun). Sebagai salah satu bentuk investasi yang tak berbeda dengan investasi kas, persediaan dan lain-lain, maka dengan adanya piutang perusahaan harus menyediakan dana untuk diinvestasikan ke dalam piutang.

Riyanto (2011:85), faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah sebagai berikut :

a. Volume penjualan kredit

Semakin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya, semakin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang.

b. Syarat pembayaran penjualan kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.

c. Ketentuan dalam pembatasan kredit

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relatif besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

d. Kebijakan dalam pengumpulan piutang.

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang dalam 2(dua) cara, yaitu pasif dan aktif. Perusahaan yang menjalankan

kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan lain yang menggunakan kebijakannya secara pasif.

e. Kebiasaan membayar dalam pelanggan

Semua piutang yang diperkirakan akan terealisasi menjadi kas dalam setahun di neraca disajikan pada bagian aktiva lancar.

2.1.3. Perputaran Piutang

Piutang merupakan komponen modal kerja yang selalu berputar. Piutang yang ditimbulkan karena penjualan kredit akan menentukan besarnya tingkat perputaran piutang. Periode perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan perusahaan. Perputaran piutang merupakan periode terikatnya piutang sejak terjadinya piutang tersebut sampai piutang tersebut dapat ditagih dalam bentuk uang kas dan akhirnya dapat dibeli kembali menjadi persediaan dan dijual secara kredit menjadi piutang kembali.

Menurut Keown, Arthur J, dkk (2008:78) mendefinisikan perputaran piutang sebagai berikut: “Rasio perputaran piutang usaha menunjukkan seberapa cepat perusahaan menagih kreditnya, yang diukur oleh lamanya waktu piutang dagang ditagih”.

Adapun menurut Agus Sartono (2010:119) menjelaskan bahwa: “Semakin cepat periode berputarnya piutang menunjukkan semakin cepat penjualan kredit dapat kembali menjadi kas”.

Sedangkan menurut Fahmi (2013:155) menjelaskan bahwa :

Dalam konsep piutang (*receivable concept*) semakin tinggi perputaran maka semakin baik, namun begitu juga sebaliknya semakin lambat perputaran piutang maka semakin tidak baik. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan. Makin lama syarat pembayaran semakin lama dana atau modal terikat dalam piutang tersebut, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang tersebut.

Dalam menentukan besarnya perputaran piutang menurut Agus Harjito dan Martono (2010:101) sebagai berikut: “periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*average receivable*)”.

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} \times 1\text{kali}$$

Apabila tidak terdapat data mengenai penjualan kredit, maka dapat digunakan data total penjualan. Maka rumus guna menghitung perputaran piutang yaitu:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata-rata Piutang}} \times 1\text{kali}$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

Rasio Perputaran piutang mengukur berapa kali rata-rata piutang dapat tertagih selama satu periode. Pengelolaan piutang suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat perputaran piutangnya, dimana tingkat perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal kerja dalam piutang.

Piutang sebagai unsur modal kerja dalam kondisi berputar, yaitu dari kas, proses komoditi, penjualan, piutang dan kembali ke kas. Makin cepat perputaran piutang makin baik kondisi keuangan perusahaan. Piutang mempunyai kaitan yang erat dengan komponen aktiva lancar yang lain, apabila pos piutang tidak terkelola dengan baik maka akan berdampak pada gagalnya perusahaan

di dalam penagihan piutang. Jika semakin besar penahanan piutang, maka makin besar perusahaan kekurangan dana, yang akan menghambat pembiayaan perusahaan sehingga akan berpengaruh pula kepada tingkat perputaran piutang secara keseluruhan.

Rasio ini dihitung dengan hanya memasukkan penjualan kredit karena penjualan kas tidak menimbulkan piutang. Karena laporan keuangan jarang mengungkapkan penjualan kas dan kredit secara terpisah, rasio ini sering kali harus dihitung dengan menggunakan angka penjualan bersih (yaitu, dengan mengasumsikan bahwa penjualan kas tidak signifikan). Piutang rata-rata dihitung dengan menambahkan saldo awal dan saldo akhir piutang pada periode tersebut dan membaginya dengan dua.

Tinggi rendahnya *receivables turnover* mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin tinggi turnovernya, berarti makin cepat perputarannya, yang berarti makin pendek waktu terikatnya modal piutang, sehingga untuk mempertahankan net credit sales tertentu, dengan naiknya turnovernya, dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang.

Secara teoritis, semua piutang seharusnya dinilai pada jumlah yang menunjukkan jumlah arus kas masa yang akan datang. Dengan tidak berubah, beberapa piutang akan terbukti tidak dapat ditarik. Cara sederhana untuk mengakui kerugian dari akun yang tidak dapat ditarik adalah dengan mendebitkan akun biaya seperti beban kerugian piutang dagang pada waktu yang ditentukan. Untuk itu perlulah sebuah manajemen terhadap piutang dengan langkah berikut ini:

- a. Perencanaan jumlah dan pengumpulan piutang
- b. Pengendalian piutang
- c. Penggunaan ratio-ratio

Perputaran piutang yang semakin tinggi adalah semakin baik karena modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk piutang akan semakin rendah. Naik turunnya perputaran piutang ini akan dipengaruhi oleh hubungan perubahan penjualan dengan perubahan piutang. Perubahan perputaran piutang dari tahun ke tahun atau perbedaan perputaran piutang antar perusahaan merupakan refleksi dari variasi kebijaksanaan pemberian kredit atau variasi tingkat kemampuan dalam pengumpulan piutang.

2.1.3.1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perputaran Piutang

Jumlah piutang biasanya melahirkan hubungan erat dengan volume penjualan kredit. Posisi piutang dan waktu penarikan yang tepat mungkin dievaluasi dengan perhitungan perputaran piutang dagang. Maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perputaran piutang adalah

- a. *Net Credit Sales* (Penjualan Kredit Bersih)

Tinggi rendahnya *receivable turnover* mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin tinggi turnovernya, berarti makin cepat perputarannya, yang berarti makin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang, sehingga untuk mempertahankan *net credit sales* tertentu, dengan naiknya turnovernya, dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang.

b. *Average Receivable* (Piutang Usaha Rata-Rata)

Piutang usaha rata-rata dapat ditentukan dengan menggunakan data-data bulanan atau dengan menambahkan saldo piutang awal tahun dan akhir tahun serta kemudian dibagi dengan dua. Piutang rata-rata kadang diungkapkan dalam jumlah hari penjualan dalam rata-rata piutang.

c. Syarat Pembayaran Kredit

Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran, makin lama modal terikat pada piutang, yang ini berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah. Adalah penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut berarti bahwa cara pengumpulan piutangnya kurang efisien. Ini berarti bahwa banyak para langganan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. (Niswonger, dkk, 2008:337)

2.1.4. Jangka Waktu Pengumpulan Piutang

Selain perputaran piutang yang digunakan sebagai indikator terhadap efisien atau tidaknya piutang, ada indikator lain yang cukup penting yaitu jika waktu rata-rata pengumpulan piutang (*average collection periode*).

Sudana (2011:20-24), "*Average Collection Period*, mengukur rata-rata waktu yang diperlukan untuk menerima kas dari penjualan. Semakin besar resiko

ini menunjukkan semakin tidak efektif dan efisiennya pengolahan piutang yang dilakukan oleh manajemen perusahaan”.

Jika ACP terlalu panjang, kemungkinan yang terjadi adalah :

- a) Perusahaan memberikan *terms of payment* yang terlalu panjang kepada konsumen atau distributor.
- b) Piutang perusahaan banyak yang macet.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$ACP = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}} \times 1 \text{ hari}$$

Semakin lama jangka waktu piutang usaha, resiko tidak tertagihnya semakin besar. Walaupun demikian, jangka waktu piutang yang lebih lama dapat dibenarkan karena jangka waktu kredit dapat dilonggarkan, misalnya untuk pengenalan produk baru atau apabila tingkat penjualan yang direncanakan pada periode berjalan belum tercapai.

2.1.5. Kebijakan Kredit

Untuk mengendalikan piutang di dalam perusahaan, manajer keuangan perlu menetapkan kebijaksanaan kredit sebagai pedoman dalam menentukan apakah seorang calon debitur akan diberikan kredit atau tidak, dan bila diberikan berapa jumlah kredit yang akan dialokasikan. Dalam hal ini perusahaan perlu memperhatikan standard kredit yang ditetapkan serta mengawasi penerapan dari standard kredit tersebut.

Syamsuddin (2011:225) kebijaksanaan kredit meliputi dua (2) faktor, yaitu standard kredit dan analisa kredit.

1. Standard Kredit

Standard kredit dapat dimengerti sebagai suatu rincian nilai-nilai atau karakteristik yang menentukan apakah seorang pelanggan akan menerima kredit atau tidak. Sejumlah variabel terlibat dalam pengambilan keputusan dan pada prakteknya beberapa pelanggan lemah dapat saja diberi kredit dalam kondisi-kondisi yang telah ditentukan.

Standard kredit dari suatu perusahaan didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh pelanggan sebelum kredit diberikan. Kriteria yang harus dimiliki oleh pelanggan biasanya meliputi:

- a. Nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit atau pembayaran hutang-hutang dagangnya, baik kepada perusahaan kita maupun kepada perusahaan yang lain.
- b. Kemungkinan langganan tidak membayar kredit yang diberikan.
- c. Rata-rata jangka waktu pembayaran hutang dagang.

Perusahaan bisa saja mengubah standard kredit yang ingin diterapkannya, namun terlebih dahulu harus mempertimbangkan faktor-faktor penting yang berkaitan dengan keputusan-keputusan pemberian kredit. Jika suatu perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit hanya kepada para pelanggan yang kuat maka kerugian akibat timbulnya piutang ragu-ragu biasanya kecil. Sebaliknya, tingkat penjualan potensial kepada pelanggan yang mungkin tidak begitu kuat finansialnya yang hilang akibat diabaikan justru bisa saja lebih besar daripada biaya yang dapat dihindarinya. Maka dari itu perusahaan juga harus

memperhatikan kualitas para pelanggan dan kualitas kredit yang akan diberikannya.

Berikut adalah beberapa faktor utama yang harus dipertimbangkan perusahaan sehubungan dengan perubahan standard kreditnya (Syahyunan, 2013:25), yakni:

a) Volume penjualan

Perubahan standard kredit dapat diharapkan akan mengubah volume penjualan. Apabila standard kredit diperlonggar, maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan. Sebaliknya, apabila standard kredit diperketat maka diperkirakan volume penjualan akan menurun.

b) Investasi dalam piutang

Memiliki piutang berarti menimbulkan biaya untuk pengadaannya bagi perusahaan. Jika standard kredit diperlonggar maka volume piutang perusahaan akan meningkat sehingga biaya pengadaannya juga akan ikut meningkat. Sebaliknya bila standard kredit diperketat maka volume piutang perusahaan akan menurun, demikian pula dengan biaya pengadaannya.

c) Biaya piutang ragu-ragu

Probabilitas (kemungkinan) kerugian akibat piutang tak tertagih atau *bad deb expenses* akan semakin meningkat dengan diperlonggarnya standard kredit, dan akan menurun bilamana standard kredit diperketat.

2. Analisis Kredit

Sawir (2009:16) menyatakan bahwa evaluasi pemberian kredit biasanya terdiri dari tiga (3) tahap yaitu:

- a. Pengumpulan informasi tentang permintaan kredit
- b. Analisis *credit worthiness*
- c. Keputusan pemberian kredit.

Sumber informasi pemohon kredit yang umumnya digunakan adalah:

- a) Laporan keuangan
- b) Laporan dan tingkat kelayakan kredit
- c) Pengecekan bank
- d) Pengecekan di dunia usaha
- e) Pengalaman perusahaan sendiri

Lima kriteria utama (*The Five C's of Credit*) yang sering digunakan untuk menilai kemampuan pemohon kredit (Syahyunan, 2013:59) yaitu:

1) Karakter (*Character*)

Meneliti dan memperhatikan sifat-sifat pribadi, cara hidup, dan status sosial dari pemohon kredit. Hal ini penting karena berkaitan dengan kemauan untuk membayar (*willingness to pay*).

2) Kapasitas (*Capacity*)

Meneliti kemampuan pemohon kredit dalam memperoleh penjualan atau pendapatan yang dapat diukur dari penjualan yang dapat dicapai pada masa

lalu dan juga keahlian yang dimiliki dalam usahanya. Hal ini berkaitan dengan kemampuan untuk membayar (*ability to pay*).

3) Kapital (*Capital*)

Mengukur posisi keuangan perusahaan (pemohon kredit) secara umum dengan memperhatikan modal yang dimiliki perusahaan dan juga perbandingan hutang dan modalnya

4) Kolateral (*Collateral*)

Mengukur besarnya aktiva perusahaan (pemohon kredit) yang dijadikan sebagai agunan atau jaminan atas kredit yang diberikan.

5) Kondisi (*Conditions*)

Memperhatikan pengaruh langsung dari keadaan ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan, terhadap kemampuannya untuk memenuhi kewajiban.

Hal yang juga menjadi pedoman perusahaan dalam memberikan menetapkan kebijaksanaan kredit sebagai pedoman dalam menentukan apakah seorang calon debitur akan diberikan kredit atau tidak yakni syara kredit (*Credit Term*). Syarat kredit adalah ketentuan yang ditetapkan perusahaan terhadap pelanggan untuk membayar utangnya. Syarat kredit dapat bersifat lunak atau ketat. Bersifat ketat, berarti perusahaan mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan laba. Bersifat lunak, berarti perusahaan melakukan strategi dalam meningkatkan volume penjualan. Persyaratan kredit atau *credit term* meliputi tiga hal, yaitu :

- a) Potongan tunai, memungkinkan pelanggan tertarik untuk membayar pinjaman lebih awal. Hal ini membuat penagihan periode rata-rata (*average collection period*) akan lebih pendek dan penjualan kotor pun meningkat. Besarnya potongan tunai yang diberikan dapat ditentukan oleh titik di mana biaya yang dikeluarkan sama dengan manfaat yang akan diterima oleh perusahaan. Bilamana perusahaan memberikan atau memperbesar potongan tunai dalam penjualan kredit yang dilakukan maka dapat diperkirakan akan terjadi perubahan-perubahan seperti berikut ini:

TABEL 2.1
PENGARUH POTONGAN TUNAI DALAM PENJUALAN KREDIT

Keterangan	Perubahan Naik (N) Atau Turun (T)	Pengaruh Kas Keuntungan Positif (+) Atau Negatif (-)
Volume Penjualan	N	+
Rata-Rata Pengumpulan piutang	T	+
Kerugian Piutang Atau Bad Deb Expense	T	---
Keuntungan Perunit	T	---

Sumber : Lukman Syamsuddin (2011)

- b) Volume penjualan akan meningkat karena adanya potongan tunai untuk pembayaran yang dilakukan dalam waktu 10 hari, maka harga dari produk yang dibeli oleh perusahaan pembeli akan lebih murah.

Bilamana permintaan terhadap produk perusahaan cukup elastis, maka penurunan harga tersebut akan diikuti oleh meningkatnya permintaan dan volume penjualan. Rata-rata pengumpulan piutang juga akan menurun karena pelanggan yang tadinya tidak mendapatkan potongan tunai, sekarang dapat mengambil potongan tunai tersebut. Hal ini tentu saja berarti suatu pembayaran yang lebih awal dan dengan demikian jangka waktu rata-rata pengumpulan piutang pun akan berkurang. Demikian pula halnya dengan kerugian piutang, karena banyaknya banyaknya pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan maka probabilitas dari kerugian piutang atau *bad debt expenses* akan semakin meningkatkan keuntungan perusahaan. Aspek negatif dari adanya potongan tunai adalah menurunnya potongan per unit dari produk yang dijual bilamana semakin banyak pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan tersebut berarti menurunnya produk yang dijual.

- c) Periode kredit, perubahan dalam priode kredit (misalnya dari net 30 hari menjadi 60 hari) juga akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Pengaruh-pengaruh berikut ini diperkirakan akan terjadi bilamana perusahaan memperpanjang priode kredit yang diberikan. Perpanjangan periode kredit akan meningkatkan volume penjualan tetapi baik rata-rata pengumpulan piutang maupun kerugian piutang juga akan meningkat. Dengan demikian peningkata volume penjualan akan mempunyai pengaruh yang positif atas keuntungan perusahaan, sedangkan rata-rata pengumpulan piutang dan kerugian piutang akan berpengaruh negatif

bagi keuntungan perusahaan. Kebalikan dari hal ini, perpendekan dari periode kredit, akan mempunyai pengaruh-pengaruh yang sebaliknya.

2.1.6. Kebijakan Pengumpulan Piutang

Efektivitas kebijakan pengumpulan piutang akan mempengaruhi *cost of bad debt*, karena jika periode pengumpulan meningkat *cost of bad debt* akan meningkat. Oleh sebab itu walaupun peningkatan efektivitas pengumpulan akan menaikkan biaya pengumpulan piutang, diharapkan dapat mengurangi *cost of bad debt* yang lebih besar sehingga dapat menambah profit. Berbagai teknik pengumpulan piutang dapat perusahaan lakukan misalnya perusahaan dapat mencoba untuk mengumpulkan piutang dengan surat, telepon, agen pengumpulan.

Kebijaksanaan penagihan atau pengumpulan piutang merupakan usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat mengumpulkan piutang atas penjualan kredit yang diberikannya dalam waktu yang singkat (Syahyunan, 2013).

Di dalam usaha pengumpulan piutang, perusahaan haruslah berhati-hati agar tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha menagih piutang dari para pelanggan. Bilamana langganan tidak dapat membayar tepat pada waktunya maka sebaiknya perusahaan menunggu sampai jangka waktu tertentu yang dianggap wajar sebelum menerapkan prosedur-prosedur penagihan piutang yang sudah ditetapkan.

Kebijaksanaan pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo. Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan

piutangnya secara aktif maupun pasif dengan terlebih dahulu melihat latar belakang kemampuan finansial pelanggan yang diberikan kredit, sehingga dapat diputuskan cara penagihan yang tepat (Syamsuddin, 2011 : 273).

Sejumlah teknik penagihan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan adalah sebagai berikut:

1. Melalui surat

Bilamana waktu pembayaran hutang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran, maka perusahaan dapat mengirimkan surat dengan nada “mengingatkan” (menegur) langganan tersebut bahwa hutangnya sudah jatuh tempo. Apabila hutang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan, maka dapat dikirimkan surat kedua yang nadanya lebih keras.

2. Melalui telepon

Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata hutang-hutang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya pelanggan mempunyai alasan yang dapat diterima maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

3. Kunjungan personal

Teknik penagihan piutang dengan jalan melakukan kunjungan personal atau pribadi ke tempat langganan sering kali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha penagihan piutang.

4. Tindakan yuridis

Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar hutang-hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

2.1.7. Risiko yang Mungkin Timbul dalam Piutang

Risiko yang Mungkin Timbul dalam Piutang Usaha Setiap kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan pasti akan mempunyai dampak dan pengaruh yang ditimbulkan, baik itu yang menguntungkan maupun yang merugikan perusahaan itu sendiri. Kemungkinan yang sifatnya umum banyak sekali terjadi bilamana pihak yang memberikan piutang menagih kembali.

Menurut Riyanto (2011:7), “Risiko kredit adalah risiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan”. Risiko yang mungkin terjadi dalam piutang usaha, yaitu:

a. Risiko tidak dibayarnya seluruh piutang

Risiko tidak terbayarnya seluruh piutang bagi perusahaan merupakan risiko paling berat yang harus dihadapi, karena seluruh tagihan yang telah direncanakan akan diterima di masa yang akan datang ternyata tidak dapat diterima kembali sebagai kas, sehingga pengorbanan yang telah dilakukan terbuang percuma.

b. Risiko tidak dibayar sebagian piutang

Risiko tidak dibayar sebagian piutang adalah risiko yang lebih ringan karena sebagian dari total piutang tersebut telah diterima perusahaan. Sering sekali terjadi dalam kasus nyata sehari-hari, seorang pembeli yang baru pertama kali mengadakan hubungan transaksi penjualan kredit akan menunjukkan kesan yang sangat baik. Namun setelah waktu untuk membayar piutangnya tiba mulailah mereka menunjukkan itikad yang kurang baik.

c. Risiko keterlambatan pelunasan

Risiko keterlambatan pelunasan merupakan risiko yang lebih ringan tetapi bukan berarti tidak mempengaruhi keadaan keuangan perusahaan, karena meskipun dalam waktu yang relatif tidak lama jelas terlihat bahwa pemasukan dari uang tagihan tersebut telah melewati jawal penerimaan yang seharusnya.

d. Risiko tertanam modal

Perusahaan harus hati-hati dalam memberikan pinjaman atau piutang kepada pelanggannya sebab bila perusahaan tersebut mengadakan penjualan secara kredit akan timbul perkiraan piutang pada laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Hal ini jelas mengakibatkan modal tertanam dalam piutang baik modal yang bersumber dari modal sendiri maupun modal asing.

2.1.8. Biaya Atas Piutang

Selain memberikan manfaat, piutang dapat juga menimbulkan resiko biaya bagi perusahaan. Indriyo Gitosudarmono dan Basri (2012:83) biaya-biaya tersebut antara lain :

a. Biaya penghapusan piutang

Biaya penghapusan piutang terhadap tidak tertagihnya sejumlah piutang tertentu akan dimasukkan sebagai biaya *bad debt* atau piutang ragu-ragu yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang. Oleh karena itu, perlu diperhitungkan pada setiap periode.

b. Biaya pengumpulan piutang

Dengan adanya piutang maka akan timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya yang disebut sebagai biaya pengumpulan piutang.

c. Biaya administrasi

Dalam melakukan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan piutang, misalnya pencatatan para debitur, pengiriman surat penagihan dan lain-lain sebagainya, pasti akan memerlukan biaya. Biaya-biaya yang akan dikeluarkan perusahaan akan dicatat dalam bentuk biaya administrasi.

d. Biaya sumber dana

Dengan adanya piutang maka diperlukan dana baik dari dalam maupun luar perusahaan untuk sumber dana.

2.1.9. Pengendalian Piutang

Untuk mengukur efektivitas pengendalian piutang maka haruslah dilihat seberapa besar jumlah piutang yang berhasil ditagih dan piutang tertunggak (*Bad Debt*).

2.1.9.1. Piutang Tertagih

Untuk mengukur jumlah piutang yang berhasil ditagih bisa menggunakan rasio. Menurut Keown (2008,77) rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih Pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100\%$$

2.1.9.2. Piutang Tak Tertagih

Menurut Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso dan Paul D. Kimmel (2009;514) sebagai berikut:

Sebelum pelanggan disetujui untuk diberikan kredit, maka penjual akan melakukan penilaian atas beberapa persyaratan. Meskipun begitu, tetap saja sebagian piutang tidak dapat tertagih. Kerugian ini dicatat sebagai debet Beban Piutang tak Tertagih. Hanya saja kerugian seperti ini harus dianggap sebagai hal yang normal terjadi dan bagian dari resiko bisnis penjualan secara kredit.

Terdapat dua metode yang digunakan dalam akuntansi untuk piutang tak tertagih:

a. Metode Penghapusan Langsung untuk Piutang tak Tertagih

Berdasarkan metode penghapusan langsung (*direct write off method*), jika piutang tersebut telah dipastikan tidak dapat ditagih maka baru dianggap sebagai piutang tak tertagih dan kerugian dapat dibebankan ke beban piutang tak tertagih.

b. Metode Penyisihan untuk Piutang tak Tertagih.

Metode penyisihan (*allowance method*) untuk piutang tak tertagih dilakukan dengan cara mengestimasi jumlah piutang yang tidak tertagih pada akhir setiap periode. Hal ini akan memberikan kesesuaian pembebanan di laporan laba rugi dan memastikan penilaian piutang berdasarkan nilai realisasi kas (bersih) di neraca. Nilai realisasi kas (bersih) (*cash [net] realizable value*) adalah jumlah bersih piutang yang diperkirakan dapat diterima secara tunai. Jumlah tersebut dapat diketahui melalui pengurangan akun piutang tak tertagih dari nilai piutang.

Semakin besar nilai piutang yang tertagih berarti semakin besar nilai persentase dari rasio penagihan, sebaliknya semakin kecil nilai piutang yang tertagih berarti semakin kecil pula nilai persentase dari rasio penagihan tersebut.

Menurut Keown (2008,77) rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

Jumlah Piutang Tertunggak Pada Akhir Periode:

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak Pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100\%$$

2.1.10. Pencatatan Piutang

Menurut Mulyadi, (2008:257) menyatakan bahwa “Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada debitur”.

Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Mutasi piutang disebabkan oleh transaksi

penjualan kredit, penerimaan kas dari debitur, retur penjualan, dan penghapusan piutang. Sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku di Indonesia, piutang dicatat dan diakui sebesar jumlah bruto (nilai jatuh tempo) dikurangi dengan taksiran yang tidak akan diterima. Itu berarti piutang harus dicatat sebesar jumlah yang diharapkan akan dapat ditagih. Karena itu berkaitan dengan pengelolaan piutang, perusahaan harus membuat suatu cadangan piutang tak tertagih yang merupakan taksiran jumlah piutang yang tidak akan dapat ditagih dalam periode tersebut. Dalam membuat cadangan kerugian piutang/piutang tidak tertagih, terdapat dua dasar utama yang dapat digunakan yaitu :

1. Jumlah Penjualan (persentase tertentu dari penjualan), yang berarti cadangan kerugian piutang didasarkan pada persentase tertentu dari saldo akun penjualan pada saat cadangan kerugian piutang tersebut ditetapkan, atau didasarkan pada persentase tertentu dari taksiran jumlah penjualan atau jumlah penjualan kredit, penetapan besarnya cadangan kerugian piutang juga dapat didasarkan pada persentase tertentu dari anggaran penjualan atau didasarkan pada persentase tertentu dari anggaran penjualan kredit di tahun bersangkutan.
2. Saldo Piutang :
 - a. Persentase tertentu dari saldo piutang, yang berarti cadangan kerugian piutang didasarkan pada saldo akun piutang pada saat piutang tersebut ditetapkan atau didasarkan pada taksiran penjualan kredit pada periode bersangkutan.

- b. Analisis umur piutang, yaitu metode pembuatan cadangan kerugian piutang di mana cadangan piutang yang tidak dapat ditagih dari suatu perusahaan didasarkan pada besarnya risiko atau kemungkinan tidak tertagihnya suatu piutang. Dasar dari metode ini adalah pemikiran bahwa semakin lama umur piutang, semakin besar kemungkinan terjadinya kemacetan proses penagihan piutang tersebut

2.1.10.1. Metode Pencatatan Piutang

Pencatatan piutang dilakukan oleh fungsi akuntansi dalam hubungannya dengan pencatatan piutang adalah :

1. Menyelenggarakan pencatatan piutang kepada setiap debitur, yang dapat berupa kartu piutang.
2. Menghasilkan pernyataan piutang dan mengirimkan ke setiap debitur.
3. Menyatakan catatan riwayat kredit setiap debitur untuk memudahkan penyediaan data guna memutuskan pemberian kredit kepada pelanggan dan data penagihan dari setiap debitur.

Pencatatan piutang dapat dilakukan dengan salah satu dari metode berikut ini:

- 1) Metode konvensional.

Dalam metode ini, posting kedalam kartu piutang dilakukan atas dasar data yang dicatat dalam jurnal.

- 2) Metode Posting Langsung.

Metode posting langsung kedalam kartu piutang dibagi menjadi dua golongan yaitu :

1. Metode Posting Harian

- a) Posting langsung kedalam kartu piutang dengan tulisan tangan, jurnal hanya menunjukkan total harian (tidak terinci).
- b) Posting langsung kedalam kartu piutang dan pernyataan piutang.

2. Metode Posting Periodik.

- a) Posting ditunda.
- b) Penagihan bersiklus

3) Metode Pencatatan Tanpa Buku Pembantu

Dalam metode pencatatan piutang ini, tidak digunakan buku pembantu piutang. Faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya yang diterima penagihan, oleh bagian piutang diarsipkan menurut nama pelanggan dalam arsip faktur yang belum dibayar. Arsip faktur yang belum dibayar. Arsip faktur penjualan ini berfungsi sebagai catatan piutang.

4) Metode Pencatatan dengan Komputer

Metode pencatatan dengan komputer menggunakan *batch sistem*. Dalam *batch sistem* dokumen sumber yang mengubah piutang dikumpulkan setiap hari untuk memutakhirkan catatan piutang. Dalam sistem komputer dibentuk dua macam arsip yaitu arsip transaksi dan arsip induk. Dengan cara harian arsip transaksi digunakan untuk memutakhirkan arsip induk secara periodic, misalnya setiap piutang digunakan untuk menghasilkan berbagai macam laporan.

2.1.10.2. Dokumen Piutang

Dokumen pokok yang digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalam kartu piutang adalah :

1. Faktur penjualan

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.

2. Bukti kas masuk

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang transaksi pelunasan piutang dari debitur.

3. Memo kredit

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan.

4. Bukti memorial (*journal voucher*)

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan.

2.1.11. Rasio Keuangan

Kasmir (2012:104) “Analisis rasio keuangan merupakan kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya”.

Sedangkan menurut Warsidi dan Bambang dalam Fahmi (2011:108) analisis rasio keuangan adalah

Analisis rasio keuangan merupakan instrumen analisis prestasi perusahaan yang menjelaskan berbagai hubungan dan indikator keuangan, yang ditujukan untuk menunjukkan perubahan dalam kondisi keuangan atau prestasi operasi di masa lalu dan membantu menggambarkan trend pola perubahan tersebut, untuk kemudian menunjukkan risiko dan peluang yang melekat pada perusahaan yang bersangkutan

Analisis rasio memudahkan penganalisa mendapatkan gambaran mengenai kondisi dan kebijaksanaan suatu perusahaan, atau dengan kata lain bahwa analisis rasio memudahkan untuk mengetahui apakah suatu perusahaan menggunakan sumber-sumber dananya secara efisien dan efektif atau tidak.

Rasio-rasio finansial perusahaan dapat dihitung dengan menggunakan data keuangan yang tersedia, yaitu neraca dan laporan rugi laba perusahaan. Dengan menghitung pos-pos neraca dan laporan rugi laba, kemudian membandingkan angka-angka yang terdapat didalamnya, maka akan timbul bermacam-macam rasio yang dapat dijadikan sebagai ukuran dalam menganalisis dan menginterpretasikannya.

Secara garis besar ada empat jenis rasio yang dapat digunakan untuk menilai kinerja keuangan perusahaan, yaitu rasio likuiditas, rasio aktivitas, rasio leverage, dan rasio profitabilitas (rentabilitas). Keempat jenis rasio tersebut dijelaskan menurut Martono dan Agus (2010:53) adalah

a. Rasio Likuiditas (*Liquidity Ratio*)

Rasio yang menunjukkan hubungan antara kas perusahaan dan aktiva lancar lainnya dengan hutang lancar. Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya yang harus segera dipenuhi atau kewajiban jangka pendek.

b. Rasio Aktivitas (*Activity Ratio*)

Rasio aktivitas dikenal juga sebagai rasio efisiensi, yaitu rasio yang mengukur efisiensi perusahaan dalam menggunakan aset-asetnya.

c. Rasio Leverage (*Leverage Ratio*)

Rasio yang mengukur seberapa banyak perusahaan menggunakan dana dari hutang (pinjaman).

d. Rasio Profitabilitas (*Profitability Ratio*)

Rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari penggunaan modalnya.

2.1.12. Profitabilitas

2.1.12.1. Pengertian Profitabilitas

Di dalam kegiatan bisnis, setiap perusahaan tentunya memiliki tujuan utama yaitu berorientasi pada keuntungan. Untuk mendapatkan keuntungan tersebut tentunya perusahaan harus dapat menjual barang lebih tinggi dari pada biaya produksinya. Oleh karena itu setiap perusahaan akan selalu melakukan sebuah perencanaan dalam penentuan keuntungan yang akan diperoleh di masa mendatang. Namun perencanaan keuntungan yang akan diperoleh ini hanya peramalan saja, bisa terjadi perubahan berdasarkan situasi dan kondisi yang akan terjadi di masa depan. Salah satu alat analisis untuk menganalisis kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang biasanya dilakukan adalah rasio profitabilitas.

Semakin baik rasio profitabilitas maka semakin baik menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan perusahaan. Adapun pengertian rasio profitabilitas menurut Fahmi (2011:135) adalah “Rasio profitabilitas mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar

kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi”.

Kemudian menurut Martono dan Agus (2010:53) rasio profitabilitas adalah “Rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari penggunaan modalnya”.

Berdasarkan hal di atas maka dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba baik laba saat ini maupun laba di masa mendatang.

Rasio profitabilitas bertujuan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba, baik dalam hubungannya dengan penjualan, asset, maupun terhadap modal sendiri. Dengan demikian, rasio profitabilitas akan mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan sebagaimana ditunjukkan dalam keuntungan/laba yang diperoleh dari penjualan dan investasi.

2.1.12.2. Rasio Profitabilitas

Dalam menggunakan rasio profitabilitas, ada banyak rasio yang dapat digunakan oleh seorang analisis. Fahmi (2011:135-136) menyimpulkan bahwa secara umum ada beberapa rasio profitabilitas yaitu :

1. Net Profit Margin

Net Profit Margin, merupakan rasio yang membandingkan antara laba bersih sesudah pajak dengan penjualan bersih. Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba atas volume

penjualan, semakin tinggi Net Profit margin, semakin baik operasi suatu perusahaan, dengan rumus:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih Sesudah Pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2. *Assets Turnover*

Assets Turnover merupakan rasio yang membandingkan penjualan bersih dengan total aktiva. Rasio ini menunjukkan tingkat efisiensi aktiva perusahaan di dalam menghasilkan volume penjualan tertentu. Semakin tinggi rasio ini, berarti semakin efisien penggunaan keseluruhan aktiva didalam menghasilkan penjualan, dengan rumus:

$$\text{Assets Turnover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

3. *Return on Investment (ROI)*,

Return on Investment (ROI), atau sering disebut dengan *Return on Total Asset*, mengukur kemampuan perusahaan secara keseluruhan didalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah aktiva yang tersedia di dalam perusahaan.

$$\text{Return on Investment} = \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

4. *Return on Equity (ROE)*

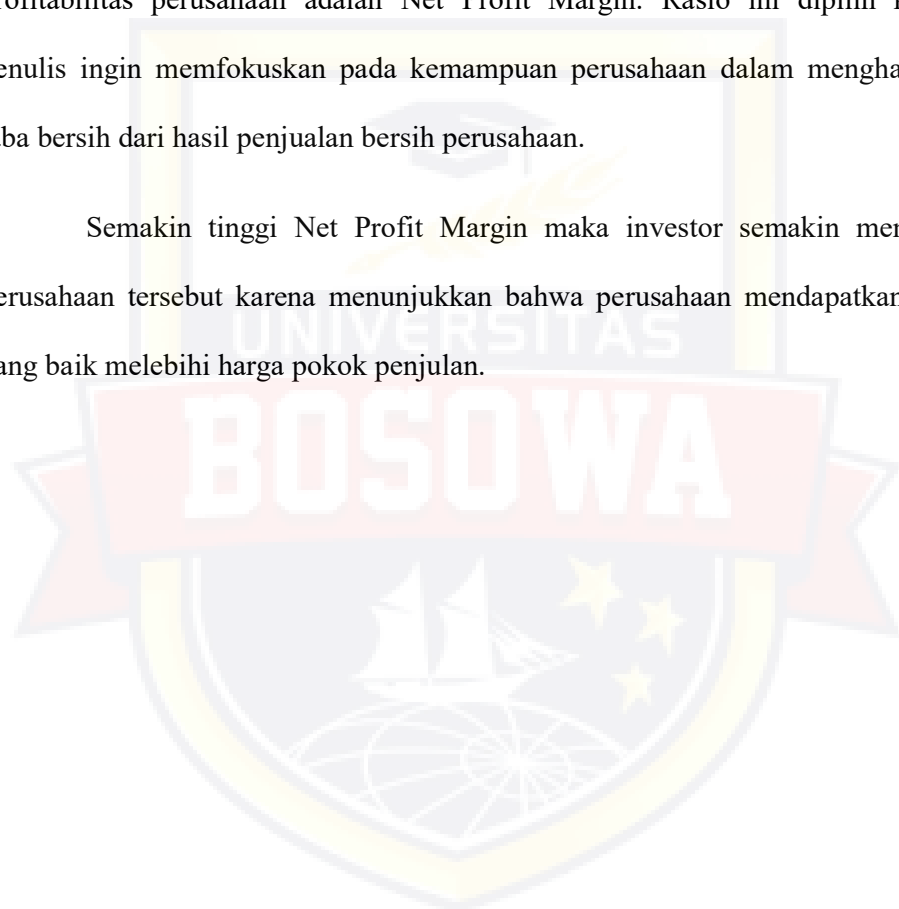
Return on Equity (ROE), merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba bersih atas modal sendiri. Rasio ini membandingkan laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.

Makin tinggi return atau penghasilan yang diperoleh semakin baik kedudukan pemilik perusahaan, dengan rumus :

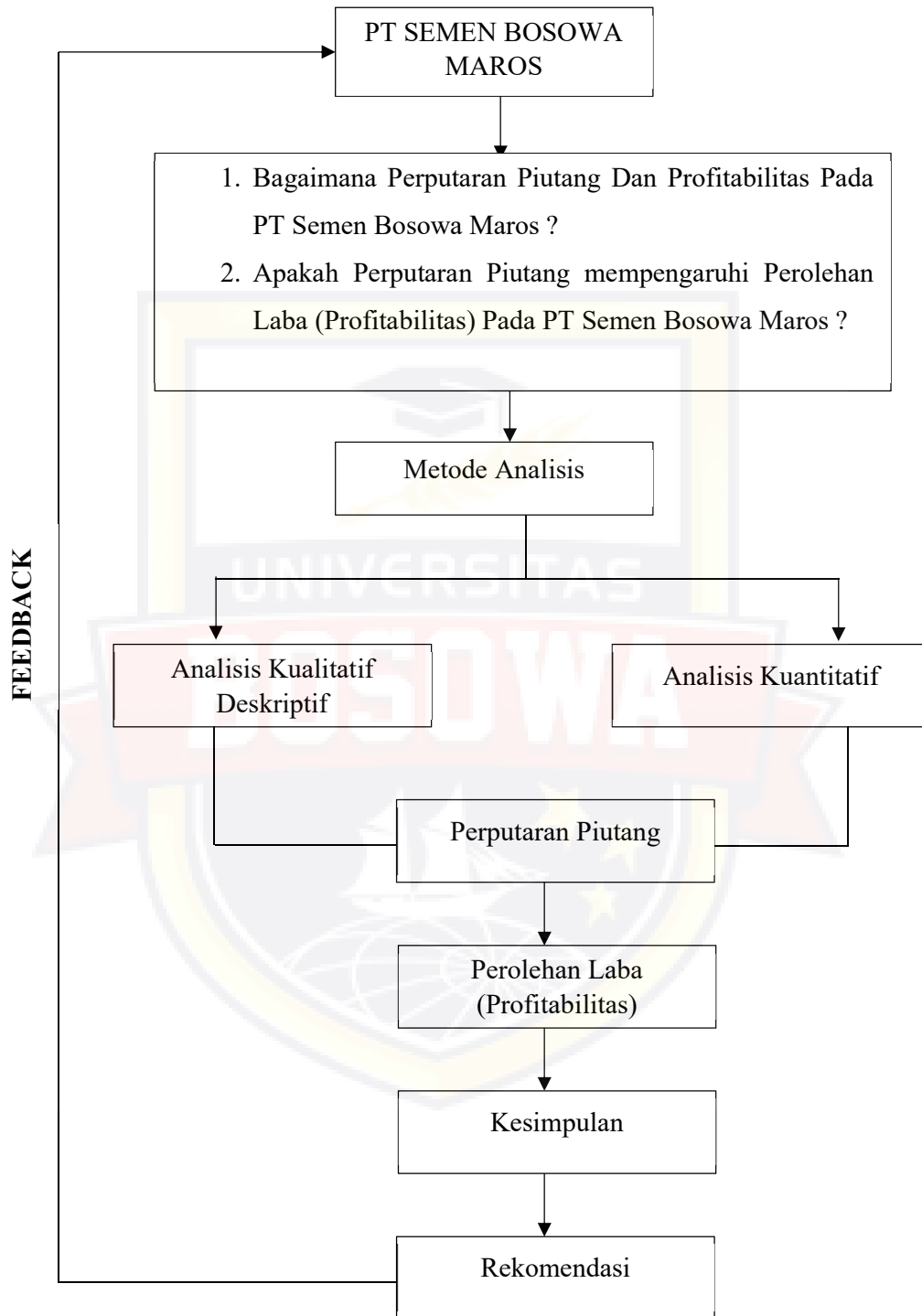
$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

Dalam penelitian ini rasio yang digunakan untuk mencerminkan rasio profitabilitas perusahaan adalah Net Profit Margin. Rasio ini dipilih karena penulis ingin memfokuskan pada kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari hasil penjualan bersih perusahaan.

Semakin tinggi Net Profit Margin maka investor semakin menyukai perusahaan tersebut karena menunjukkan bahwa perusahaan mendapatkan hasil yang baik melebihi harga pokok penjualan.



2.2. Kerangka Pikir



GAMBAR 2.1 BAGAN KERANGKA PIKIR

2.3. Hipotesis

Mengacu pada rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

1. “ Diduga bahwa perputaran piutang dan perolehan laba (*profitabilitas*) pada PT Semen Bosowa Maros berfluktuasi (mengalami ketidaktetapan) dari tahun ke tahun”.
2. “Diduga bahwa perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap perolehan laba (*profitabilitas*) pada PT Semen Bosowa Maros”.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

4.1. Daerah Penelitian

Lokasi penelitian ada dua yaitu: di daerah Tukamasea, kelurahan/desa Baruga, Kecamatan Bantimurung, Kabupaten Maros yaitu 45 km dari kota Makassar dan 10 km dari kota Maros dan di Menara Bosowa lantai 19 Jalan Jendral Sudirman nomor 5 Makassar. Dan waktu yang digunakan dalam penelitian ini yaitu selama 5 bulan, terhitung mulai Februari 2016 sampai Juli 2016.

4.2. Metode Pengumpulan Data

1. Penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu dengan mengadakan peninjauan langsung pada objek penelitian terutama yang terkait dengan keuangan PT Semen Bosowa Maros. Penelitian lapangan digunakan dua teknik yaitu:
 - a. Observasi yaitu dengan mengadakan pengamatan secara langsung di lapangan (lokasi penelitian).
 - b. Interview yaitu dengan mengadakan wawancara dengan beberapa responden yang terkait dengan objek penelitian, termasuk pimpinan perusahaan, bagian keuangan, bagian pemasaran dengan mengajukan beberapa pertanyaan.
2. Penelitian kepustakaan (*Library Research*) yaitu dengan membaca dan mempelajari beberapa literatur yang berkaitan dengan keuangan.

4.3. Jenis Dan Sumber Data

1. Jenis Data

- a. Data kualitatif, yaitu data yang merupakan kumpulan dari data non-angka, yang bentuknya informasi baik lisan maupun tulisan, seperti : sejarah singkat berdirinya perusahaan, pembagian tugas dan struktur perusahaan, dan lain-lain yang berhubungan dengan penelitian ini.
- b. Data kuantitatif, yaitu data yang bersumber dari angka-angka dan dokumen-dokumen perusahaan seperti laporan keuangan perusahaan yaitu laporan neraca dan laporan rugi-laba.

2. Sumber Data

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh penulis secara langsung dari pimpinan dan karyawan PT Semen Bosowa Maros khususnya staff keuangan.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui catatan-catatan atau dokumen-dokumen yang relevan dengan masalah yang diteliti.

4.4. Metode Analisis

Untuk dapat memecahkan permasalahan atau membuktikan kebenaran hipotesis kerja yang telah diajukan sebagai acuan penelitian, Beberapa Metode analisis yang dipakai penulis sebagai berikut :

1. Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable turn Over*)

Account Receivable Turn Over dimaksudkan untuk mengukur likuiditas dan efisiensi piutang. Untuk menghitung *Receivable Turn Over* digunakan rasio:

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} \times 1 \text{ kali}$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

2. *Average Collection Period (ACP)*

Average Collection Period mengukur rata-rata waktu penagihan atas penjualan. Untuk menghitung *Average Collection Period* digunakan rasio:

$$\text{ACP} = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}} \times 1 \text{ hari}$$

3. Rasio Tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak Pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100\%$$

4. Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih Pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100\%$$

5. Net Profit Margin

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba atas volume penjualan, semakin tinggi Net Profit margin, semakin baik operasi suatu perusahaan, dengan rumus:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih Sesudah Pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

3.5. Definisi Operasional

Adapun definisi operasional dalam penelitian ini adalah:

1. Manajemen keuangan (*Financial Management*) adalah sebagai berikut
Segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, mengelola aset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh.
2. Piutang adalah sejumlah uang hutang dari konsumen pada perusahaan yang membeli barang dan jasa secara kredit pada perusahaan.
3. Standar kredit adalah kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang pelanggan sebelum dapat diberikan kredit.
4. Syarat kredit adalah ketentuan yang ditetapkan perusahaan terhadap pelanggan untuk membayar utangnya. Syarat kredit dapat bersifat lunak atau ketat.
5. Periode kredit adalah perubahan dalam periode kredit (misalnya dari net 30 hari menjadi 60 hari) juga akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan.
6. *Character* adalah keinginan atau kemauan para pelanggan untuk secara jujur memenuhi kewajiban-kewajibannya.
7. *Capacity* adalah pendapat subjektif mengenai kemampuan dari pelanggan, dengan menunjukkan bahwa perusahaannya beroperasi sukses.
8. *Capital* adalah penilaian sumber-sumber finansial dari perusahaan pelanggan, terutama ditunjukkan oleh neraca.

9. *Collateral* adalah pencerminan aktiva pelanggan sebagai jaminan atas kredit yang diberikan kepada pelanggan tersebut.
10. *Condition* adalah impact (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya.
11. Biaya penghapusan piutang adalah tidak tertagihnya sejumlah piutang tertentu akan dimasukkan sebagai biaya *bad debt* atau piutang ragu-ragu yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang.
12. Biaya pengumpulan piutang adalah biaya yang timbul karena adanya kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya.
13. Biaya administrasi adalah biaya yang timbul dari kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan piutang, misalnya pencatatan para debitur, pengiriman surat penagihan dan lain-lain sebagainya, pasti akan memerlukan biaya. Biaya-biaya yang akan dikeluarkan perusahaan akan dicatat dalam bentuk biaya administrasi.
14. Biaya sumber dana adalah biaya yang timbul karena adanya piutang maka diperlukan dana baik dari dalam maupun luar perusahaan untuk sumber dana.
15. Piutang tak tertagih (*cost of bad debt*) adalah sebagian piutang yang tidak tertagih akan mengurangi pendapatan perusahaan, bahkan bisa menimbulkan kerugian bila jumlah piutang yang diterima kurang dari harga pokok barang yang dijual secara kredit.

16. Pengumpulan piutang adalah usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat mengumpulkan piutang atas penjualan kredit yang diberikannya dalam waktu yang singkat.
17. *Receivable Turn Over* (RTO) adalah perbandingan jumlah kredit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*average receivable*).
18. *Average Collection Periode* (ACP) adalah perbandingan antara piutang usaha dan rata-rata penjualan per hari.
19. Rasio Tunggakan adalah rasio yang digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.
20. Rasio Penagihan adalah rasio yang digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.
21. Profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari seluruh modal yang dialokasikan dalam perusahaan.
22. *Net Profit Margin* adalah rasio yang membandingkan antara laba bersih sesudah pajak dengan penjualan bersih. Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba atas volume penjualan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1. Sejarah Berdirinya Perusahaan

PT Semen Bosowa Maros adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pembuatan atau produksi semen yang didirikan dengan Akta Nomor 29 Januari 1991 dari notaries Ny. Mestariy Habie, SH., Notaris di Makassar. Anggaran dasar perusahaan mengalami perubahan, terakhir sesuai dengan Berita Acara Rapat yang dikatakan dengan nomor 3 dari Uus Sumirat, SH., tanggal 15 Desember 2005 tentang Peningkatan Modal Dasar Perusahaan. Perubahan anggaran ini telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor C06418.HT.01.04.TH.2006 Tanggal 7 Maret 2006.

PT Semen Bosowa Maros merupakan salah satu anak perusahaan dari BOSOWA COORPORATION yang didirikan oleh H.M. Aksa Mahmud pada tanggal 6 April 1978. Latar belakang pilihan nama bosowa yang berasal dari singkatan Bone, Soppeng, Wajo yang didasarkan pada latar belakang sejarah kerajaan Bugis yang dikenal dengan nama “Tellu Poccoe” (tiga serangkai). Kerajaan Bone, Kerajaan Soppeng dan Kerajaan Wajo.

Dalam sejarah ketiga kerajaan tersebut selalu rukun dan damai, bersaudara dan saling membantu dalam segala hal. Selain itu, ketiga kerajaan tersebut mempunyai ciri dan karakteristik yang berbeda yaitu :

- a. Kerajaan Bone yang terkenal dengan sistem pemerintahan yang bagus.

- b. Kerajaan Soppeng dengan hasil pertanian yang melimpah.
- c. Kerajaan Wajo dengan masyarakat yang memiliki bisnis yang tinggi.

Dengan demikian nama tersebut harapannya dapat tercermin keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh ketiga kerajaan dalam perusahaan yang dikembangkannya (Bosowa). Kebijakan pendirian pabrik didasarkan pada permintaan kebutuhan semen yang semakin meningkat khususnya di kawasan Indonesia timur dan dunia pada umumnya. Bosowa group bermaksud berpartisipasi dalam membangun pabrik semen baru yang didukung oleh tersedianya areal dalam bahan baku semen yang memadai.

Pabrik Semen Bosowa Maros memainkan peranan penting dalam program pembangunan sumber daya alam dan manusia di propinsi Sulawesi Selatan. Investasi untuk proyek ini telah dilakukan sejak tahun 1990. Pabrik semen baru di daerah Tukamasea desa Baruga kecamatan Bantimurung yaitu 45 km dari Makassar dan 10 Km dari kota Maros. Areal konsensi meliputi 1.000 Ha untuk bahan baku, 60 Ha untuk lokasi pabrik dan 40 Ha untuk lokasi perumahan.

Perusahaan bergerak dalam industri semen, sejak bulan maret 1999, perusahaan telah berproduksi, namun dengan kapasitas yang jauh di bawah yang ditargetkan sehingga manajemen menetapkan awal produksi komersil adalah 1 Januari 2000. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perusahaan telah mendapat persetujuan dari Menteri Negara Penggerak Dana Investasi/Ketua Badan Koordinasi Penanaman Modal Republik Indonesia dengan Surat Persetujuan Penanaman Modal Dalam Negeri Nomor 650/I/PMDN/1994 tanggal 10 Oktober 1994.

Perusahaan telah mendapat izin pertambangan sesuai dengan Surat Izin Pertambangan Daerah (SIPD) Nomor KPTS.449/IX/94 tanggal 17 September 1994 dari Gubernur KDH tingkat I Sulawesi selatan. Lokasi areal pertambangan bahan baku semen (*limestone*) atau batu gamping terletak pada kawasan seluas 750 Ha di desa Tukamasea dan desa Baruga kecamatan Batimurung kabupaten Dati II Maros.

Perusahaan telah mendapat izin perpanjangan sesuai dengan (SIPD) Nomor 414/KPTS/540.II/X/2004 dan Nomor 415/KPTS/540.II/X/2004 tanggal 7 Oktober 2014. Dalam menjalankan usahanya perusahaan berkantor pusat di Jl. Urip Sumoharjo No. 188, PO. BOX 273 Makassar 90232. Pabrik perusahaan berlokasi di desa Baruga kecamatan Bantimurung kabupaten Maros, Sulawesi Selatan.

Setelah penelitian geologi dan izin-izin pendukung dari pemerintah selesai, bosowa Investama memulai pelaksanaan proyek semen pada tanggal 3 April 1995. Tanggal 27 Agustus 1998 mulai memproduksi semen, namun membeli klinker dari semen Tonasa dan semen Cibinong.

Pada tanggal 8 April 1999, PT Semen Bosowa Maros telah berhasil memproduksi klinker sendiri, selanjutnya pada tanggal 12 April 1999 berhasil menghasilkan semen bosowa dengan menggunakan klinker yang dihasilkan penambangan gugus gamping eksplorasi semen bosowa. Proyek ini akan memberikan peluang kerja yang cukup besar bagi pembangunan nasional pada umumnya dan Sulawesi Selatan pada khususnya, karena dapat menyerap tenaga kerja sekitar 1.500 orang pada tanggal 31 Desember 2011 perusahaan memiliki karyawan tetap 975 orang.

Pemasaran semen dilakukan di pasar dalam negeri sebesar 60% dan bila kebutuhan semen dalam negeri telah terpenuhi, maka 40% untuk pasar ekspor. Kapasitas produksi semen semen 1,8 juta ton per tahun dan dapat dioptimalkan sampai dengan 2 juta ton per tahun.

4.1.2. Visi dan Misi PT Semen Bosowa Maros

Adapun visi dan misi PT Semen Bosowa Maros adalah sebagai berikut :

1) Visi

PT Semen Bosowa Maros yang tumbuh dan berkembang di era reformasi, dengan dinamis menyongsong era globalisasi dan perdagangan bebas untuk menjadi perusahaan kelas dunia di bidang industri semen dengan tekad memenuhi kepuasan pelanggan.

2) Misi

Memberikan produk yang berkualitas, Semen Portland Tipe I (jenis satu) yang dibuat dengan pabrik teknologi canggih yang sesuai dengan standar mutu internasional serta didukung oleh sumber daya manusia yang handal, ramah lingkungan sehingga memberikan manfaat bagi agama, bangsa, dan masyarakat.

4.1.3. Susunan Dewan Komisaris dan Direksi PT Semen Bosowa Maros

Berdasarkan rapat umum luar biasa pemegang saham yang dinyatakan dalam Akta No. 4 dari Notaris Karin Christiana Basoeki, SH, yang berkedudukan di Jakarta, tanggal 7 April 2008, Susunan Dewan Komisaris dan Direksi Perusahaan adalah sebagai berikut:

a. Dewan Komisaris

Komisaris Utama :Ny.Hj.Ramlah Aksa

Komisaris :H.Sadikin Aksa

b. Dewan Direksi

Direktur Utama :H.M.Akasa Mahmud

Direktur Keuangan :H.Erwin Aksa

4.1.4. Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam organisasi dengan segala aktivitas terdapat hubungan antara orang-orang yang menjalankan aktivitasnya. Makin banyak kegiatan yang dilakukan dalam organisasi, makin kompleks pula hubungan-hubungan dalam organisasi tersebut. Struktur organisasi yang baik merupakan salah satu syarat keberhasilan untuk menangani kegiatan usaha dalam rangka pencapaian sasaran perusahaan. Tetapi struktur organisasi yang tepat bagi suatu perusahaan yang bersangkutan haruslah menguntungkan jika ditinjau dari segi ekonomi dan bersifat fleksibel sehingga bila ada perluasan keadaan tidak akan mengganggu susunan yang telah ada. Dalam hal ini struktur organisasi PT Semen Bosowa Maros diatur dalam Surat Keputusan Direksi.

Struktur organisasi yang dimaksudkan sebagai alat ukur bahkan diharapkan struktur organisasi dapat membawa persatuan dan dinamika suatu perusahaan, atau dapat dikatakan bahwa struktur organisasi inilah mempersatukan fungsi-fungsi yang ada dalam lingkungan tersebut.

Salah satu persyaratan yang cukup penting bagi suatu perusahaan agar dapat berjalan dengan lancar sebagaimana yang diharapkan, yaitu apabila terdapat

pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang dinyatakan dengan jelas. Juga salah satu syarat untuk mendorong kerja sama yang baik untuk meningkatkan produktivitas pekerja serta keinginan untuk melakukan sesuatu dengan sempurna sehingga dapat memperlancar pekerjaan dengan perusahaan, sangatlah diperlukan suatu struktur organisasi yang baik yang dapat menimbulkan suasana dimana keputusan perseorangan maupun golongan dalam perusahaan dapat terwujud.



GAMBAR 4.1. STRUKTUR ORGANISASI PT SEMEN BOSOWA MAROS

Adapun pembagian tugas masing-masing fungsi dalam struktur organisasi perusahaan adalah sebagai berikut:

1. *President Director*

President Director merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dan mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menjalankan dan mengelola perusahaan secara keseluruhan.

2. *Management Representative*

Management Representative mempunyai tugas membantu *President Director* dalam hal mengatur perusahaan dan bertanggung jawab langsung kepada *President Director*.

3. *Internal Audit*

Internal Audit mempunyai tugas membantu *President Director* dalam hal mengontrol segala sesuatu yang terjadi di perusahaan.

4. *Vice President*

Vice President mempunyai tugas dan bertanggung jawab dalam pengoperasian pabrikan, dan bertanggung jawab kepada *President Director*.

5. *Marketing Director*

Marketing Director memiliki tugas dan tanggung jawab dalam mengkoordinasi bidang-bidang yang menyangkut dengan masalah pemasaran dan bertanggung jawab kepada *President Director*.

6. *Finance Director*

Finance Director memiliki tugas dan tanggung jawab dalam mengelola keuangan dan pembuatan anggaran perusahaan sesuai dengan sistem dan

prosedur yang telah ditetapkan perusahaan, dan bertanggung jawab langsung kepada *Vice President. Finance Director* ini membawahi langsung beberapa departemen lain *Departement Warehouse* dan *Departement Accounting*.

7. *Technical Directorat*

Technical Directorat memiliki tugas memperbaiki, menjalankan, mengoperasikan, dan mengendalikan mutu dari perusahaan terkhusus dalam bidang perteknikan. *Technical Directorat* bertanggung jawab kepada *Vice president* dan membawahi langsung beberapa departemen antara lain *Departement Quarry, Departement Production, Departement Quality Assurance, Departement Maintenance* dan *Electial*.

4.1.5. Proses Produksi Semen Bosowa

Lokasi Peledakan ditentukan secara terukur untuk mencegah terjadinya hal yang berbahaya, misalnya longsor. Batu kapur yang telah diledakan diangkut dengan menggunakan mobil *tirex* dan hasilnya sudah terukur. Begitu pula dengan tanah liat yang digunakan, diangkut dengan menggunakan mobil *tirex* ke tempat penampungan yang disebut *crasher*. Batu kapur yang diangkut langsung dimasukkan ke dalam *crasher* untuk dipecah menjadi batu dengan ukuran tertentu.

Proses pembuatan semen PT Semen Bosowa Maros menggunakan proses kering yakni umpan *Raw Mill* hanya mengandung kadar air sebesar $\pm 1\%$. Selanjutnya urutan-urutan pembuatan semen tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Penyiapan Bahan Baku

Bahan kapur didapatkan dari perbukitan kapur di sekitar lokasi pabrik, di Desa Baruga. Sebelum melakukan penambangan terlebih dahulu diadakan survey lokasi yang dilakukan oleh pihak departemen penambangan bekerja sama dengan petugas pengawasan kualitas dari departemen *Quality Assurance* untuk menentukan lokasi yang akan di tambang. Penambangan dilakukan dengan sistem tambang terbuka (*surface mining*) dengan menggunakan bahan peledak untuk membongkar. Hasil dari peledakan ini kemudian diangkut menggunakan *dump truck* yang berkapasitas angkut maksimal 60 ton. Pemuatan batu kapur ke atas *dump truck* memakai bantuan *front shovel*.

Dengan menggunakan *Gyratory crusher* yang berkapasitas 1200 ton/jam. Bantuan hasil penambangan yang berukuran maksimal 1 m³ kemudian dihancurkan hingga berukuran maksimal 12.5 cm agar dapat di transfer oleh alat angkut lainnya, yaitu *belt conveyor*. Tidak sampai di sini saja, hasil dari unit ini masih mengalami pengecilan ukuran dengan menggunakan *cone crusher* untuk mendapatkan ukuran maksimal 8.5 cm untuk mendapatkan ukuran sesuai yang diisyaratkan oleh alat penggiling bahan baku, kemudian dicampurkan dengan tanah liat menggunakan *mix crusher type roller crusher*. Bahan-bahan ini kemudian diangkut menuju ke gudang penyimpanan menggunakan *belt conveyor*.

Tanah liat diambil dari Desa Ammesangeng/Bunga Eja yang berjarak sekitar 5 km dari lokasi pabrik. Penambangan dilakukan dengan cara penggalian dengan menggunakan *excavator*. Pengangkutan ke pabrik dilakukan juga menggunakan *dump truck*. Secara keseluruhan sistem *crushing clay* meliputi :

- a. Umpan tanah liat dimasukkan ke *hopper* yang dilengkapi dengan *screen* dan *apron feeder*,
- b. *Apron feeder* ini kemudian mengumpankan tanah liat ke dalam *crusher* dengan kecepatan tertentu untuk mendapatkan jumlah yang sesuai dengan proporsi tanah liat terhadap batu kapur,
- c. *Double roller cutting crusher*, digunakan untuk mereduksi ukuran material. *Material clay* masuk diantara *roller crusher* yang bergerigi, di mana salah satu *roller fix* sedangkan *roller* yang lain ditekan oleh pegas. Pegas berfungsi sebagai pengaman *roller*, apabila ada material yang keras dan besar tergiling masuk ke *crusher*, maka *ruller* yang berpegas akan bergerak membuka celah antar kedua *roller* untuk menghindari terjadinya kerusakan akibat benda asing yang berukuran besar, *roller* dilapisi *liner*. Bentuk dari *liner roller crusher* dapat berbentuk rata rib atau gigi. Tingkat keausan dari gigi *crusher* tergantung dari jenis material yang diumpankan.

2. Penggilingan Bahan Baku

Dari gudang penyimpanan bahan baku, material ditransfer menggunakan *belt conveyor* dengan bantuan *bridge reclaimed* ke dalam tempat penyimpanan yang lebih kecil yaitu *bin*. Setiap komponen material tersebut mempunyai *bin* tersendiri yang berfungsi sebagai tempat penyimpanan sebelum dilakukan penimbangan. *Bin-bin* dinamakan *component bins*.

Komposisi material yang diumpankan ke dalam *raw mill* diatur sesuai dengan komposisi yang telah direkomendasikan oleh *Quality Control Dept.* Berdasarkan *set point* yang diinginkan untuk “*raw mix*”. Material tersebut selanjutnya ditransfer

atau diumpangkan ke dalam *mill* menggunakan *belt conveyor*. Seiring dengan adanya udara panas yang dipakai sebagai udara pembawa, kadar air material yang keluar dari *raw mill* berkurang dari 5-10% menjadi max 1% dan suhu material yang keluar berkisar 90° C.

Debu halus hasil penyaringan alat pemisah tadi kemudian terbang terbawa oleh udara pembawa menuju 4 buah siklon yang berfungsi untuk memisahkan *material solid* dengan udara pembawa. kemudian *material solid* yang berupa butiran berukuran 90 mikron diterima dan ditransfer oleh alat transportasi lainnya pada bagian bawah siklon berupa *air slide* untuk disimpan dalam tempat penyimpanan, yaitu *blending silo* dengan kapasitas 30.000 etrik ton. *Blending silo* ini selain berfungsi sebagai tempat penyimpanan *raw mill*, juga berfungsi sebagai tempat di mana terjadinya pencampuran akhir dari *raw mix* sebelum diumpangkan pada unit selanjutnya yaitu unit pembakaran. Seperti telah dinyatakan bahwa homogenitas terhadap *raw mix* sangat penting artinya untuk menjaga komposisi bahkan kimia dari *raw mix* tetap sama pada saat masuk *klin*.

3. Pembuatan Klinker

Untuk memproduksi klinker semen, bahan baku (*raw mill*) harus dipanaskan sampai 1450° C sehingga terjadi proses klinkerisasi. Proses pembakaran *raw mill* membutuhkan kondisi oksidasi untuk menghasilkan klinker berwarna abu-abu kehijauan. Jika kondisi ini tidak memadai akan dihasilkan klinker berwarna coklat sehingga semen yang dihasilkan kekuatannya rendah dan waktu settingnya rendah.

Selanjutnya akan diuraikan satu persatu peralatan pada unit produksi klinker:

a. Suspension Preheated

Umpan klin sebelum dimasukkan ke dalam klin terlebih dahulu dialirkan dalam *preheated* ini *suspension preheated* yang digunakan di PT. Semen Bosowa Maros adalah jenis SP dengan string yaitu ILC (*Separate Line Calciner*) menggunakan siklon lima tingkat.

Pada awalnya proses pemanasan bahan baku terjadi dengan mengalirkan udara panas hasil pembakaran di klin melalui *preheate* ini. Namun dalam perkembangan teknologi, proses pemanasan ini dilanjutkan dengan proses kalsinasi sebagian dari bahan baku di dalam kalsiner yang ditambahkan sebagai perangkat alat proses di *prehear* yang memungkinkan ditambakkannya bahan bakar dan udara untuk memenuhi kebutuhan energi yang diperlukan untuk proses kalsinasi tersebut sehingga pada saat masuk ke klin derajat kalsinasi *raw mix* dapat mencapai 90-95%. Peralatan ini sudah banyak juga ditemukan di pabrik lainnya dengan kapasitas produksi yang cukup besar, sehingga disebut *Suspension Preheated* dengan kalsiner.

Dengan adanya peralatan kalsiner ini, maka proses kalsinasi yang dahulunya terjadi dalam klin beralih ke dalam kalsiner sehingga proses kalsinasi yang akan terjadi di klin tinggal sedikit. Dengan demikian dimensi klin yang ada di semen bosowa dirancang dengan dimensi yang lebih pendek.

b. Rotary Klin

Tungku putar (*rotary klin*) merupakan peralatan utama di pabrik semen ini, karena di dalam klin akan terjadi semua proses kimia pembuatan klinker. Material umpan yang berasal dari *preheater* masuk ke dalam *klin inlet* dengan kondisi 90-

95% telah terkalsinasi membentuk oksida-oksida yang relatif yaitu : CaO dan SiO_2 serta Al_2O_3 . Di daerah kalsinasi di dalam klin terus berlanjut proses dekomposisi pada *zone* kalsinasi sehingga mencapai 100%. Dan pada *zone* klinkerisasi terjadi reaksi pembentukan senyawa-senyawa klinker utama klinker disertai adanya perubahan sebagian fase solid menjadi fase cair.

Klinker ini kemudian meninggalkan klin melalui outlet yang sebelumnya mengalami pendinginan pada *zone* pendinginan di sekitar klin outlet. Material mengalir dari mulut klin (*clin inlet*) hingga keluar karena adanya kemiringan posisi klin serta adanya putaran dari klin itu sendiri. Arah material dengan arah gas adalah berlawanan arah dan sebagai bahan bakar digunakan batu bara yang lebih dahulu dihaluskan sebelum disemprotkan ke dalam sistem klin.

c. Pendinginan Klinker

Klinker yang terbentuk pada proses pembakaran mengalami pendinginan pada *clinker cooler*, *clinker cooler* yang digunakan pada umumnya ada dua jenis yaitu *planetary cooler* dan *grate cooler*. Pendinginan klinker dilakukan secara cepat supaya komposisi kristal semen tidak berubah, karena laju pendinginan klinker mempengaruhi perbandingan antara Kristal dan fase cair dalam klinker. Pendinginan yang lambat mendorong pertumbuhan mineral klinker. Oleh karena itu pendinginan klinker dilakukan secara tiba-tiba dari suhu $\pm 1450^\circ\text{C}$ sampai menjadi $100\text{-}150^\circ\text{C}$. Selain itu pendinginan cara cepat ini juga berfungsi agar didapatkan klinker dalam bentuk *amorf* yang mudah digiling.

Klinker dingin dari klinker *cooler* ditransfer ke klinker *storage silo* yang berkapasitas 75.000 MT melalui *pan conveyor*. Silo ini memiliki fasilitas untuk mengisi klinker klinker ke truk ataupun untuk diumpankan unit semen grinding.

4. Penggilingan Semen

Penggilingan semen yang digunakan adalah jenis *ball mill* yang berbentuk silinder dengan panjang 15 meter berdiameter 5 meter. Klinker dari *clinker silo* dan *gypsum* dari *storage* ditransfer ke dalam bin sebelum diumpankan ke dalam *mill*. Dengan menggunakan *weight-feeder* masing-masing klinker dan gypsum akan diatur jumlahnya yang akan diumpankan ke dalam mill. Klinker sebelum masuk ke dalam mill terlebih dahulu diproses pada sistem HRP untuk mendapatkan perlakuan agar lebih mudah digiling, sebagian output daripada HRP tersebut diumpankan ke dalam mill dan sebagian lainnya akan dikembalikan sebagai sirkulasi.

Hasil dari penggilingan dari mill diumpankan ke dalam kasifier untuk dipisahkan antara material yang halus dan masih kasar. Pada umumnya dikenal dua macam sistem penggilingan semen yaitu sistem penggilingan dengan *loop* terbuka dan *loop* tertutup. Seluruh keluaran dari hasil mill sudah merupakan produk jadi yang disebut semen sehingga tidak diperlukan klasifier. Di samping kehalusan yang mempengaruhi mutu semen, hal lain yang perlu dikontrol dalam operasi ini adalah temperatur. Pengontrolan temperatur pada proses penggilingan semen dilakukan dengan injeksi air ke dalam mill melalui fasilitas *spray water* yang dipasang di *inlet* dan *outlet mill*.

5. Pengantongan

Semen silo kemudian masuk ke dalam *vibrating screen* yang berfungsi untuk material, pengotor atau sampah yang mungkin terikut dalam produk semen.

Semen hasil *screening* kemudian diangkut oleh *chain conveyor* ke bagian pengantongan. Dibagian pengantongan semen tadi disimpan dalam bin-bin sebelum dikemas ke dalam kantong dengan menggunakan mesin pengemas yang disebut *rotary packer* yang berkapasitas masing-masing 100 ton/jam.

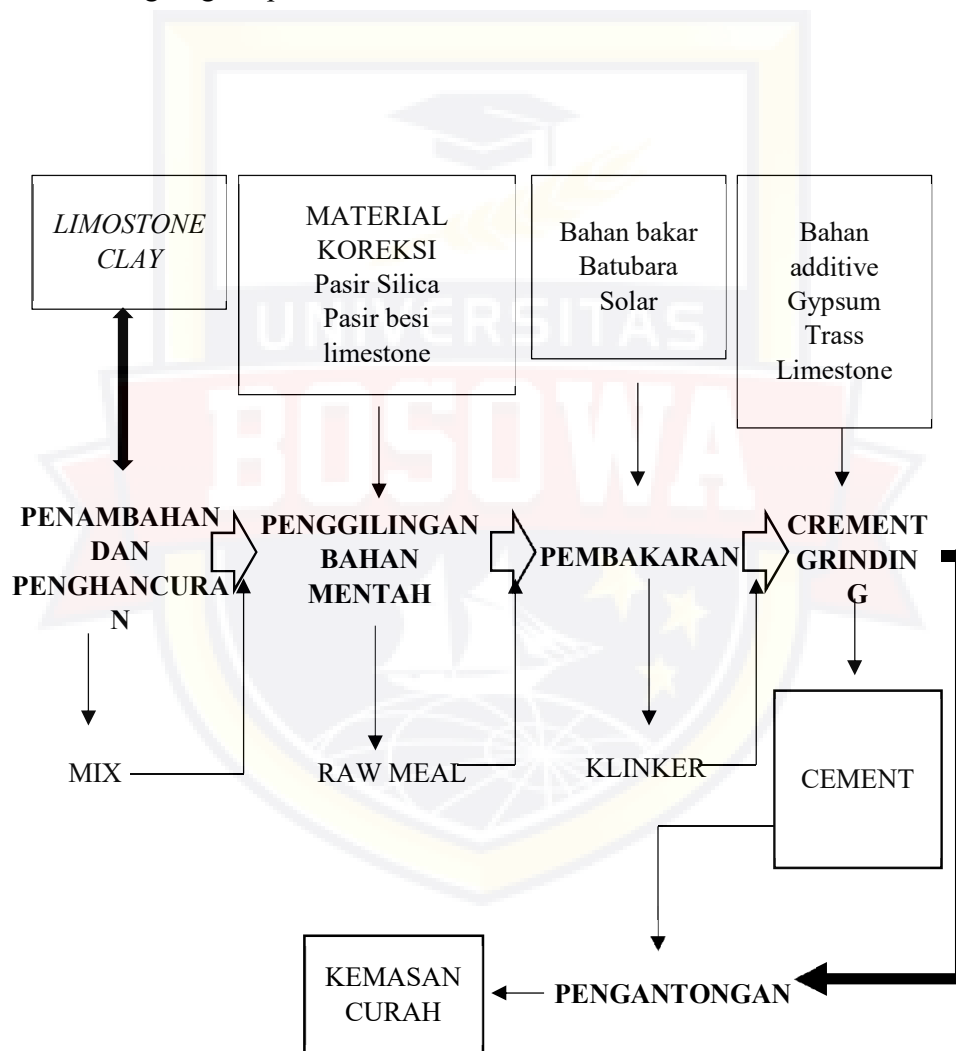
Untuk penanganan debu dibagian ini digunakan *bag filter* untuk masing-masing *rotary packer* dan sebuah *bucket elevator* untuk mengangkut material yang tumpah pada saat proses pengantongan. Semen hasil pengantongan dibawa oleh *belt conveyor* menuju ke truk yang sudah siap untuk diisi. Untuk pengaturan di atas truk pengangkut digunakan tenaga kerja manusia.

Setelah jumlah kantong yang ada di atas truk telah cukup, maka truk tersebut kemudian menuju ke bagian penimbangan sebelum meninggalkan lokasi pabrik. Apabila terjadi kelebihan atau kekurangan berat muatan maka truk tersebut akan diperintahkan untuk kembali ke bagian pengepakan untuk diadakan perhitungan jumlah kantong. Apabila terdapat kekurangan maka akan ditambahkan berdasarkan kekurangan jumlah kantong tersebut, demikian pula sebaliknya.

6. Penggilingan Batu Bara

Tujuan unit penggilingan batu bara (*coal mill*) adalah mempersiapkan batu bara secara fisis untuk ukuran batu bara yang akan digunakan sebagai bahan bakar pada proses pembakaran di *klin* dan *preheated*.

Batu bara yang datang dari sumbernya di Kalimantan dihancurkan dengan menggunakan *roller crusher* yang terdapat di *Receiving Station* (Lokasi penerimaan barang masuk). Batu bara yang telah direduksi ukurannya kemudian diangkut oleh *belt conveyor* menuju ke gudang batu bara dengan menggunakan *tripper*. Tujuan penyimpanan ini adalah untuk mendapatkan *stock material* batu bara yang cukup untuk kelangsungan operasi.



GAMBAR 4.2. SKEMA PROSES PEMBUATAN SEMEN BOSOWA

4.2. Deskripsi Data

Dewasa ini tujuan dan sasaran bagi setiap perusahaan adalah dengan meningkatkan laba guna dapat meningkatkan kontinuitas perusahaan. Untuk menunjang tercapainya tujuan perusahaan maka perlu dilakukan evaluasi atas laporan keuangan. Evaluasi atas laporan keuangan adalah untuk melihat sejauh mana keadaan dan posisi keuangan yang terjadi dalam perusahaan.

Laporan keuangan sangat penting bagi perusahaan karena dengan laporan keuangan tersebut dapat diketahui kondisi keuangan suatu perusahaan. Pada umumnya laporan keuangan itu terdiri dari neraca dan perhitungan laba/rugi serta laporan perubahan modal, tetapi penulis hanya menyajikan neraca dan laporan rugi/laba.

Neraca adalah laporan keuangan yang sistematis tentang jumlah aktiva, hutang, dan modal dari suatu perusahaan pada periode tertentu. Sedangkan laporan rugi/laba merupakan laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya, rugi/laba yang diperoleh dari suatu perusahaan pada periode tertentu.

Demikian pula dengan PT Semen Bosowa Maros yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam pembuatan semen, untuk melihat kondisi keuangannya dapat dilihat pada neraca dan rugi/laba pada tahun 2010 sampai pada tahun 2014, pada tabel berikut:

TABEL 4.1
NERACA PT SEMEN BOSOWA MAROS
PER 31 DESEMBER 2010 (DALAM RUPIAH)

AKTIVA	(Rp)	KEWAJIBAN DAN EKUITAS	(Rp)
AKTIVA LANCAR		KEWAJIBAN LANCAR	
Kas dan setara kas	4.287.941.936	Hutang bank	
Piutang usaha-bersih:		Hutang pihak ketiga	46.655.176.841
Piutang pihak ketiga	34.625.440.616	Hutang pihak berelasi	10.427.604.342
Piutang Pihak Berelasi	56.185.156.288	Uang muka penjualan	14.618.410.884
Cadangan Penghapusan Piutang	(809.659.523)	Biaya yang masih harus dibayar	44.035.069.372
Piutang lain-lain	2.642.639.718	Kewajiban lancar lainnya	35.622.345.707
Sediaan	153.938.900.683	Htg bank-htg jk panjang jt tempo 1 thn	26.964.301.315
Uang muka pembelian	12.816.072.577	Jumlah kewajiban lancar	178.322.908.460
Biaya dibayar dimuka	231.412.227	KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	
Jumlah aktiva lancar	263.917.904.521	Hutang bank-sindikasi	986.040.950.149
INVESTASI PADA PERUSAHAAN ASOSIASI		Hutang bank-bilateral	26.656.323.840
Aktiva tetap		Hutang bank	
Harga Perolehan	1.609.964.336.597	Liabilitas pajak tangguhan	
Akumulasi Penyusutan	(956.699.987.075)	Htg kpd pihak yg mnpyai hub.istimewa	16.033.078.198
Nilai Buku	653.264.349.522	Hutang jangka panjang lainnya	98.131.969.241
Aktiva pajak tangguhan		Kewajiban estimasi imbalan pasca kerja	4.723.377.219
Piutang lain-lain - pihak berelasi	45.730.617.862	Jumlah kewajiban tidak lancar	1,131,585,698,647
Aktiva tidak berwujud	26.684.910.000	EKUITAS	
Aktiva lainnya	12.514.894.543	Modal saham	168.000.000.000
Jumlah aktiva tidak lancar	738.194.771.927	Saldo Laba (periode lalu)	(594.443.887.713)
JUMLAH AKTIVA	1.002.112.676.448	Koreksi RE	102.704.222.261
		Selisih penilaian asset tetap	
		Laba (rugi) berjalan	15.943.734.793
		Jumlah ekuitas	(307,795,930,659)
		Jumlah Kewajiban Dan Ekuitas	1.002.112.676.448

Sumber: PT Semen Bosowa Maros, 2016

Pada laporan neraca PT Semen Bosowa Maros per 31 Desember 2010 menunjukkan total aktiva sebesar Rp 1.002.112.676.448 yang terbentuk dari aktiva lancar Rp 263.917.904.521 dan aktiva tidak lancar Rp 738.194.771.927. Dan posisi

passiva sendiri yang terdiri dari kewajiban lancar Rp 178.322.908.460, kewajiban tidak lancar Rp 1.131.585.698.647 dan ekuitas sebesar Rp (307.795.930.659).

TABEL 4.2
NERACA PT SEMEN BOSOWA MAROS
PER 31 DESEMBER 2011 (DALAM RUPIAH)

AKTIVA	(Rp)	KEWAJIBAN DAN EKUITAS	(Rp)
AKTIVA LANCAR		KEWAJIBAN LANCAR	
Kas dan setara kas	9.278.819.003	Hutang bank	
		Hutang pihak ketiga	36.434.027.119
Piutang usaha-bersih:		Hutang pihak berelasi	38.367.196.140
Piutang pihak ketiga	11.612.532.926	Uang muka penjualan	24.181.813.690
Piutang Pihak Berelasi	51.528.252.461	Biaya yang masih harus dibayar	44.282.216.443
Cadangan Penghapusan Piutang	(957.353.940)	Kewajiban lancar lainnya	22.759.864.432
Piutang lain-lain	849.178.423	Htg bank-htg jk panjang jt tempo 1 thn	
Sediaan	140.311.163.098	Jumlah kewajiban lancar	166.025.117.823
Uang muka pembelian	34.356.509.446		
Biaya dibayar dimuka	2.058.575.319	KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	
Jumlah aktiva lancar	249.073.676.735	Hutang bank-sindikasi	795.322.180.207
		Hutang bank-bilateral	23.271.217.472
INVESTASI PADA PERUSAHAAN ASOSIASI		Hutang bank	
		Liabilitas pajak tangguhan	
Aktiva tetap		Htg kpd pihak yg mnpyai hub.istimewa	1.663.871.950
Harga Perolehan	1.717.042.678.823	Hutang jangka panjang lainnya	99.904.410.934
Akumulasi Penyusutan	(1.054.408.524.656)	Kewajiban estimasi imbalan pasca kerja	7.126.409.808
Nilai Buku	662.634.154.167	Jumlah kewajiban tidak lancar	927.288.090.370
Aktiva pajak tangguhan		EKUITAS	
Piutang lain-lain - pihak berelasi	90.602.015.005	Modal saham	370.000.000.000
Aktiva tidak berwujud	23.719.920.000	Saldo Laba (periode lalu)	(475.795.930.659)
Aktiva lainnya	4.135.130.470	Koreksi RE	-
Jumlah aktiva tidak lancar	781.091.219.643	Selisih penilaian asset tetap	
		Lab a (rugi) berjalan	42.611.618.842
JUMLAH AKTIVA	1.030.128.896.378	Jumlah ekuitas	(63.184.311.816)
		Jumlah Kewajiban Dan Ekuitas	1.030.128.896.378

Sumber: PT Semen Bosowa Maros, 2016

Pada laporan neraca PT Semen Bosowa Maros per 31 Desember 2011 menunjukkan total aktiva sebesar Rp 1.030.128.896.378 yang terbentuk dari aktiva lancar Rp 249.037.676.735 dan aktiva tidak lancar Rp 781.091.219.643. Dan posisi

passiva sendiri yang terdiri dari kewajiban lancar Rp 166.025.177.823, kewajiban tidak lancar Rp 927.288.090.370, dan ekuitas sebesar Rp (63.184.311.816).

TABEL 4.3
NERACA PT SEMEN BOSOWA MAROS
PER 31 DESEMBER 2012 (DALAM RUPIAH)

AKTIVA	(Rp)	KEWAJIBAN DAN EKUITAS	(Rp)
AKTIVA LANCAR		KEWAJIBAN LANCAR	
Kas dan setara kas	3.514.19.649	Hutang bank	
Piutang usaha-bersih:		Hutang pihak ketiga	78.008.639.349
Piutang pihak ketiga	31.006.041.648	Hutang pihak berelasi	27.153.384.527
Piutang Pihak Berelasi	60.372.308.783	Uang muka penjualan	22.357.879.177
Cadangan Penghapusan Piutang	(2.695.115.864)	Biaya yang masih harus dibayar	44.494.211.239
Piutang lain-lain	424.579.042	Kewajiban lancar lainnya	14.817.921.191
Sediaan	176.664.076.043	Htg bank-htg jk panjang jt tempo 1 thn	18.537.312.392
Uang muka pembelian	28.966.466.603	Jumlah kewajiban lancar	205.369.347.873
Biaya dibayar dimuka	662.554.344	KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	
Jumlah aktiva lancar	298.915.102.246	Hutang bank-sindikasi	-
INVESTASI PADA PERUSAHAAN ASOSIASI		Hutang bank-bilateral	-
Aktiva tetap		Hutang bank	1.118.663.925.249
Harga Perolehan	3.701.111.722.188	Liabilitas pajak tangguhan	
Akumulasi Penyusutan	(1.152.117.062.237)	Htg kpd pihak yg mnpyai hub.istimewa	1.935.505.534
Nilai Buku	2.548.994.659.951	Hutang jangka panjang lainnya	42.622.516.632
Aktiva pajak tangguhan	3.987.453.233	Kewajiban estimasi imbalan pasca kerja	11.969.293.891
Piutang lain-lain - pihak berelasi	168.444.113.014	Jumlah kewajiban tidak lancar	1.175.191.241.306
Aktiva tidak berwujud	22.854.929.998	EKUITAS	
Aktiva lainnya	8.621.727.545	Modal saham	370.000.000.000
Jumlah aktiva tidak lancar	2.752.902.883.740	Saldo Laba (periode lalu)	(443.184.311.816)
JUMLAH AKTIVA	3.051.817.985.986	Koreksi RE	
		Selisih penilaian asset tetap	1.711.512.694.239
		Laba (rugi) berjalan	22.929.014.384
		Jumlah ekuitas	1.671.257.396.807
		Jumlah Kewajiban Dan Ekuitas	3.051.817.985.986

Sumber: PT Semen Bosowa Maros, 2016

Pada laporan neraca PT Semen Bosowa Maros per 31 Desember 2012 menunjukkan total aktiva sebesar Rp 3.051.817.985.986 yang terbentuk dari aktiva lancar Rp 298.915.102.246 dan aktiva tidak lancar Rp 2.752.902.883.740. Dan

posisi passiva sendiri yang terdiri dari kewajiban lancar Rp 205.369.347.873, kewajiban tidak lancar Rp 1.175.191.241.306, dan ekuitas sebesar Rp 1.671.257.396.807.

TABEL 4.4
NERACA PT SEMEN BOSOWA MAROS
PER 31 DESEMBER 2013 (DALAM RUPIAH)

AKTIVA	(Rp)	KEWAJIBAN DAN EKUITAS	(Rp)
AKTIVA LANCAR		KEWAJIBAN LANCAR	
Kas dan setara kas	356.553.862.113	Hutang bank	83.374.530.632
Piutang usaha-bersih:		Hutang pihak ketiga	45.274.328.242
Piutang pihak ketiga	63.210.063.700	Hutang pihak berelasi	44.498.225.826
Piutang Pihak Berelasi	88.552.550.100	Uang muka penjualan	2.044.129.500
Cadangan Penghapusan Piutang	(1.886.581.105)	Biaya yang masih harus dibayar	101.240.218.704
Piutang lain-lain	312.879.000	Kewajiban lancar lainnya	26.535.362.685
Sediaan	188.687.641.100	Htg bank-htg jk panjang jt tempo 1 thn	13.955.026.400
Uang muka pembelian	49.615.606.110	Jumlah kewajiban lancar	316.921.821.988
Biaya dibayar dimuka	1.367.923.200	KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	
Jumlah aktiva lancar	746.413.944.218	Hutang bank-sindikasi	
INVESTASI PADA PERUSAHAAN ASOSIASI		Hutang bank-bilateral	
Aktiva tetap		Hutang bank	902.650.104.862
Harga Perolehan	3.721.111.722.188	Liabilitas pajak tangguhan	
Akumulasi Penyusutan	(1.402.825.599.818)	Htg kpd pihak yg mnpyai hub. istimewa	1.935.505.534
Nilai Buku	2.318.286.122.370	Hutang jangka panjang lainnya	192.622.516.632
Aktiva pajak tangguhan	10.259.857.300	Kewajiban estimasi imbalan pasca kerja	19.104.179.369
Piutang lain-lain - pihak berelasi	35.267.877.651	Jumlah kewajiban tidak lancar	1.116.312.306.397
Aktiva tidak berwujud	18.848.864.997	EKUITAS	
Aktiva lainnya	8.119.128.400	Modal saham	370.000.000.000
Jumlah aktiva tidak lancar	2.390.781.850.719	Saldo Laba (periode lalu)	(410.255.297.432)
JUMLAH AKTIVA	3.137.195.794.936	Koreksi RE	-
		Selisih penilaian asset tetap	1.711.512.700.883
		Laba (rugi) berjalan	32.704.263.100
		Jumlah ekuitas	1.703.961.666.551
		Jumlah Kewajiban Dan Ekuitas	3.137.195.794.936

Sumber: PT Semen Bosowa Maros, 2016

Pada laporan neraca PT Semen Bosowa Maros per 31 Desember 2013 menunjukkan total aktiva sebesar Rp 3.137.195.794.936 yang terbentuk dari aktiva

lancar Rp 746.413.944.218 dan aktiva tidak lancar Rp3.390.781.850.719. Dan posisi passiva sendiri yang terdiri dari kewajiban lancar Rp 316.921.821.988, kewajiban tidak lancar Rp 1.116.312.306.397 dan ekuitas sebesar Rp 1.703.961.666.551.

TABEL 4.5
NERACA PT SEMEN BOSOWA MAROS
PER 31 DESEMBER 2014 (DALAM RUPIAH)

AKTIVA	(Rp)	KEWAJIBAN DAN EKUITAS	(Rp)
AKTIVA LANCAR		KEWAJIBAN LANCAR	
Kas dan setara kas	342.137.325.674	Hutang bank	340.283.457.093
Piutang usaha-bersih:		Hutang pihak ketiga	183.196.386.752
Piutang pihak ketiga	95.513.879.115	Hutang pihak berelasi	31.117.022.782
Piutang Pihak Berelasi	70.508.199.001	Uang muka penjualan	4.517.838.448
Cadangan Penghapusan Piutang	(1.964.106.639)	Biaya yang masih harus dibayar	97.606.414.088
Piutang lain-lain	339.289.259	Kewajiban lancar lainnya	78.474.462.106
Sediaan	161.797.116.245	Htg bank-htg jk panjang jt tempo 1 thn	34.324.920.208
Uang muka pembelian	112.160.611.391	Jumlah kewajiban lancar	769.520.501.477
Biaya dibayar dimuka	1.697.062.308	KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	
Jumlah aktiva lancar	782.189.376.354	Hutang bank-sindikasi	-
INVESTASI PADA PERUSAHAAN ASOSIASI		Hutang bank-bilateral	1.758.473.066.342
Aktiva tetap		Hutang bank	
Harga Perolehan	5.253.939.847.421	Liabilitas pajak tangguhan	
Akumulasi Penyusutan	(1.080.175.711.860)	Htg kpd pihak yg mnyai hub.istimewa	24.222.516.420
Nilai Buku	4.173.764.135.561	Hutang jangka panjang lainnya	1.224.983.573.234
Aktiva pajak tangguhan	7.086.705.608	Kewajiban estimasi imbalan pasca kerja	23.881.536.850
Piutang lain-lain - pihak berelasi	201.876.375.248	Jumlah kewajiban tidak lancar	3.031.560.692.846
Aktiva tidak berwujud	269.500.000.000	EKUITAS	
Aktiva lainnya	56.658.307.544	Modal saham	370.000.000.000
Jumlah aktiva tidak lancar	4.708.885.523.962	Saldo Laba (periode lalu)	(377.551.034.332)
JUMLAH AKTIVA	5.491.074.900.316	Koreksi RE	-
		Selisih penilaian asset tetap	1.711.512.700.883
		Labanya (rugi) berjalan	(13.967.960.557)
		Jumlah ekuitas	1.689.993.705.993
		Jumlah Kewajiban Dan Ekuitas	5.491.074.900.316

Sumber: PT Semen Bosowa Maros, 2016

Pada laporan neraca PT Semen Bosowa Maros per 31 Desember 2014 menunjukkan total aktiva sebesar Rp 5.491.074.900.316 yang terbentuk dari aktiva lancar Rp 782.189.376.354 dan aktiva tidak lancar Rp 4.708.885.523.962 Dan posisi passiva sendiri yang terdiri dari kewajiban lancar Rp 769.520.501.477, kewajiban tidak lancar Rp 3.031.560.692.846 dan ekuitas sebesar Rp 1.689.993.705.993.

TABEL 4.6
LAPORAN RUGI/LABA PT SEMEN BOSOWA MAROS
TAHUN 2010-2012 (DALAM RUPIAH)

Uraian	2010 (Rp)	2011 (Rp)	2012 (Rp)
Penjualan Bersih	785.631.259.782	1.058.050.262.209	1.193.260.626.301
Beban Pokok Penjualan	526.851.697.030	700.047.209.397	820.170.501.833
LABA KOTOR	258.779.562.752	358.003.052.812	373.090.124.468
Beban Usaha			
Beban penjualan	111.164.802.235	213.577.674.566	169.312.324.468
Beban umum & administrasi	52.603.653.575	92.528.899.935	83.887.564.195
Jumlah Beban Usaha	163.768.455.810	306.106.574.501	253.199.888.663
LABA(RUGI) USAHA	95.011106.942	51.896.478.311	119.890.235.805
PENDAPATAN (BEBAN)			
LAIN-LAIN			
Pendapatan lain-lain	776.266.482	105.749.188.459	69.848.510.098
Beban lain-lain	(79.312.102.576)	(94.975.516.351)	(141.380.707.096)
Jumlah pendapatan (Beban lain-lain)	(78.535.836.094)	10.773.672.108	(71.532.196.998)
LABA (RUGI) SEBELUM	16.475.270.848	62.670.150.419	48.358.038.807
TAKSIRAN PPH			
Taksiran Pajak Penghasilan			
Beban pajak masa kini	(11.266.571.050)	(32.010.783.000)	22.069.686.869
Manfaat (Beban) pajak Tangguhan	(10.735.034.995)	(11.952.251.424)	47.498.711.292
LABA (RUGI) BERSIH	15.943.734.793	42.611.618.842	22.929.014.384

Sumber: PT Semen Bosowa Maros, 2016

TABEL 4.7
LAPORAN RUGI/LABA PT SEMEN BOSOWA MAROS
TAHUN 2013-2014 (DALAM RUPIAH)

Uraian	2013 (Rp)	2014 (Rp)
Penjualan Bersih	1.218.644.879.900	1.358.894.651.000
Beban Pokok Penjualan	807.784.854.800	860.577.530.400
LABA KOTOR	410.860.025.100	498.317.120.600
Beban Usaha		
Beban penjualan	218.109.230.500	275.578.465.000
Beban umum & administrasi	98.962.316.600	89.123.604.000
Jumlah Beban Usaha	317.071.547.100	364.702.069.000
LABA(RUGI) USAHA	93.788.478.000	133.615.051.600
PENDAPATAN (BEBAN)		
LAIN-LAIN		
Pendapatan lain-lain	32.173.446.800	11.535.389.000
Beban lain-lain	17.604.370.000	(145.929.116.000)
Jumlah pendapatan (Beban lain-lain)	49.777.816.800	(134.389.727.000)
LABA (RUGI) SEBELUM	143.566.294.800	(774.675.400)
TAKSIRAN PPH		
Taksiran Pajak Penghasilan		
Beban pajak masa kini	(104.589.672.800)	10.020.135.000
Manfaat (Beban) pajak Tanggungan	6.272.403.900	3.173.151.177
LABA (RUGI) BERSIH	32.704.263.100	(13.967.960.577)

Sumber: PT Semen Bosowa Maros, 2016

Pada laporan rugi/laba PT Semen Bosowa Maros per 31 Desember 2010 menunjukkan penjualan bersih yang terjadi sebesar Rp 785.631.259.782, dan perolehan laba bersih yang dicapai sebesar Rp 15.943.734.793.

Pada laporan rugi/laba PT Semen Bosowa Maros per 31 Desember 2011 menunjukkan penjualan bersih yang terjadi sebesar Rp 1.058.050.262.209, dan perolehan laba bersih yang dicapai sebesar Rp 42.611.618.842.

Pada laporan rugi/laba PT Semen Bosowa Maros per 31 Desember 2012 menunjukkan penjualan bersih yang terjadi sebesar Rp 1.193.260.626.301, dan perolehan laba bersih yang dicapai sebesar Rp 22.929.014.384.

Pada laporan rugi/laba PT Semen Bosowa Maros per 31 Desember 2013 menunjukkan penjualan bersih yang terjadi sebesar Rp 1.218.644.879.900, dan perolehan laba bersih yang dicapai sebesar Rp 32.704.263.100.

Pada laporan rugi/laba PT Semen Bosowa Maros per 31 Desember 2014 menunjukkan penjualan bersih yang terjadi sebesar Rp 1.358.894.651.000, dan perolehan rugi bersih yang dicapai sebesar Rp (13.967.960.577).

4.2.1. Perkembangan Posisi Piutang PT Semen Bosowa Maros

Manajemen piutang yang menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian piutang dan pengumpulan piutang sangatlah penting. Semakin besar proporsi penjualan yang dilakukan secara kredit maka semakin besar pula jumlah investasi yang dilakukan dalam bentuk piutang. Semakin besar piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan maka semakin besar pula resiko yang dimiliki perusahaan dengan adanya kredit macet. Akan tetapi bersamaan dengan itu akan besar pula kesempatan perusahaan dalam memaksimalkan laba.

Piutang harus dikelola dengan baik melalui penerapan manajemen piutang yang tepat. Hal ini diharapkan dapat menjamin kegiatan operasional perusahaan. Perusahaan harus mengelola piutangnya dengan sebaik mungkin yaitu bagaimana kebijaksanaan perusahaan mengenai piutang, karena dengan mengelola piutang dengan baik maka perusahaan akan dapat menghindari krisis keuangan

perusahaan yang mungkin saja bisa terjadi. Berikut perkembangan posisi piutang pada PT Semen Bosowa Maros periode tahun 2011 sampai 2014:

TABEL 4.8
PERKEMBANGAN POSISI PIUTANG PADA PT SEMEN BOSOWA
MAROS TAHUN 2011-2014

Tahun	Total Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tertunggak (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)
2011	155.676.186.969	92.643.577.099	63.032.609.870	1.058.050.262.209
2012	152.140.423.479	63.032.609.870	89.107.813.609	1.193.260.626.301
2013	239.296.725.304	89.107.813.609	150.188.911.695	1.218.644.879.900
2014	314.586.172.431	150.188.911.695	164.397.260.736	1.358.894.651.000

Sumber: PT Semen Bosowa Maros, 2016

Pada tabel 4.8. di atas menggambarkan perkembangan posisi piutang pada PT Semen Bosowa Maros periode tahun 2011 sampai tahun 2014. Dimana pada tahun 2011 jumlah piutang sebesar Rp 155.676.186.969, dan piutang yang berhasil ditagih sebesar Rp 92.643.577.099 sedangkan piutang tertunggak sebesar Rp 63.032.609.870. Penjualan yang dilakukan secara kredit pada tahun 2011 sebesar Rp 1.058.050.262.209.

Pada tahun 2012 jumlah piutang sebesar Rp 152.140.423.479, dan piutang yang berhasil ditagih sebesar Rp 63.032.609.870, sedangkan piutang tertunggak sebesar Rp 89.107.813.609. Penjualan yang dilakukan secara kredit pada tahun 2012 sebesar Rp 1.193.260.626.301.

Pada tahun 2013 jumlah piutang sebesar Rp 239.296.725.304, dan piutang yang berhasil ditagih sebesar Rp 89.107.813.609, sedangkan piutang tertunggak

sebesar Rp 150.188.911.695. Penjualan yang dilakukan secara kredit pada tahun 2013 sebesar Rp 1.218.644.879.900.

Pada tahun 2014 jumlah piutang sebesar Rp 314.586.172.431, dan piutang yang berhasil ditagih sebesar Rp 92.643.577.099 sedangkan piutang tertunggak sebesar Rp 164.397.260.736. Penjualan yang dilakukan secara kredit pada tahun 2014 sebesar Rp 1.358.894.651.000.

Dari gambaran di atas menunjukkan bahwa perkembangan posisi piutang pada PT Semen Bosowa Maros dari tahun 2011 sampai tahun 2014 rata-rata mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Dan rata-rata piutang tertunggak lebih besar dari piutang tertagihnya.

4.2.2. Kebijakan Kredit PT Semen Bosowa Maros

Perputaran piutang untuk setiap perusahaan juga dipengaruhi oleh periode perputaran piutang. Periode perputaran piutang ini tergantung dari panjang pendeknya ketentuan waktu yang ditetapkan oleh perusahaan dalam syarat pembayaran kredit. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran, makin lama modal terikat pada piutang, yang ini berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah, begitupun sebaliknya. Adalah penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut berarti bahwa cara pengumpulan piutangnya kurang efisien. Ini berarti bahwa banyak para langganan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Adapun kebijakan kredit pada PT Semen Bosowa Maros yakni:

- a. Penjualan Semen rata-rata dilakukan secara kredit memberikan kelonggaran pelunasan piutang kepada distributor/vendor dengan jangka waktu satu minggu untuk wilayah Sulawesi-Selatan dan 1-2 minggu untuk wilayah diluar Sulawesi-Selatan.
- b. Dilakukan penggolongan distributor/vendor berdasarkan jumlah transaksi pembelian semen dengan memberikan syarat pembayaran pelunasan piutang yang telah disepakati antara PT Semen Bosowa Maros dengan distributor/vendor sebelumnya.
- c. Adakalanya dilakukan kompensasi piutang dengan para distributor/vendor, pihak berelasi, pihak ketiga. Dimana piutang pihak pertama bisa dikompensasikan dengan pihak kedua sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak.

4.3. Analisis Data

4.3.1. Analisis Perputaran Piutang Pada PT Semen Bosowa Maros

Perputaran piutang (*receivable turnover Over*) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit (*credit sales*) selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*average receivable*). Untuk menghitung *Receivable Turn Over* (RTO) digunakan rasio:

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-Rata Piutang}} \times 1 \text{ Kali}$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

Perhitungan Perputaran Piutang Pada PT Semen Bosowa Maros Periode 2011 S/D 2014 yaitu:

$$\text{RTO 2011} = \frac{1.058.050.262.209}{77.838.093.484,50} \times 1 \text{ kali} = 13,6 \text{ kali}$$

$$\text{Rata-Rata Piutang 2011} = \frac{92.643.577.099 + 63.032.609.870}{2} = 77.838.093.484,50$$

$$\text{RTO 2012} = \frac{1.193.260.626.301}{76.070.211.739,50} \times 1 \text{ kali} = 15,7 \text{ kali}$$

$$\text{Rata-Rata Piutang 2012} = \frac{63.032.609.870 + 89.107.813.609}{2} = 76.070.211.739,50$$

$$\text{RTO 2013} = \frac{1.218.644.879.900}{119.648.362.652} \times 1 \text{ kali} = 10,2 \text{ kali}$$

$$\text{Rata-Rata Piutang 2013} = \frac{89.107.813.609 + 150.188.911.695}{2} = 119.648.362.652$$

$$\text{RTO 2014} = \frac{1.358.894.651.000}{157.293.086.215,50} \times 1 \text{ kali} = 8,6 \text{ kali}$$

$$\text{Rata-Rata Piutang 2014} = \frac{150.188.911.695 + 164.397.260.736}{2} = 157.293.086.215,50$$

Analisis Jangka Waktu Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

ACP digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas. Waktu perputaran piutang dinyatakan dalam hari, hal ini disebabkan syarat pembayaran yang ditetapkan didalam

transaksi penjualan dinyatakan dalam satuan hari sebagai satuan waktu. Untuk menghitung *Average Collection Period* digunakan rasio:

$$ACP = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}} \times 1 \text{ Hari}$$

Perhitungan Tingkat Perputaran Piutang Pada PT Semen Bosowa Maros

Periode 2010 S/D 2014 yaitu:

$$ACP \text{ 2011} = \frac{360}{13,6} \times 1 \text{ hari} = 26,5 \text{ Hari}$$

$$ACP \text{ 2012} = \frac{360}{15,7} \times 1 \text{ hari} = 22,9 \text{ Hari}$$

$$ACP \text{ 2013} = \frac{360}{10,2} \times 1 \text{ hari} = 35,3 \text{ Hari}$$

$$ACP \text{ 2014} = \frac{360}{8,6} \times 1 \text{ hari} = 41,9 \text{ Hari}$$

Analisis Efektivitas Pengendalian Piutang

Untuk mengukur efektivitas pengendalian piutang maka haruslah dianalisis tentang berapa banyak piutang yang berhasil ditagih dan tak tertagih (*Bad Debt*).

Rasio yang digunakan untuk mengukur penagihan dan tunggakan piutang adalah:

1. Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih Pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan 2011} = \frac{92.643.577.099}{155.676.186.969} \times 100\% = 59,5\%$$

$$\text{Rasio Penagihan 2012} = \frac{63.032.609.870}{152.140.423.479} \times 100\% = 41,4\%$$

$$\text{Rasio Penagihan 2013} = \frac{89.107.813.609}{239.296.725.304} \times 100\% = 37,2\%$$

$$\text{Rasio Penagihan 2014} = \frac{150.188.911.695}{314.586.172.431} \times 100\% = 47,7\%$$

2. Rasio Tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak Pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan 2011} = \frac{63.032.609.870}{155.676.186.969} \times 100\% = 40,5\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan 2012} = \frac{89.107.813.609}{152.140.423.479} \times 100\% = 58,6\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan 2013} = \frac{150.188.911.695}{239.296.725.304} \times 100\% = 62,8\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan 2014} = \frac{164.397.260.736}{314.586.172.431} \times 100\% = 52,3\%$$

TABEL 4.9
HASIL PERHITUNGAN RECEVAIBLE TURN OVER, AVERAGE
COLLECTION PERIOD, RASIO PENAGIHAN DAN RASIO
TUNGGAKAN PADA PT SEMEN BOSOWA MAROS
TAHUN 2011-2014

Tahun	RTO (Kali)	ACP (Hari)	Rasio Penagihan (%)	Rasio Tunggakan (%)
2011	13,6	26,5	59,5	40,5
2012	15,7	22,9	41,4	58,6
2013	10,2	35,3	37,2	62,8
2014	8,6	41,9	47,7	52,2

Sumber: Data telah diolah, 2016

Dari tabel 4.9 di atas menunjukkan bahwa perputaran piutang pada PT Semen Bosowa Maros berfluktuasi (Tidak tetap) dari tahun 2011 sampai tahun 2014. Hal ini terlihat dari tahun 2011 perputaran piutang (RTO) terjadi sebanyak 13,6 kali dan rata-rata pengumpulan piutang sebanyak 26,5 hari, sementara jumlah piutang yang berhasil ditagih pada tahun tersebut sebanyak 59,5% sedangkan piutang yang menunggak sebanyak 40,5%.

Tahun 2012 perputaran piutang (RTO) terjadi sebanyak 15,7 kali dan rata-rata pengumpulan piutang sebanyak 22,9 hari, sementara jumlah piutang yang berhasil ditagih pada tahun tersebut sebanyak 41,4% sedangkan piutang yang menunggak sebanyak 58,6%.

Tahun 2013 perputaran piutang (RTO) terjadi sebanyak 10,2 kali dan rata-rata pengumpulan piutang sebanyak 35,3 hari, sementara jumlah piutang yang

berhasil ditagih pada tahun tersebut sebanyak 37,2% sedangkan piutang yang menunggak sebanyak 62,8%.

Tahun 2014 perputaran piutang (RTO) terjadi sebanyak 8,6 kali dan rata-rata pengumpulan piutang sebanyak 41,9 hari, sementara jumlah piutang yang berhasil ditagih pada tahun tersebut sebanyak 47,7% sedangkan piutang yang menunggak sebanyak 52,5%.

Perputaran piutang yang paling tinggi dicapai PT Semen Bosowa Maros periode 2011 sampai 2014 yakni, pada tahun 2012 sebanyak 15,7 kali putaran dengan rata-rata pengumpulan piutang selama 22,9 hari. Dan rasio penagihan Sebanyak 41,4% sedangkan rasio tunggakan sebesar 58,6%. Perputaran piutang yang paling rendah yakni pada tahun 2014 sebanyak 8,6 kali putaran dengan rata-rata pengumpulan piutang selama 41,9 hari. Dan rasio penagihan Sebanyak 47,7% sedangkan rasio tunggakan sebesar 52,5%.

4.1.3. Analisis Profitabilitas Pada PT Semen Bosowa Maros

Profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari seluruh modal yang dialokasikan dalam perusahaan. *Net Profit Margin*, merupakan rasio yang membandingkan antara laba bersih sesudah pajak dengan penjualan bersih. Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba atas volume penjualan, semakin tinggi *Net Profit margin*, semakin baik operasi suatu perusahaan, dengan rumus:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih Sesudah Pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Perhitungan *Net Profit Margin* (NPM) Pada PT Semen Bosowa Maros

Periode 2011 S/D 2014 yaitu:

$$\text{Net Profit Margin 2011} = \frac{42.611.618.842}{1.058.050.262.209} \times 100\% = 4,03\%$$

$$\text{Net Profit Margin 2012} = \frac{22.929.014.384}{1.193.260.626.301} \times 100\% = 1,92\%$$

$$\text{Net Profit Margin 2013} = \frac{32.704.263.100}{1.218.644.879.900} \times 100\% = 3\%$$

$$\text{Net Profit Margin 2014} = \frac{-13.967.960.577}{1.358.894.651.000} \times 100\% = -0,01\%$$

TABEL 4.10
HASIL PERHITUNGAN NET PROFIT MARGIN PT SEMEN BOSOWA
MAROS TAHUN 2011-2014

Tahun	Laba Bersih Setelah Pajak (Rp)	Penjualan (Rp)	Net Profit Margin (%)
2011	42.611.618.842	1.058.050.262.209	4,03
2012	22.929.014.384	1.193.260.626.301	1,92
2013	32.704.263.100	1.218.644.879.900	3
2014	-13.967.961.000	1.358.894.651.000	-0,01

Sumber: Data telah Diolah, 2016

Dari tabel 4.10 di atas menunjukkan bahwa *Net Profit Margin* pada PT Semen Bosowa Maros berfluktuasi (Tidak tetap) dari tahun 2011 sampai tahun 2014. Hal ini terlihat pada tahun 2011 *Net Profit Margin* sebesar 4,03%, tahun 2012 sebesar 1,92%, tahun 2013 sebesar 3%, dan tahun 2014 sebesar -0,01%.

Dari perhitungan tersebut *Net Profit Margin* paling tinggi terjadi pada tahun 2011 mencapai 4,03% ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 penjualan dapat menghasilkan laba sesudah pajak (laba bersih) sebesar 4,03%. Dan *Net Profit Margin* paling rendah terjadi pada tahun 2014 mencapai -0,01% ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 penjualan dapat menghasilkan laba sesudah pajak (laba bersih) sebesar -0,01%.

4.1.4. Analisis Perputaran Piutang Terhadap Perolehan Laba Pada PT Semen Bosowa Maros

Memberikan piutang berarti perusahaan memberikan kesempatan dananya berputar untuk memperoleh lebih banyak lagi jumlah laba. Kas memang dibutuhkan untuk pemenuhan kebutuhan operasional sehari-hari perusahaan. Akan tetapi jumlah kas di tangan yang terlalu banyak juga kurang baik karena itu berarti banyak dana yang dibiarkan menganggur. Semakin cepat piutang berputar maka itu berarti perusahaan semakin cepat dan efisien dalam memutar aktivasnya dan itu berarti pula bahwa kesempatan perusahaan memperoleh laba semakin besar.

Kecepatan kembalinya piutang menjadi kas juga sangat menentukan besarnya profitabilitas perusahaan. Perputaran piutang tidak hanya digunakan

untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang secara efisien tetapi juga dapat digunakan sebagai media meningkatkan profitabilitas perusahaan.

TABEL 4.11
HASIL PERHITUNGAN RECEVAIBLE TURN OVER, AVERAGE
COLLECTION PERIOD, RASIO PENAGIHAN, RASIO TUNGGAKAN,
DAN NET PROFIT MARGIN PADA PT SEMEN BOSOWA MAROS
TAHUN 2011-2014

Tahun	RTO (kali)	ACP (hari)	Rasio Penagihan (%)	Rasio Tunggakan (%)	NPM (%)
2011	13,6	26,5	59,5	40,5	4,03
2012	15,7	22,9	41,4	58,6	1,92
2013	10,2	35,3	37,2	62,8	3
2014	8,6	41,9	47,7	52,2	-0,01

Sumber: Data telah Diolah, 2016

Dari tabel 4.11 menunjukkan bahwa perputaran piutang pada PT Semen Bosowa Maros tidak berpengaruh signifikan terhadap perolehan laba (profitabilitas) perusahaan. Hal itu dapat dilihat dalam perhitungan diatas, dimana dari tahun 2011 perputaran piutang (RTO) pada PT Semen Bosowa Maros berputar sebanyak 13,6 Kali dan itu diikuti oleh rata-rata pengumpulan piutang (ACP) selama 26,5 Hari. Rasio penagihan sebesar 59,5% sedangkan, rasio tunggakan sebesar 40,5%. Dan pada tahun tersebut *Net Profit Margin* yang dicapai sebesar 4,03%.

Tahun 2012 perputaran piutang (RTO) pada PT Semen Bosowa Maros berputar sebanyak 15,7 Kali dan itu diikuti oleh rata-rata pengumpulan piutang (ACP) selama 22,9 Hari. Rasio penagihan sebesar 41,4% dan rasio tunggakan

sebesar 58,6%. Dan pada tahun tersebut *Net Profit Margin* yang dicapai sebesar 1,92%.

Tahun 2013 perputaran piutang (RTO) pada PT Semen Bosowa Maros berputar sebanyak 10,2 Kali dan itu diikuti oleh rata-rata pengumpulan piutang (ACP) selama 35,3 Hari. Rasio penagihan sebesar 37,2% dan rasio tunggakan sebesar 62,8%. Dan pada tahun tersebut *Net Profit Margin* yang dicapai sebesar 3%.

Tahun 2014 perputaran piutang (RTO) pada PT Semen Bosowa Maros berputar sebanyak 8,6 Kali dan itu diikuti oleh rata-rata pengumpulan piutang (ACP) selama 41,9 Hari. Rasio penagihan sebesar 47,7% dan rasio tunggakan sebesar 52,2%. Dan pada tahun tersebut *Net Profit Margin* yang dicapai sebesar -0,01%.

Dari hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa perputaran piutang secara signifikan tidak mempengaruhi perolehan laba (profitabilitas) pada PT Semen Bosowa Maros. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran, makin lama modal terikat pada piutang, yang ini berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah. Adalah penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut berarti bahwa cara pengumpulan piutangnya kurang efisien. Ini berarti bahwa banyak para langganan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Perputaran piutang pada PT Semen Bosowa Maros secara signifikan tidak mempengaruhi perolehan laba (profitabilitas) perusahaan, hal ini disebabkan meningkatnya jumlah piutang dari tahun 2010 sampai tahun 2014 dan tidak maksimalnya perusahaan dalam mengendalikan piutangnya sehingga belum bisa meminimalisasi piutang tak tertagihnya (*Bad Debt*) sehingga menyebabkan banyaknya dana yang diinvestasikan dalam bentuk piutang.

Pada PT Semen Bosowa Maros tidak semua piutang yang terjadi merupakan hasil penjualan kredit (penjualan semen). Di PT Semen Bosowa Maros terdapat macam-macam piutang yang terjadi yakni, piutang pihak ketiga, piutang pihak berelasi, piutang lain-lain, dan cadangan penghapusan piutang. Dan tidak semua piutang tersebut merupakan hasil penjualan semen yang dilakukan secara kredit melainkan, sebagian besar piutang tersebut terjadi karena PT Semen Bosowa Maros memberikan pinjaman atau bantuan kepada perusahaan dibawah naungan bosowa *cooperation*. Mengingat PT Semen Bosowa Maros merupakan salah satu perusahaan dari Bosowa Group yang terbesar jadi sangat wajar memberikan pinjaman atau bantuan kepada pihak berelasi yang sama-sama berada dibawah naungan Bosowa Cooperation dalam rangka saling membantu dalam kegiatan operasi perusahaan. Jadi hal inilah yang ikut mempengaruhi perputaran piutang (RTO) tidak berpengaruh signifikan terhadap perolehan laba (profitabilitas) pada PT Semen Bosowa Maros.

(Dengan demikian hipotesis yang dikemukakan sebelumnya yakni, perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap perolehan laba pada PT Semen Bosowa Maros tidak terbukti).

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya maka dapat disajikan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis perputaran piutang pada PT Semen Bosowa Maros berfluktuasi (Tidak tetap) dari tahun ke tahun yaitu pada tahun 2011 perputaran piutang sebanyak 15,7 kali dengan rata-rata pengumpulan piutang selama 26,5 hari, rasio penagihan sebesar 59,5% sedangkan rasio tunggakan sebesar 40,5%. Tahun 2012 perputaran piutang sebanyak 15,7 kali dan rata-rata pengumpulan piutang sebanyak 22,9 hari, sementara rasio penagihan sebesar 41,4% sedangkan rasio tunggakan 58,6%. Tahun 2013 perputaran piutang sebanyak 10,2 kali dan rata-rata pengumpulan piutang selama 35,3 hari, rasio penagihan sebesar 37,2% sedangkan rasio tunggakan sebesar 62,8%. Tahun 2014 perputaran piutang sebanyak 8,6 kali dan rata-rata pengumpulan piutang selama 41,9 hari, rasio penagihan sebesar 47,7% sedangkan rasio tunggakan sebesar 52,5%. Perputaran piutang yang paling tinggi dicapai PT Semen Bosowa Maros dari tahun 2011 sampai 2014 yakni, pada tahun 2012 sebanyak 15,7 kali putaran sedangkan perputaran piutang yang paling rendah yakni pada tahun 2014 sebanyak 8,6 kali putaran .
2. Dari hasil analisis perolehan laba (profitabilitas) pada PT Semen Bosowa Maros (*Net Profit Margin*) berfluktuasi (Tidak tetap) dari tahun ke tahun yaitu

pada tahun 2011 *Net Profit Margin* sebesar 4,03%, Tahun 2012 sebesar 1,92%, tahun 2013 sebesar 3%, dan Tahun 2014 sebesar -0,01%. *Net Profit Margin* paling tinggi terjadi pada tahun 2011 mencapai 4,03% ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 penjualan dapat menghasilkan laba sesudah pajak (laba bersih) sebesar 4,03%. Dan *Net Profit Margin* paling rendah terjadi pada tahun 2014 mencapai -0,01% ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 penjualan dapat menghasilkan laba sesudah pajak (laba bersih) sebesar -0,01%.

3. Dari hasil analisis menunjukkan bahwa perputaran piutang pada PT Semen Bosowa Maros tidak berpengaruh signifikan terhadap perolehan laba (profitabilitas) perusahaan. Hal ini disebabkan meningkatnya jumlah piutang dari tahun ke tahun dan tidak maksimalnya perusahaan dalam mengendalikan piutangnya sehingga belum bisa meminimalisasi piutang tak tertagihnya (*Bad Debt*) sehingga menyebabkan banyaknya dana yang diinvestasikan dalam bentuk piutang.. Dan PT Semen Bosowa Maros tidak semua piutang yang terjadi merupakan hasil penjualan kredit (penjualan semen). Di PT Semen Bosowa terdapat macam-macam piutang yang terjadi yakni, piutang pihak ketiga, piutang pihak berelasi, piutang lain-lain, dan cadangan penghapusan piutang. Dan tidak semua piutang tersebut merupakan hasil penjualan semen yang dilakukan secara kredit melainkan, sebagian besar piutang tersebut terjadi karena PT Semen Bosowa Maros memberikan pinjaman atau bantuan kepada perusahaan dibawah naungan bosowa cooperation. Jadi hal inilah, yang ikut mempengaruhi perputaran piutang (RTO) tidak berpengaruh

signifikan terhadap perolehan laba (profitabilitas) pada PT Semen Bosowa Maros.

5.2. Saran

1. Hendaknya perusahaan memberikan potongan harga/*Discount* (contoh diskon 2/10/net30) kepada distributor/pelanggan agar mempercepat pembayaran piutang sehingga perputaran piutang lebih meningkat.
2. Hendaknya piutang dikendalikan dan dikelola dengan sebaik mungkin untuk meminimalisasi piutang tak tertagihnya (*Bad Debt*) agar tidak terlalu banyak investasi dalam piutang dan mencegah timbulnya resiko kerugian piutang.



DAFTAR PUSTAKA

- Alexandri, Benny. 2009. *Manajemen Keuangan Bisnis. Edisi Kedua*. Bandung, Penerbit Alfabeta. IKAPI.
- Brigham, Eugene, Joel F Houston. 2010. *Manajemen Keuangan II*. Jakarta, Salemba Empat.
- Fahmi, Irham. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung, Alfabetha.
- Gitusudarmono, Indriyo dan Basri H. 2012. *Manajemen Keuangan Edisi Empat*. Yogyakarta, BPFE.
- Gumanti, Tatang Ari. 2011. *Manajemen Investasi: Konsep, Teori Dan Aplikasi*. Bogor, Mitra Wacana Media.
- Hanafi, M.M. 2008. *Manajemen Keuangan Edisi I*. Yogyakarta, BPFE.
- Hayati, Anggraeny Retno. 2012. *Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar*. Skripsi, Universitas Hasanuddin Makassar.
- Husna, Suad dan Enny Pudjiastuti. 2008. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Edisi Keempat*. Yogyakarta, UPP AMPYKPN.
- Herry. 2009. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta, Bumi Aksara.
- James C, Van Horne dan John M. Wachowicz. 2012. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan. Edisi kedua belas*. Jakarta, Salemba Empat.
- Kasmir. 2012. *Analisa Laporan Keuangan*. Jakarta, Rajawali Pers.
- Kieso, E Donald, dkk. 2007. *Accounting Principles Pengantar Akuntansi, Edisi Ketujuh*. Jakarta, Salemba Empat.
- Keown, J. 2008. *Manajemen Keuangan, Terjemahan Handayani, Edisi 9*. Jakarta, Indeks.
- Martono., & D. Agus Harjito. 2010. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta, Ekonisia.
- Mulya, Hadri. 2009. *Memahami Akuntansi Dasar, Edisi Kedua*. Jakarta, Mitra Wahana Media.
- Nurjannah. 2012. *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT Adira Finance Makassar. Makassar: Skripsi Universitas Hasanuddin Makassar*.

- Niswonger, C, Rollin, dkk. 1999. *Prinsip Prinsip Akuntansi Edisi 19 Jilid I*, Jakarta, Erlangga.
- Putri, Gita Ganesha. 2012. *Penerapan Kebijakan Manajemen Piutang Dan Pengaruhnya Terhadap Cash Ratio, Net Profit Margin, Dan Earning Power Pada PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Sultan Hasanuddin Makassar*. Skripsi. Universitas Hasanuddin Makassar.
- Riyanto, Bambang. 2011. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan. Edisi Keempat*. Yogyakarta, BPFE.
- Robbins, Stephen P, dan Coulter Mary. 2010. *Manajemen Edisi Kesepuluh*. Jakarta, Erlangga.
- Sartono, Agus. 2010. *Manajemen Keuangan, Teori, Dan Aplikasi, Edisi Kedua*. Yogyakarta, BPFE.
- Sawir, Agnes. 2009. *Analisis Kinerja Keuangan Dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sudana, I Made. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori Dan Praktek*. Surabaya, Erlangga.
- Sugiri, Slamet. 2009. *Akuntansi Pengantar 2*. Yogyakarta, UPP STIM YKPN.
- Sugiono. 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung, Alfabetha.
- Syamsuddin, Lukman, 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan, Edi Ketiga*. Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada.
- Syahyunan. 2013. *Manajemen Keuangan I (Perencanaan, Analisis dan Pengendalian Keuangan)*. Cetakan Pertama. Medan, USU Press.
- Van Horne, James C., & Wachowicz, Jr., John M. 2012. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*. Jakarta, Salemba Empat