

# **ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

**STUDI PADA PT VARIA USAHA BETON, WARU-SIDOARJO  
PERIODE 2013**

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk Menempuh Ujian Sarjana  
pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya**

**YUSTIN HANIFAH**

**NIM 105030201111037**



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
KONSENTRASI MANAJEMEN KEUANGAN  
MALANG**

**2014**

# *MOTTO*

**“Kemenangan terbesar dalam hidup kita bukan karena kita tidak pernah gagal, namun kemenangan terbesar dalam hidup kita adalah ketika dapat bangkit lagi setiap kali kita terjatuh”**

**(Pepatah)**



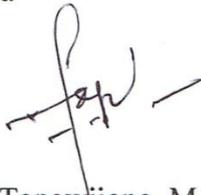
## TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : Analisis Manajemen Piutang dalam Meningkatkan Volume Penjualan  
Disusun oleh : Yustin Hanifah  
NIM : 1050302011111037  
Fakultas : Ilmu Administrasi  
Jurusan : Administrasi Bisnis  
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Malang, 8 Juli 2014

Komisi Pembimbing

Ketua



Drs. Topowijono, M.Si  
NIP. 19530704 198212 1 001

Anggota



Drs. Muhammad Saifi, M.Si  
NIP. 19570712 198503 1 001

## TANDA PENGESAHAN

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, pada:

Hari : Senin  
Tanggal : 21 Juli 2014  
Jam : 09.00 - 10.00  
Skripsi atas nama : Yustin Hanifah  
Judul : Analisis Manajemen Piutang dalam Meningkatkan Volume Penjualan (studi pada PT Varia Usaha Beton, Waru-Sidoarjo Periode 2013)

dan dinyatakan lulus

### MAJELIS PENGUJI

**Ketua**



**Drs. Topowijono, M.Si**

**NIP. 19530704 198212 1 001**

**Ketua**



**Prof. Dr. Suhadak, M.Ec**

**NIP. 19540801 198103 1 005**

**Anggota**



**Drs. Muhammad Saifi, M.Si**

**NIP. 19570712 198503 1 001**

**Anggota**



**Devi Farah Azizah, S.Sos, M.AB**

**NIP. 19750627 199903 2 002**

## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila pernyataan di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No.20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan pasal 70)

Malang, 8 JULI 2014



Nama : Yustin Hanifah

NIM : 105030201111037

## RINGKASAN

Yustin Hanifah, 2014, **Analisis Manajemen Piutang dalam Meningkatkan Volume Penjualan** (studi pada PT Varia Usaha Beton, Waru-Sidarjo, periode 2013), Bapak Topowijono, Drs, M.Si, Bapak Muhammad Saifi, Drs, M.Si. 105 hal + xiv.

Cara untuk mengatasi pendatang baru dengan persaingan yang sehat, pada umumnya perusahaan melakukan penjualan kredit untuk dapat mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan untuk menarik pelanggan-pelanggan baru. Tetapi penjualan secara kredit harus disertai dengan persyaratan atau penetapan jangka waktu pembayaran. Jangka waktu tersebut bertujuan agar pelanggan dapat membayar tepat waktu dan agar perusahaan terhindar dari kerugian akibat piutang tak tertagih. Penjualan kredit dapat juga memiliki resiko yang cukup tinggi apabila kreditur tidak dapat membayar pada jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sehingga penjualan kredit harus diikuti dengan usaha penagihan oleh perusahaan, agar perusahaan tetap dapat mempertahankan kegiatan operasional. Pada umumnya, perusahaan tidak hanya menginginkan efisiensi dalam pengelolaan piutangnya, melainkan juga efektif dalam penggunaan dana.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja pengelolaan piutang yang telah ditetapkan oleh perusahaan, apakah pengumpulan piutang sudah tepat waktu atau belum serta untuk mengetahui efisiensi pengelolaan piutang pada PT Varia Usaha Beton periode 2013 dalam meningkatkan volume penjualan.

Lokasi penelitian yang dipilih dan digunakan untuk penelitian ini adalah di PT Varia Usaha Beton yang merupakan anak perusahaan dari PT Semen Gresik (Persero) Tbk yang bergerak dalam bidang industri hilir produk semen yang cukup handal dengan beberapa produknya antara lain Beton Siap Pakai, Beton Masonry, Beton Pracetak, dan Batu Pecah. Penjualan kredit pun tidak terlepas untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut. PT Varia Usaha Beton yang telah berjalan lama mengalami masalah pada periode 2013, yaitu lambatnya perputaran piutang yang mengakibatkan tidak tercapainya target penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyebab tidak tercapainya target penjualan yaitu semakin lamanya perputaran piutang akibat kinerja bagian penagihan yang kurang maksimal. Perputaran piutang yang lama selain menyebabkan turunya volume penjualan juga dapat mempengaruhi hasil analisis rasio keuangan perusahaan. Solusi yang dapat disarankan oleh penulis yaitu dengan memberikan *discount* bagi pelanggan yang membayar kewajibannya lebih cepat dari jangka waktu yang telah ditetapkan. Hal tersebut menghasilkan perputaran piutang yang sesuai dengan harapan dan dapat berdampak positif dalam memperbaiki volume penjualan serta rasio keuangan perusahaan.

## SUMMARY

Yustin Hanifah, 2014 , Accounts Receivable Management Analysis Increasing the Volume of Sales (Studies on PT Varia Usaha Beton, Waru-Sidoarjo, the Period of 2013) , Mr. Topowijono, Drs, M.Si, Mr. Muhammad Saifi, Drs, M.Si. 105 p. xiv.

How to cope the new arrivals with a healthy competition, companies generally conduct sales credit to be able to retain existing customers and to attract new customers. But sales credit must be accompanied by a requirement or determination the period of payment. That time period was purpose at enabling customers to pay on time and in order for the company to avoid loss of accounts receivable is not collectible. Credit sales may also have a hight of risk if the lender cannot pay on time period set by the company. So credit sales should be followed by efforts to keep billing by the company, in order to can still maintain their operations. In general, the company not only wanted the efficiency in the management of accounts receivable, but is also effective in the use of funds.

Purpose of this research is to know the performance management of accounts receivable has been established by the company, whether the collection of accounts receivable were timely or not and to know the efficiency the management of accounts receivable in PT Varia Usaha Beton in 2013 increasing the volume of sales.

Selected research locations and used for this research in PT Varia Usaha Beton is a subsidiary of PT Semen Gresik (Persero) Tbk, which be active in the field of cement products downstream industries with some of its products among other, ready mixed concrete, concrete masonry, and crushed stone. Credit sales are not released to achieve the goals of the company. PT Varia Usaha Beton that have been long-running problem in the period of 2013, the problem is slow turnover of receivables which resulted in the achievement of a sales target.

The results showed that the cause did not achieve the sales target, namely the duration accounts receivable turnover due to the performance of the lesser maximum billing. A long receivable turnover also causes decrease sales volume can also effect the company's financial ratio analysis results. The solutions by the author that is by giving discount for customers who pay their obligations more quickly form a period that has been set. It generates turnover of receivable which corresponds to the expectations and can positively impact in improving sales volumes as well as the company's financial ratios.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala Rahmat dan Hidayah-Nya, yang tiada pernah berhenti memberikan kenikmatan sehingga penulis akhirnya dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul, “**Analisis Manajemen Piutang dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi pada PT Varia Usaha Beton, Waru-Sidoarjo, Periode 2013)**” dengan baik.

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang dianjurkan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tida akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat:

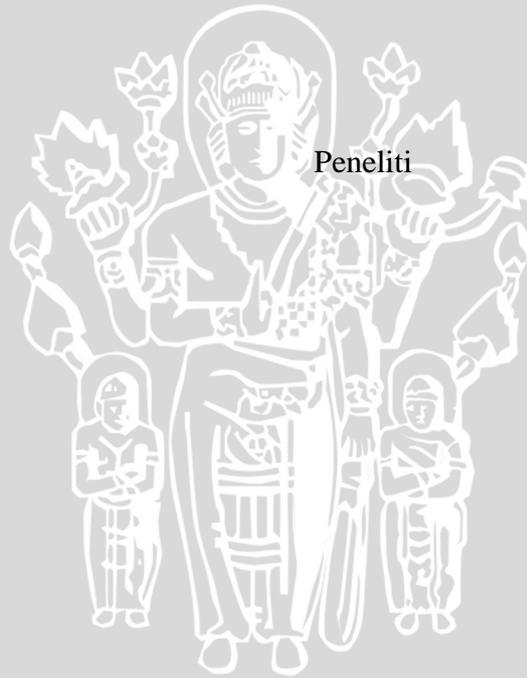
1. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, MS selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.
2. Ibu Prof. Dr. Endang Siti Astuti, M.Si selaku Kepala Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis.
3. Bapak Muhammad Iqbal, S.Sos, M.IB, DBA selaku Sekretaris Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis.
4. Bapak Drs. Topowijono, M.Si selaku Ketua Komisi Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Drs. Muhammad Saifi, M.Si selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing penyelesaian skripsi ini.
6. Staf dan Karyawan PT Varia Usaha Beton, Waru-Sidoarjo yang telah membantu dalam memperoleh data.
7. Orang Tua, Keluarga, dan calon suami yang selalu mendoakan, membantu dan memberi semangat.
8. Sahabat-sahabat tercinta yang selalu mendukung, mendoakan dan memberikan semangat.

9. Rekan-rekan angkatan 2010 yang telah memberikan bantuan dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini.

Tiada yang dapat penulis persembahkan kepada semua pihak yang telah membantu terkecuali doa dan ucapan-ucapan terimakasih yang dapat penulis berikan. Demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Semoga karya skripsi ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, 8 Juli 2014

Peneliti



DAFTAR ISI

<b>MOTTO</b> .....	ii
<b>TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI</b> .....	iii
<b>TANDA PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI</b> .....	v
<b>RINGKASAN</b> .....	vi
<b>SUMMARY</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiii
<b>DAFTAR</b> .....	<b>LAMPIRAN</b>

xiv

**BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Kontribusi Penelitian.....	5
E. Sistematika Pembahasan .....	6

**BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

A. Piutang .....	8
1. Pengertian Piutang .....	8
2. Fungsi dan Tujuan Piutang .....	9
3. Jenis Piutang .....	9
4. Penilaian Piutang.....	11
5. Metode Pencadangan Piutang .....	12
B. Manajemen Piutang.....	13
1. Analisa Kredit .....	13
2. Kebijakan Kredit .....	14
3. Teknik Penagihan Piutang Usaha.....	14
C. Analisis Rasio Keuangan .....	15
1. Pengertian Rasio Keuangan .....	15
2. Rasio Likuiditas .....	16
a) Rasio Lancar.....	17
b) Rasio Cepat .....	18
3. Rasio Aktivitas.....	19
a) Perputaran Piutang .....	20
b) Perputaran Persediaan .....	22
c) Perputaran Aktiva Tetap .....	22



4. Rasio Profitabilitas .....	23
-------------------------------	----

**BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis Penelitian .....	27
B. Fokus Penelian .....	27
C. Lokasi dan Situs Penelitian .....	28
D. Sumber Data .....	28
E. Tehnik Pengumpulan Data .....	29
F. Instrumen Penelitian .....	30
G. Metode Analisis Data .....	30

**BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	32
1. Sejarah Singkat PT Varia Usaha Beton .....	32
2. Visi dan Misi PT Varia Usaha Beton .....	33
3. Logo PT Varia Usaha Beton .....	35
4. Struktur Organisasi dan Wewenang PT Varia Usaha Beton .....	36
5. Proses Terjadinya Piutang PT Varia Usaha Beton .....	50
6. Kebijakan Manajemen Piutang PT Varia Usaha Beton .....	51
7. Analisa Kredit PT Varia Usaha Beton .....	52
B. Penyajian Data .....	53
C. Analisis Data dan Interpretasi .....	57
1. Analisis Target Penjualan PT Varia Usaha Beton .....	57
2. Analisis Perputaran Piutang .....	61
3. Analisis Umur Piutang .....	62
4. Analisis Rasio .....	63
a) Rasio Likuiditas .....	64
b) Rasio Aktivitas .....	66
c) Rasio Profitabilitas .....	69

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	98
B. Saran .....	

99

**DAFTAR PUSTAKA**

101

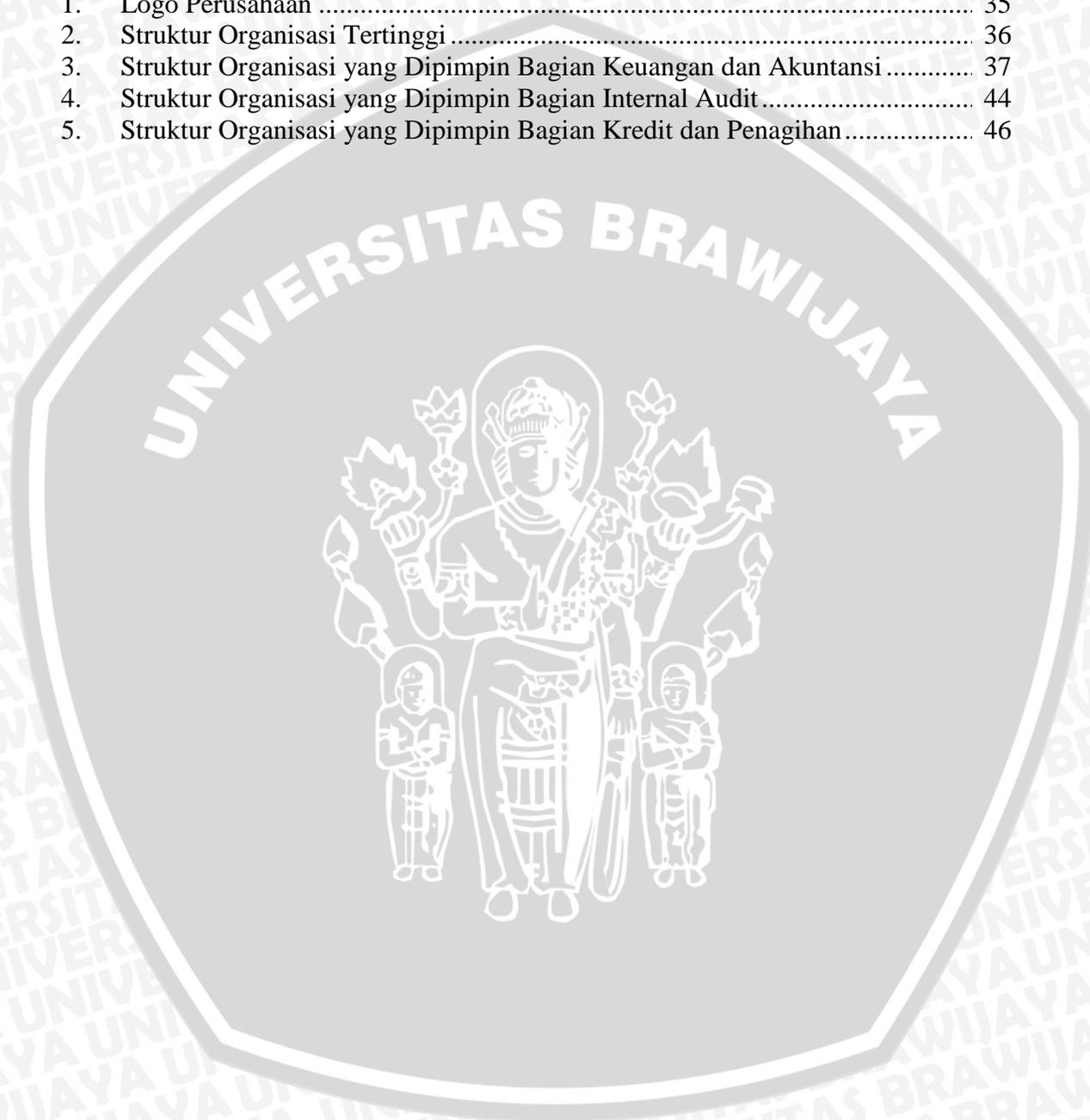


## DAFTAR TABEL

No	Judul	Hlm
1.	Rumus dan Informasi yang Tersedia dalam Berbagai Rasio.....	25
2.	Laporan Keuangan Neraca PT Varia Usaha Beton Periode 2012 dan 2013 .....	54
3.	Laporan Keuangan Laba Rugi PT Varia Usaha Beton Periode 2012 dan 2013.....	56
4.	Laporan Keuangan Perubahan Ekuitas PT Varia Usaha Beton Periode 2012 dan 2013 .....	57
5.	Data Penjualan Periode 2011, 2012, dan 2013.....	58
6.	Data Penjualan Periode 2011 dan Target Penjualan 2012.....	59
7.	Data Penjualan Periode 2012 dan Target Penjualan 2013.....	59
8.	Data Penjualan Perode 2013 dan Target Penjualan Periode 2014 .....	60
9.	Data Pencapaian Target Penjualan Periode 2012 dan 2013 .....	60
10.	Rangkuman Hasil dari Analisis Rasio .....	71
11.	Proyeksi Penjualan .....	75
12.	Proyeksi Biaya-biaya yang Terkait dalam Penjualan .....	77
13.	Perbandingan Keuntungan Sebelum dan Sesudah Proyeksi .....	81
14.	Rencana Penjualan Tiap Bulan.....	82
15.	Perencanaan Pengumpulan Piutang Tahun 2014 .....	84
16.	<i>Budget</i> Penerimaan Kas Periode Tahun 2014 .....	85
17.	<i>Budget</i> Pengeluaran Kas Periode Tahun 2014 .....	86
18.	Laporan Perubahan Posisi Kas Periode Tahun 2014.....	87
19.	Laporan Perubahan Posisi Kas per Kuartal Periode Tahun 2014.....	87
20.	<i>Schedule</i> Pengambilan dan Pengembalian Utang pada Bank Periode Tahun 2014 ...	88
21.	<i>Budget</i> Kas Kuartal I Sampai Kuartal IV .....	88
22.	Perbandingan Hasil Analisis Rasio Sebelum dan Setelah Proyeksi .....	96

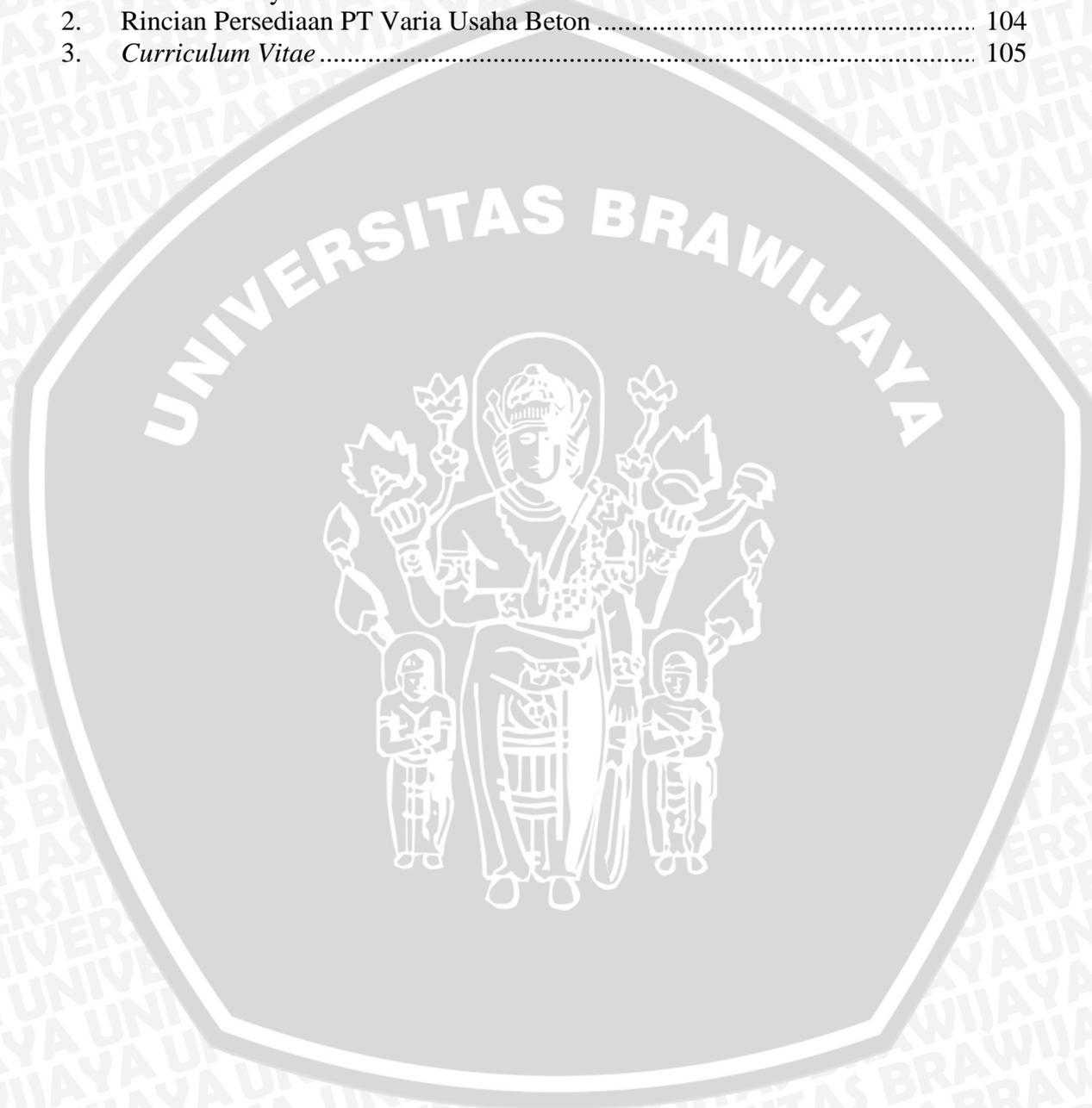
**DAFTAR GAMBAR**

<b>No</b>	<b>Judul</b>	<b>Hlm</b>
1.	Logo Perusahaan .....	35
2.	Struktur Organisasi Tertinggi .....	36
3.	Struktur Organisasi yang Dipimpin Bagian Keuangan dan Akuntansi .....	37
4.	Struktur Organisasi yang Dipimpin Bagian Internal Audit .....	44
5.	Struktur Organisasi yang Dipimpin Bagian Kredit dan Penagihan .....	46



DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Hlm
1.	Daftar Pertanyaan Wawancara .....	103
2.	Rincian Persediaan PT Varia Usaha Beton .....	104
3.	<i>Curriculum Vitae</i> .....	105



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi di Indonesia sangat dipengaruhi oleh bisnis yang telah ada di Negara berkembang ini. Perusahaan manufaktur merupakan salah satu bentuk bisnis yang telah banyak didirikan di Indonesia. Bisnis dalam bentuk manufaktur yang telah banyak berdiri tidak menutup kemungkinan adanya pendatang baru baik yang sejenis maupun yang tidak sejenis. Salah satu cara untuk mengatasi pendatang baru dengan persaingan yang sehat, pada umumnya perusahaan melakukan penjualan kredit untuk dapat mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan untuk menarik pelanggan-pelanggan baru. Tetapi penjualan secara kredit harus disertai dengan persyaratan atau penetapan jangka waktu pembayaran. Jangka waktu tersebut bertujuan agar pelanggan dapat membayar tepat waktu dan agar perusahaan terhindar dari kerugian akibat piutang tak tertagih.

Menurut Brigham dan Houston (2011:281) “Piutang usaha (*account receivable*) adalah saldo yang diterima dari pelanggan”. Menurut Hermawan dan Masyhad (2006:266) “Piutang adalah hak menagih pemberi barang, jasa atau dana kepada penerima barang, jasa, atau dana yang membentuk hubungan dimana pihak yang satu berutang dengan pihak yang lain”. Berdasarkan kedua pendapat para ahli yang telah dikemukakan, maka dapat disimpulkan bahwa piutang adalah penambahan saldo yang terjadi akibat penjualan kredit baik berupa barang atau jasa terhadap pelanggan. sehingga perusahaan memiliki hak untuk menagih

pelanggan atas pembelian yang dilakukan secara kredit dan belum terlunasi dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

Penjualan kredit yang kemudian menjadi piutang dagang dapat mempengaruhi besar kecilnya volume penjualan. Namun penjualan kredit dapat juga memiliki resiko yang cukup tinggi apabila kreditur tidak dapat membayar pada jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sehingga penjualan kredit harus diikuti dengan usaha penagihan oleh perusahaan agar perusahaan tetap dapat mempertahankan kegiatan operasional. Sedangkan definisi ukuran tunggal “efisiensi” bagi perusahaan yang menggunakan banyak masukan dan teknologi dapat melibatkan masalah yang kompleks dan rumit, jadi penulis bermaksud menggunakan rasio tingkat perputaran untuk mengetahui efisiensi terhadap pengelolaan piutang perusahaan.

Rasio perputaran atau rasio aktivitas yaitu rasio yang mengukur bagaimana perusahaan menggunakan asetnya. Rasio aktivitas (*activity ratio*) juga disebut sebagai *ratio efisiensi* atau *perputaran* (Horne dan Wachowicz, 2012:172). Maka dengan analisis rasio aktivitas peneliti dapat mengetahui efisiensi pengelolaan aktiva khususnya piutang dagang dalam perusahaan yang akan diteliti. Perputaran piutang (*receivable turnover*) sendiri menunjukkan berapa kali suatu persediaan menagih piutangnya dari suatu periode. Angka ini menunjukkan efisiensi perusahaan dalam mengelola piutangnya (Soemarmo, 2005:393). Seluruh perusahaan tidak hanya menginginkan efisiensi dalam pengelolaan piutangnya, melainkan juga efektif dalam penggunaan dana. Hal ini

menyebabkan peneliti juga akan menganalisis rasio yang mendukung dan berkaitan dengan piutang, yaitu rasio likuiditas dan rasio profitabilitas.

PT Varia Usaha Beton adalah salah satu anak perusahaan PT Semen Gresik (Persero) Tbk. yang bergerak di bidang industri hilir produk semen yang cukup handal dengan beberapa produknya antara lain Beton Siap Pakai, Beton Masonry, Beton Pracetak, dan Batu Pecah. PT Varia Usaha Beton ini tidak hanya memperhatikan dan menghargai loyalitas pelanggan, melainkan juga terlibat dengan pelanggan untuk tumbuh berkembang, menciptakan dan meningkatkan keberhasilan bersama. Penjualan kredit pun tidak terlepas untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut. Diketahui bahwa, periode tahun 2012 telah mencapai 104,659% dari target penjualan yang telah ditetapkan, sehingga periode tahun 2012 sudah dapat melebihi target. Penjualan pada periode tahun 2013 hanya mencapai 94,534% dari target penjualan yang telah ditetapkan, sehingga periode tahun 2013 belum mencapai target. Pengelolaan piutang pada PT Varia Usaha Beton menjadi suatu hal yang penting dan sangat berpengaruh pada perusahaan. Berdasarkan data laporan neraca periode tahun 2012 dan periode tahun 2013 yang tersaji dalam Bab IV serta terdapat syarat pembayaran dalam penjualan kredit yaitu  $\frac{\text{net}}{60}$  sehingga RT (*Receivable Turnover*) yang dianggap efektif oleh perusahaan yaitu  $360 : 60 = 6$  kali perputaran dalam satu tahun. Dari ketentuan tersebut maka peneliti dapat menghitung RT pada tahun 2013, perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Rata-rata Piutang Bersih}} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{(\text{Piutang awal 2013} + \text{Piutang akhir 2012}) : 2} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{70\% \times \text{Rp } 513.220.463.222}{(\text{Rp } 131.690.869.600 + \text{Rp } 76.444.928.538) : 2} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{70\% \times \text{Rp } 513.220.463.222}{\text{Rp } 104.067.899.069} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{\text{Rp } 359.254.324.255,40}{\text{Rp } 104.067.899.069} \times 1 \text{ kali} \\
 &= 3,452 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas dapat disimpulkan bahwa RT tahun 2013 masih belum efektif, karena RT 2013 lebih kecil dari RT yang dianggap efektif oleh perusahaan ( $3,452 \text{ kali} < 6 \text{ kali}$ ). RT yang belum efektif dapat menyebabkan perputaran piutang yang semakin lambat. Piutang yang perputarannya semakin lambat, akan menambah jumlah akun piutang serta modal kerja dalam piutang semakin menumpuk. Modal kerja yang menumpuk pada akun piutang dapat dibilang kurang baik karena dapat menghambat jalannya operasional perusahaan. Perusahaan yang operasionalnya minim kemungkinan output yang dihasilkan juga semakin berkurang sehingga berpengaruh juga pada volume penjualan, maka penelitian ini mengangkat judul skripsi “**Analisis Manajemen Piutang dalam Meningkatkan Volume Penjualan**” (Studi pada PT Varia Usaha Beton, Sidoarjo).

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah terurai, maka permasalahan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran umum kinerja pengelolaan piutang yang diterapkan PT Varia Usaha Beton Periode 2013 ?
2. Apakah pengelolaan piutang di PT Varia Usaha Beton sudah efisien dalam meningkatkan volume penjualan ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui gambaran umum kinerja pengelolaan piutang yang diterapkan PT Varia Usaha Beton Periode 2013.
2. Untuk mengetahui efisiensi pengelolaan piutang di PT Varia Usaha Beton dalam meningkatkan volume penjualan.

## **D. Kontribusi Penelitian**

Kontribusi penelitian yang diharapkan dapat diambil dari hasil penelitian ini adalah:

1. Kontribusi Akademis

Penelitian ini dapat dijadikan penulis sebagai sarana dalam penerapan teori-teori yang telah didapatkan pada waktu perkuliahan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pemikiran bagi penelitian selanjutnya, atau sebagai pembanding bagi penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan tema manajemen piutang yang efisien.

## 2. Kontribusi Praktis

Hasil penelitian diharapkan mampu memberikan masukan atau sebagai pertimbangan perusahaan dalam pengelolaan piutang untuk pencapaian tujuan perusahaan, baik tujuan jangka panjang maupun tujuan jangka pendek. Penelitian ini juga dapat membantu memenuhi kebutuhan informasi tentang manajemen piutang.

### E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini berisikan tentang ulasan yang akan dibahas pada bab selanjutnya. Penelitian ini terbagi dalam 5 bab, dimana masing-masing bab diperinci dalam sub bab yang sesuai dengan keperluan dalam menguraikannya. Sistematika pembahasan penelitian ini yaitu, sebagai berikut:

#### BAB I. PENDAHULUAN

Bab I dalam penelitian ini terdiri atas latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian, dan sistematika pembahasan

#### BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

Bab II mengemukakan beberapa teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan dalam penelitian, yang didalamnya akan membahas mengenai pengertian piutang / penjualan kredit, manajemen piutang, analisis rasio keuangan, rasio aktivitas perusahaan, rasio likuiditas perusahaan, dan rasio rentabilitas perusahaan.

### BAB III. METODE PENELITIAN

Bab III akan menyajikan tentang metode penelitian yang digunakan oleh penulis untuk memecahkan masalah dalam penelitian. Metode penelitian yang digunakan penulis antara lain yaitu fokus penelitian, lokasi penelitian, sumber data yang akan diolah, tehnik pengumpulan data, instrument penelitian, dan metode untuk menganalisis data.

### BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab IV berisikan hasil dan pembahasan data. Bab ini akan menguraikan penyajian data, analisis data, interpretasi data, dan proyeksi laporan keuangan yang kesemuanya dikaitkan dengan teori-teori sebagai pedoman penelitian.

### BAB V. PENUTUP

Bab V berisikan dua hal utama yaitu kesimpulan setelah dilakukan pembahasan dan penjelasan saran-saran yang dapat diberikan mengacu pada hasil pengolahan data.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Piutang

##### 1. Pengertian Piutang

Banyak pendapat tentang definisi piutang, menurut Brigham dan Houston (2011:281), piutang usaha (*account receivable*) adalah saldo yang diterima dari pelanggan. Menurut Hermawan dan Masyhad (2006:266) dalam bukunya yang berjudul akuntansi untuk perusahaan jasa dan dagang mengatakan bahwa:

“Piutang adalah hak menagih pemberi barang, jasa atau dana kepada penerima barang, jasa, atau dana yang membentuk hubungan dimana pihak yang satu berutang dengan pihak yang lain. Sehingga piutang dapat timbul dari penjualan kredit, pemberian jasa yang tidak langsung dibayar, peminjaman dana seperti karyawan yang pinjam uang kepada perusahaan (piutang karyawan).

Menurut Hermawan (2013:29), piutang adalah hak menagih pemberi uang, jasa atau dana kepada penerima barang, jasa atau dana yang membentuk hubungan dimana pihak yang membentuk hubungan dimana pihak yang satu berutang dengan pihak yang lain.

Berdasarkan ketiga pendapat para ahli yang telah dikemukakan, maka dapat disimpulkan bahwa piutang adalah penambahan saldo yang terjadi akibat penjualan kredit baik berupa barang atau jasa terhadap pelanggan. sehingga perusahaan memiliki hak untuk menagih pelanggan atas pembelian yang dilakukan secara kredit dan belum terlunasi dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

## 2. Fungsi dan Tujuan Piutang

Piutang usaha memiliki resiko yang dapat membuat perusahaan harus tetap waspada, tetapi piutang juga memiliki fungsi dan tujuan bagi perusahaan yang menerapkan penjualan kredit dalam usahanya. Menurut pandangan Saputra (2012:12), fungsi dan tujuan piutang pada umumnya adalah sebagai berikut:

- a. “Fungsi piutang
  - 1) Menjadi motivator dan dinamisator peningkatan kegiatan perdagangan dan perekonomian.
  - 2) Memperluas lapangan pekerjaan bagi masyarakat.
  - 3) Memperlancar arus barang.
  - 4) Meningkatkan produktivitas yang ada.
  - 5) Meningkatkan daya guna (*utility*) barang.
  - 6) Meningkatkan kegairahan masyarakat.
  - 7) Memperlancar modal kerja perusahaan.
  - 8) Meningkatkan income per capita (ICP) masyarakat.
- b. Tujuan piutang
  - 1) Memperoleh pendapatan dari bunga kredit.
  - 2) Memanfaatkan dan memproduktifkan dana-dana yang ada.
  - 3) Memenuhi permintaan kredit dari masyarakat.
  - 4) Memperlancar lalu lintas pembayaran.
  - 5) Menambah modal kerja perusahaan.
  - 6) Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat”

## 3. Jenis Piutang

Piutang dapat terjadi dalam usaha dengan berbagai cara. Sehingga piutang dapat digolongkan dalam beberapa jenis piutang. Menurut Hermawan dan Masyhad (2006:266), jenis piutang terdiri dari 3 (tiga) jenis, antara lain:

- a. Piutang dagang adalah piutang yang terjadi karena transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Batas waktu pembayaran kredit disesuaikan dengan jangka waktu pelunasan sebagaimana tercantum dalam syarat (termin) penjualan.
- b. Piutang wesel atau wesel tagih merupakan pernyataan secara tertulis pihak yang behutang (debitur) kepada pihak yang memberikan hutang

(kreditur) untuk melunasi sejumlah dana pada waktu tertentu di masa yang akan datang.

- c. Piutang lainnya meliputi piutang yang bukan berasal dari penjualan barang dagangan. Misalnya piutang karyawan, piutang bunga, piutang deviden, piutang pemegang saham. Piutang lain-lain jangka waktunya tidak ditentukan, tetapi biasanya jangka panjang.

Menurut Hery (2009:267), piutang juga diklasifikasikan menjadi 3 jenis, tetapi difinisi dari masing-masing jenis piutang ada sedikit perbedaan dengan pendapat sebelumnya, antara lain:

- a. Piutang usaha (*accounts receivable*) yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debit sesuai dengan saldo normal untuk aktiva. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari.
- b. Piutang wesel (*notes receivable*) yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berutang berjanji kepada perusahaan untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promissory note*).
- c. Piutang lain-lain (*other receivable*) umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak, dan tagihan kepada karyawan.

Jenis piutang yang telah dijelaskan menurut pendapat para ahli masing-masing memiliki 3 (tiga) jenis piutang. Tetapi dalam penelitian ini akan lebih fokus pada jenis piutang yang pertama yaitu piutang dagang atau piutang usaha. Dimana piutang tersebut akan timbul karena adanya transaksi penjualan kredit dalam sebuah usaha dagang maupun usaha manufaktur.

#### 4. Penilaian Piutang

Penilaian piutang atau dapat disebut juga dengan pengakuan piutang merupakan jumlah yang telah diakui oleh kedua belah pihak (kreditur dan debitur). Piutang dagang disajikan di neraca sebesar nilai realisasi bersihnya, yaitu jumlah piutang bruto dikurangi dengan taksiran jumlah piutang yang tidak tertagih (Hermawan dan Masyhad, 2006:268). Pencatatan jumlah piutang yang tidak tertagih atau sering disebut dengan kerugian piutang dapat dilakukan dengan 2 metode yaitu metode penghapusan langsung dan metode penghapusan tidak langsung yang memiliki nama lain metode cadangan. Metode langsung yaitu dengan mengakui beban kerugian piutang pada saat terjadinya sehingga mungkin saja terjadi pengakuan yang berbeda antara tahun yang satu dengan tahun yang lain. Sedangkan metode tidak langsung yaitu dengan cara tidak mengakui langsung beban kerugian piutang yang dialami perusahaan melainkan setiap akhir periode pengakuan beban kerugian piutang baru dihitung. Sehingga laba perusahaan dapat terkontrol dengan baik.

Saldo piutang perusahaan tidak seluruhnya dapat tertagih dengan tepat waktu atau sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan. Maka perlulah untuk membuat rekening baru yang sering disebut dengan cadangan kerugian piutang, agar dapat menyeimbangkan piutang-piutang yang tidak terbayarkan dalam neraca. Pernyataan tersebut, didukung dengan pendapat Baridwan (2008:126) menyatakan bahwa, apabila jelas bahwa piutang sudah tidak dapat ditagih maka rekening cadangan kerugian piutang didebit dan

piutangnya dihapuskan. Penghapusan piutang baru dilakukan jika terdapat bukti-bukti yang jelas seperti debitemnya bangkrut, meninggal, dan lain-lain.

#### 5. Metode Pencadangan Piutang

Pencadangan terhadap piutang yang tak tertagih sangat diperlukan dalam pengelolaan piutang perusahaan. Tetapi perusahaan tidak dapat menentukan besarnya estimasi atas beban piutang yang tak tertagih secara pasti. Hal ini disebabkan karena perusahaan belum dapat mengetahui mana dari pelanggannya yang tidak bisa membayar sebelum pelanggan tersebut menyatakan hal tersebut secara langsung pada saat jatuh tempo. Sehingga perusahaan perlu menggunakan metode pencadangan piutang untuk menentukan besarnya estimasi atas beban piutang yang tak tertagih dan akan diakui (dicatat) dalam periode yang sama sebagaimana penjualan kredit dicatat, tanpa harus menunggu waktu jatuh tempo untuk pelanggan habis.

Menurut Hery (2009:277) ada 2 (dua) cara yang biasanya dipakai untuk menentukan besarnya estimasi yang layak atas jumlah piutang yang tertagih, yaitu sebagai berikut:

- a. Sebesar persentase tertentu dari jumlah penjualan  
Metode ini, besarnya cadangan piutang tak tertagih yang pada awal periode tidaklah diperhitungkan ke dalam ayat jurnal penyesuaian yang akan dibuat pada setiap akhir periode berjalan untuk mencatat besarnya estimasi beban kredit macet selama periode.
- b. Sebesar prosentase tertentu dari jumlah piutang usaha  
Metode ini dapat dibagi menjadi 2 (dua) metode, yaitu bisa berdasarkan pada prosentase tertentu dari jumlah saldo akhir piutang usaha atau bisa juga berdasarkan pada klasifikasi atau pengelompokan umur piutang. Berdasarkan data historis, sebuah prosentase tertentu dari jumlah piutang usaha ditentukan dan digunakan untuk menghitung besarnya estimasi. Besarnya estimasi ini akan menjadi saldo akhir akun cadangan piutang tak tertagih.

## B. Manajemen Piutang

### 1. Analisa Kredit

Piutang sama dengan pemberian kredit secara tidak langsung memiliki suatu tingkat risiko (*degree of risk*) tertentu. Risiko tersebut dapat diminimalisir atau diperkecil dengan memberi syarat-syarat khusus sering dikenal dengan sebutan 5C. Menurut Jumingan (2011:223) 5C tersebut yaitu, sebagai berikut:

- a. *Character*, Manajemen piutang perusahaan mencari tentang sifat-sifat pribadi, watak dan kejujuran dari pimpinan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya.
- b. *Capacity*, Dalam hal ini menyangkut kemampuan pimpinan perusahaan beserta stafnya baik kemampuan dalam manajemen maupun keahlian dalam bidang usahanya.
- c. *Capital*, Hal ini menunjukkan posisi finansial perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio finansialnya dan penekanan pada komposisi *tangible networth*-nya. Manajemen piutang perusahaan harus mengetahui bagaimana perimbangan antara jumlah utang dan jumlah modal sendiri.
- d. *Collateral*, Jaminan atau *collateral* ini menunjukkan besarnya aktiva yang akan diikatkan sebagai jaminan atas kredit yang telah diberikan.
- e. *Conditions*, Manajemen piutang perusahaan harus melihat kondisi ekonomi secara umum serta kondisi pada sektor usaha kreditur.

Resiko yang ada dalam piutang tidak dapat dihindari melainkan hanya dapat untuk diminimalisir dengan menggunakan analisis 5C tersebut. Tetapi ada juga perusahaan yang tidak hanya menggunakan analisis 5C, melainkan juga memiliki aspek-aspek pertimbangan seperti yang dikemukakan oleh Jumingan bahwa secara umum aspek-aspek pertimbangan kredit meliputi; Aspek umum; Aspek ekonomi/komersial; Aspek teknik; Aspek yuridis; Aspek kemanfaatan dan kesempatan kerja; Aspek terakhir yang harus dianalisis yang merupakan aspek yang paling penting adalah aspek keuangan (Jumingan,

2011:225). Hal ini biasanya dilakukan oleh perusahaan yang memiliki tagihan atau piutang pada pelanggan dalam jumlah besar.

## 2. Kebijakan Kredit

Menurut Brignham dan Houston (2011:281), kebijakan kredit (*credit policy*) merupakan sekumpulan aturan yang meliputi periode kredit, diskon, standar kredit, dan prosedur penagihan perusahaan yang ditawarkan. Kebijakan kredit terdiri atas empat variabel:

- a. Periode kredit (*credit period*) adalah lamanya waktu yang diberikan kepada pembeli untuk membayar pembeliannya. Misalnya, kebijakan kredit mungkin lamanya 30 hari. Pelanggan lebih menyukai periode kredit yang lebih panjang, sehingga memperpanjang periode akan merangsang penjualan.
- b. Diskon (*discounts*) adalah pengurangan harga yang diberikan untuk pembayaran lebih awal. Diskon menyebutkan persentase pengurangan dan seberapa cepat pembayaran harus dilakukan agar berhak untuk mendapatkan diskon. Misalnya, diskon sebesar 2 persen mungkin akan diberikan jika pelanggan melakukan pembayaran dalam waktu 10 hari.
- c. Standar kredit (*credit standards*) mengacu pada kemampuan keuangan yang diminta dari pelanggan kredit yang layak untuk diterima. Faktor-faktor yang dipertimbangkan di sini adalah rasio-rasio seperti rasio utang dan rasio cakupan bunga pelanggan, riwayat kredit, dan sejenisnya.
- d. Kebijakan penagihan (*collection policy*) mengacu pada prosedur yang digunakan untuk menagih rekening-rekening yang telah lewat waktu jatuh temponya, termasuk penggunaan pemaksaan atau kelonggaran yang digunakan di dalam proses.

## 3. Teknik Penagihan Piutang Usaha

Menurut Margaretha (2007:85), ada lima metode penagihan yang umum digunakan untuk menagih piutang usaha, antara lain yaitu:

- a. Surat (*Letter*), ketika tagihan sudah jatuh tempo lebih beberapa hari, peringatan yang baik dapat dilakukan dengan mengirimkan surat. Untuk periode berikutnya, jika pembayaran belum juga dilakukan, surat kedua dikirimkan, dan seterusnya.

- b. Menelepon (*Telephone Calls*), selain surat, menelepon pihak yang mempunyai utang dagang dapat dilakukan. Teknik ini lebih efektif apabila manajer kredit mempunyai keahlian dalam bernegosiasi.
- c. Mengunjungi (*Site Visit*), mengunjungi peminjam secara langsung sangatlah efektif di mana peminjam dapat melakukan pembayaran secara langsung.
- d. Agen Penagih (*Collection Agency*), ada beberapa perusahaan yang bergerak dibidang manajemen kredit dan menagih utang. Meskipun ini menentukan biaya yang mahal untuk managih piutang. Hanya dilakukan apabila teknik-teknik sebelumnya tidak berhasil dilakukan.
- e. Aksi Legal (*Legal Action*), tindakan ini merupakan langkah yang radikal dalam strategi menagih. Biayanya sangat tinggi dan dapat memicu kebangkrutan pihak perusahaan peminjam. Meskipun berhasil, aksi legal ini dapat memutuskan hubungan dengan perusahaan peminjam dan dapat menjadi akhir hubungan kerjasama.

### C. Analisis Rasio Keuangan

#### 1. Pengertian Rasio Keuangan

Definisi rasio keuangan menurut Horne dan Wachowicz (2012:163), manajemen keuangan yaitu indeks yang menghubungkan dua angka akuntansi dan didapat dengan membagi suatu angka dengan angka lainnya. Rasio-rasio keuangan yang umumnya digunakan pada dasarnya terdiri atas dua jenis, antara lain yaitu rasio laporan posisi keuangan (*balance sheet ratio*) dan rasio laporan laba rugi (*income statement ratio*). Menurut Subramanyam dan Wild (2010:40), analisis rasio merupakan salah satu alat analisis yang paling populer dan banyak digunakan. Namun, perannya sering disalahpahami dan sebagai konsekuensinya, kepentingannya sering dilebih-lebihkan. Sebuah rasio menyatakan hubungan antara dua kuantitas.

Pengertian analisis rasio keuangan menurut Soemasrso (2005:380), dalam bukunya yang berjudul akuntansi suatu pengantar bahwa:

“Analisis rasio adalah hubungan antara suatu angka dalam laporan keuangan dengan angka lain yang mempunyai makna atau dapat menjelaskan arah perubahan (*trend*) suatu fenomena. Angka-angka dalam laporan keuangan akan sedikit artinya kalau dilihat sendiri-sendiri. Dengan analisis, pemakai laporan keuangan lebih mudah menginterpretasikan”

Dari kedua pendapat para ahli yang telah dikemukakan, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa analisis rasio merupakan sebuah angka yang memiliki arti dalam hasil penyatuan rekening tertentu sebagai alat ukur perkembangan atau perubahan keuangan perusahaan.

Terdapat dua cara utama untuk menganalisis laporan keuangan yaitu dengan analisis *horizontal* yang menyediakan perbandingan kinerja perusahaan dari tahun ke tahun dalam periode yang berbeda. Dan teknik lainnya, yaitu analisis *vertical*, yang merupakan cara standar untuk membandingkan perusahaan yang berbeda (Hornigren dan Harrison, 2007:157). perusahaan yang ingin melakukan analisis rasio, tidak harus menggunakan semua metode yang ada, melainkan cukup menggunakan metode yang tepat dan sesuai dengan bidang usaha perusahaan tersebut.

## 2. Rasio Likuiditas

Sebelum mengetahui pengertian dari rasio likuiditas, maka alangkah baiknya mengetahui arti dari likuiditasnya. Definisi dari likuiditas menurut Horne dan Wachowicz (2012:167), merupakan kemampuan aset untuk diubah ke dalam bentuk tunai tanpa adanya konsesi harga yang signifikan. Pengertian likuiditas menurut Brealey, Myers, dan Marcus (2007:77), yaitu kemampuan untuk menjual sebuah aset guna mendapatkan kas dalam waktu singkat. Dari kedua pendapat para ahli yang telah dikemukakan, maka penulis dapat

menyimpulkan bahwa likuiditas yaitu kemampuan perusahaan untuk merubah asetnya menjadi kas atau tunai dalam waktu singkat.

Menurut Horne dan Wachowicz (2012:167), Jr. dalam bukunya yang berjudul prinsip-prinsip manajemen keuangan bahwa:

“Rasio likuiditas (*liquidity ratio*) merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi liabilitas jangka pendeknya. Rasio ini membandingkan liabilitas jangka pendek dengan sumber daya jangka pendek (atau lancar) yang tersedia untuk memenuhi liabilitas tersebut. Rasio lancar (*current ratio*) dan rasio cepat (*quick ratio*) merupakan bagian dari rasio likuiditas.”

Menurut Jumingan (2011:123), yang termasuk dalam rasio modal kerja atau rasio likuiditas adalah *current ratio*, *acid test ratio*, *receivables turnover*, *inventory turnover*, tingkat tersediannya uang kas untuk membelanjai operasi perusahaan, *working capital turnover*, dan *current assets turnover*.

a) Rasio Lancar

Pengertian rasio lancar menurut Soemarso (2005:385) bahwa:

“Nisbah lancar (*current ratio*) adalah ukuran yang paling biasa digunakan untuk mengukur kesanggupan membayar jangka pendek. Nisbah ini menunjukkan sampai seberapa jauh klaim kreditur jangka pendek ditutup oleh aktiva yang diharapkan dapat diubah menjadi uang tunai dalam jangka waktu yang secara kasar bertepatan dengan jatuh temponya klaim.”

Dan menurut Horne dan Wachowicz (2012:167), rasio lancar yaitu aset lancar dibagi dengan liabilitas jangka pendek. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan untuk membayar liabilitas jangka pendeknya dengan menggunakan aset lancarnya. Pendapat dari kedua para ahli dapat disimpulkan bahwa rasio lancar merupakan alat ukur perusahaan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam melunasi hutang jangka

pendek yang telah dimiliki. Apabila dinyatakan sebagai rumus yaitu, sebagai berikut:

$$CR = \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Liabilitas Jangka Pendek}} \times 100\%$$

Semakin tinggi rasio lancar, maka akan semakin besar kemampuan perusahaan untuk membayar berbagai tagihannya. Akan tetapi rasio ini harus dianggap sebagai ukuran kasar karena tidak memperhitungkan likuiditas (*liquidity*) dari setiap komponen aset lancar. Perusahaan yang memiliki aset lancar sebagian besar terdiri atas kas dan piutang yang belum jatuh tempo, umumnya akan dianggap sebagai lebih likuid daripada perusahaan dengan aset lancar sebagian besar terdiri atas persediaan.

b) Rasio Cepat

Jumingan (2011:126) mengemukakan pendapatnya tentang rasio cepat bahwa:

“Rasio cepat (*quick ratio*) dihitung dengan membandingkan kas dan *quick asset* di satu pihak dengan utang jangka pendek di lain pihak. *Quick asset* ini terdiri atas piutang dan surat-surat berharga yang dapat direalisasi menjadi uang dalam waktu realif pendek. Persediaan tidak ikut diperhitungkan karena dipandang memerlukan waktu relatif lama untuk direalisasi menjadi uang, dan tidak ada kepastian apakah persediaan bisa terjual atau tidak.”

Menurut Horngren dan Harrison (2007:169), rasio cepat (*acid-test* atau *quick ratio*) akan menginformasikan apakah suatu entitas dapat membayar semua kewajiban lancarnya ketika jatuh tempo dengan segera. Soemarso (2005:38) mengemukakan bahwa:

“Dalam nisbah cepat pos persediaan dan beban dibayar di muka dikeluarkan dari perhitungan. Persediaan adalah bagian aktiva

lancar yang paling tidak likuid. Disamping itu, persediaan adalah aktiva di mana pada waktu likuidasi, kemungkinan kerugian/kehilangan paling sering terjadi. Karenanya ukuran tentang kemampuan perusahaan melunasi utang jangka pendek tanpa mengandalkan penjualan persediaan adalah penting.”

Menurut Horne dan Wachowicz (2012; 168), rasio cepat yaitu aset lancar dikurangi perusahaan, dibagi dengan liabilitas jangka pendek. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi liabilitas jangka pendek dengan aset yang paling likuid (cepat). Sehingga dapat disimpulkan oleh penulis bahwa rasio cepat merupakan kemampuan perusahaan untuk memenuhi liabilitas atau hutang jangka pendek dengan aset lancarnya yang telah dikurangi oleh aset lancar yang paling tidak likuid yaitu persediaan. Apabila dinyatakan sebagai rumus yaitu, sebagai berikut:

$$QR = \frac{\text{Aset Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Liabilitas Jangka Pendek}} \times 100\%$$

Rasio ini berfungsi sebagai pelengkap rasio lancar dalam menganalisis likuiditas. Rasio ini sama dengan rasio lancar, hanya saja rasio tersebut tidak meliputi persediaan sebagai angka yang dibagi.

### 3. Rasio Aktivitas

Pengertian rasio aktivitas menurut Horne dan Wachowicz (2012:172), rasio aktivitas yaitu rasio yang mengukur bagaimana perusahaan menggunakan asetnya. Rasio aktivitas (*activity ratio*) juga disebut sebagai *ratio efisiensi* atau *perputaran*. Soemarso (2005:392) berpendapat bahwa:

“Analisis aktivitas (*activity analysis*) mengukur efisien tidaknya pengelolaan sumber daya yang dimiliki perusahaan. Analisis ini

menganggap perlunya suatu keseimbangan yang “tepat” antara investasi dalam setiap pos aktiva (persediaan, piutang dagang, aktiva tetap, dan lain-lain) dengan hasil yang diperoleh dari investasi tersebut.”

Penulis dapat menyimpulkan bahwa analisis aktivitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mengelola aset yang telah dimiliki oleh perusahaan tersebut.

Dalam rasio ini lebih memfokuskan pada seberapa efektif perusahaan mengelola dua kelompok aset tertentu (piutang dan persediaan) serta total asetnya secara umum. Sehingga dapat meramalkan posisi keuangan dalam aktivitas piutang, aktivitas utang, aktivitas persediaan, serta perputaran total aset (atau modal). Hasil perhitungan dari rasio aktivitas ini sangatlah bermanfaat bagi perusahaan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Rasio ini juga perlu dihitung berulang dalam jangka waktu atau periode yang ditetapkan oleh perusahaan. Uraian dari beberapa aktivitas keuangan yang dimaksud dapat terlihat sebagai berikut:

a) Perputaran Piutang

Piutang timbul karena adanya penjualan barang dagangan secara kredit. Penjualan barang dagangan di samping dilaksanakan dengan tunai juga dilakukan dengan pembayaran kemudian untuk mempertinggi volume penjualan. Jumingan (2011:127) mengemukakan bahwa:

“Posisi piutang perusahaan dapat dinilai dengan menghitung dengan menghitung tingkat perputaran piutang (*receivables turnover*), dan rata-rata lamanya waktu pengumpulan piutang yang dapat ditentukan dengan membagi 365 hari (satu tahun dihitung 365 hari) dengan tingkat perputaran piutang. Tingkat perputaran piutang sendiri dapat dihitung dengan membagi nilai penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata atau nilai piutang

akhir. Perputaran piutang yang semakin tinggi adalah semakin baik karena berarti modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk piutang akan semakin rendah.”

Menurut Soemarso (2005:393), perputaran piutang (*receivable turnover*) menunjukkan berapa kali suatu persediaan menagih piutangnya dari suatu periode. Angka ini menunjukkan efisiensi perusahaan dalam mengelola piutangnya. Menurut Horngren dan Harrison (2007:170) bahwa:

“Perputaran piutang usaha (*accounts receivable turnover*) mengukur kemampuan untuk menagih kas dari pelanggan kredit. Semakin tinggi rasionya, semakin cepat penagihan kas. Namun perputaran piutang usaha yang terlalu tinggi itu mengindikasikan bahwa pemberian kredit terlalu ketat, yang mengakibatkan hilangnya penjualan kepada pelanggan terbaiknya.”

Penulis dapat menyimpulkan bahwa perputaran piutang merupakan tolok ukur perusahaan dalam menagih piutangnya dari suatu periode.

Menurut Horne dan Wachowicz (2012:172), aktivitas piutang atau rasio perputaran piutang (*receivable turnover - RT*) memberikan pandangan mengenai kualitas piutang perusahaan dan seberapa berhasilnya perusahaan dalam penagihannya. Rasio ini dihitung dengan membagi piutang ke dalam penjualan kredit tahunan.

$$RT = \frac{\text{Penjualan Kredit Tahunan Neto}}{\text{Piutang}} \times 1 \text{ Kali}$$

Piutang bersifat likuid hanya selama piutang dapat ditagih dalam periode waktu yang wajar. Analisis dapat merumuskan rasio perputaran piutang untuk menghasilkan perputaran piutang dalam hari (*receivable turnover in*

days - RTD), atau rata-rata waktu penagihan, yang dihitung sebagai berikut.

$$\text{RTD} = \frac{\text{Hari dalam Setahun}}{\text{Perputaran Piutang}} \times 1 \text{ Kali}$$

b) Perputaran Persediaan

Menurut Horne dan Wachowicz (2012:175), aktivitas persediaan dapat membantu menentukan seberapa efektifnya perusahaan dalam mengelola persediaan, maka rasio perputaran persediaan (*inventory turnover* – *IT ratio*) dengan cara membagi harga pokok penjualan dengan persediaan. Menurut Soemarso (2005:392) bahwa:

“Putaran persediaan menunjukkan berapa kali (secara rata-rata) persediaan barang dijual dan diganti selama suatu periode. Makin tinggi angka ini makin baik bagi perusahaan. Angka ini mengukur efisiensi pengelolaan persediaan. Angka perputaran persediaan (*inventory turnover*) diperoleh dengan rumus, harga pokok penjualan dibagi rata-rata persediaan. Persediaan awal ditambah persediaan akhir dibagi dua merupakan perhitungan untuk rata-rata persediaan.”

Sehingga dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Inventory Turnover} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Saldo Rata-rata Persediaan}} \times 1 \text{ Kali}$$

c) Perputaran Aktiva Tetap

Perputaran aktiva tetap (*fixed assets turnover*) menunjukkan efisiensi penggunaan aktiva tetap dalam kegiatan menghasilkan pendapatan. Putaran aktiva tetap juga dapat menunjukkan terlalu besar tidaknya investasi dalam aktiva yang bersangkutan. Putaran aktiva tetap

(*fixed assets turnover*) dihitung sebesar penjualan dibagi rata-rata aktiva tetap bersih (Soemarso, 2005:395). Dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Fixed Assets Turnover} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata-rata Aktiva Tetap Neto}} \times 1 \text{ Kali}$$

Menurut Horne dan Wachowicz (2012; 180), hubungan antara penjualan neto dengan aset total disebut sebagai perputaran total aset atau rasio perputaran, dengan cara membagi penjualan neto dengan total aset.

Menurut Soemarso (2005:396) bahwa:

“Perputaran total aset (*total assets turnover*) dihitung dengan rumus penjualan bersih dibagi rata-rata total aktiva. Sebagaimana dengan pos-pos lain, rata-rata total aktiva dihitung: total aktiva awal periode ditambah total aktiva akhir periode dibagi dua. Angka ini menunjukkan efisiensi penggunaan total aktiva. Apabila dalam neraca terdapat pos investasi jangka panjang, maka pos ini tidak dimasukkan dalam total aktiva karena dianggap tidak ikut menghasilkan pendapatan yang berasal dari perusahaan yang bersangkutan.”

Dan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Total Assets Turnover} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata-rata Total Aktiva}} \times 1 \text{ Kali}$$

#### 4. Rasio Profitabilitas

Pengertian rasio profitabilitas Menurut Horne dan Wachowicz (2012:180) bahwa:

“Rasio profitabilitas yaitu rasio yang menghubungkan laba dengan penjualan dan investasi. Rasio profitabilitas (*profitability ratio*) terdiri atas dua jenis – rasio yang menunjukkan profitabilitas dalam kaitannya dengan penjualan dan rasio yang menunjukkan profitabilitas dalam kaitannya dengan investasi. Bersama-sama, rasio-rasio ini akan menunjukkan efektivitas operasional keseluruhan perusahaan.”

Dalam rasio profitabilitas terdiri dari tiga rumus yang dapat menganalisis profit atau laba dari perusahaan. Diantaranya yaitu rasio *margin laba bruto*, *return on investment* (ROI), dan *return on equity* (ROE) yang akan terurai sebagai berikut (Horne dan Wachowicz, 2012:181) :

Profitabilitas dalam kaitannya dengan penjualan atau dapat disebut dengan rasio *margin laba bruto*, dihasilkan oleh rumus sebagai berikut:

$$\text{GPM} = \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan}}{\text{Penjualan neto}}$$

atau langsung saham laba bruto dibagi dengan penjualan neto. Rasio ini merupakan pengukur efisiensi operasi perusahaan, serta merupakan indikasi dari cara produk yang ditetapkan harganya. Sedangkan margin laba operasi (*operating profit margin*) merupakan rasio perbandingan antara laba operasi bersih dengan penjualan, maka dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{OPM} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Pejualan}} \times 100\%$$

*Return on investment* (ROI) dan *return on equity* (ROE) merupakan profitabilitas dalam kaitannya dengan investasi. Kedua rasio tersebut dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba neto setelah pajak}}{\text{Total aset}} \quad \text{ROE} = \frac{\text{Laba neto setelah pajak}}{\text{Ekuitas pemegang saham}}$$

Manajer sering mengukur kinerja perusahaan dengan rasio laba bersih terhadap total aset. Laba bersih atau keuntungan setelah dipotong beban bunga, membuat profitabilitas yang jelas dari perusahaan sebagai fungsi struktur modalnya. Lebih baik menggunakan laba bersih ditambah bunga karena tujuan perusahaan mengukur tingkat pengembalian seluruh aset perusahaan, bukan hanya investasi ekuitas. maka dapat dinyatakan dalam rumus sebagai berikut:

$$\text{Pengembalian atas aset (ROA)} = \frac{\text{Laba bersih} + \text{Bunga}}{\text{Rata-rata total aset}}$$

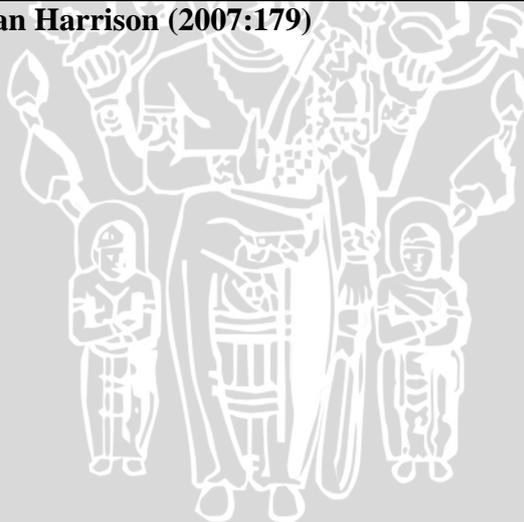
Tingkat pengembalian aset yang tinggi tidak selalu berarti bahwa perusahaan dapat membeli aset yang sama saat ini dan mendapatkan tingkat pengembalian yang tinggi. Sedangkan tingkat pengembalian yang rendah juga tidak mengimplikasikan bahwa aset dapat digunakan dengan lebih baik di tempat lain.

**Tabel 1 Rumus dan Informasi yang Tersedia dalam Berbagai Rasio**

Rasio	Perhitungan/Rumus	Informasi yang Tersedia
Mengukur kemampuan membayar kewajiban lancar: 1. Rasio Lancar	$\frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}}$	Mengukur kemampuan untuk membayar kewajiban lancar dengan aset lancar.
2. Rasio Cepat	$\frac{\text{Aset Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Kewajiban Lancar}}$	Menunjukkan kemampuan untuk membayar semua kewajiban lancar dengan segera ketika jatuh tempo.
Mengukur kemampuan menjual persediaan dan menagih piutang: 3. Perputaran Persediaan	$\frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata-rata Persediaan}}$	Mengidentifikasi kemampuan menjual persediaan – berapa kali perusahaan menjual rata-rata persediaannya selama satu tahun.

Rasio	Perhitungan/Rumus	Informasi yang Tersedia
4. Perputaran Piutang	$\frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Rata-rata Piutang Bersih}}$	Mengukur kemampuan untuk menagih kas dari pelanggan.
5. Hari Penjualan dalam Piutang	$\frac{\text{Rata-rata Piutang Bersih}}{\text{Penjualan Satu Hari}}$	Menunjukkan berapa hari penjualan yang masih ada dalam piutang usaha—berapa hari dibutuhkan untuk menagih rata-rata tingkat piutang.
Mengukur profitabilitas: 6. <i>Gross Profit Margin</i> (GPM)	$\frac{\text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan}}$	Mengukur laba kotor yang dicapai dibandingkan dengan penjualan.
7. <i>Operating Profit Margin</i> (OPM)	$\frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}}$	Mengukur tingkat laba operasi (EBIT) dibandingkan dengan penjualan.

Sumber: Horngren dan Harrison (2007:179)



### BAB III

## METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis adalah penelitian kualitatif dan penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2008:14) menjelaskan bahwa:

“Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowbaal*, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna dari pada generalisasi.”

Untuk memudahkan dalam melakukan penelitian yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, maka penulis akan mengambil sampel yang tidak jauh dari tahun yang diteliti. Dengan demikian, penulis dapat membandingkan dan mengetahui lebih jelas permasalahan yang ada pada perusahaan, serta dapat memberikan gambaran yang cukup jelas yang dapat digunakan untuk menarik kesimpulan.

#### B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian yang tepat untuk judul penelitian yang ditulis oleh penulis sangatlah penting untuk ditentukan. Hal ini disebabkan karena dengan adanya fokus penelitian yang ada, maka penulis dapat membatasi kajian obyek penelitian. Berdasarkan latar belakang, perumusan masalah, dan tujuan penelitian, maka penulis menetapkan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Manajemen piutang perusahaan

2. Laporan keuangan perusahaan
3. Rasio aktivitas perusahaan
4. Rasio Likuiditas Perusahaan
5. Rasio Profitabilitas Perusahaan

### **C. Lokasi dan Situs Penelitian**

Penelitian dilakukan penulis pada PT Varia Usaha Beton yang beralamat di Jalan Letjend S. Parman 38, Kec.Waru, Kab.Sidoarjo, Indonesia - Telp (031) 853 5049, Fax. (62-31) 8531396, E-Mail: Info@variabeton.com, *Official Site* <http://www.variabeton.com>. PT Varia Usaha Beton bergerak di bidang industri hilir produk semen yang cukup handal dengan beberapa produknya antara lain Beton Siap Pakai, Beton Masonry, Beton Pracetak, dan Batu Pecah. PT Varia Usaha Beton ini tidak hanya memperhatikan dan menghargai loyalitas pelanggan, melainkan juga terlibat dengan pelanggan untuk tumbuh berkembang, menciptakan dan meningkatkan keberhasilan bersama. Penjualan kredit pun tidak terlepas untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut. Maka pengelolaan piutang pada perusahaan menjadi suatu hal yang penting dan sangat berpengaruh pada perusahaan. Sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PT Varia Usaha Beton.

### **D. Sumber Data**

Sumber data yang dipakai oleh penulis dalam penelitian ini menggunakan dua sumber data. Sumber data yang digunakan penulis antara lain:

1. Data primer merupakan data yang berasal dari sumber pertama yang dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan yang diteliti. Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian. Data primer dapat berupa opini subjek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan, dan hasil pengujian. Dalam penelitian ini data primer yang dikumpulkan berasal dari opini subjek yang diperoleh dari hasil wawancara, tulisan ilmiah dan dokumen-dokumen yang diolah.
2. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan. Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan adalah Laporan keuangan pada PT Varia Usaha Beton tahun 2013.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **1. Wawancara (Interview)**

Dilakukan dengan mengajukan pertanyaan langsung oleh pewawancara kepada responden, kemudian jawaban-jawaban responden dicatat atau direkam.

## 2. Dokumentasi

Dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data yang dianggap dapat memberikan kontribusi untuk proses penelitian sesuai dengan tujuan dari penelitian. tehnik pengumpulan data ini diharapkan dapat menambah keakuratan hasil akhir penelitian.

### **F. Instrumen Penelitian**

Alat yang digunakan dalam memperoleh data ketika penelitian ini dilakukan adalah instrumen alat tulis, catatan, dan alat penyimpanan data untuk melakukan dokumentasi. Selain itu peneliti juga menggunakan instrumen berupa daftar pertanyaan yang akan diajukan kepada pihak terkait dalam perusahaan untuk melakukan pengumpulan data dalam bentuk wawancara.

### **G. Metode Analisis Data**

Analisis dilakukan dengan cara membandingkan antara teori-teori yang telah ada dengan data-data yang didapat dari studi kasus. Dalam analisis ini penulis melakukan pemahaman akan kondisi-kondisi yang ada dalam perusahaan, kemudian melakukan analisis perbedaan-perbedaan yang terjadi, dan menentukan apakah perbedaan-perbedaan itu menyangkut hal-hal yang mendasar, dari analisis ini dapat disimpulkan tentang efisiensi penerapan manajemen piutang, serta memberikan saran-saran yang tepat mengenai penerapannya di masa yang akan datang. Untuk menganalisis pengelolaan piutang yang ada dalam perusahaan, maka peneliti melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kebijakan kredit yang telah diterapkan dalam perusahaan selama ini.
2. Mengidentifikasi efisiensi dalam pengelolaan piutang perusahaan periode 2012 dan 2013 untuk melakukan analisis tingkat perputaran piutang.
3. Melakukan analisis rasio keuangan berupa rasio likuiditas, rasio aktivitas, dan rasio profitabilitas terhadap laporan keuangan periode 2012 dan 2013.
4. Membuat proyeksi penjualan berdasarkan perputaran piutang yang diinginkan, dilanjutkan dengan menghitung perkiraan biaya dan potongan harga, serta perkiraan-perkiraan terhadap akun lainnya.
5. Melakukan analisis rasio keuangan terhadap neraca yang dihasilkan oleh proyeksi dan membandingkan kinerja perusahaan sebelum proyeksi dengan sesudah proyeksi.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

PT Varia Usaha Beton adalah salah satu anak perusahaan PT Semen Gresik (Persero) Tbk. yang bergerak di bidang industri hilir produk semen yang cukup handal dengan beberapa produknya antara lain Beton Siap Pakai, Beton Masonry, Beton Pracetak, dan Batu Pecah. PT Varia Usaha Beton ini tidak hanya memperhatikan dan menghargai loyalitas pelanggan, melainkan juga terlibat dengan pelanggan untuk tumbuh berkembang, menciptakan dan meningkatkan keberhasilan bersama.

##### 1. Sejarah Singkat PT Varia Usaha Beton

PT Varia Usaha Beton pada awalnya produk yang dihasilkan merupakan unit usaha samping dari PT Semen Gresik (Persero) yang meliputi: unit usaha beton siap pakai (*remicon*), unit usaha tegel dan beton ringan, serta unit usaha pemecah batu. Perkembangan dan sejarah singkat PT Jasa Raharja (Persero) adalah sebagai berikut :

- a. Awal tahun 1989, PT Semen Gresik (persero) menyerahkan unit usaha samping tersebut kepada salah satu anak perusahaan, yaitu PT Varia Usaha.
- b. Tahun 1991, PT Varia Usaha memisahkan Unit Beton Siap Pakai dan Unit Tegel menjadi perusahaan yang berdiri sendiri, yaitu PT Varia Usaha Beton yang berdasarkan Akte Notaris Suyati Subadi SH, No.

18/1991 atas nama PT Varia Usaha tanggung jawab dari Yayasan Dana Pendiun Karyawan PT Semen Gresik

- c. Tahun 1992, PT Varia Usaha menyerahkan pengelolaan Unit Usaha Pemecah Batu Pandaan untuk dikelola oleh PT Varia Usaha Beton.
- d. Tahun 1994, Perluasan usaha pertama Pabrik Beton Ringan di Ujung Pandang. Mulai mengadakan perluasan Pabrik Beton Siap Pakai di Semarang.
- e. Tahun 1995, Mengoperasikan pergudangan Semen Gresik dan produksi Tiang Pancang Beton di Semarang.
- f. Tahun 1997, Perusahaan membuka unit usaha baru, yaitu Unit Usaha Beton Pracetak/Prategang yang meliputi Tiang Pancang, Girder, Beam, Slab, Sleeper dan lain-lain di Gresik. Mengadakan perluasan pabrik Beton Ringan di Semarang. Mendirikan anak perusahaan di wilayah Jabodetabek, PT Varia Beton Kencana.
- g. Tahun 2001, Pengembangan Usaha Beton Siap Pakai di Bali.
- h. Tahun 2007, Bersama PT Unggul Investment mendirikan Unit Usaha Pemecah Batu di Ungaran, Jawa Tengah. Pengembangan Usaha Beton Siap Pakai di Mataram, Nusa Tenggara Barat.

## 2. Visi dan Misi PT Varia Usaha Beton

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan pesatnya perkembangan sektor konstruksi, khususnya pembangunan infrastruktur dan properti, PT Varia Usaha Beton ikut berpartisipasi melalui usaha penyediaan produk-produk Beton Siap Pakai, Beton Masonry dan Batu

Pecah Mesin/*base Coarse*, serta bahan bangunan lainnya yang berbahan baku semen. Dukungan dari staf karyawan yang berpengalaman di bidang beton, peralatan-peralatan yang tepat serta fasilitas group, perusahaan senantiasa mengutamakan kepuasan dan kepercayaan pelanggan, dengan menjamin bahwa produk yang dihasilkan dapat memenuhi mutu yang dipersyaratkan, penyerahan produk tepat waktu serta harga yang bersaing. Visi dan misi yang dimiliki PT Varia Usaha Beton untuk mencapai tujuan yaitu sebagai berikut:

Visi :

Menjadi perusahaan beton dan *aggregate* pilihan utama pelanggan di pasar nasional terpilih pada tahun 2015.

Misi :

- a. Memproduksi dan menjual beton dan *aggregates* yang memenuhi persyaratan pelanggan (tepat mutu, tepat waktu dan tepatjumlah).
- b. Menghasilkan laba yang mampu mendukung pertumbuhan perusahaan secara berkelanjutan dan kesejahteraan seluruh pemangku kepentingan.
- c. Menjalankan proses bisnis yang prima dengan didukung oleh karyawan yang profesional, sesuai dengan perundangan dan peraturan yang berlaku.

PT Varia Usaha Beton juga memiliki beberapa prinsip dan manajemen sebagai berikut:

- a. Penerapan manajemen kami didasarkan pada kepercayaan bahwa karyawan mempunyai komitmen untuk bekerja sebaik mungkin dan mampu membuat keputusan yang tepat. Hal ini merupakan keyakinan

dari karyawan, bahwa apabila kami menjanjikan produk/jasa yang tepat, berarti mereka telah melakukan hal yang terbaik. Hal ini merupakan integritas dalam melakukan bisnis.

- b. Kejujuran dan keterbukaan kami memberikan kontribusi dalam menciptakan rasa memiliki pada karyawan. Semua karyawan ikut berperan dalam pencapaian sukses perusahaan.
  - c. Struktur perusahaan cukup sederhana dan mudah melakukan akses untuk semua anggota/karyawan perusahaan.
  - d. Untuk relasi dan rekanan berarti terjamin komunikasi yang cepat dan bisa bertemu langsung dengan pembuat keputusan di semua level dengan respon yang lebih cepat.
3. Logo PT Varia Usaha Beton

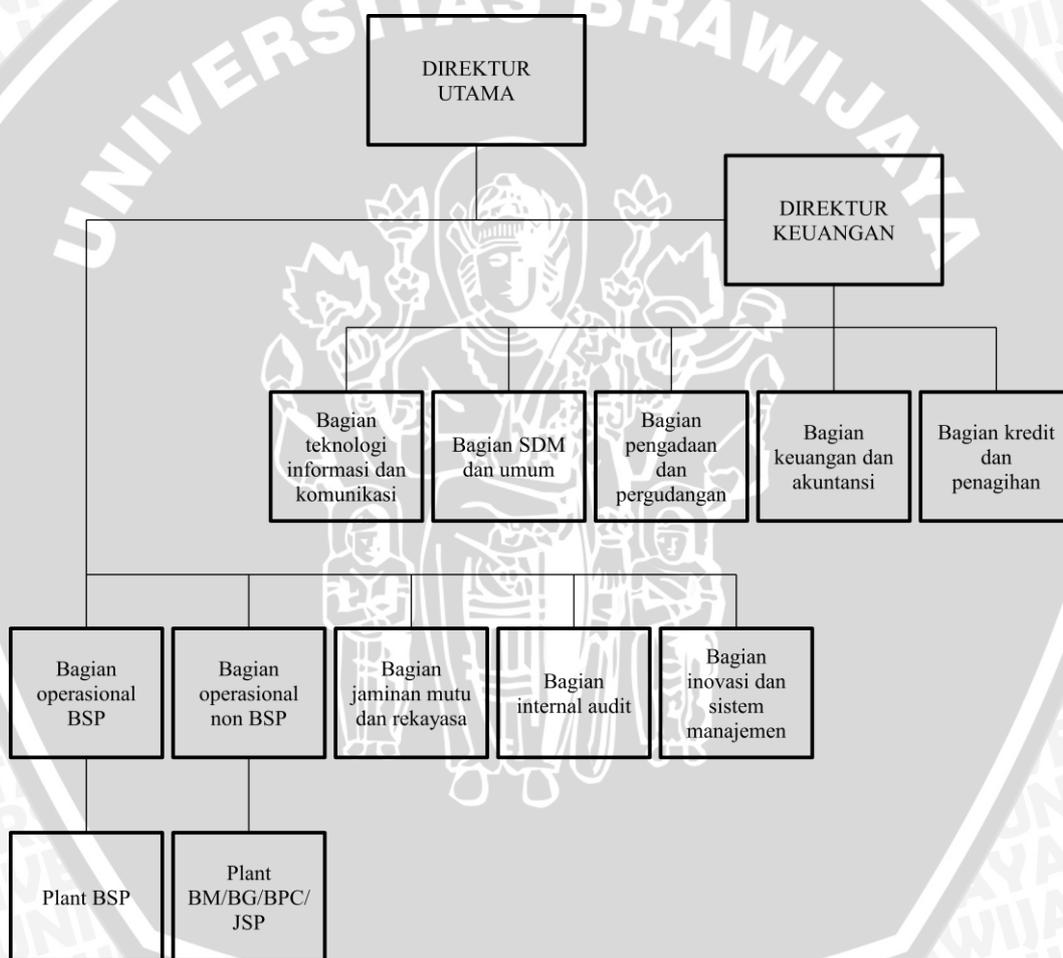


**PT VARIA USAHA BETON**  
Group Semen Gresik

Gambar 1 Logo Perusahaan  
Sumber *Official Site* (<http://www.variabeton.com>)

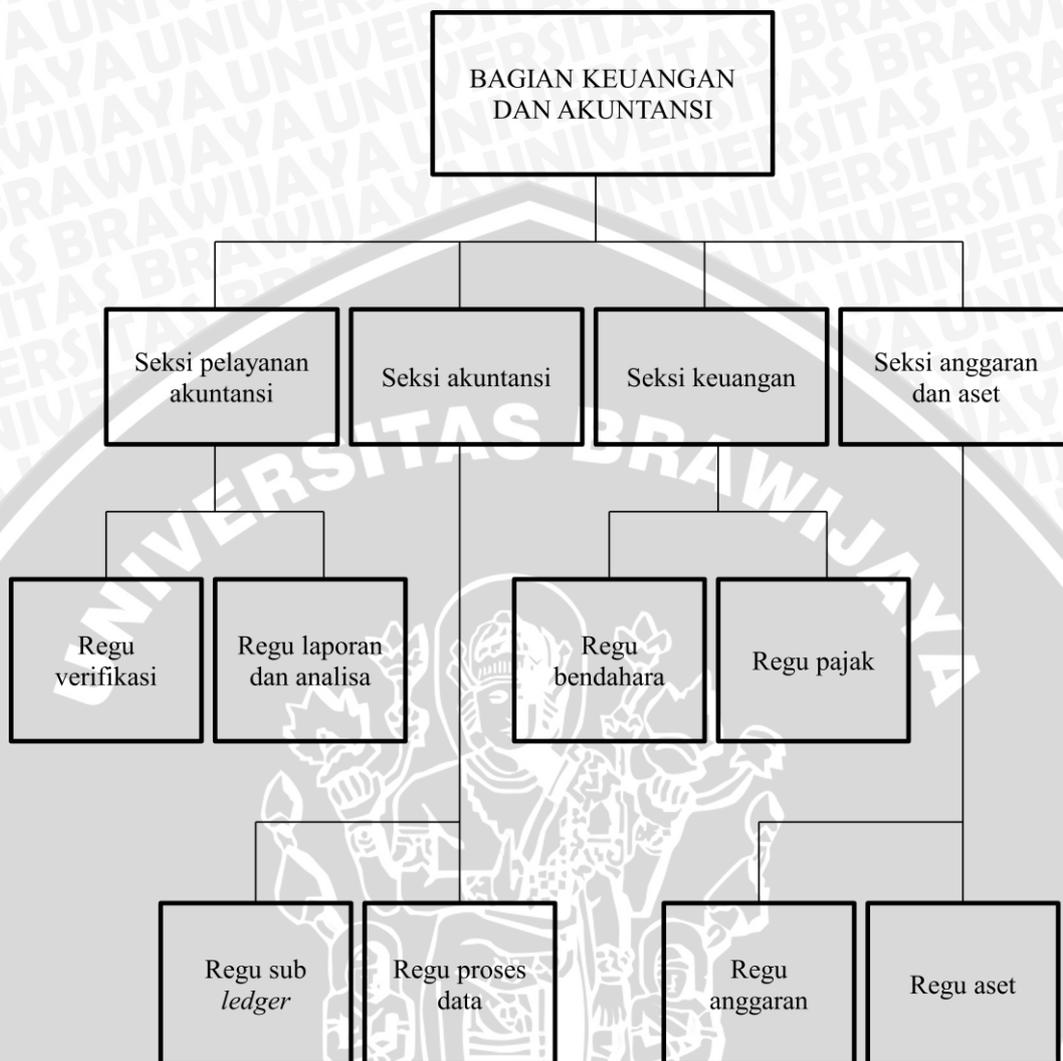
#### 4. Struktur Organisasi dan Wewenang Divisi PT Varia Usaha Beton

Struktur organisasi yang telah tersaji merupakan gambaran umum sebagaimana perusahaan menjalankan operasionalnya dengan baik dan dapat mencapai tujuan utamanya, serta dalam struktur tersebut terdapat bagian-bagian yang memiliki wewenang tersendiri. Berikut struktur organisasi yang ada pada PT Varia Usaha Beton :



Gambar 2 Struktur Organisasi Tertinggi

Sumber Surat Keputusan Direksi nomor 004/HK.04/10000/01.2013



Gambar 3 Struktur Organisasi yang Dipimpin Bagian Keuangan dan Akuntansi  
 Sumber Surat Keputusan Direksi nomor 004/HK.04/10000/01.2013

Struktur organisasi yang dipimpin oleh bagian keuangan dan akuntansi yang telah digambarkan seperti yang diatas, memiliki pembagian tugas dan wewenang masing-masing bagian, diantaranya sebagai berikut:

- a. Jabatan : Kepala Regu Pelayanan Akuntansi
- Unit Kerja : Regu Pelayanan Akuntansi
- Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Seksi Akuntansi

Membawahi : Petugas Pelayanan Akuntansi

Ringkasan Pekerjaan :

Bertanggung jawab atas melaksanakan strategi perusahaan dibidang akuntansi pada sub bidang pelayanan akuntansi perusahaan, Joint Operation, dan anak usaha serta melakukan evaluasi untuk perbaikan dan penyempurnaan yang berkesinambungan.

Uraian Tugas dan Kewajiban :

- (1) Melaksanakan, mengevaluasi dan tindak lanjut perbaikan SKK dan RKAP di unit kerja Bagian Akuntansi pada sub bidang pelayanan akuntansi.
- (2) Melaksanakan tersedianya sistem dan prosedur pelayanan akuntansi sebagai acuan pelaksanaan plant dan pusat.
- (3) Melaksanakan verifikasi data kas, persediaan, piutang, asset serta hutang, dalam rangka penyusunan keuangan tepat waktu, tepat guna dan akurat.
- (4) Menjaga bonafiditas / kepercayaan perusahaan pada badan – badan keuangan pemerintahan maupun swasta.

b. Jabatan : Kepala Regu Analisa dan Pelaporan

Unit Kerja : Regu Analisa dan Pelaporan

Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Seksi Akuntansi

Membawahi : Petugas Analisa dan Pelaporan

Ringkasan Pekerjaan :

Bertanggung jawab atas melaksanakan strategi perusahaan dibidang akuntansi pada sub bidang analisa dan pelaporan perusahaan, Joint Operation, dan anak usaha serta melakukan evaluasi untuk perbaikan dan penyempurnaan yang berkesinambungan.

Uraian Tugas dan Kewajiban :

- (1) Melaksanakan, mengevaluasi dan tindak lanjut perbaikan SKK dan RKAP di unit kerja Bagian Akuntansi pada sub bidang pelaporan.
- (2) Melakukan tersedianya sistem dan prosedur analisa serta pelaporan sebagai acuan pelaksanaan plant dan pusat.
- (3) Melaksanakan Rencana Kerja Anggaran Perusahaan ( RKAP ) dari seluruh unit supporting pusat maupun Plant tepat waktu untuk disajikan dan disahkan setiap tahun.
- (4) Menjaga bonafiditas / kepercayaan perusahaan pada badan – badan keuangan pemerintahan maupun swasta.

c. Jabatan : Kepala Regu Bendahara

Unit Kerja : Regu Bendahara

Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Seksi Keuangan

Membawahi : Petugas Bendahara

Ringkasan Pekerjaan :

Melaksanakan strategi perusahaan dibidang keuangan pada sub bidang bendahara perusahaan, Joint Operation, dan anak usaha serta melakukan evaluasi untuk perbaikan dan penyempurnaan yang berkesinambungan.

#### Uraian Tugas dan Kewajiban :

- (1) Melaksanakan, mengevaluasi dan tindak lanjut perbaikan SKK dan RKAP di unit kerja Bagian Keuangan pada sub bidang bendahara.
- (2) Melakukan tersedianya sistem dan prosedur keuangan sebagai acuan pelaksanaan plant dan pusat.
- (3) Melakukan penerbitan Rencana Kerja Anggaran Perusahaan ( RKAP ) dari seluruh unit supporting pusat maupun Plant tepat waktu untuk disajikan dan disahkan setiap tahun.
- (4) Melaksanakan dan pengendalian arus kas baik di pusat maupun plant.
- (5) Melakukan pembayaran pembagian laba perusahaan kepada stakeholder.
- (6) Menjaga bonafiditas / kepercayaan perusahaan pada badan – badan keuangan pemerintahan maupun swasta.

d. Jabatan	: Kepala Regu Pajak
Unit Kerja	: Regu Pajak
Bertanggung Jawab Kepada	: Kepala Seksi Keuangan
Membawahi	: Petugas Pajak

#### Ringkasan Pekerjaan :

Melaksanakan strategi perusahaan dibidang keuangan pada sub bidang pajak perusahaan, *Joint Operation*, dan anak usaha serta melakukan evaluasi untuk perbaikan dan penyempurnaan yang berkesinambungan.

Uraian Tugas dan Kewajiban :

- (1) Melaksanakan, mengevaluasi dan tindak lanjut perbaikan SKK dan RKAP di unit kerja Bagian Keuangan pada sub bidang pajak.
- (2) Melakukan tersedianya sistem dan prosedur keuangan sebagai acuan pelaksanaan plant dan pusat.
- (3) Melakukan Rencana Kerja Anggaran Perusahaan ( RKAP ) dari seluruh unit supporting pusat maupun Plant tepat waktu untuk disajikan dan disahkan setiap tahun.
- (4) Melaksanaan dan pengendalian pajak baik di pusat maupun plant.
- (5) Melakukan pengurusan dan pembayaran pajak pusat maupun Plant.
- (6) Menjaga bonafiditas / kepercayaan perusahaan pada badan – badan keuangan pemerintahan maupun swasta.

- e. Jabatan : Kepala Regu Anggaran  
Unit Kerja : Regu Anggaran  
Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Seksi Anggaran & Aset  
Membawahi : Petugas Anggaran

Ringkasan Pekerjaan :

Melaksanaan strategi perusahaan dibidang anggaran dan aset pada sub bidang anggaran perusahaan, *Joint Operation*, dan anak usaha serta melakukan evaluasi untuk perbaikan dan penyempurnaan yang berkesinambungan.

#### Uraian Tugas dan Kewajiban :

- (1) Melaksanakan, mengevaluasi dan tindak lanjut perbaikan SKK dan RKAP di unit kerja Bagian Keuangan dan Akuntansi pada sub bidang anggaran.
- (2) Melaksanakan tersedianya sistem dan prosedur anggaran sebagai acuan pelaksanaan plant dan pusat.
- (3) Melaksanakan Rencana Kerja Anggaran Perusahaan ( RKAP ) dari seluruh unit supporting pusat maupun Plant tepat waktu untuk disajikan dan disahkan setiap tahun.
- (4) Melaksanakan, evaluasi dan tindak lanjut penyediaan dana modal kerja perusahaan.
- (5) Menjaga atas bonafiditas / kepercayaan perusahaan pada badan – badan keuangan pemerintahan maupun swasta.
- (6) Melakukan atas pengendalian biaya perusahaan baik di pusat maupun plant.

f. Jabatan : Kepala Regu Aset

Unit Kerja : Regu Aset

Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Seksi Anggaran & Aset

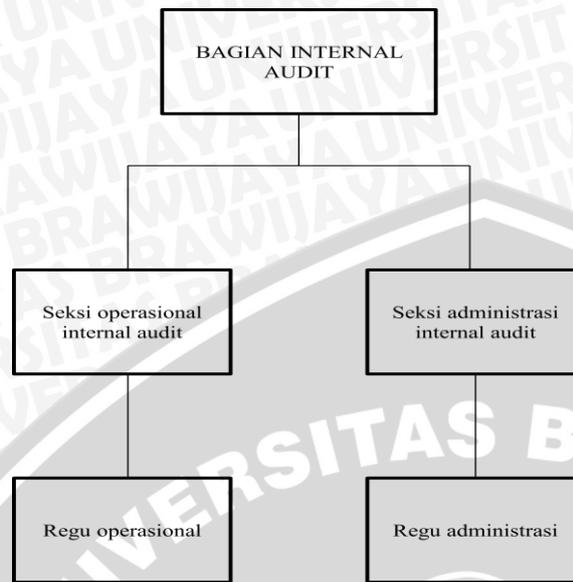
Membawahi : Petugas Aset

#### Ringkasan Pekerjaan :

Melaksanakan strategi perusahaan dibidang anggaran dan aset pada sub bidang aset perusahaan, *Joint Operation*, dan anak usaha serta melakukan evaluasi untuk perbaikan dan penyempurnaan yang berkesinambungan.

Uraian Tugas dan Kewajiban :

- (1) Melaksanakan, mengevaluasi dan tindak lanjut perbaikan SKK dan RKAP di unit kerja Bagian Keuangan dan Akuntansi pada sub bidang aset.
- (2) Melakukan tersedianya sistem dan prosedur aset sebagai acuan pelaksanaan plant dan pusat.
- (3) Melaksanakan Rencana Kerja Anggaran Perusahaan ( RKAP ) dari seluruh unit supporting pusat maupun Plant tepat waktu untuk disajikan dan disahkan setiap tahun.
- (4) Melaksanaan, evaluasi dan tindak lanjut penyediaan aset sebagai dana modal kerja perusahaan.
- (5) Melaksanakan inventarisasi seluruh asset perusahaan.
- (6) Menjaga bonafiditas / kepercayaan perusahaan pada badan – badan keuangan pemerintahan maupun swasta.



Gambar 4 Struktur Organisasi yang Dipimpin Bagian Internal Audit  
Sumber Surat Keputusan Direksi nomor 004/HK.04/10000/01.2013

Struktur organisasi yang dipimpin oleh bagian internal audit yang telah digambarkan seperti yang diatas, memiliki pembagian tugas dan wewenang khususnya kepala bagian audit internal, diantaranya sebagai berikut:

Jabatan : AUDITOR

Unit Kerja : AUDITOR

Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Bagian Audit Internal

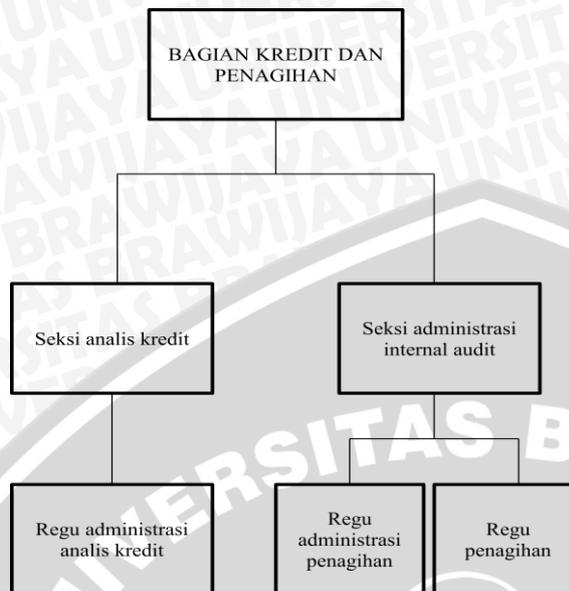
Membawahi : -

Ringkasan Pekerjaan :

Pengelolaan dan pengendalian di bidang audit internal dengan tujuan menjaga keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan kepatuhan terhadap kebijakan perusahaan.

Uraian Tugas dan Kewajiban :

- (1) Menyusun, melaksanakan, mengevaluasi dan tindak lanjut perbaikan SKK dan RKAP di unit kerja Bagian audit internal.
- (2) Mengawasi batasan wewenang, pemisahan/ penggabungan fungsi organisasi, sistim otorisasi, prosedur, praktek kegiatan yang sehat dan mutu karyawan yang sesuai dengan tanggung jawabnya diseluruh unit bisnis perusahaan sebagai masukkan ke management untuk langkah strategis perbaikan mutu management dan efisiensi.
- (3) Melaksanakan audit internal di perusahaan baik diminta top management maupun tidak dalam rangka melakukan perbaikan dalam hal mengamankan asset perusahaan, efisiensi, keakuratan data, ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur perusahaan di seluruh unit kerja.
- (4) Mengawasi penerapan sistem dan prosedur di seluruh unit bisnis dan unit kerja.
- (5) Membuat dan menyusun kertas kerja audit.



Gambar 5 Struktur Organisasi yang Dipimpin Bagian Kredit dan Penagihan  
Sumber Surat Keputusan Direksi nomor 004/HK.04/10000/01.2013

Struktur organisasi yang dipimpin oleh bagian kredit dan penagihan yang telah digambarkan seperti yang diatas, memiliki pembagian tugas dan wewenang masing-masing bagian, diantaranya sebagai berikut:

- a. Jabatan : Kepala Regu Adm Analisis Kredit  
 Unit Kerja : Regu Adm Analisis Kredit  
 Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Seksi Kredit dan Penagihan  
 Membawahi : Petugas Adm Analisis Kredit

Ringkasan Pekerjaan :

Melaksanakan strategi perusahaan dibidang analisis kredit, serta melakukan evaluasi untuk perbaikan dan penyempurnaan yang berkesinambungan.

Uraian Tugas dan Kewajiban :

- (1) Melaksanakan, mengevaluasi dan tindak lanjut perbaikan SKK dan RKAP di unit kerja Bagian analisis Kredit dan penagihan di bidang analisis kredit.
- (2) Melaksanakan standarisasi dan prosedur Analisis Kredit sebagai pedoman pelaksanaan di pusat dan plant.
- (3) Membuat analisis kredit, ketertiban administrasi kredit di pusat maupun Plant.
- (4) Melakukan penerbitan kode pelanggan dan karakter pelanggan.

b. Jabatan : Kepala Regu Penagihan

Unit Kerja : Regu Penagihan

Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Seksi Penagihan

Membawahi : Petugas Penagihan

Ringkasan Pekerjaan :

Melaksanakan strategi perusahaan dibidang penagihan, serta melakukan evaluasi untuk perbaikan dan penyempurnaan yang berkesinambungan.

Uraian Tugas dan Kewajiban :

- (1) Melaksanakan, mengevaluasi dan tindak lanjut perbaikan SKK dan RKAP di unit kerja Bagian Kredit & Penagihan di bidang penagihan.
- (2) Membuat standarisasi dan prosedur Penagihan sebagai pedoman pelaksanaan di pusat dan plant.
- (3) Melakukan ketertiban administrasi penagihan di pusat maupun Plant.

(4) Melaksanakan penanganan piutang jatuh tempo (NPL) dan piutang bermasalah.

c. Jabatan : Kepala Regu Adm, Penagihan

Unit Kerja : Regu Adm, Penagihan

Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Seksi Penagihan

Membawahi : Petugas Adm Penagihan

Ringkasan Pekerjaan :

Melaksanakan strategi perusahaan dibidang penagihan, serta melakukan evaluasi untuk perbaikan dan penyempurnaan yang berkesinambungan.

Uraian Tugas dan Kewajiban :

(1) Melaksanakan, mengevaluasi dan tindak lanjut perbaikan SKK dan RKAP di unit kerja Bagian Kredit & Penagihan dibidang adm. penagihan.

(2) Melakukan standarisasi dan prosedur adm. penagihan sebagai pedoman pelaksanaan di pusat dan plant.

(3) Membuat laporan piutang perusahaan setiap bulan dan akhir tahun tepat waktu dan akurat.

(4) Mengkoordinasikan ketertiban administrasi penagihan di pusat maupun Plant.

(5) Membuat verifikasi data piutang perusahaan dalam rangka keakuratan data.

(6) Membuat dan mengevaluasi administrasi data piutang jatuh tempo (NPL) dan piutang bermasalah.

d. Jabatan : Regu Adm Penagihan

Unit Kerja : Seksi Penagihan

Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Seksi Penagihan

Membawahi : -

Ringkasan Pekerjaan :

Melaksanakan strategi perusahaan dibidang penagihan, serta melakukan evaluasi untuk perbaikan dan penyempurnaan yang berkesinambungan.

Uraian Tugas dan Kewajiban :

- (1) Melaksanakan, mengevaluasi dan tindak lanjut perbaikan SKK dan RKAP di unit kerja Bagian Kredit & Penagihan dibidang adm. penagihan.
- (2) Melakukan standarisasi dan prosedur adm. penagihan sebagai pedoman pelaksanaan di pusat dan plant.
- (3) Membuat laporan piutang perusahaan setiap bulan dan akhir tahun tepat waktu dan akurat.
- (4) Mengkoordinasikan ketertiban administrasi penagihan di pusat maupun Plant.
- (5) Membuat verifikasi data piutang perusahaan dalam rangka keakuratan data.
- (6) Membuat dan mengevaluasi administrasi data piutang jatuh tempo (NPL) dan piutang bermasalah.

## 5. Kebijakan Operasional Pelaksanaan Usaha PT Varia Usaha Beton

Terwujudnya akun piutang pada PT Varia Usaha Beton akibat dari penjualan kredit yang telah rutin dilakukan oleh perusahaan tersebut. Transaksi penjualan kredit berawal dari beberapa pelanggan (pelanggan retail, pelanggan kontraktor menengah, dan pelanggan kontraktor besar) setia yang telah lama bekerjasama dengan PT Varia Usaha Beton meminta agar pembayaran dapat dibayar dengan cara kredit atau diangsur. Pelanggan retail yaitu pelanggan yang sebagian besar membeli produk PT Varia Usaha Beton dalam jumlah kecil dan bertujuan untuk dijual kembali. Pelanggan kontraktor yaitu pelanggan yang melakukan kerjasama dengan PT Varia Usaha Beton dalam penyediaan barang (beton siap pakai, beton masonry, beton pracetak, dan batu pecah) untuk sebuah proyek. Contoh pelanggan kontraktor terbagi menjadi dua yaitu pelanggan menengah (misalnya proyek pembangunan menara, gedung perkantoran, jembatan layang, dan sebagainya) dan pelanggan kontraktor besar (misalnya proyek pembangunan hotel, pabrik, pusat pembelanjaan, rumah sakit, *toll road*, pelabuhan, stadion olah raga, dan sebagainya). Negosiasi harga akan dilakukan oleh pelanggan sebelum bekerjasama dengan PT Varia Usaha Beton dalam penyediaan barang untuk sebuah proyek, setelah ada kesepakatan antara kedua belah pihak maka cara pembayaran pun ditentukan serta perusahaan akan memberikan ketentuan dan tanggal jatuh tempo apabila pelanggan memilih pembayaran secara kredit.

Pelanggan yang telah setuju akan segala ketentuan yang telah diberikan oleh PT Varia Usaha Beton, maka penyediaan barang pun segera

dilakukan oleh bagian pengadaan dan pergudangan. Bagian keuangan dan akuntansi akan mencatat transaksi pada catatan transaksi berupa faktur 3 rangkap, rangkap pertama untuk bagian pengadaan dan gudang, rangkap kedua untuk pelanggan, dan rangkap ketiga untuk arsip bagian keuangan dan akuntansi, serta dilanjutkan ke jurnal dengan akun piutang pada penjualan. Pembayaran pelunasan hutang yang dilakukan oleh pelanggan terdapat beberapa cara yaitu dengan membayar secara langsung, juga dapat mentransfer melalui bank dengan menggunakan cek dan giro. Pembayaran pelunasan hutang pelanggan secara langsung juga terdapat dua cara yaitu pelanggan dapat datang langsung ke PT Varia Usaha Beton dengan membawa uang tunai untuk membayar angsuran atau pelunasan hutang, atau pelanggan dapat meminta kepada bagian penagihan PT Varia Usaha Beton untuk datang menemui pelanggan dan transaksi secara langsung. Pelanggan yang membayar hutangnya melalui bank dengan menggunakan cek atau giro akan menerima bukti pembayaran dari bank. Pelanggan yang terlambat dalam pembayaran piutang maka bagian penagihan akan mengingatkan pelanggan dengan mengirimkan surat penagihan atau dengan cara menghubungi pelanggan *by phone*.

#### 6. Kebijakan Manajemen Piutang PT Varia Usaha Beton

Piutang dagang akan tercantum pada jurnal per tanggal transaksi yang tertera pada faktur penjualan. PT Varia Usaha Beton memiliki kebijakan khusus untuk pelanggan retail. Pelanggan retail dapat melakukan pembelian secara kredit apabila pembelian lebih dari lima puluh juta rupiah

(Rp50.000.000,-) dalam satu kali transaksi. Piutang dagang PT Varia Usaha Beton memiliki jatuh tempo 60 hari setelah tanggal transaksi yang tercantum pada faktur penjualan. PT Varia Usaha Beton menggolongkan piutang dagangnya menjadi tiga yaitu piutang dagang yang dianggap lancar dalam pembayarannya, piutang dagang yang dianggap tidak lancar dalam pembayarannya, dan piutang dagang yang dianggap macet. Piutang yang dianggap lancar yaitu piutang yang telah terlunasi sebelum jatuh tempo (<60 hari), piutang yang dianggap tidak lancar yaitu piutang yang telah terlunasi pada 60-730 hari setelah tanggal transaksi yang tercantum pada faktur penjualan, sedangkan piutang yang dianggap macet yaitu piutang yang terlunasi pada >730 sampai 1095 hari setelah tanggal transaksi yang tercantum pada faktur penjualan. Piutang yang macet akan segera ditindaklanjuti dengan memberi surat peringatan dan PT Varia Usaha Beton akan kerjasama dengan pihak ketiga. Mengikutsertakan pihak ketiga merupakan langkah terakhir dalam mempertahankan akun piutang dan piutang tersebut akan terhapus apabila tidak ada respon dari pelanggan. Piutang yang terhapus akan digantikan oleh akun penurunan nilai piutang usaha yang tercantum pada laporan laba rugi komprehensif.

#### 7. Analisa Kredit PT Varia Usaha Beton

PT Varia Usaha Beton selain memiliki kebijakan piutang yang mengatur jalannya piutang usaha, juga memiliki analisa kredit dalam menanalisis risiko kredit. Risiko kredit merupakan risiko dimana perusahaan akan mengalami kerugian yang akan timbul dari pelanggan, klien, atau

rekanan yang gagal memenuhi liabilitas kontraktual mereka. Perusahaan menerapkan program VUB (Varia Usaha Beton) *financing* dalam mengantisipasi risiko piutang, risiko *supplier*, dan risiko pasar. Program VUB (Varia Usaha Beton) *financing* yaitu suatu program kerjasama dengan lembaga perbankan di dalam melakukan pendanaan modal kerja untuk pelanggan-pelanggan perusahaan. Pendanaan modal kerja tersebut diatur sedemikian rupa oleh perusahaan dan lembaga perbankan, hanya bisa digunakan untuk membayar liabilitas yang timbul atas transaksi dengan perusahaan. Pendanaan modal kerja untuk pelanggan-pelanggan perusahaan ini terbagi atas 3 skema yang merujuk atas segmentasi pelanggan, yaitu skema untuk pendanaan pelanggan retail, pelanggan kontraktor menengah, dan pelanggan kontraktor besar. Tujuan dilakukan program pendanaan ini adalah untuk meningkatkan penjualan, dan mengurangi risiko piutang bermasalah.

## **B. Penyajian Data**

Laporan keuangan merupakan salah satu alat untuk menggambarkan kondisi keuangan perusahaan. Perbandingan antar periode dalam laporan keuangan dapat mengetahui perkembangan kondisi keuangan perusahaan serta dapat juga mengetahui tercapai atau tidaknya target yang telah ditetapkan oleh perusahaan tersebut. PT Varia Usaha Beton memiliki target dalam penjualan, dimana setiap periode harus meningkat sesuai target pada setiap periode.

Laporan keuangan periode 2012 dan 2013 tersaji sebagai berikut:

Tabel 2 Laporan Keuangan Neraca PT Varia Usaha Beton Periode 2012 dan 2013

<b>PT Varia Usaha Beton</b>		
<b>Laporan Posisi Keuangan</b>		
<b>pada Tanggal 31 Desember 2013 dan 2012</b>		
<b>ASET</b>	31 Desember 2013 (Rp)	31 Desember 2012 (Rp)
<b>ASET LANCAR</b>		
Kas dan setara kas	18.060.015.013	8.854.071.889
Deposito berjangka yang dibatasi penggunaannya	4.275.212.513	2.332.937.435
Piutang usaha pihak ketiga setelah dikurangi penyisihan penurunan nilai piutang sebesar Rp 2.947.884.736 dan Rp 1.234.771.453 masing-masing pada 31 desember 2013 dan 2012	131.690.869.600	76.444.928.538
Pihak-pihak berelasi	165.250.000	7.057.672.297
Piutang lain-lain	644.247.554	422.804.812
Persediaan setelah dikurangi penyisihan penurunan nilai sebesar Rp 123.238.545 dan Rp 32.995.839 masing-masing pada 31 desember 2013 dan 2012	26.120.418.509	17.017.367.940
Biaya dibayar dimuka	10.496.883.257	4.623.994.821
Uang muka pembelian	547.912.653	3.605.035.881
Jumlah aset lancar	<u>192.000.809.100</u>	<u>120.358.810.613</u>
<b>ASET TIDAK LANCAR</b>		
Investasi saham pada entitas asosiasi	327.640.913	483.942.477
Aset pajak tangguhan	1.046.932.193	1.082.739.191
Aset pajak kini	866.206.526	3.750.111.752
Aset tetap setelah dikurangi akumulasi penyusutan sebesar Rp 65.740.875.228 dan Rp 50.505.083.888 masing-masing pada 31 desember 2013 dan 2012	77.360.487.413	38.597.629.722
Setoran dana kerjasama operasi	-	559.218.300
Aset lain-lain	2.832.002.106	4.655.260.645
Jumlah aset tidak lancar	<u>82.433.269.151</u>	<u>49.128.902.087</u>
<b>Jumlah Aset</b>	<b><u>274.434.078.250</u></b>	<b><u>169.487.712.700</u></b>
<b>LIABILITAS DAN EKUITAS</b>		
<b>LIABILITAS LANCAR</b>		
Utang usaha		
pihak ketiga	70.315.997.059	58.437.792.098
pihak-pihak berelasi	56.347.018.383	24.048.161.898
Utang bank jangka pendek	31.221.087.853	15.363.013.315
Pembiayaan syariah	1.900.000.000	-
Utang pajak	7.576.475.018	2.117.789.723

Utang lain-lain		
pihak ketiga	1.574.168.243	2.754.507.703
pihak-pihak berelasi	-	178.199.245
Utang provisi	1.008.654.520	-
Uang muka penjualan	9.778.766.707	2.321.862.720
Biaya yang masih harus dibayar	7.116.666.542	4.419.739.502
Utang bank jangka panjang		
bagian yang jatuh tempo dalam		
satu tahun	8.215.648.524	-
Keuntungan ditangguhkan atas		
transaksi sewa jual dan sewa		
balik jatuh tempo satu tahun	1.715.261.963	1.715.297.993
Utang sewa pembiayaan jatuh		
tempo satu tahun	5.555.638.513	6.464.897.993
Jumlah liabilitas lancar	<u>202.325.383.325</u>	<u>117.821.262.190</u>
<b>LIABILITAS TIDAK LANCAR</b>		
Utang lain-lain pihak-pihak berelasi	2.336.215.592	3.559.332.698
Utang bank jangka panjang setelah		
dikurangi bagian yang jatuh		
tempo dalam satu tahun	11.916.756.655	-
Utang sewa pembiayaan	5.310.770.767	8.636.228.545
Keuntungan ditangguhkan atas		
transaksi sewa jual dan sewa balik	1.438.372.554	3.153.598.765
Liabilitas imbalan kerja	2.935.194.009	2.588.618.920
Jumlah liabilitas tidak lancar	<u>23.937.309.577</u>	<u>17.937.778.928</u>
Jumlah Liabilitas	<u>226.262.692.902</u>	<u>135.759.041.118</u>
<b>EKUITAS</b>		
Modal saham		
Modal dasar 20.000.000 lembar		
saham dengan nilai nominal		
Rp 1.000 per lembar saham		
modal ditempatkan dan disetor		
penuh 10.000.000 lembar saham	10.000.000.000	10.000.000.000
Saldo laba	38.171.385.348	23.728.671.582
Jumlah Ekuitas	<u>48.171.385.348</u>	<u>33.728.671.582</u>
<b>Jumlah Liabilitas dan Ekuitas</b>	<b>274.434.078.250</b>	<b>169.487.712.700</b>

Sumber Laporan keuangan PT Varia Usaha Beton Periode 2012 dan 2013

Tabel 3 Laporan Keuangan Laba Rugi PT Varia Usaha Beton Periode 2012 dan 2013

<b>PT Varia Usaha Beton</b>		
<b>Laporan Laba Rugi Komprehensif</b>		
<b>untuk Tahun-tahun yang Berakhir pada Tanggal 31 Desember 2013 dan 2012</b>		
	2013 (Rp)	2012 (Rp)
Penjualan	513.220.463.222	330.690.977.331
Beban pokok penjualan	(430.171.045.684)	(281.971.515.724)
<b>Laba kotor</b>	<b>83.049.417.538</b>	<b>48.719.461.607</b>
Laba (rugi) proyek kerjasama	237.789.427	(1.419.800.621)
<b>Laba kotor setelah kerjasama operasi</b>	<b>83.287.206.965</b>	<b>47.299.660.986</b>
Biaya distribusi	(2.055.262.858)	(1.093.786.810)
Beban umum dan administrasi	(47.413.743.321)	(30.337.301.862)
Beban bunga dan keuangan	(9.723.519.395)	(2.968.456.665)
Amortisasi keuntungan ditanggungkan sewa dan jual balik	1.715.261.963	276.997.220
Penurunan nilai piutang usaha	(2.620.182.004)	(1.175.493.287)
Penurunan nilai piutang lain-lain	(231.636.975)	
Penurunan nilai persediaan	(90.242.706)	(32.995.839)
Bagian rugi entitas asosiasi	(156.301.564)	(276.631.172)
Pendapatan lainnya	2.785.888.240	691.699.022
Beban lainnya	(590.320.929)	(3.230.666.834)
<b>Jumlah</b>	<b>(58.380.059.549)</b>	<b>(38.146.636.227)</b>
<b>Laba (rugi) operasi sebelum pajak</b>	<b>24.907.147.416</b>	<b>9.153.024.759</b>
Manfaat (beban) pajak penghasilan		
Penyesuaian karena SKP	(2.478.705.052)	-
Pajak kini	(5.507.077.038)	(1.786.499.410)
Pajak tangguhan	(35.806.998)	(1.259.413.942)
<b>Jumlah beban pajak</b>	<b>(8.021.589.088)</b>	<b>(3.045.913.352)</b>
<b>Laba (rugi) tahun berjalan</b>	<b>16.885.558.328</b>	<b>6.107.111.407</b>
Pendapatan komprehensif lain		
Tahun berjalan setelah pajak	-	-
<b>Total laba (rugi) komprehensif tahun berjalan</b>	<b>16.885.558.328</b>	<b>6.107.111.407</b>

Sumber Laporan keuangan PT Varia Usaha Beton Periode 2012 dan 2013

Tabel 4 Laporan Keuangan Perubahan Ekuitas PT Varia Usaha Beton Periode 2012 dan 2013

<b>PT Varia Usaha Beton</b>			
<b>Laporan Perubahan Ekuitas</b>			
<b>untuk Tahun-tahun yang Berakhir pada Tanggal 31 Desember 2013 dan 2012</b>			
	Modal saham (Rp)	Saldo laba (Rp)	Jumlah ekuitas (Rp)
<b>Saldo per 31 Desember 2011/ 1 Januari 2012</b>	<b>10.000.000.000</b>	<b>17.977.958.672</b>	<b>27.977.958.672</b>
Total laba komprehensif tahun berjalan		6.107.111.407	6.107.111.407
Deviden		(356.398.497)	(356.398.497)
<b>Saldo per 31 Desember 2012</b>	<b>10.000.000.000</b>	<b>23.728.671.582</b>	<b>33.728.671.582</b>
Total laba komprehensif periode berjalan		16.885.558.328	16.885.558.328
Deviden		(2.442.844.562)	(2.442.844.562)
<b>Saldo per 31 Desember 2013</b>	<b>10.000.000.000</b>	<b>38.171.385.348</b>	<b>48.171.385.348</b>

Sumber Laporan keuangan PT Varia Usaha Beton Periode 2012 dan 2013

### C. Analisis Data dan Interpretasi

Data keuangan perusahaan yang telah tersaji dapat di analisis apakah perusahaan telah mencapai tujuan atau target yang telah direncanakan di awal periode atau tidaknya. PT Varia Usaha Beton dalam data keuangannya yang terlihat bagus dan tanpa masalah, ternyata masih memiliki beberapa kendala yaitu sebagai berikut:

#### 1. Analisis Target Penjualan PT Varia Usaha Beton

Target penjualan PT Varia Usaha beton telah ditetapkan di setiap periode, dengan target pada tiap periode yang selalu berubah-ubah. Kenaikan target dari periode ke periode ditetapkan berdasarkan angka penjualan periode sebelumnya dikalikan dengan besar pertumbuhan yang diharapkan. Pertumbuhan yang diharapkan oleh perusahaan akan disesuaikan dengan banyaknya pelanggan serta harga pasar produk dan proyek yang masih dalam proses. Berikut data penjualan serta perhitungan target penjualan:

Tabel 5 Data Penjualan Periode 2011, 2012, dan 2013

Ket	2011		
	P	Q	P X Q
Genteng	Rp 2.650	405.740 buah	Rp 1.075.211.000
Paving	Rp 4.150	243.422 buah	Rp 1.010.201.300
Proyek			Rp 188.200.028.970
<b>Total</b>	<b>Rp 190.285.441.270</b>		
Ket	2012		
	P	Q	P X Q
Genteng	Rp 2.900	539.629 buah	Rp 1.564.924.100
Paving	Rp 4.320	323.777 buah	Rp 1.398.716.640
Proyek			Rp 327.727.365.591
<b>Total</b>	<b>Rp 330.690.997.331</b>		
Ket	2013		
	P	Q	P X Q
Genteng	Rp 3.200	899.382 buah	Rp 2.878.022.400
Paving	Rp 4.600	676.174 buah	Rp 3.110.400.400
Proyek			Rp 507.232.040.422
<b>Total</b>	<b>Rp 513.220.463.222</b>		

## Sumber Data Penjualan

Berdasarkan data penjualan yang telah tersaji, maka perusahaan dapat menentukan target dan peneliti juga dapat menentukan target untuk periode selanjutnya. Target penjualan ditentukan oleh beberapa faktor antara lain:

- Nilai penjualan beberapa tahun terakhir
- Menetapkan target penjualan bersumber dari penjualan atau distribusi barang yang telah ada (berjalan) dari rencana perkembangannya.
- Merencanakan waktu mulai memproduksi sebuah barang.
- Memperhitungkan jenis produksi atau barang mana yang akan dijadikan fokus untuk mendongkrak penjualan.
- Mempertimbangkan langkah yang akan diambil untuk mendongkrak penjualan.

- f. Serta dapat dirumuskan bahwa target sama dengan pencapaian sebelumnya dikali dengan besar pertumbuhan yang diharapkan (dimana jika dikurangi dengan *operational cost* hasilnya lebih besar dari nol)

Perhitungan serta asumsi untuk menentukan target penjualan tersaji sebagai berikut:

Tabel 6 Data Penjualan Periode 2011 dan Target Penjualan 2012

Ket	Data Penjualan 2011			Target Penjualan 2012		
	P (Rp)	Q (buah)	P X Q (Rp)	P (Rp)	Q (buah)	P X Q (Rp)
Genteng	2.650	405.740	1.075.211.000	2.900	527.462	1.529.639.800
Paving	4.150	243.422	1.010.201.300	4.320	316.448	1.367.055.360
Proyek			188.200.028.970			301.120.046.352
Total			190.285.441.270			304.016.741.512

Sumber Data Penjualan yang Diolah

Tabel 7 Data Penjualan Periode 2012 dan Target Penjualan 2013

Ket	Data Penjualan 2012			Target Penjualan 2013		
	P (Rp)	Q (buah)	P X Q (Rp)	P (Rp)	Q (buah)	P X Q (Rp)
Genteng	2.900	539.629	1.564.924.100	3.200	701.517	2.244.854.400,00
Paving	4.320	323.777	1.398.716.640	4.600	420.910	1.936.186.000,00
Proyek			327.727.365.591			524.363.784.945,00
Total			330.690.997.331			528.544.825.345,60

Sumber Data Penjualan yang Diolah

Berdasarkan tabel perhitungan target penjualan yang telah tersaji, peneliti menasumsikan bahwa untuk target periode tahun 2014 penjualan untuk genteng dan paving hanya meningkat sekitar 30%. Hal tersebut disebabkan karena pada periode 2013 PT Varia Usaha Beton telah menerima pesanan dari pelanggan untuk genteng dan paving yang jumlahnya meningkat 30% dari penjualan genteng dan paving pada periode 2013. Perhitungannya sebagai berikut:

Tabel 8 Data Penjualan Periode 2013 dan Target Penjualan Periode 2014

Ket	Data Penjualan Periode 2013			Target Penjualan 2014		
	P (Rp)	Q (buah)	P X Q (Rp)	P (Rp)	Q (buah)	P X Q (Rp)
Genteng	3.200	899.382	2.878.022.400	3.300	1.169.196	3.858.348.780,00
Paving	4.600	676.174	3.110.400.400	4.700	879.026	4.131.422.200,00
Proyek			507.232.040.422			811.571.264.675,20
Total			513.220.463.222			819.561.035.655,20

Sumber Data Penjualan yang Diolah

Target penjualan yang telah dihitung dalam setiap periodenya, maka berikut dapat terlihat data pencapaian target dan realisasi selama dua periode.

Tabel 9 Data Pencapaian Target Penjualan Periode 2012 dan 2013

Tahun	2012	2013
Target	Rp 315.971.264.225	Rp 542.894.966.987
Realisasi	Rp 330.690.977.331	Rp 513.220.463.222
dalam Persentase Pencapaian	104,659%	94,534%

Sumber Data Pencapaian Target Penjualan PT Varia Usaha Beton

Periode tahun 2012 telah mencapai 104,659% dari target penjualan yang telah ditetapkan, sehingga periode tahun 2012 sudah dapat melebihi target. Penjualan pada periode tahun 2013 hanya mencapai 94,534% dari target penjualan yang telah ditetapkan, sehingga periode tahun 2013 belum mencapai target. Penjualan pada periode tahun 2012 dan 2013 dapat disimpulkan bahwa pencapaian target semakin menurun. Angka tersebut bukan berarti bahwa penjualan periode tahun 2012 dan 2013 menurun dari periode sebelumnya, melainkan meningkat tetapi pada periode tahun 2013 belum mencapai target penjualan yang telah ditetapkan pada periode tersebut. Target penjualan untuk periode tahun 2014 akan tetap naik meskipun pada periode tahun 2013 tidak tercapai target penjualannya, kenaikannya sebesar 30% untuk genteng dan pavingnya serta naik sebesar 70% untuk proyeknya. Hal ini terjadi karena

adanya pesanan yang telah tercatat pada akhir periode 2013 baik untuk genteng, paving, maupun proyek. Perhitungan tersebut akan digunakan peneliti sebagai acuan dalam menyusun proyeksi penjualan berdasarkan perputaran piutang yang diharapkan.

## 2. Analisis Perputaran Piutang

PT Varia Usaha Beton dalam manajemen penjualannya memiliki kebijakan bahwa penjualan kredit terdiri dari 70% dari penjualan bersih dan 30% dari penjualan adalah penjualan tunai. Penjualan kredit tersebut akan menciptakan akun piutang, sehingga perputaran piutang harus dianalisis untuk mengetahui perkembangan dalam pengelolaan piutang dalam perusahaan. Pengelolaan piutang yang efektif dan efisien yaitu memiliki perputaran piutang yang semakin tahun semakin meningkat. Diketahui besarnya piutang pada tahun 2011 yaitu sebesar Rp 46.193.271.225, untuk perhitungan perputaran piutang dalam perbandingan periode 2012 dengan 2013 berdasarkan laporan keuangan (neraca) tersaji sebagai berikut:

Perputaran piutang periode 2012:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Rata-rata Piutang Bersih}} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{(\text{Piutang awal 2012} + \text{Piutang akhir 2011}) : 2} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{70\% \times \text{Rp } 330.690.977.331}{(\text{Rp } 76.444.928.538 + \text{Rp } 46.193.271.225) : 2} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{70\% \times \text{Rp } 330.690.977.331}{\text{Rp } 61.319.099.881,50} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{\text{Rp } 198.414.586.398}{\text{Rp } 61.319.099.881,50} \times 1 \text{ kali} \\
 &= 3,236 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

Perputaran piutang periode 2013:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Rata-rata Piutang Bersih}} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{(\text{Piutang awal 2013} + \text{Piutang akhir 2012}) : 2} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{70\% \times \text{Rp } 513.220.463.222}{(\text{Rp } 131.690.869.600 + \text{Rp } 76.444.928.538) : 2} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{70\% \times \text{Rp } 513.220.463.222}{\text{Rp } 104.067.899.069} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{\text{Rp } 359.254.324.255,40}{\text{Rp } 104.067.899.069} \times 1 \text{ kali} \\
 &= 3,452 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

Perhitungan di atas memiliki arti bahwa perputaran piutang periode 2013 mengalami peningkatan, pada periode 2012 perputaran piutang sebesar 3,236 kali dan pada periode 2013 perputaran piutang sebesar 3,452 kali perputaran dalam satu periode. Angka tersebut dapat mempengaruhi besarnya modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang, apabila semakin rendah perputarannya maka perputaran piutang kurang baik atau kurang efektif dan efisien.

### 3. Analisis Umur Piutang

Piutang usaha perusahaan selalu memiliki umur piutang yang ditujukan untuk mengetahui rata-rata waktu penagihan. Analisis umur piutang perlu dilakukan dalam menghasilkan angka yang menunjukkan perputaran piutang dalam hari. Perhitungan analisis umur piutang pada periode 2012 dan 2013 tersaji sebagai berikut:

Umur piutang periode 2012:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Hari dalam Setahun}}{\text{Perputaran Piutang}} \\
 &= \frac{360 \text{ hari}}{3,236} \\
 &= 111,249 \text{ hari}
 \end{aligned}$$

Umur piutang periode 2013:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Hari dalam Setahun}}{\text{Perputaran Piutang}} \\
 &= \frac{360 \text{ hari}}{3,452} \\
 &= 104,284 \text{ hari}
 \end{aligned}$$

Perhitungan tersebut memiliki arti bahwa umur piutang periode 2012 lebih lama dalam pengumpulannya dibandingkan dengan umur piutang periode 2013. Umur piutang yang semakin lama menandakan bahwa pengelolaan piutang masih belum efisien. Sisi lain umur piutang merupakan salah satu tujuan manajemen piutang dalam mengelola piutang, selain efisien manajemen piutang juga mengharapkan umur piutang yang efektif.

#### 4. Analisis Rasio

Analisis rasio ini digunakan untuk mengetahui perkembangan kinerja keuangan terutama yang berkaitan dengan piutang PT Varia Usaha Beton periode 2013. Berikut ulasan dan perhitungan dari beberapa analisis yang berhubungan dengan manajemen piutang:

## a) Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas yang akan dianalisis pertama yaitu rasio lancar.

Rasio lancar merupakan alat ukur perusahaan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam melunasi hutang jangka pendek yang telah dimiliki. Perhitungan atas analisis rasio lancar tersaji sebagai berikut:

Rasio lancar PT Varia Usaha Beton periode 2012:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Lancar} &= \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 120.358.810.613}{\text{Rp } 117.821.262.190} \times 100\% \\ &= 102\% \end{aligned}$$

Rasio lancar PT Varia Usaha Beton periode 2013:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Lancar} &= \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 192.000.809.100}{\text{Rp } 202.325.383.325} \times 100\% \\ &= 95\% \end{aligned}$$

Rasio lancar yang tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki aset lancar yang cukup untuk menjalankan operasi bisnis yang normal (Horgren dan Harisson, 2007:167). Perbandingan rasio lancar pada periode 2012 dan 2013 telah menghasilkan bahwa rasio lancar PT Varia Usaha Beton mengalami penurunan. Rasio lancar pada periode 2012 (102%) lebih besar dari pada rasio lancar pada periode 2013 (95%), namun kedua angka tersebut masih belum dianggap baik. Rasio lancar yang dianggap baik (efektif) yaitu memiliki hasil  $\geq 200\%$  atau  $\geq 2,0$ .

Rasio likuiditas yang kedua yaitu rasio cepat. Rasio cepat merupakan kemampuan perusahaan untuk mengetahui liabilitas atau hutang jangka pendek dengan aset lancarnya yang telah dikurangi oleh aset lancar yang paling tidak likuid yaitu persediaan. Perhitungan atas analisis rasio likuiditas tersaji sebagai berikut:

Rasio cepat PT Varia Usaha Beton periode 2012:

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio Cepat} &= \frac{\text{Aset Lancar - Persediaan}}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp 120.358.810.613} - \text{Rp 17.017.367.940}}{\text{Rp 117.821.262.190}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp 103.341.442.673}}{\text{Rp 117.821.262.190}} \times 100\% \\
 &= 88\%
 \end{aligned}$$

Rasio cepat PT Varia Usaha Beton periode 2013:

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio Cepat} &= \frac{\text{Aset Lancar - Persediaan}}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp 192.000.809.100} - \text{Rp 26.120.418.509}}{\text{Rp 202.325.383.325}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp 165.880.390.591}}{\text{Rp 202.325.383.325}} \times 100\% \\
 &= 82\%
 \end{aligned}$$

Perbandingan rasio cepat pada periode 2012 dan 2013 telah menghasilkan bahwa rasio cepat PT Varia Usaha Beton mengalami penurunan. Rasio cepat pada periode 2012 (88%) lebih besar dari pada rasio cepat pada periode 2013 (82%), namun kedua angka tersebut masih belum dianggap baik. Rasio cepat yang dianggap baik (efektif) yaitu memiliki hasil  $\geq 100\%$  atau  $\geq 1,0$ .

## b) Rasio Aktivitas

Rasio aktivitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mengelola aset yang telah dimiliki oleh perusahaan. Rasio perputaran piutang merupakan bagian dari rasio aktivitas yang telah dianalisis pada kendala yang kedua. Rasio selanjutnya yaitu rasio perputaran persediaan (*inventory turnover*) yang menginformasikan kemampuan perusahaan dalam menjual persediaannya. Diketahui besarnya persediaan barang jadi untuk periode 2011 sebesar Rp 7.783.565.787, periode 2012 sebesar Rp 13.614.374.352, periode 2013 sebesar Rp 20.896.334.807. Rincian dari persediaan jadi tersaji dalam lampiran. Perhitungan dari rasio perputaran persediaan (*inventory turnover*) sebagai berikut:

*Inventory turnover* PT Varia Usaha Beton periode 2012:

$$\begin{aligned} \text{Inventory Turnover} &= \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata-rata Persediaan}} \times 1 \text{ kali} \\ &= \frac{\text{Rp } 281.971.515.724}{\text{Rp } 10.698.970.070} \times 1 \text{ kali} \\ &= 26,355 \text{ kali} \end{aligned}$$

*Inventory turnover* PT Varia Usaha Beton periode 2013:

$$\begin{aligned} \text{Inventory Turnover} &= \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata-rata Persediaan}} \times 1 \text{ kali} \\ &= \frac{\text{Rp } 430.171.045.684}{\text{Rp } 17.255.354.580} \times 1 \text{ kali} \\ &= 24,930 \text{ kali} \end{aligned}$$

Hasil perbandingan *inventory turnover* (perputaran persediaan) PT Varia Usaha Beton periode 2012 (26,355 kali) lebih cepat dari pada *inventory*

*turnover* periode 2013 (24,930 kali). *Inventory turnover* yang lebih cepat perputarannya akan lebih baik, sehingga dapat disimpulkan bahwa *inventory turnover* PT Varia Usaha Beton meningkat dan lebih baik.

Rasio aktivitas yang akan dianalisis selanjutnya yaitu rasio perputaran aktiva tetap (*fixed assets turnover*). Rasio ini akan menginformasikan efisiensi penggunaan aktiva tetap (*fixed assets turnover*) perusahaan dalam satu periode. Diketahui besarnya aktiva tetap pada tahun 2011 yaitu sebesar Rp 21.002.473.201, untuk Perhitungan rasio perputaran aktiva tetap (*fixed assets turnover*) pada PT Varia Usaha Beton tersaji sebagai berikut:

*Fixed assets turnover* PT Varia Usaha Beton periode 2012:

$$\begin{aligned} \text{Fixed assets} &= \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata-rata Aktiva Tetap}} \times 1 \text{ kali} \\ \text{Turnover} &= \frac{\text{Rp 330.690.977.331}}{\text{Rp 29.800.051.462}} \times 1 \text{ kali} \\ &= 11,097 \text{ kali} \end{aligned}$$

*Fixed assets turnover* PT Varia Usaha Beton periode 2013:

$$\begin{aligned} \text{Fixed assets} &= \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata-rata Aktiva Tetap}} \times 1 \text{ kali} \\ \text{Turnover} &= \frac{\text{Rp 513.220.463.222}}{\text{Rp 57.979.058.568}} \times 1 \text{ kali} \\ &= 8,852 \text{ kali} \end{aligned}$$

Hasil perbandingan *fixed assets turnover* (perputaran persediaan) PT Varia Usaha Beton periode 2012 (11,097 kali) lebih cepat dari pada *fixed assets turnover* periode 2013 (8,852 kali). *Fixed assets turnover* yang lebih cepat

perputarannya akan lebih baik, sehingga dapat disimpulkan bahwa *fixed assets turnover* PT Varia Usaha Beton meningkat dan lebih baik.

Rasio aktivitas yang terakhir yaitu rasio perputaran total aktiva (*total assets turnover*). Rasio ini akan menginformasikan efisiensi penggunaan total aktiva (*total assets turnover*) perusahaan dalam satu periode. Diketahui besarnya total aktiva pada tahun 2011 yaitu sebesar Rp 102.500.472.896, untuk perhitungan rasio perputaran total aktiva (*total assets turnover*) pada PT Varia Usaha Beton tersaji sebagai berikut:

*Total assets turnover* PT Varia Usaha Beton periode 2012:

$$\begin{aligned} \text{Total assets Turnover} &= \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata-rata Total Aktiva}} \times 1 \text{ kali} \\ &= \frac{\text{Rp 330.690.977.331}}{\text{Rp 135.994.092.798}} \times 1 \text{ kali} \\ &= 2,432 \text{ kali} \end{aligned}$$

*Total assets turnover* PT Varia Usaha Beton periode 2013:

$$\begin{aligned} \text{Total assets Turnover} &= \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata-rata Total Aktiva}} \times 1 \text{ kali} \\ &= \frac{\text{Rp 513.220.463.222}}{\text{Rp 221.960.895.475}} \times 1 \text{ kali} \\ &= 2,312 \text{ kali} \end{aligned}$$

Hasil perbandingan *total assets turnover* (perputaran persediaan) PT Varia Usaha Beton periode 2012 (2,432 kali) lebih cepat dari pada *total assets turnover* periode 2013 (2,312 kali). *Total assets turnover* yang lebih cepat perputarannya akan lebih baik, sehingga dapat disimpulkan bahwa *total assets turnover* PT Varia Usaha Beton meningkat dan lebih baik.

## c) Rasio Profitabilitas

Rasio terakhir yang akan dianalisis yaitu rasio profitabilitas.

Margin laba bruto (tingkat pengembalian atas penjualan bersih) merupakan salah satu bagian dari rasio profitabilitas yang berhubungan dengan penjualan bersih perusahaan. Berikut perhitungan Margin laba bruto:

Margin laba bruto PT Varia Usaha Beton periode 2012:

$$\begin{aligned}
 \text{Margin laba Bruto} &= \frac{\text{Penjualan Neto} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan Neto}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 330.690.977.331 - \text{Rp } 281.971.515.724}{\text{Rp } 330.690.977.331} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 48.719.461.607}{\text{Rp } 330.690.977.331} \times 100\% \\
 &= 15\%
 \end{aligned}$$

Margin laba bruto PT Varia Usaha Beton periode 2013:

$$\begin{aligned}
 \text{Margin laba Bruto} &= \frac{\text{Penjualan Neto} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan Neto}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 513.220.463.222 - \text{Rp } 430.171.045.684}{\text{Rp } 513.220.463.222} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 83.049.417.538}{\text{Rp } 513.220.463.222} \times 100\% \\
 &= 16\%
 \end{aligned}$$

Margin laba bruto PT Varia Usaha Beton dari periode 2012 sampai 2013 mengalami kenaikan, dari 15% pada periode 2012 menjadi 16% pada periode 2013. Semakin besar margin laba bruto semakin baik hasil operasi perusahaan, maka dapat disimpulkan bahwa PT Varia Usaha Beton sudah dapat dikatakan telah beroperasi dengan makin efisien.

Rasio profitabilitas yang akan dianalisis selanjutnya yaitu rasio margin laba operasi (*operating profit margin*). Rasio ini akan menginformasikan seberapa besar laba sebelum bunga dan pajak yang diperoleh oleh perusahaan untuk tingkat penjualan tertentu. Berikut perhitungan margin laba operasi:

*Operating Profit Margin* PT Varia Usaha Beton periode 2012:

$$\begin{aligned} \text{OPM} &= \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 9.153.024.759}{\text{Rp } 330.690.977.331} \times 100\% \\ &= 2,768 \% \end{aligned}$$

*Operating Profit Margin* PT Varia Usaha Beton periode 2013:

$$\begin{aligned} \text{OPM} &= \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 24.907.147.416}{\text{Rp } 513.220.463.222} \times 100\% \\ &= 4,853 \% \end{aligned}$$

Margin laba operasi PT Varia Usaha Beton dari periode tahun 2012 sampai tahun 2013 mengalami peningkatan, dari 2,768% pada periode 2012 menjadi 4,853% pada periode 2013. Semakin besar margin laba operasi semakin baik hasil operasi perusahaan, maka dapat disimpulkan bahwa PT Varia Usaha Beton sudah dapat dikatakan telah beroperasi dengan makin efisien.

Perhitungan yang telah dihasilkan dari beberapa rumus dalam menganalisis rasio dapat terlihat jelas perbandingannya pada tabel 10.

Tabel 10 Rangkuman Hasil dari Analisis Rasio

Jenis Rasio	Tahun	
	2012	2013
<b>Rasio Likuiditas</b>		
Rasio Lancar	102%	95%
Rasio Cepat	88%	82%
<b>Rasio Aktivitas</b>		
Perputaran Piutang	3,236 kali	3,452 kali
Umur Piutang Berdasarkan Neraca	111,249 hari	104,284 hari
<i>Inventory Turnover</i>	26,355 kali	24,930 kali
<i>Fixed Assets Turnover</i>	11,097 kali	8,852 kali
<i>Total Assets Turnover</i>	2,432 kali	2,312 kali
<b>Rasio Profitabilitas</b>		
Margin Laba Bruto	15%	16%
Margin Laba Operasi	2,768%	4,853%

Sumber Data Diolah

Berdasarkan beberapa permasalahan yang ada dalam perusahaan dan analisis data keuangan yang berhubungan dengan manajemen piutang, maka perlu adanya alternatif untuk meningkatkan ARTO serta meningkatkan penjualan PT Varia Usaha Beton. Alternatif dalam memperbaiki kendala dan kekurangan PT Varia Usaha Beton akan teruraikan sebagai berikut:

1. Memberi potongan harga (*discount*) kepada pelanggan, baik yang membeli atau kerjasama dalam proyek secara kredit. Pemberian potongan harga ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan kredit. Potongan harga dapat membuat pelanggan yang telah melakukan pembelian secara kredit akan membayar hutangnya lebih cepat dari jatuh tempo untuk mendapatkan potongan harga tersebut. Pemberian potongan harga juga dapat berdampak positif dalam perputaran piutang serta umur piutang perusahaan yang masih kurang efektif akan mengalami peningkatan. Kebijakan lama dalam menentukan kredit pada PT Varia Usaha Beton mematok jatuh tempo

selama 60 hari tanpa potongan harga dan banyak pelanggan yang masih terlambat dalam membayar kewajibannya. Alternatif ini dapat ditempuh dengan memberikan persyaratan bagi pelanggan yang melakukan pembelian kredit, dengan syarat 1/10<sup>net</sup>/60 yang berarti pelanggan akan mendapat potongan sebesar 1% dari jumlah pembelian apabila pembayarannya dilakukan dalam waktu paling lama 10 hari setelah tanggal transaksi yang tercantum pada faktur. Pelanggan yang tidak mengambil potongan tersebut harus melunasi kreditnya dalam jangka waktu paling lambat 60 hari setelah tanggal transaksi yang tercantum pada faktur. Syarat pembayaran tersebut dapat dipertimbangkan oleh pelanggan dengan mengetahui biaya implisit yang harus ditanggung oleh pembeli, perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Implisit} &= \frac{CD}{1-CD} \times \frac{360}{N} \\ \frac{0,01}{1-0,01} \times \frac{360}{50} &= \frac{0,01}{0,99} \times \frac{360}{50} = 0,0727 \text{ atau } 7,27 \% \end{aligned}$$

Perhitungan tersebut dapat mempengaruhi keputusan pelanggan untuk lebih banyak membayar pada periode *discount*.

2. Melakukan pengawasan dengan baik dalam melakukan pengumpulan piutang secara efektif tanpa memberikan dampak negatif bagi konsumen yang menikmati fasilitas kredit perusahaan.
3. Membuat atau menyusun teknik-teknik dalam penagihan, agar pelanggan yang memiliki hutang usaha kepada perusahaan tidak terlambat dalam pembayaran atau bahkan tidak sanggup membayar. Adapun teknik-teknik

yang dapat menjadi alternatif dalam melakukan penagihan dalam pelanggan antara lain yaitu:

- a. Mengirim surat peringatan kepada pelanggan yang hampir mendekati jatuh tempo pembayaran hutang.
  - b. Menelpon pelanggan juga untuk memberi peringatan kepada pelanggan.
  - c. Mendatangi pelanggan secara langsung apabila sudah tepat dengan tanggal jatuh tempo.
  - d. Menggunakan pihak ketiga dalam penagihan seperti *debt collector* dan sebagainya.
  - e. Tindakan secara hukum perdata bila perlu
4. Melakukan analisis kredit serta kebijakan kredit dengan efektif dan efisien tanpa memandang status pelanggan. Status pelanggan yang dimaksud yaitu baik pelanggan tersebut masih memiliki hubungan saudara dengan pimpinan atau karyawan maupun tidak memiliki hubungan saudara, tetap harus mengikuti prosedur pemberian kredit serta mengikuti persyaratan yang telah diberikan PT Varia Usaha Beton.

Berdasarkan alternatif yang telah disarankan oleh peneliti untuk meningkatkan RT atau ARTO dan meningkatkan volume penjualan perlu dibuktikan. Pembuktian yang dapat dilakukan yaitu dengan melakukan rencana penjualan perusahaan yang disertai dengan potongan harga. Hasil perhitungan tersebut akan dilanjutkan dengan menyusun proyeksi laporan keuangan yang berupa laporan laba rugi dan neraca. Peneliti berharap agar hasil proyeksi laporan

keuangan tersebut dapat menjadi alat untuk menilai apakah alternatif yang disarankan dapat berpengaruh positif bagi kondisi rasio keuangan perusahaan, khususnya untuk ARTO dan volume penjualan.

Proyeksi pertama yang harus disusun yaitu laporan laba rugi perusahaan. Proyeksi laba rugi ini dilakukan dengan membuat rencana penjualan perusahaan. Rasio perputaran piutang yang menurun dapat mempengaruhi angka penjualan perusahaan. PT Varia Usaha Beton telah menetapkan jangka waktu kredit selama 60 hari dalam periode sebelumnya. Tetapi hal tersebut belum dapat tercapai karena bagian penagihan tidak maksimal dalam melaksanakan tugasnya, sehingga banyak pelanggan yang membayar lebih dari 60 hari. Periode 2014 PT Varia Usaha Beton menginginkan rasio perputaran piutang dengan jangka waktu kredit yang tetap selama 60 hari tetapi tidak ada yang terlambat dalam pembayarannya. Peneliti akan menghitung rasio perputaran piutang yang diharapkan, sebagai berikut:

Rasio perputaran piutang yang diharapkan:

$$\begin{aligned} \text{Umur Piutang} &= \frac{\text{Hari dalam Setahun}}{\text{Perputaran Piutang}} \\ \text{Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Hari dalam Setahun}}{\text{Umur Piutang}} \\ &= \frac{360 \text{ hari}}{60 \text{ hari}} \\ &= 6 \text{ kali} \end{aligned}$$

Hasil dari rasio perputaran piutang yang diharapkan, dapat menghitung rencana penjualan untuk periode berikutnya. Nilai penjualan yang direncanakan

dapat dihitung dengan mengalikan rata-rata piutang dagang dengan hasil rasio perputaran piutang yang diharapkan, perhitungannya sebagai berikut:

Rencana penjualan periode berikutnya:

$$\begin{aligned}
 \text{Rencana Penjualan Kredit 2014} &= \text{Rata-rata Piutang Dagang 2013} \times \text{Rasio Perputaran Piutang yang diharapkan} \\
 &= \frac{\text{Piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2} \times \text{Rasio Perputaran Piutang yang diharapkan} \\
 &= \text{Rp 104.067.899.069} \times 6 \text{ kali} \\
 &= \text{Rp 624.407.394.414}
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan tersebut merupakan 70% dari penjualan bersih dalam rencana penjualan untuk periode selanjutnya. Hal ini disebabkan karena persentase penjualan kredit pada PT Varia Usaha Beton hanya 70% dari total penjualan, sedangkan 30% dari total penjualan merupakan penjualan tunai. Jadi rencana penjualan periode selanjutnya dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{penjualan bersih} &= (70\%) \text{ penjualan kredit} + (30\%) \text{ penjualan tunai} \\
 &= \text{Rp 624.407.394.414} + [(\text{Rp 624.407.394.414} : 70\%) \times 30\%] \\
 &= \text{Rp 624.407.394.414} + \text{Rp 267.603.169.034,57} \\
 &= \text{Rp 892.010.563.448,57}
 \end{aligned}$$

Perhitungan di atas dapat terlihat jelas kenaikannya dari penjualan periode tahun 2012, periode tahun 2013, dan angka penjualan proyeksi pada tabel 11 berikut:

Tabel 11 Proyeksi Penjualan

Tahun	Penjualan	Keterangan
2012	Rp 330.690.977.331	Data perusahaan
2013	Rp 513.220.463.222	Data perusahaan
2014	Rp 892.010.563.448,57	Hasil perhitungan proyeksi

Sumber Data Diolah

Proyeksi laba rugi yang akan disusun, selain memerlukan hasil proyeksi penjualan juga memerlukan proyeksi biaya-biaya yang secara otomatis mengalami kenaikan yang sejajar dengan kenaikan angka proyeksi penjualan. Hal tersebut dapat dilanjutkan dengan menyusun proyeksi biaya-biaya terlebih dahulu. Proyeksi biaya akan tersusun dengan menggunakan asumsi sebagai dasar perhitungannya. Asumsi-asumsi untuk biaya yang diperkirakan akan timbul yaitu sebagai berikut:

1. Proyeksi penjualan mengalami peningkatan sebesar 73,807% dari periode sebelumnya. Biaya-biaya operasional seperti biaya distribusi, biaya umum dan administrasi, biaya bunga, dan sebagainya diasumsikan juga akan mengalami peningkatan yang sejajar dengan peningkatan proyeksi penjualan yaitu sebesar 73,807 %.
2. Biaya lainnya yang tidak termasuk dalam biaya operasional maka diasumsikan akan mengalami peningkatan 10% dari periode sebelumnya. Angka tersebut diperoleh dari meningkatnya pajak tahunan serta perkiraan kenaikan biaya yang diakibatkan oleh meningkatnya hasil output dari operasional.

Perhitungan dalam peningkatan proyeksi biaya-biaya akan terlihat dengan jelas pada tabel 12 berikut:

Tabel 12 Proyeksi Biaya-biaya yang Terkait dalam Penjualan

Rincian Biaya	Periode Sebelumnya	Asumsi Kenaikan	Angka Proyeksi
Biaya distribusi	(2.055.262.858)	73,807%	(3.572.180.595,63)
Beban umum dan administrasi	(47.413.743.321)	73,807%	(82.408.171.391,79)
Beban bunga dan keuangan	(9.723.519.395)	10%	(10.695.871.334,50)
Amortisasi keuntungan	1.715.261.963	10%	1.886.788.159,3
Penurunan nilai piutang usaha	(2.620.182.004)	10%	(2.882.200.204,4)
Penurunan nilai piutang lain-lain	(231.636.975)	10%	(254.800.672,5)
Penurunan nilai persediaan	(90.242.706)	10%	(99.266.976,6)
Bagian rugi entitas asosiasi	(156.301.564)	10%	(171.931.720,4)
Pendapatan lainnya	2.785.888.240	10%	3.064.477.064
Beban lainnya	(590.320.929)	10%	(649.353.021,9)

Sumber Data Diolah

Proyeksi angka penjualan dan proyeksi angka biaya telah diketahui, sehingga proyeksi laba rugi akan dapat disusun sesuai rencana. Terdapat beberapa hal yang harus dievaluasi terlebih dahulu agar proyeksi laba rugi dapat tersusun dengan sempurna. Kebijakan piutang yang direncanakan merupakan salah satu hal yang harus dievaluasi, untuk mengetahui apakah kebijakan piutang yang direncanakan tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Evaluasi tersebut dapat dilakukan dengan beberapa langkah sebagai berikut:

1. Menghitung Tambahan Keuntungan yang Diperoleh dari Proyeksi Angka Penjualan

**Perhitungan Jumlah Tambahan Keuntungan  
dengan Adanya Rencana Penjualan**

**Keadaan Sebelum Adanya Perubahan (2013)**

Penjualan		513.220.463.222
Beban pokok penjualan		(430.171.045.684)
Laba kotor		83.049.417.538
Biaya-biaya		
Biaya operasional	49.469.006.179	
Biaya non operasional	8.911.053.370	
Jumlah biaya		(58.380.059.549)
<b>Laba (rugi) operasi sebelum pajak 2013</b>		<b>24.669.357.989</b>

**Keadaan Proyeksi yang Direncanakan (2014)**

Penjualan		892.010.563.448,57
Beban pokok penjualan (80% dari total penjualan)		(713.608.450.758,86)
Laba kotor		178.402.112.689,71
Biaya-biaya		
Biaya operasional	85.980.351.987,41	
Biaya non operasional	9.802.158.707	
Jumlah biaya		(95.782.510.694,41)
<b>Laba (rugi) operasi sebelum pajak 2014</b>		<b>82.619.601.995,30</b>

Perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa, apabila rencana atau proyeksi diterapkan maka PT Varia Usaha Beton akan memiliki tambahan keuntungan sebesar Rp 82.619.601.995,30 – Rp 24.669.357.989 = Rp 57.950.244.006,30

2. Menghitung Biaya Investasi Marginal dalam Piutang

Biaya investasi marginal dalam piutang juga perlu dievaluasi untuk menilai selisih dari biaya sebelum proyeksi dengan biaya setelah proyeksi. Biaya-biaya tersebut dapat dihitung dengan menggunakan pendekatan sebagai berikut:

a. Menghitung investasi rata-rata dalam piutang

Investasi rata-rata dalam piutang dapat diketahui dengan cara membagi total biaya dengan tingkat perputaran piutang periode yang dimaksud. Perhitungannya sebagai berikut:

Keadaan sebelum adanya proyeksi periode tahun 2013:

$$\begin{aligned} \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Perputaran Piutang}} &= \frac{\text{Rp } 58.380.059.549}{3,452 \text{ kali}} \\ &= \text{Rp } 16.911.952.360,66 \end{aligned}$$

Keadaan proyeksi yang direncanakan untuk tahun 2014:

$$\begin{aligned} \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Perputaran Piutang}} &= \frac{\text{Rp } 95.782.510.694,41}{6 \text{ kali}} \\ &= \text{Rp } 15.963.751.782,40 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa kebijakan piutang baru yang direncanakan akan menimbulkan berkurangnya investasi rata-rata dalam piutang sebesar:

$$\text{Rp } 16.911.952.360,66 - \text{Rp } 15.963.751.782,40 = \text{Rp } 948.200.578,26$$

b. Menghitung biaya investasi marginal dalam piutang

Investasi marginal dalam piutang dapat diketahui dengan cara selisih antara rata-rata jumlah investasi dalam piutang sebelum proyeksi dengan sesudah proyeksi serta adanya kebijakan piutang baru. Hasil perhitungan di atas dapat disimpulkan bahwa apabila kebijakan piutang yang baru diterapkan akan mengurangi investasi dalam piutang dan hal tersebut dapat menambah tambahan keuntungan sebesar angka tersebut. Kebijakan piutang yang baru juga dapat menimbulkan berkurangnya tambahan

keuntungan. Hal ini dikarenakan adanya pemberian potongan harga (*discount*) dan dapat diasumsikan sebagai berikut:

Total tambahan	=	Tambahan keuntungan	+	Investasi rata-rata dalam piutang
keuntungan	=	Rp 57.950.244.006,30	+	Rp 948.200.578,26
	=	Rp 57.950.244.006,30	+	Rp 948.200.578,26
	=	Rp 58.898.444.584,56		

Berdasarkan perhitungan melalui beberapa pendekatan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa kebijakan baru serta angka proyeksi yang direncanakan layak untuk digunakan. Proyeksi laba rugi dapat tersusun sebagai berikut:

**PT Varia Usaha Beton**  
**Laporan Laba Rugi Sebelum Pajak**  
**31 Desember 2014**

Penjualan	892.010.563.448,57
Beban pokok penjualan (80% dari total penjualan)	(713.608.450.758,86)
<b>Labanya kotor</b>	<b>178.402.112.689,71</b>
Biaya-biaya	
Biaya distribusi	(3.572.180.595,63)
Biaya umum dan administrasi	(82.408.171.391,79)
Beban bunga dan keuangan	(10.695.871.334,50)
Amortisasi keuntungan	1.886.788.159,3
Penurunan nilai piutang usaha	(2.882.200.204,4)
Penurunan nilai piutang lain-lain	(254.800.672,5)
Penurunan nilai persediaan	(99.266.976,6)
Bagian rugi entitas asosiasi	(171.931.720,4)
Pendapatan lainnya	3.064.477.064
Beban lainnya	(649.353.021,9)
Jumlah biaya-biaya	(95.782.510.694,41)
<b>Labanya (rugi) operasi sebelum pajak</b>	<b>82.619.601.995,30</b>

Laporan laba rugi dari hasil proyeksi dapat terlihat bahwa perusahaan akan mengalami peningkatan dalam keuntungan apabila kebijakan baru yang direncanakan diterapkan. Berikut tabel perbandingan keuntungan sebelum dan sesudah menerapkan kebijakan:

Tabel 13 Perbandingan Keuntungan Sebelum dan Sesudah Proyeksi

Keterangan	Periode Sebelum Proyeksi 2013	Periode Setelah Proyeksi 2014
Penjualan	Rp 513.220.463.222	Rp 892.010.563.448,57
HPP	(Rp 430.171.045.684)	(Rp 713.608.450.758,86)
Biaya	(Rp 58.380.059.549)	(Rp 95.782.510.694,41)
Laba Sebelum Pajak	Rp 24.669.357.989	Rp 82.619.601.995,30

Sumber Data Diolah

Keuntungan yang meningkat tersebut dipengaruhi dengan adanya peningkatan volume penjualan. PT Varia Usaha Beton dapat mengetahui apakah dengan menerapkan kebijakan baru dapat mencapai target penjualan atau tidak, maka PT Varia Usaha Beton harus menyusun proyeksi laporan keuangan (neraca) terlebih dahulu. Hal ini disebabkan karena target penjualan PT Varia Usaha Beton tergantung dengan jumlah persediaan yang dimiliki. Penyusunan proyeksi laporan keuangan (neraca) sangat memerlukan rencana *budget* kas. Perencanaan *budget* kas akan memberikan input yang dapat memperlihatkan jumlah kas pada posisi akhir periode pada serta akun yang lain, seperti piutang, persediaan, utang dagang, dan sebagainya.

Penyusunan rencana *budget* kas memiliki beberapa langkah, langkah pertama yaitu menetapkan prosentase dalam penjualan yang dibedakan antara penjualan tunai dan penjualan kredit. Diasumsikan untuk periode tahun 2014 tetap mengikuti periode sebelumnya dalam penjualan, yaitu 30% penjualan tunai dari total penjualan bersih dan 70% penjualan kredit dari total penjualan bersih dalam satu periode. Serta rencana penjualan pada tiap kuartal dalam satu tahun diasumsikan jumlah setiap fluktuasi nilai penjualan sama. Berikut tabel perencanaan penjualan tiap bulan baik penjualan tunai maupun penjualan kredit.

Tabel 14 Rencana Penjualan Tiap Bulan

Kuartal	Penjualan	
	Tunai	Kredit
Januari	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
Februari	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
Maret	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
April	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
Mei	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
Juni	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
Juli	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
Agustus	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
September	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
Oktober	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
November	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
Desember	Rp 22.300.264.086,21	Rp 52.033.949.534,50
Total	Rp 267.603.169.034,57	Rp 624.407.394.414,00

Sumber Data Diolah

Setelah tersusun rencana penjualan tiap bulan maka langkah selanjutnya agar dapat menemukan *budget* kas yang sempurna yaitu menyusun perencanaan pengumpulan piutang atas perencanaan penjualan yang telah diperoleh sebelumnya. Berdasarkan pengalaman dalam pengumpulan piutang dari periode sebelumnya, maka PT Varia Usaha Beton menetapkan jangka waktu kredit selama 60 hari atau 2 bulan. Berikut persentase pengumpulan piutang yang sesuai pengalaman periode sebelumnya:

1. Sebanyak 12,767% pembeli membayar dalam jangka waktu 1-10 hari
2. Sebanyak 20% pembeli membayar dalam jangka waktu 11-30 hari
3. Sebanyak 67,233% pembeli membayar dalam jangka waktu lebih dari 30 hari

Perhitungan dalam menentukan jadwal pengumpulan piutang adalah sebagai berikut:

**Penjualan kredit bulan Januari 2014** = Rp 52.033.949.534,50

**Penerimaan piutang bulan Februari 2014**

1. Pada periode diskon (1-10 hari)

$12,767\% \times \text{Rp } 52.033.949.534,50$  = Rp 6.643.174.337,07

Potongan =  $1\% \times \text{Rp } 6.643.174.337,07$  = (Rp 66.431.743,37)

2. Periode tidak berdiskon (11-30 hari)

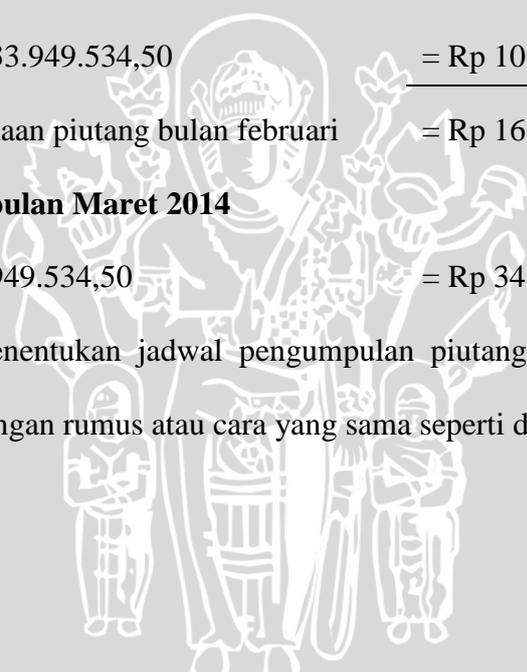
$20\% \times \text{Rp } 52.033.949.534,50$  = Rp 10.406.789.906,90

Jumlah penerimaan piutang bulan februari = Rp 16.983.532.500,60

**Penerimaan piutang bulan Maret 2014**

$67,233\% \times \text{Rp } 52.033.949.534,50$  = Rp 34.983.985.290,53

Perhitungan dalam menentukan jadwal pengumpulan piutang akan dirangkum dalam tabel berikut, dengan rumus atau cara yang sama seperti di atas:



Tabel 15 Perencanaan Pengumpulan Piutang Tahun 2014

Bulan Penjualan	Penjualan Kredit	Bulan Pengumpulan Piutang					
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun
Januari	Rp 36.070.962.134	Rp -	Rp 16.983.532.500,60	Rp 34.983.985.290,53	Rp -	Rp -	Rp -
Februari	Rp 36.070.962.134	Rp -	Rp -	Rp 16.983.532.500,60	Rp 34.983.985.290,53	Rp -	Rp -
Maret	Rp 36.070.962.134	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 16.983.532.500,60	Rp 34.983.985.290,53	Rp -
April	Rp 36.070.962.134	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 16.983.532.500,60	Rp 34.983.985.290,53
Mei	Rp 36.070.962.134	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 16.983.532.500,60
Juni	Rp 36.070.962.134	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Jumlah		Rp -	Rp 16.983.532.500,60	Rp 51.967.517.791,53	Rp 51.967.517.791,53	Rp 51.967.517.791,53	Rp 51.967.517.791,53
		Bulan Pengumpulan Piutang					
		Jul	Agust	Sept	Okt	Nov	Des
Juli	Rp 36.070.962.134	Rp 34.983.985.290,53	Rp -				
Agustus	Rp 36.070.962.134	Rp 16.983.532.500,60	Rp 34.983.985.290,53	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
September	Rp 36.070.962.134	Rp -	Rp 16.983.532.500,60	Rp 34.983.985.290,53	Rp -	Rp -	Rp -
Oktober	Rp 36.070.962.134	Rp -	Rp -	Rp 16.983.532.500,60	Rp 34.983.985.290,53	Rp -	Rp -
November	Rp 36.070.962.134	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 16.983.532.500,60	Rp 34.983.985.290,53	Rp -
Desember	Rp 36.070.962.134	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 16.983.532.500,60	Rp 34.983.985.290,53
Jumlah	Rp432.851.545.608	Rp 36.024.910.338	Rp 51.967.517.791,53	Rp 51.967.517.791,53	Rp 51.967.517.791,53	Rp 51.967.517.791,53	Rp 34.983.985.290,53

Sumber Data Diolah

Langkah selanjutnya yang harus disusun yaitu *budget* penerimaan kas dan *budget* pengeluaran kas di setiap bulannya. Langkah ini bertujuan untuk menghitung perkiraan penerimaan dan pengeluaran kas pada periode tahun 2014 yang akan terjadi setiap bulannya. Berikut perhitungannya akan tersaji dalam bentuk tabel.

Tabel 16 *Budget* Penerimaan Kas Periode Tahun 2014

Bulan	Penjualan Tunai	Pengumpulan Piutang	Total
Januari	Rp 22.300.264.086,21	Rp -	Rp 22.300.264.086,21
Februari	Rp 22.300.264.086,21	Rp 16.983.532.500,60	Rp 39.283.796.586,81
Maret	Rp 22.300.264.086,21	Rp 51.967.517.791,13	Rp 74.267.781.877,34
April	Rp 22.300.264.086,21	Rp 51.967.517.791,13	Rp 74.267.781.877,34
Mei	Rp 22.300.264.086,21	Rp 51.967.517.791,13	Rp 74.267.781.877,34
Juni	Rp 22.300.264.086,21	Rp 51.967.517.791,13	Rp 74.267.781.877,34
Juli	Rp 22.300.264.086,21	Rp 51.967.517.791,13	Rp 74.267.781.877,34
Agustus	Rp 22.300.264.086,21	Rp 51.967.517.791,13	Rp 74.267.781.877,34
September	Rp 22.300.264.086,21	Rp 51.967.517.791,13	Rp 74.267.781.877,34
Oktober	Rp 22.300.264.086,21	Rp 51.967.517.791,13	Rp 74.267.781.877,34
November	Rp 22.300.264.086,21	Rp 51.967.517.791,13	Rp 74.267.781.877,34
Desember	Rp 22.300.264.086,21	Rp 34.983.985.290,53	Rp 57.284.249.376,74

Sumber Data Diolah

Tabel *budget* penerimaan kas telah diketahui setiap bulannya, untuk mengetahui surplus atau defisit pada kas perusahaan maka peneliti perlu menghitung *budget* pengeluaran kas di setiap bulannya. *Budget* pengeluaran kas akan lebih terlihat jelas pada tabel berikut.

Tabel 17 *Budget* Pengeluaran Kas Periode Tahun 2014

Bulan	HPP	Biaya Usaha	Total Pengeluaran
Januari	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
Februari	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
Maret	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
April	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
Mei	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
Juni	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
Juli	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
Agustus	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
September	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
Oktober	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
November	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
Desember	Rp 59.467.370.896,57	Rp 7.981.875.891,20	Rp 67.449.246.787,77
Jumlah per Tahun	Rp713.608.450.758,86	Rp95.782.510.694,41	Rp809.390.961.435,27

Sumber Data Diolah

Telah diketahui *budget* penerimaan kas dan *budget* pengeluaran kas pada setiap bulan di periode tahun 2014, maka dapat disusun laporan perubahan posisi kas. Laporan perubahan posisi kas dapat memberikan informasi mengenai perubahan saldo kas yang terjadi sesuai data yang telah dihitung yaitu *budget* penerimaan kas dan *budget* pengeluaran kas. Akhir dari langkah ini akan mendapatkan informasi apakah kas perusahaan mengalami surplus atau defisit. Berikut perhitungan dalam tabel laporan perubahan posisi kas.

Tabel 18 Laporan Perubahan Posisi Kas Periode Tahun 2014

Bulan	Penerimaan	Pengeluaran	Surplus / (Defisit)
Januari	Rp 22.300.264.086,21	Rp 67.449.246.787,77	(Rp 45.148.982.701,56)
Februari	Rp 39.283.796.586,81	Rp 67.449.246.787,77	(Rp 28.165.450.200,96)
Maret	Rp 74.267.781.877,34	Rp 67.449.246.787,77	Rp 6.818.535.089,57
April	Rp 74.267.781.877,34	Rp 67.449.246.787,77	Rp 6.818.535.089,57
Mei	Rp 74.267.781.877,34	Rp 67.449.246.787,77	Rp 6.818.535.089,57
Juni	Rp 74.267.781.877,34	Rp 67.449.246.787,77	Rp 6.818.535.089,57
Juli	Rp 74.267.781.877,34	Rp 67.449.246.787,77	Rp 6.818.535.089,57
Agustus	Rp 74.267.781.877,34	Rp 67.449.246.787,77	Rp 6.818.535.089,57
September	Rp 74.267.781.877,34	Rp 67.449.246.787,77	Rp 6.818.535.089,57
Oktober	Rp 74.267.781.877,34	Rp 67.449.246.787,77	Rp 6.818.535.089,57
November	Rp 74.267.781.877,34	Rp 67.449.246.787,77	Rp 6.818.535.089,57
Desember	Rp 57.284.249.376,74	Rp 67.449.246.787,77	(Rp 10.164.997.411,03)

Sumber Data Diolah

Hasil perhitungan diatas telah terlihat bahwa bulan januari, februari, dan desember kas perusahaan mengalami defisit. Kas perusahaan mengalami surplus pada bulan maret sampai november. Kas perusahaan yang mengalami defisit akan ditutup dengan membuka utang bank jangka pendek. Hal ini dilakukan karena utang tersebut hanya bersifat sementara dan akan dibayar dengan segera. Berikut akan dirangkum dalam tabel, mengenai perubahan kas pada setiap kuartal.

Tabel 19 Laporan Perubahan Posisi Kas per Kuartal Periode Tahun 2014

Kuartal	Penerimaan	Pengeluaran	Surplus/ (Defisit)
I	Rp 135.851.842.550,37	Rp 202.347.740.363,32	(Rp 66.495.897.812,95)
II	Rp 222.803.345.632,03	Rp 202.347.740.363,32	Rp 20.455.605.268,71
III	Rp 222.803.345.632,03	Rp 202.347.740.363,32	Rp 20.455.605.268,71
IV	Rp 205.819.813.131,43	Rp 202.347.740.363,32	Rp 3.472.072.768,11

Sumber Data Diolah

Tabel 20 *Schedule* Pengambilan dan Pengembalian Utang pada Bank Periode Tahun 2014

Keterangan	Kuartal			
	I	II	III	IV
Saldo awal kas	Rp18.060.015.013	Rp18.060.015.013	Rp38.515.620.281,71	Rp58.971.225.550,43
Pengambilan utang di bank pada awal kuartal	Rp66.495.897.812,95	Rp -	Rp -	Rp -
Pengembalian utang pada bank	Rp -	Rp -	Rp -	Rp50.000.000.000,00
Jumlah saldo kas	Rp84.555.912.825,95	Rp18.060.015.013	Rp38.515.620.281,71	Rp 8.971.225.550,43
Surplus (defisit)	(Rp66.495.897.812,95)	Rp20.455.605.268,71	Rp20.455.605.268,71	Rp 3.472.072.768,11
Saldo akhir kuartal	Rp18.060.015.013	Rp38.515.620.281,71	Rp58.971.225.550,43	Rp12.443.298.318,54

Sumber Data Diolah

Berdasarkan hasil perhiungan pada tabel di atas, maka dapat dilanjutkan dengan menyusun *budget* kas perusahaan yang bertujuan untuk mengetahui posisi saldo akhir kas yang diperkirakan akan terjadi pada akhir periode tahun 2014. Tabel *budget* kas perusahaan periode tahun 2014 akan tersaji sebagai berikut.

Tabel 21 *Budget* Kas Kuartal I Sampai Kuartal IV

Keterangan	Kuartal			
	I	II	III	IV
Saldo awal kas	Rp 18.060.015.013	Rp 18.060.015.013	Rp 38.515.620.281,72	Rp 58.971.225.550,43
Penerimaan	Rp135.851.842.550,37	Rp222.803.345.632,03	Rp222.803.345.632,03	Rp205.819.813.131,43
Pengambilan utang di bank pada awal kuartal	Rp 66.495.897.812,95	Rp -	Rp -	Rp -
Jumlah saldo kas	Rp220.407.755.376,32	Rp240.863.360.645,03	Rp261.318.965.913,75	Rp264.791.038.681,86
Pengeluaran	(Rp202.347.740.363,32)	(Rp202.347.740.363,32)	(Rp202.347.740.363,32)	(Rp202.347.740.363,32)
Pengembalian utang pada bank	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 50.000.000.000,00
Saldo akhir kuartal	Rp 18.060.015.013	Rp 38.515.620.281,72	Rp 58.971.225.550,43	Rp 12.443.298.318,54

Sumber Data Diolah

Langkah selanjutnya untuk menyempurnakan proyeksi neraca yaitu menetapkan beberapa informasi yang mendukung. Informasi yang dimaksud yaitu sebuah asumsi-asumsi yang dapat dijadikan pedoman dalam menyusun neraca perusahaan. Asumsi-asumsi yang digunakan dalam menyusun neraca yaitu sebagai berikut:

**Sisi Aktiva:**

1. Jumlah kas diambil dari hasil perhitungan budget kas yaitu sebesar Rp 12.443.298.318,54 tanpa pengurangan apa pun karena hutang yang terjadi untuk menutup saldo kas yang defisit telah terbayar pada saat kuartal ke tiga.
2. Akun deposito berjangka yang dibatasi penggunaannya akan bertambah sebesar 57% dari laba usaha periode tahun 2014, yaitu sebesar Rp 47.091.900.842,86. Jadi, akun deposito berjangka yang dibatasi penggunaannya sebesar Rp 4.275.212.513 + Rp 47.091.900.842,86 = Rp 51.367.113.355,86.
3. Piutang usaha ditentukan berdasarkan nilai rencana penjualan dan hari rata-rata pengumpulan piutang, dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\frac{60 \times \text{Rp } 624.407.394.414}{360} = \text{Rp } 104.067.899.069$$

4. Piutang lain-lain sampai dengan aset tidak lancar diasumsikan tetap sama.

**Sisi Pasiva:**

1. Akun utang bank jangka panjang diasumsikan tetap dan ditambahkan dengan utang akibat kas yang mengalami difisit sebesar Rp 16.495.897.812,95. Jadi akun utang bank jangka pendek sebesar Rp 11.916.756.655 + Rp 16.495.897.812,95 = Rp 28.412.654.467,95.

2. Akun yang masuk dalam golongan liabilitas lancar dan tidak lancar kecuali akun utang jangka panjang akan diasumsikan tetap sama.
3. Modal saham perusahaan juga diasumsikan tetap sama.
4. Saldo laba hanya dicantumkan sebesar Rp 35.527.701.152,45. Angka tersebut diperoleh dari total laba periode tahun 2014 dikurangi dengan laba yang sebagian dimasukkan dalam akun deposito berjangka dan modal saham.

Asumsi-asumsi di atas kemudian dapat disusun menjadi laporan keuangan berupa neraca yang disajikan sebagai berikut.

**PT Varia Usaha Beton  
Laporan Posisi Keuangan  
pada Tanggal 31 Desember 2014**

<b>ASET</b>	(Rp)
<b>ASET LANCAR</b>	
Kas dan setara kas	12.443.298.318,54
Deposito berjangka yang dibatasi penggunaannya	51.367.113.355,86
Piutang usaha	104.067.899.069
Piutang usaha pihak-pihak berelasi	165.250.000,00
Piutang lain-lain	644.247.554,00
Persediaan setelah dikurangi penyisihan penurunan nilai	26.120.418.509,00
Biaya dibayar dimuka	10.496.883.257,00
Uang muka pembelian	547.912.653,00
<b>Jumlah aset lancar</b>	<b>205.853.022.716,40</b>
<b>ASET TIDAK LANCAR</b>	
Investasi saham pada entitas asosiasi	327.640.913,00
Aset pajak tangguhan	1.046.932.193,00
Aset pajak kini	866.206.526,00
Aset tetap setelah dikurangi akumulasi penyusutan	77.360.487.413,00
Setoran dana kerjasama operasi	-
Aset lain-lain	2.832.002.106,00
<b>Jumlah aset tidak lancar</b>	<b>82.433.269.151,00</b>
<b>Jumlah Aset</b>	<b>288.286.291.867,40</b>

**LIABILITAS DAN EKUITAS**

<b>LIABILITAS LANCAR</b>	
Utang usaha	
pihak ketiga	70.315.997.059,00
pihak-pihak berelasi	56.347.018.383,00
Utang bank jangka pendek	31.221.087.853,00
Pembiayaan syariah	1.900.000.000,00
Utang pajak	7.576.475.018,00

Utang lain-lain pihak ketiga	1.574.168.243,00
pihak-pihak berelasi	-
Utang provisi	1.008.654.520,00
Uang muka penjualan	9.778.766.707,00
Biaya yang masih harus dibayar	7.116.666.542,00
Utang bank jangka panjang bagian yang jatuh tempo dalam satu tahun	8.215.648.524,00
Keuntungan ditangguhkan atas transaksi sewa jual dan sewa balik jatuh tempo satu tahun	1.715.261.963,00
Utang sewa pembiayaan jatuh tempo satu tahun	5.555.638.513,00
<b>Jumlah liabilitas lancar</b>	<b>202.325.383.325,00</b>

#### LIABILITAS TIDAK LANCAR

Utang lain-lain pihak-pihak berelasi	2.336.215.592,00
Utang bank jangka panjang setelah dikurangi bagian yang jatuh tempo dalam satu tahun	28.412.654.467,95
Utang sewa pembiayaan	5.310.770.767,00
Keuntungan ditangguhkan atas transaksi sewa jual dan sewa balik	1.438.372.554,00
Liabilitas imbalan kerja	2.935.194.009,00
<b>Jumlah liabilitas tidak lancar</b>	<b>40.433.207.389,95</b>

**Jumlah Liabilitas** 242.758.590.714,95

#### EKUITAS

Modal saham	
Modal dasar 20.000.000 lembar saham dengan nilai nominal Rp 1.000 per lembar saham modal ditempatkan dan disetor penuh 10.000.000 lembar saham	10.000.000.000,00
Saldo laba	35.527.701.152,45
<b>Jumlah Ekuitas</b>	<b>45.527.701.152,45</b>

**Jumlah Liabilitas dan Ekuitas** **288.286.291.867,40**

Proyeksi laporan keuangan telah dihitung dengan asumsi-asumsi yang mendukung di setiap akunnya. Hal tersebut membuktikan bahwa proyeksi penjualan lebih baik dari periode sebelumnya, begitu juga dengan tambahan keuntungan yang menggiurkan, serta perputaran piutang yang semakin singkat sehingga dapat menurunkan investasi dalam piutang. Berdasarkan laporan posisi

keuangan periode 2014, maka dapat diketahui hasil kinerja proyeksi dengan analisis rasio dan menyertakan tabel perbandingan hasil analisis rasio.

Perhitungan analisis rasio diperinci sebagai berikut:

a) Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas yang akan dianalisis pertama yaitu rasio lancar. Rasio lancar merupakan alat ukur perusahaan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam melunasi hutang jangka pendek yang telah dimiliki. Perhitungan atas analisis rasio lancar tersaji sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Lancar} &= \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 205.853.022.716,40}{\text{Rp } 202.325.383.325,00} \times 100\% \\ &= 101,744 \% \end{aligned}$$

Rasio lancar yang tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki aset lancar yang cukup untuk menjalankan operasi bisnis yang normal (Horgren dan Harisson, 2007:167). Rasio lancar pada periode 2014 adalah sebesar 101,744%.

Rasio likuiditas yang kedua yaitu rasio cepat. Rasio cepat merupakan kemampuan perusahaan untuk mengetahui liabilitas atau hutang jangka pendek dengan aset lancarnya yang telah dikurangi oleh aset lancar yang paling tidak likuid yaitu persediaan. Perhitungan atas analisis rasio likuiditas tersaji sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio Cepat} &= \frac{\text{Aset Lancar - Persediaan}}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp 205.853.022.716,40} - \text{Rp 26.120.418.509}}{\text{Rp 202.325.383.325,00}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp 179.732.604.207,40}}{\text{Rp 202.325.383.325,00}} \times 100\% \\
 &= 88,833 \%
 \end{aligned}$$

Rasio cepat pada periode 2014 yaitu sebesar 88,833%, dimana hasilnya lebih mendekati 100%. Rasio cepat yang dianggap baik (efektif) yaitu memiliki hasil  $\geq 100\%$  atau  $\geq 1,0$ .

#### b) Rasio Aktivitas

Rasio aktivitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mengelola aset yang telah dimiliki oleh perusahaan. Rasio perputaran piutang merupakan bagian dari rasio aktivitas yang telah dianalisis pada kendala yang kedua. Rasio selanjutnya yaitu rasio perputaran persediaan (*inventory turnover*) yang menginformasikan kemampuan perusahaan dalam menjual persediaannya. Diketahui besarnya persediaan barang jadi untuk periode 2013 sebesar Rp 20.896.334.807 dan untuk persediaan barang jadi periode 2014 adalah sama, karena persediaan periode 2014 diasumsikan sama atau tidak berubah komposisinya. Rincian dari persediaan jadi tersaji dalam lampiran. Perhitungan dari rasio perputaran persediaan (*inventory turnover*) sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Inventory Turnover} &= \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata-rata Persediaan}} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{\text{Rp 713.608.450.758,86}}{\text{Rp 20.896.334.807}} \times 1 \text{ kali} \\
 &= 34,150 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

*Inventory turnover* yang lebih cepat perputarannya akan lebih baik, sehingga dapat disimpulkan bahwa *inventory turnover* PT Varia Usaha Beton lebih baik yaitu sebesar 34,150 kali.

Rasio aktivitas yang akan dianalisis selanjutnya yaitu rasio perputaran aktiva tetap (*fixed assets turnover*). Rasio ini akan menginformasikan efisiensi penggunaan aktiva tetap (*fixed assets turnover*) perusahaan dalam satu periode. Perhitungan rasio perputaran aktiva tetap (*fixed assets turnover*) pada PT Varia Usaha Beton tersaji sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Fixed assets} &= \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata-rata Aktiva Tetap}} \times 1 \text{ kali} \\ \text{Turnover} &= \frac{\text{Rp } 892.010.563.448,57}{\text{Rp } 82.433.269.151} \times 1 \text{ kali} \\ &= 10,821 \text{ kali} \end{aligned}$$

Hasil *fixed assets turnover* (perputaran persediaan) PT Varia Usaha Beton periode 2014 yaitu sebesar 10,821 kali. *Fixed assets turnover* yang lebih cepat perputarannya akan lebih baik.

Rasio aktivitas yang terakhir yaitu rasio perputaran total aktiva (*total assets turnover*). Rasio ini akan menginformasikan efisiensi penggunaan total aktiva (*total assets turnover*) perusahaan dalam satu periode. Perhitungan rasio perputaran total aktiva (*total assets turnover*) pada PT Varia Usaha Beton tersaji sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Total assets} &= \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata-rata Total Aktiva}} \times 1 \text{ kali} \\ \text{Turnover} &= \frac{\text{Rp } 892.010.563.448,57}{\text{Rp } 281.360.185.058,70} \times 1 \text{ kali} \\ &= 3,170 \text{ kali} \end{aligned}$$

Hasil *total assets turnover* (perputaran persediaan) PT Varia Usaha Beton periode 2014 yaitu sebesar 3,170 kali. *Total assets turnover* yang lebih cepat perputarannya akan lebih baik, sehingga dapat disimpulkan bahwa *total assets turnover* PT Varia Usaha Beton lebih baik.

### c) Rasio Profitabilitas

Rasio terakhir yang akan dianalisis yaitu rasio profitabilitas. Margin laba bruto (tingkat pengembalian atas penjualan bersih) merupakan salah satu bagian dari rasio profitabilitas yang berhubungan dengan penjualan bersih perusahaan. Berikut perhitungan Margin laba bruto:

$$\begin{aligned}
 \text{Margin laba Bruto} &= \frac{\text{Penjualan Neto} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan Neto}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 892.010.563.448,57 - \text{Rp } 713.608.450.758,86}{\text{Rp } 892.010.563.448,57} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 178.402.112.689,71}{\text{Rp } 892.010.563.448,57} \times 100\% \\
 &= 20\%
 \end{aligned}$$

Margin laba bruto PT Varia Usaha Beton dari periode 2014 yaitu sebesar 20%. Semakin besar margin laba bruto semakin baik hasil operasi perusahaan, maka dapat disimpulkan bahwa PT Varia Usaha Beton sudah dapat dikatakan telah beroperasi dengan makin efisien.

Rasio profitabilitas yang akan dianalisis selanjutnya yaitu rasio margin laba operasi (*operating profit margin*). Rasio ini akan menginformasikan seberapa besar laba sebelum bunga dan pajak yang diperoleh oleh perusahaan untuk tingkat penjualan tertentu. Berikut perhitungan margin laba operasi:

$$\begin{aligned}
 \text{OPM} &= \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp } 82.619.601.995,30}{\text{Rp } 892.010.563.448,57} \times 100\% \\
 &= 9,262 \%
 \end{aligned}$$

Margin laba operasi PT Varia Usaha Beton periode tahun 2014 yaitu sebesar 9,262%. Semakin besar margin laba operasi semakin baik hasil operasi perusahaan, maka dapat disimpulkan bahwa PT Varia Usaha Beton sudah dapat dikatakan telah beroperasi dengan makin efisien.

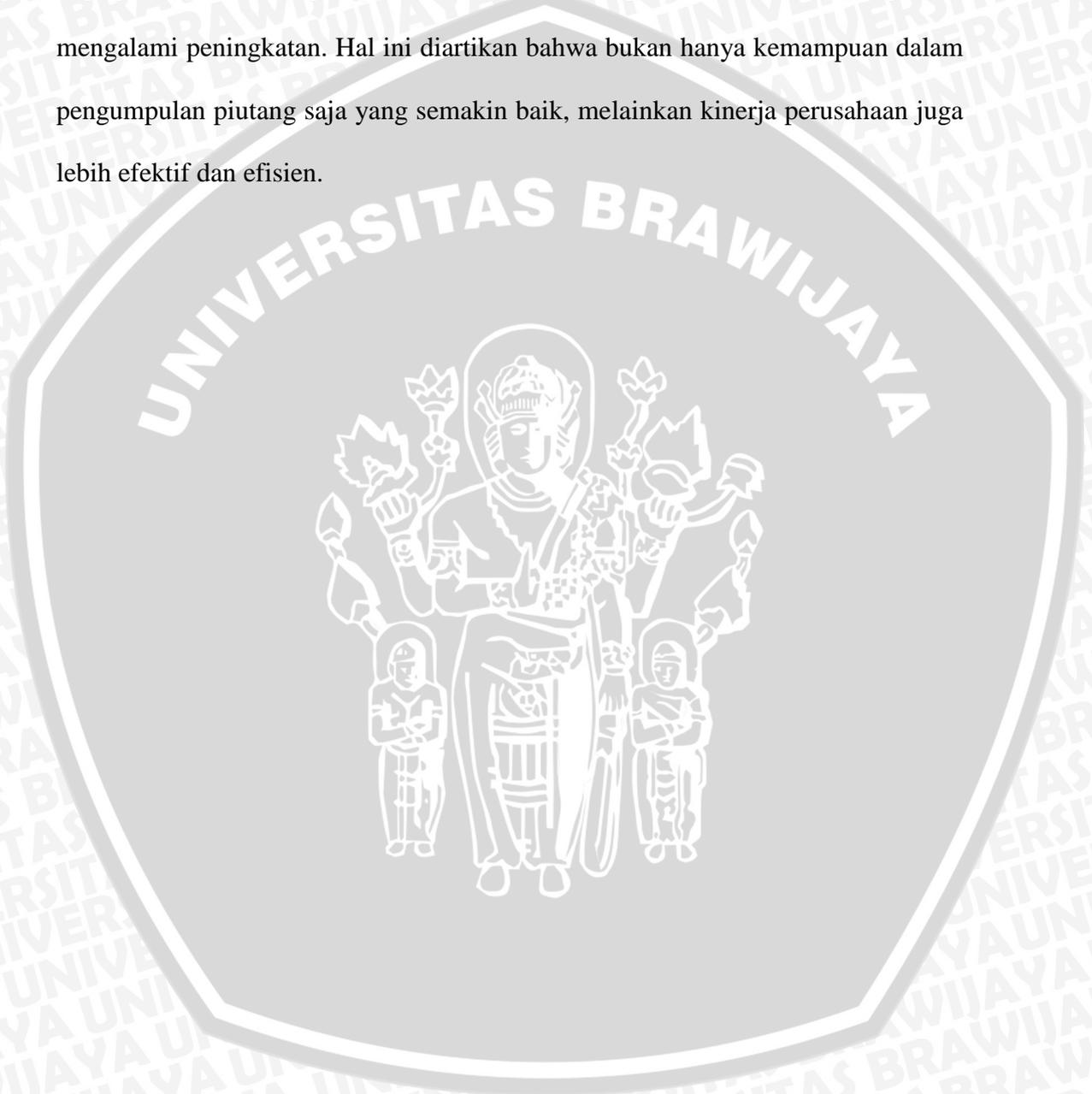
Perbandingan antara hasil analisis rasio pada periode 2012 dan periode 2013 dengan hasil analisis rasio pada periode 2014 (perhitungan berdasarkan proyeksi) akan tersaji pada tabel 22 berikut:

Tabel 22 Perbandingan Hasil Analisis Rasio Sebelum dan Setelah Proyeksi

Jenis Rasio	Sebelum Proyeksi		Setelah Proyeksi
	2012	2013	2014
<b>Rasio Likuiditas</b>			
Rasio Lancar	102%	95%	101,744%
Rasio Cepat	88%	82%	88,833%
<b>Rasio Aktivitas</b>			
Perputaran Piutang	3,236 kali	3,452 kali	6 kali
Umur Piutang Berdasarkan Neraca	111,249 hari	104,284 hari	60 hari
<i>Inventory Turnover</i>	26,355 kali	24,930 kali	34,150 kali
<i>Fixed Assets Turnover</i>	11,097 kali	8,852 kali	10,821 kali
<i>Total Assets Turnover</i>	2,432 kali	2,312 kali	3,170 kali
<b>Rasio Profitabilitas</b>			
Margin Laba Bruto	15%	16%	20%
Margin Laba Operasi	2,768%	4,853%	9,262%

Sumber Data Diolah

Berdasarkan tabel perbandingan tersebut membuktikan bahwa setelah terjadi rencana penjualan berdasarkan hasil proyeksi dapat membawa dampak positif bagi perusahaan. Dampak positif tersebut terlihat pada seluruh rasio yang telah mengalami peningkatan. Hal ini diartikan bahwa bukan hanya kemampuan dalam pengumpulan piutang saja yang semakin baik, melainkan kinerja perusahaan juga lebih efektif dan efisien.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pengolahan data yang tersaji dalam pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan beberapa hal diantaranya:

1. PT Varia Usaha Beton merupakan salah satu anak perusahaan PT Semen Gresik (Persero) Tbk yang bergerak di bidang industri hilir produk semen dengan beberapa produknya antara lain beton siap pakai, beton masonry, beton pracetak, dan batu pecah serta melayani kerjasama dalam sebuah proyek baik menengah maupun proyek yang besar.
2. Profit yang besar dalam satu periode tidak selalu dapat disimpulkan bahwa kondisi perusahaan sudah baik, seperti halnya PT Varia Usaha Beton yang masih memiliki beberapa kendala dalam manajemen piutang usaha. Kendala yang dimaksud telah terbukti dalam penghitungan beberapa analisis keuangan pada pembahasan yang dapat terangkum sebagai berikut:
  - a. Target penjualan yang belum mencapai target perusahaan.
  - b. Perputaran piutang dari periode 2012 ke periode 2013 yang belum mencapai angka yang diharapkan.
  - c. Umur piutang dari periode 2012 ke periode 2013 yang masih jauh melebihi 60 hari.

- d. Rasio likuiditas juga belum efektif, hal ini dibuktikan dengan adanya rasio lancar dan rasio cepat dari periode 2012 ke periode 2013 yang semakin menurun serta memiliki angka yang belum efektif.
3. Target penjualan periode tahun 2013 yang telah ditetapkan oleh perusahaan belum tercapai, sedangkan periode sebelumnya telah tercapai. Kesimpulan tersebut memiliki arti bahwa surat keputusan dalam target penjualan harus direvisi kembali untuk menyesuaikan keadaan yang sesungguhnya dan yang dialami saat ini.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah tersaji di atas, dapat dikemukakan beberapa saran oleh peneliti untuk perusahaan dalam mengatasi kendala yang ada, antara lain:

1. Memberi potongan harga (*discount*) kepada pelanggan, baik yang membeli atau kerjasama dalam proyek secara kredit. Pemberian potongan harga (*discount*) ini berharap agar pelanggan dapat membayar kewajibannya dalam waktu yang relatif singkat. Hal ini dapat mempercepat perputaran piutang serta dapat meningkatkan penjualan dengan pelanggan yang baru.
2. Melakukan pengawasan dengan baik dalam melakukan pengumpulan piutang secara efektif tanpa memberikan dampak negatif bagi konsumen yang menikmati fasilitas kredit perusahaan.
3. Membuat atau menyusun teknik-teknik dalam penagihan, agar pelanggan yang memiliki hutang usaha kepada perusahaan tidak terlambat dalam pembayaran atau bahkan tidak sanggup membayar.

4. Melakukan analisis kredit serta kebijakan kredit dengan baik dan efektif tanpa memandang status pelanggan, baik pelanggan tersebut sering melakukan kerjasama ataupun jarang melakukan kerjasama dengan PT Varia Usaha Beton.



## DAFTAR PUSTAKA

**Buku**

- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur, Penelitian, Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Baridwan, Zaki. 2008. *Intermediate Accounting*. Edisi 8. Yogyakarta: BPFY–Yogyakarta
- Brealy, Myers, and Marcus. 2008. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. Diterjemahkan oleh: Bob Sabran MM. Jakarta: Erlangga.
- Brigham, Eugene F, and Houston, Joel F. 2011. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Diterjemahkan oleh: Ali Akbar Yulianto. Edisi 11–Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Daniel, Moehar. 2003. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hermawan, Sigit. 2013. *Akuntansi Perusahaan Manufaktur*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Hermawan, Sigit dan Marsyhad. 2006. *Akuntansi untuk Perusahaan Jasa dan Dagang*. Edisi 1. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Hery. 2009. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Horngren, Charles T. and Herrison Jr, Walter T. 2007. *Akuntansi*. Diterjemahkan oleh: Gina Gania dan Danti Pujianti. Jilid 2–Edisi 7. Jakarta: Erlangga.
- Jumingan. 2009. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Kieso, Doald E. 2008. *Akuntansi Intermediate*. Diterjemahkan oleh: Emil Salim. Jilid 1–Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Margaretha, Farah. 2007. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: PT Grasindo.
- Moleong, Lexy J. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Soemarso, S.R. 2005. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Subramanyam, K.R. and Wild, John J. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Diterjemahkan oleh: Dewi Yanti. Edisi 10–Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. 2009. *Metode Riset Bisnis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Umar, Husein. 2002. *Metode Riset Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Van Horne, James C. and Wachowicz, Jr, John M. 2012. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*. Diterjemahkan oleh: Quratul'ain Mubarakah. Edisi 13–Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Warsono. 2003. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Malang: Bayumedia Publishing

**Skripsi**

- Ramadhayanti, Azmi. 2010. *Pengelolaan Piutang yang Efektif untuk Meningkatkan Rentabilitas*. Skripsi tidak diterbitkan. Malang: Ilmu Administrasi Brawijaya Malang.

Saputra, Alvin Hendra. 2012. *Analisis Manajemen Piutang untuk Meningkatkan Likuiditas dan Rentabilitas Perusahaan*. Skripsi tidak diterbitkan. Malang: Ilmu Administrasi Brawijaya Malang.

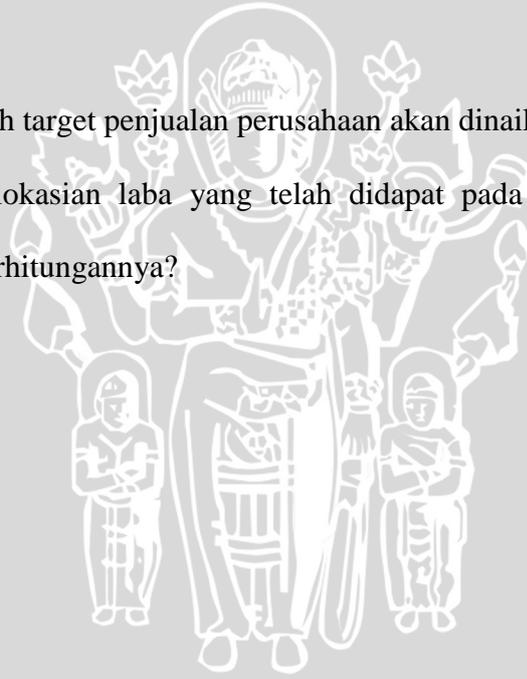
**Internet**

*Official Site* (<http://www.variabeton.com>)



**Lampiran 1 : Daftar Pertanyaan Wawancara**

1. Apa saja syarat-syarat agar pelanggan dapat melakukan pembelian secara kredit?
2. Bagaimana cara pelanggan dalam membayar hutang-hutangnya terhadap PT Varia Usaha Beton?
3. Bagaimana cara bagian penagihan dalam mengingatkan pelanggan yang telah dekat dengan jatuh tempo pembayaran?
4. Berapakah target penjualan yang ditetapkan PT Varia Usaha Beton pada setiap periodenya?
5. Berdasarkan apakah target penjualan perusahaan akan dinaikkan?
6. Bagaimana pengalokasian laba yang telah didapat pada satu periode dan bagaimana cara perhitungannya?



**Lampiran 2 : Rincian Persediaan PT Varia Usaha Beton**

Keterangan	Tahun 2011	Tahun 2012	Tahun 2013
Bahan Baku	Rp 1.459.418.585,10	Rp 2.552.695.191	Rp 3.918.062.776,35
Barang Setengah Jadi	Rp 485.472.861,70	Rp 850.898.397	Rp 1.306.020.925,45
Barang Jadi	Rp 7.783.565.787,20	Rp 13.614.374.352	Rp 20.896.334.807,20



**Lampiran 3 : Curriculum Vitae****CURRICULUM VITAE**

Nama : Yustin Hanifah  
NIM : 105030201111037  
Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 16 Mei 1992  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Alamat : Ds. Siwalanpanji RT02 RW01 Buduran, Sidoarjo  
Fakultas/Jurusan : Ilmu Administrasi/Administrasi Bisnis  
Pendidikan Formal : 2010 – 2014 Universitas Brawijaya Malang  
2007 – 2010 SMA Negeri 1 Gedangan, Sidoarjo  
2004 – 2007 SMP Negeri 1 Candi, Sidoarjo  
1998 – 2004 SD Negeri Putat Jaya V, Surabaya  
Pendidikan Non Formal : Microsoft Office Desktop Training (DAT)  
TOEIC  
IC3  
Pengalaman Kerja : Magang di PT Jasa Raharja (Persero) Kantor  
Perwakilan Malang (2013)





**PT VARIA USAHA BETON**  
(GRUP SEMEN GRESIK)

*Your Concrete Partner*



HS2573



CERTIFICATE NUMBER QS 8139

**SURAT KETERANGAN**  
**No.722/HM.03/11100/05.2014**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

**Nama** : Firly Faturrochman  
**Alamat** : Jl. Letjend S. Parman 38, Waru  
Sidoarjo  
**Jabatan** : Kepala Regu Training & Pengembangan

Dengan ini menerangkan bahwa :

**Nama** : Yustin Hanifah  
**Progdi** : Administrasi Bisnis  
**Universitas** : Universitas Brawijaya

Telah melaksanakan kegiatan magang di Bagian Kredit dan Penagihan, PT Varia Usaha Beton dari tanggal 20 Januari – 20 Maret 2014.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sidoarjo, 26 Mei 2014  
**PT VARIA USAHA BETON**



**Firly Faturrochman, SE,CTMP**  
Karu Training & Pengembangan

