

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN
PIUTANG PADA PT. PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO) CABANG
TERMINAL PETIKEMAS MAKASSAR**

Skripsi

Untuk Memenuhi Salah satu Persyaratan

Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi



Disusun dan Diajukan oleh :

ANGGRAENY RETNO HAYATI

A 211 07 625

JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2012

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN
PIUTANG PADA PT. PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO) CABANG
TERMINAL PETIKEMAS MAKASSAR**

**Skripsi
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi**

Disusun dan Diajukan oleh :

ANGGRAENY RETNO H.

A 211 07 625

Telah disetujui oleh :

Dosen Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

**Prof. Dr. H. Cepi Pahlevi, SE.,M.Si
NIP.196911131993031001**

**Hj. Andi Ratna Sari Dewi, SE.,M.Si
NIP. 197209212006042001**

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN
PIIUTANG PADA PT. PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO) CABANG
TERMINAL PETIKEMAS MAKASSAR**

Disusun dan diajukan oleh :

ANGGRAENY RETNO HAYATI

A211 07 625

Telah dipertahankan di Depan Dewan Penguji

Pada Tanggal 25 Januari 2012

Dan dinyatakan LULUS

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Prof. Dr. H. Cepi Pahlevi, SE.,M.Si	Ketua
2.	Hj. Andi Ratna Sari Dewi,SE.,M.Si	Sekretaris
3.	Prof. Dr. H. Djabir Hamzah, SE.,MA	Anggota
4.	Dra. Hj. Nursiah Sallatu, MA	Anggota
5.	H.M. Sobarsyah, SE.,M.Si	Anggota

Disetujui

**Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi
Universitas Hasanuddin
Ketua,**

**Ketua Tim Penguji
Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi
Ketua,**

**Dr.Muh.Yunus Amar, SE.,MT
NIP. 19620430 198810 1 001**

**Prof. Dr. H. Cepi Pahlevi, SE.,M.Si
NIP. 19691113 199303 1 00**

MOTTO

- ☆ Jangan sedih bila sekarang masih dipandang sebelah mata, buktikan bahwa anda layak mendapatkan kedua matanya #Mario Teguh.
- ☆ Kepuasan terbesar dalam hidup adalah berhasil melakukan sesuatu yang orang lain kira kamu tak mampu melakukannya.
- ☆ Bersahabatlah dengan mereka yang bisa meringankan masalah dalam hidupmu, bukan mereka yang hanya melihat dan tak berbuat apa-apa.
- ☆ “Pohon menjadi besar justru dipupuk dengan kotoran yang bau, dan akan mati perlahan justru kalau disiram dengan minyak wangi. Yakinlah, Anda akan besar justru karena dipupuk dengan cairan, hambatan, kritikan bahkan fitnahan. Dan Anda akan layu dan roboh justru karena sering dipuji dan senantiasa didukung. Anda akan besar justru dengan masalah dan ujian kesulitan. Kalau ingin ikan paus mancinglah di samudra bukan di lautan dangkal”.
- ☆ Tiada cinta yang lebih indah dan abadi melainkan cinta kepada Allah swt.
- ☆ Nikmat apapun yang kamu terima, maka itu dari Allah, dan bencana apa saja yang menimpamu, maka itu karena (kesalahan) dirimu sendiri. [An-Nisaa : 79]
- ☆ Semoga aku tetap berendah hati ketika yang lain beranjak sombong.
- ☆ Janganlah kalian berjalan didepanku, aku mungkin tidak bisa mengikutimu, Jangan pula kalian berjalan dibelakangku, aku mungkin tidak dapat memimpin, Tetapi berjalanlah seiring bersamaku dan jadilah sahabatku. (Albert Camus)

PERSEMBAHAN

Skripsiku ini ku persembahkan kepada :

- ☞ Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahNya.
- ☞ Bapak dan Ibu tercinta yang senantiasa mendo'akan serta membiayaiku untuk menyelesaikan Proyek Akhir.
- ☞ Bapak dan Ibu Pembimbing yang telah memberikan ilmunya dan sabar dalam memberikan pengarahan kepada kami selama di Kampus UNHAS.
- ☞ Seseorang yang kelak menjadi pendamping dalam hidupku.
- ☞ Sahabat-sahabatQ - Sari, Uchy, Tamara, Dewi, Anwar, Papul, Dian, Ellink, Udin, Wahyu, Asty, HICKO.
- ☞ Almamaterku

RINGKASAN

Anggraeny Retno Hayati. 2012. Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar. (dibimbing oleh **Prof. Dr. H. Cepi Pahlevi, SE., M.Si dan Hj. Andi Ratna Sari Dewi , SE, M.Si**) Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Efektivitas pengelolaan dan sistem pengendalian piutang yang diterapkan oleh perusahaan, untuk menganalisis kebijakan pengelolaan piutang sehingga dapat mengurangi jumlah piutang tak tertagih (bad debt). Metode analisis yang digunakan yaitu Analisis Receivable Turn Over (RTO), Average Collection Period (ACP), Rasio Penagihan dan Rasio Tunggakan.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar masih belum optimal dan efektif dalam mengelolah dan mengendalikan piutang usahanya, hal ini dilihat dari perhitungan ACP perusahaan yang hasilnya masih jauh dari standar hari yang ditetapkan sebagai standar kredit perusahaan. Jika nilai ACP lebih kecil atau sama dengan standar hari yang ditetapkan perusahaan, berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil. Sebaliknya, jika beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan atau bagian administrasi / penatausahaan piutang belum melakukan tugasnya secara optimal.

ABSTRACT

Anggraeny Retno Hayati. 2012. Effectiveness Analysis and Control Systems Accounts Receivable Management in PT. Indonesia harbors IV (Limited) Branch Makassar Container Terminal. (guided by **Prof. Dr. H. Cepi Pahlavi, SE.,M.Si and Hj. Andi Ratna Sari Dewi,SE,M.Si**) Department of Management Faculty of Economics, University of Hasanuddin.

This study aims to determine the effectiveness of receivables management and control system implemented by the company, to analyze the accounts receivable management policy so as to reduce the amount of uncollectible accounts (bad debt). The method of analysis used the analysis of Receivable Turn Over (RTO), average Collection Period (ACP), Ratio Ratio Billing and Arrears.

Based on the research results can be concluded that the PT. Indonesia harbors IV (Limited) Branch of Makassar Container Terminal is still not optimal and effective in its accounts receivable manage and control, it is seen from the calculation of ACP companies whose results are still far from the standards set today as the company's credit standards. If the value of ACP is less than or equal to the standard day of the company, means the control of accounts receivable can be said to succeed. Conversely, if some customers do arrears credit or credit that violate standards set by the company or the administration / administration of receivables has not done its job optimally.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya dan memberikan berkah ilmu pengetahuan serta pencerahan akal budi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar”. Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar sarjana pada program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Makassar.

Melalui kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah banyak memberikan dukungan, bantuan, dan bimbingan serta saran-saran yang sangat bermanfaat selama prose penulisan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kepada kedua Orang tua saya M. Asikin HP dan Puji lestari yang dengan ikhlas merawat, mengajar, mendampingi dan mendoakan sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir.
2. Saudara-saudara saya yang tercinta (Dina, Surya, Agung, Anisa, Mba wiwin, Kiki, Ika) yang terus memberikan dukungan dan semangat kepada penulis.
3. Bapak Prof. Dr. H. Cepi Pahlevi, SE.,M.Si selaku Pembimbing I dengan penuh rasa tanggung jawab mengarahkan dan mendampingi saya selama proses penulisan skripsi.

4. Ibu Hj. Andi Ratna Sari Dewi, SE., M.Si selaku Pembimbing II mendampingi saya selama proses penulisan skripsi.
5. Bapak Prof. Dr. H. Muhammad Ali, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
6. Bapak Dr. Darwis Said, SE., M.SA, AK selaku Pembantu Dekan I.
7. Bapak Dr. Muhammad Yunus Amar, SE., M.T selaku Ketua Jurusan Manajemen.
8. Bapak Prof. Dr. Nurdin Brasit, SE., M.Si selaku penaseha akademik penulis.
9. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin dan staff, serta yang telah berjasa mengajari banyak ilmu pengetahuan kepada penulis.
10. Kepada Bapak dan Ibu pegawai PT. Pelabuhan Indonesia IV Cabang Terminal Petikemas Makassar.
11. Kepada teman-teman seangkatan dan seperjuangan saya (Sari, Uchy, Tamara, Dewi, Anwar, Papul, Dian, Ellink, Udin, Wahyu, Asty, HICKO) thanks Guys !!!

Penulis menyadari bahwa isi dari skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat diharapkan oleh penulis demi bekal dalam menatap masa depan.

Makassar, Februari 2012

PENULIS

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
RINGKASAN.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTER GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
1.3.1 Tujuan Penelitian	6
1.3.2 Manfaat Penelitian	6
1.4 Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Kebijakan Penjualan Kredit.....	14

2.2.1 Manfaat Penjualan Kredit	15
2.3 Pengertian Piutang	16
2.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi investasi Piutang	18
2.5 Administrasi Piutang	20
2.5.1 Tujuan Administrasi Piutang	20
2.5.2 Cara Administrasi Piutang	21
2.5.3 Biaya Atas Piutang	21
2.5.4 Cara Pengumpulan Piutang	22
2.5.5 Pengendalian Piutang	24
2.6 Kebijakan Pengelolaan Piutang	26
2.7 Kegiatan Pengendalian Manajemen	28
2.8 Laporan Keuangan	30
2.9 Rasio Keuangan	32
2.10 Kerangka Pikir	35
2.11 Hipotesis	37
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Lokasi Penelitian	37
3.2 Jenis dan Sumber Data	37
3.2.1 Jenis Data	37
3.2.2 Sumber Data	37
3.3 Metode Pengumpulan data	38
3.4 Metode Analisis	39
3.5 Definisi Operasional Variabel	41

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Singkat Perusahaan	42
4.2 Visi dan Misi Perusahaan	45
4.2.1 Visi Perusahaan	45
4.2.2 Misi Perusahaan	45
4.3 Struktur Organisasi Perusahaan	47
4.4 Tugas dan Tanggung Jawab Struktural Perusahaan	49

BAB V PEMBAHASAN HASIL ANALISIS

5.1 Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Usaha Perusahaan	56
5.2 Prosedur Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Usaha Perusahaan	58
5.2.1 Penerbitan dan Pengiriman Nota Tagihan	58
5.2.2 Surat Pengantar Nota Tagihan	60
5.2.3 Pelunasan Piutang Usaha	60
5.2.4 Koreksi Nota Tagihan	61
5.2.5 Penatausahaan Piutang usaha	62
5.2.6 Pengendalian Piutang Usaha	63
5.2.7 Sanksi dan Denda	64
5.2.8 Konfirmasi Piutang Usaha	64
5.2.9 Penyisihan Piutang Usaha	65
5.2.10 Perlimpahan Pengurusan	65
5.3 Kriteria Untuk mengukur Efektivitas Pengelolaan Piutang usaha ...	66
5.3.1 Perputaran Piutang (Receivable Turn Over-RTO)	68
5.3.2 Umur rata-rata Piutang (Average Collection Period-ACP)	71

5.3.3 Rasio Tunggakan	73
5.3.4 Rasio Penagihan	76
Daftar Pustaka	82
Daftar Online	83
Lampiran-lampiran	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kinerja Piutang Usaha 5 Tahunan	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	12
Tabel 5.1 Piutang Usaha PT. Pelabuhan IV (Persero) Cab. TPM	67
Tabel 5.2 Perhitungan Receivable Turn Over (RTO)	69
Tabel 5.3 Perhitungan Average Collection Period (ACP)	72
Tabel 5.4 Perhitungan Rasio Tunggakan	75
Tabel 5.5 Perhitungan Rasio Penagihan	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Bagan Kerangka Pikir	35
Gambar 4.1 Bagan Struktur Organisasi	48

DAFTAR LAMPIRAN

Ikhtisar Neraca Komparatif Tahun 31-12-2004 s/d 31-12-2005	85
Ikhtisar Laporan Laba Rugi Komparatif Tahun 31-12-2004 s/d 31-12-2005..	86
Ikhtisar Neraca Komparatif Tahun 31-12-2005 s/d 31-12-2006.....	87
Ikhtisar Laporan Laba Rugi Komparatif Tahun 31-12-2005 s/d 31-12-2006..	88
Ikhtisar Neraca Komparatif Tahun 31-12-2007 s/d 31-12-2008.....	89
Ikhtisar Laporan Laba Rugi Komparatif Tahun 31-12-2007 s/d 31-12-2008..	90
Ikhtisar Neraca Komparatif Tahun 31-12-2008 s/d 31-12-2009.....	91
Ikhtisar Laporan Laba Rugi Komparatif Tahun 31-12-2008 s/d 31-12-2009..	92

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Melihat perkembangan dunia usaha yang banyak bermunculan dan tumbuh dengan semakin cepat, hal ini merupakan suatu dampak yaitu yang ditandai dengan semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau pimpinan perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan atau meningkatkan nilai perusahaan serta mampu untuk mengelola faktor-faktor produksi yang ada secara efektif dan efisien agar tujuan suatu perusahaan tercapai. Dalam hal ini pula perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik, sehingga perusahaan akan dapat menjamin kelangsungan hidupnya.

Untuk mencapai tujuan tersebut manajemen harus mengelola perusahaan dengan baik dan harus didukung oleh penetapan perencanaan, kebijakan, prosedur, pendelegasian wewenang, metode-metode dan standar pelaksanaan yang dapat diterapkan untuk mengevaluasi hasil yang dicapai.

Dengan semakin berkembangnya perusahaan, ruang lingkup perusahaan semakin luas, sehingga tugas dan wewenang pimpinan didelegasikan kepada orang lain. Dengan demikian pimpinan perusahaan membutuhkan laporan-laporan dan analisis kegiatan operasional agar dapat mengarahkan, mengendalikan, melindungi perusahaan dalam rangka usaha pencapaian tujuan. Kebutuhan akan laporan ini dapat dipenuhi dengan adanya sistem yang memadai dalam rangka pengelolaan kegiatannya.

Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha.

Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi sebagaimana halnya dengan investasi pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu harus dilakukan analisis tentang pengadaan piutang terutama dalam hal pengelolaannya, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai kembali menjadi kas. Sebab investasi yang terlalu besar dalam piutang dapat menimbulkan lambatnya perputaran modal kerja sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya.

Sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, maka sebaiknya diperhitungkan terlebih dahulu mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan resiko yang akan timbul lainnya. Oleh karena itu, sistem pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif dan efisien. Sistem pengelolaan piutang yang efektif akan memengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Dan sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan

dengan efektif yaitu lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih (*bad debt*).

Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberatkan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran kegiatan perusahaan.

Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang usaha yang baik sebagai upaya untuk lebih meningkatkan performansi/kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang usaha.

PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas, merupakan salah satu BUMN yang dipercaya oleh pemerintah dalam mengembangkan sektor penyediaan dan pengelolaan jasa transportasi air, khususnya laut. Untuk mendukung pengangkutan laut inilah dibutuhkan pelabuhan yang merupakan simpul sistem pengangkutan laut dengan darat. Pada masa kini, meskipun banyak orang yang memilih menggunakan pesawat terbang sebagai sarana angkutan yang paling cepat. Tetapi, fungsi pelabuhan laut tidak berkurang. Karena daya angkut kapal yang sangat besar yang merupakan daya tarik tersendiri bagi dunia perdagangan.

Tabel 1.1
KINERJA PIUTANG USAHA 5 (LIMA) TAHUNAN
TAHUN 2005 S/d 2009 (Dalam Jumlah Rupiah)
PT. PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO) CABANG TERMINAL
PETIKEMAS MAKASSAR

NO. Uraian	Realisasi	Realisasi	Realisasi	Realisasi	Realisasi
	Tahun 2005	Tahun 2006	Tahun 2007	Tahun 2008	Tahun 2009
1	2	3	4	5	6
A. KINERJA PENDAPATAN					
1. Pendapatan Usaha	124,291	157,386	134,032	60,379	70,550
2. Reduksi Pendapatan	19,918	27,252	19,133	3,984	3,411
3. Pendapatan Usaha Bersih (1-2)	104,372	130,134	114,898	56,394	67,138
4. Pendapatan diluar usaha	8,835	591	427	8,992	2,131
5. Total Pendapatan Bersih (3+4)	113,208	130,726	115,325	65,386	69,269
B. KINERJA PIUTANG USAHA					
1. Saldo awal piutang usaha	6,129	3,563	11,646	5,004	6,570
2. Mutasi debet piutang berjalan	121,139	154,334	130,000	54,61	62,518
3. Total Piutang usaha (1+2)	127,268	157,334	141,646	59,615	69,088
4. Pencairan / Pelunasan :					
a. Piutang tahun lalu	4,809	2,534	10,554	4,688	4,911
b. Piutang tahun berjalan	118,896	143,717	126,087	48,356	60,312
5. Total pencairan piutang (4a+b)	123,705	146,251	136,641	53,045	65,224
6. Saldo akhir piutang usaha (3-5)	3,563	11,646	5,004	6,570	3,863

Sumber : PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas 2011

Jasa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan PT. Pelabuhan Indonesia adalah berupa Pelayanan Kapal yang meliputi pelayanan labuh, penambatan, pemanduan, penundaan, dan air kapal. Pelayanan barang yang meliputi dermaga, gudang penumpukan, dan lapangan penumpukan serta Pelayanan rupa-rupa yang meliputi jasa penyediaan air, listrik, persewaan alat dan telepon. Pelayanan terminal petikemas meliputi penyewaan gudang penumpukan petikemas, lapangan, penyewaan petikemas.

Dalam suatu perusahaan, ada kalanya penjualan kredit lebih besar posisinya daripada penjualan secara tunai dan memberikan kontribusi terbesar terhadap laba perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, peranan manajemen piutang dalam hal ini menjadi sangat penting bagi perusahaan yang bersangkutan. Beberapa cara yang telah dilakukan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih yang telah dilakukan oleh manajemen perusahaan antara lain : mempercepat proses penerbitan nota, mempercepat pengantaran surat penagihan, konfirmasi yang baik dari pengguna jasa, dan lain-lain sebagainya. Akan tetapi, masalah yang umum dihadapi adalah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan dengan seluruhnya.

Berdasarkan uraian diatas, penulis mencoba mengangkat judul “*Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar*”.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Apakah pengelolaan piutang dan sistem pengendalian

PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar sudah berjalan secara efektif?”

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui efektivitas sistem pengendalian dan prosedur pengelolaan piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar.
2. Untuk menganalisis efisiensi penagihan piutang yang dilakukan oleh perusahaan.

1.3.2 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan tentang hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pengendalian piutang dagang.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan penerapan dari ilmu ekonomi khususnya manajemen keuangan yang telah didapat dari proses belajar penulis sehingga menambah wawasan penulis mengenai bagaimana penerapan teori dengan praktek yang sebenarnya.

3. Bagi Pihak lain

Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi masukan dan digunakan sebagai acuan penelitian lebih lanjut ataupun peneliti sejenis nantinya.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan ini adalah memberikan penjelasan singkat tentang hal-hal yang akan diuraikan pada setiap bab dari laporan ini. Sistematika penulisan adalah sebagai berikut.

Bab I Pendahuluan

Menjelaskan tentang latar belakang, tujuan dan manfaat serta sistematika penulisan laporan ini.

Bab II Landasan Teori

Merupakan kegiatan yang bersifat teoritis sebagai dasar pemecahan masalah, sejalan dengan tujuan yang ingin dicapai. Berisi tentang teori yang mencakup tinjauan pustaka seperti : pengertian sistem, sistem pengendalian piutang, pengertian piutang, faktor-faktor yang memengaruhi piutang, kebijaksanaan pengelolaan piutang, administrasi piutang, pengendalian piutang, laporan keuangan, rasio keuangan, kerangka pemikiran, dan hipotesis.

Bab III Metode Penelitian

Bab ini membahas tentang lokasi penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis yang digunakan.

Bab IV Metode Penelitian

Menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan, struktur organisasi, serta tugas setiap bagian.

BAB V Hasil Analisis

Menjelaskan tentang hasil penelitian terhadap sistem yang diperlakukan, pelaksanaan pengelolaan piutang serta analisis efektivitas piutang dari tahun 2005

hingga tahun 2009 pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar.

BAB VI Penutup

Menjelaskan tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu tentang rasio perputaran modal (Receivable turn over) telah dilakukan oleh beberapa peneliti. A. Musliha M (2009) melakukan penelitian untuk mengetahui efektivitas sistem pengendalian piutang dalam mengurangi jumlah piutang tak tertagih (Bad debt) perusahaan sehingga dapat meningkatkan efisiensi penagihan piutang. Musliha juga menggunakan Rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang yaitu Rasio Perputaran Piutang (Receivable turn over-RTO), Umur Rata-rata piutang (Average Collection Period), Rasio tunggakan, dan Rasio Penagihan. Hasil dari penelitian Musliha tersebut menunjukkan bahwa sudah optimal dalam menerapkan sistem pengendalian piutang untuk mengurangi jumlah piutang yang tidak tertagih.

Ria Agustina (2009) melakukan penelitian untuk menganalisis kinerja manajemen piutang, faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang, keefektifan pengelolaan manajemen piutang. Ria Agustina menggunakan beberapa alat analisis (1) Analisis 5c, Analisis Rasio Keuangan, Analisis Horisontal dan Vertikal, analisis investasi piutang. (2) Analisis Deskripsi faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang. (3) Analisis umur piutang (ACP) untuk keefektifan pengelolaan manajemen piutang. Hasil dari penelitian Ria Agustina menunjukkan bahwa pengelolaan piutang kurang baik, tergambar pada hasil analisis rasio keuangan.

Dian Hartati (2009) dalam penelitiannya menggunakan uji kualitatif terhadap kuesioner pengendalian intern piutang usaha yang mengacu pada kerangka kerja COSO pada unsur-unsur pengendalian intern. Hasil pengujian menunjukkan bahwa dari unsur-unsur pengendalian intern menurut kerangka kerja COSO, unsur penentuan resiko, dan unsur aktivitas pengendalian kurang efektif, sedangkan unsur lingkungan pengendalian, unsur informasi dan komunikasi, serta unsur pengawasan atau pemantauan telah efektif.

Dhahiri Hagyar Siwi (2010) melakukan penelitian untuk mengetahui gambaran praktek manajemen piutang, mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang serta menganalisis pengaruh manajemen piutang terhadap stabilitas arus kas dan likuiditas perusahaan secara parsial maupun secara bersamaan. Dari hasil pengolahan data menunjukkan bahwa secara parsial tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Rasio Perputaran Piutang (ARTO) dengan kas dan antara Rasio Periode Penagihan Rata-rata (ACP) dengan kas. Sedangkan antara Investasi Piutang (IP) dengan kas terdapat pengaruh secara signifikan. Serta tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara ARTO dengan likuiditas dan antara ACP dengan likuiditas sedangkan antara IP dengan likuiditas terdapat pengaruh secara signifikan. Secara bersamaan, hasil pengolahan data menunjukkan bahwa manajemen piutang tidak berpengaruh terhadap kas akan tetapi manajemen piutang terdapat pengaruh terhadap likuiditas pada PT."X".

Ilham (2011) melakukan penelitian untuk mengetahui efektivitas sistem pengendalian dan prosedur pengelolaan piutang, serta menganalisis kebijakan pengelolaan piutang sehingga dapat mengurangi jumlah piutang tak tertagih (bad

debt). Ilham menggunakan beberapa rasio sebagai analisis yaitu receivable turn over (RTO), Average Collection Period (ACP), Rasio Penagihan dan Rasio tunggakan. Hasil dari penelitian ilham tersebut menunjukkan bahwa kurang optimalnya dan efektif dalam mengelola dan mengendalikan piutang usaha.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Nama (Tahun)	Judul	Variabel/Metode Analisis	Hasil Temuan
1.	A. Musliha M. (2009)	Analisis sistem pengendalian piutang pada PT. PLN (Persero) wilayah Sultan Batara Cab. Makassar	RTO, ACP, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan	Bahwa sudah optimal dalam menerapkan sistem pengendalian piutang untuk mengurangi jumlah piutang yang tidak tertagih.
2.	Ria Agustina (2009)	Analisis Efektivitas Manajemen Piutang pada PT.Unitex,Tbk.	Rasio Keuangan, Analisis Horizontal dan Vertikal, Analisis Deskripsi, Analisis umur Piutang (ACP)	Bahwa pengelolaan piutang kurang baik, tergambar pada hasil analisis rasio keuangan.
3.	Dian	Analisis	Uji kualitatif	Bahwa unsur pengendalian

	Hartati (2009)	Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. SFI Medan	terhadap pengendalian intern piutang usaha.	intern aktivitas pengendalian kurang efektif, sedangkan unsur lingkungan pengendalian, informasi, komunikasi, serta unsur pengawasan telah efektif.
4.	Dhahiri Hagyar Siwi (2010)	Analisis pengaruh manajemen piutang terhadap stabilitas arus kas dan likuiditas perusahaan pada PT. X	RTO, ACP, IP (Investasi Piutang)	bahwa secara parsial tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Rasio Perputaran Piutang (RTO) dengan kas dan antara Rasio Periode Penagihan Rata-rata (ACP) dengan kas. Sedangkan antara Investasi Piutang (IP) dengan kas terdapat pengaruh secara signifikan. Serta tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara RTO dengan likuiditas dan antara ACP dengan

				<p>likuiditas sedangkan antara IP dengan likuiditas terdapat pengaruh secara signifikan. Secara bersamaan, hasil pengolahan data menunjukkan bahwa manajemen piutang tidak berpengaruh terhadap kas akan tetapi manajemen piutang terdapat pengaruh terhadap likuiditas pada PT. "X".</p>
5.	Ilham (2011)	<p>Analisis sistem pengendalian dan Efektivitas pengelolaan piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cab. Makassar</p>	<p>RTO, ACP, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan</p>	<p>Bahwa kurang optimalnya dan efektif dalam mengelola dan mengendalikan piutang usaha.</p>

2.2 Kebijakan Penjualan Kredit

Kebijakan penjualan kredit merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah seseorang pelanggan akan diberikan kredit dan jika diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan.

Ada beberapa unsur yang terkandung dalam penjualan kredit sebagaimana yang dijelaskan oleh Kasmir (2002:74), yaitu :

1. Kepercayaan

Yaitu keyakinan dari si pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikannya dalam bentuk uang, barang, atau jasa akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.

2. Waktu

Yaitu suatu masa yang akan memisahkan antar pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang.

3. *Degree of Risk*

Yaitu tingkat resiko akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi pada masa yang akan datang.

4. Prestasi

Yaitu objek kredit yang tidak hanya dalam bentuk uang, tetapi juga dalam bentuk barang dan jasa.

Perusahaan-perusahaan yang tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang akan diberikan tetapi juga penerapan standar kredit tersebut secara tepat dalam membuat keputusan-keputusan kredit

2.2.1 Manfaat Penjualan Kredit

Investasi pada piutang akan memberikan manfaat bagi perusahaan. Penjualan kredit ini ditempuh dengan harapan agar bisa memperoleh penjualan yang lebih tinggi daripada menjual secara tunai, karena itu perusahaan mengharapkan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Meskipun demikian, ada banyak biaya yang harus ditanggung. Pertama, ada kemungkinan piutang tidak terbayar. Kedua, perusahaan akan memerlukan dana yang lebih besar, dan semua dana mempunyai biaya. Karena itu perusahaan menanggung biaya dana yang lebih besar. Oleh karena itu, tambahan manfaat harus lebih besar dari tambahan pengorbanannya, agar pembentukan piutang tersebut bisa dibenarkan.

Gunawan Adisaputra (2003:43) mengemukakan manfaat penjualan kredit, antara lain :

1. Upaya untuk meningkatkan omzet penjualan.
2. Meningkatkan keuntungan.
3. Meningkatkan hubungan dagang antara perusahaan dengan para langganan.
4. Manfaat keuntungan berupa selisih bunga modal pinjaman yang harus dibayarkan kepada bank sebagai sumber dana pembelanjaan piutang.

2.3 Pengertian Piutang

Pada saat perusahaan menjual barang hasil produksinya, penjualan dapat dilakukan secara tunai atau secara kredit. Memberikan kredit berarti melakukan investasi kepada pelanggan. Penjualan secara kredit tersebut merupakan suatu upaya untuk meningkatkan penjualan. Dengan meningkatnya penjualan diharapkan terjadi peningkatan terhadap laba perusahaan.

Piutang timbul pada saat perusahaan melakukan pinjaman secara kredit. Namun, memiliki piutang menimbulkan biaya bagi perusahaan. Oleh karena itu, analisis terhadap piutang penting karena dampaknya terhadap posisi aktiva dan arus laba. Kedua dampak ini saling terkait. Pengalaman menunjukkan bahwa perusahaan tidak dapat menagih semua piutangnya.

Pengertian piutang menurut Kuswadi (2004:249) :

“Piutang adalah kekayaan perusahaan (aktiva lancar) yang timbul sebagai akibat dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit”.

Lain halnya yang dikemukakan oleh Munawir (2004:15) ,

“Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditur atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan dagang secara kredit “.

Sedangkan menurut Prinsip Akuntansi Indonesia (Ikatan Akuntan Indonesia, 1999), piutang dipakai dalam yang arti sempit, yaitu hanya menunjukkan tagihan yang akan dilunasi dengan uang. Piutang-piutang tersebut dapat digolongkan atas :

1. Piutang usaha (*Trade Receivable*)

Merupakan segala tagihan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dilakukan secara kredit oleh perusahaan. Jika tagihan itu didukung dengan tagihan tertulis oleh debitur kepada perusahaan untuk membayar pada suatu tanggal tertentu, piutang tersebut adalah piutang wesel.

2. Piutang Lain-lain (*Non Trade Receivable*)

Merupakan tagihan yang tidak berasal dari penjualan barang maupun jasa dalam kegiatan normal perusahaan.

Untuk tujuan akuntansi, tagihan atau piutang tersebut dapat dikelompokkan ke dalam dua golongan sesuai dengan jangka waktu yang diperlukan untuk merealisasikannya menjadi kas (jatuh tempo), yaitu :

1. Piutang Lancar

Meliputi tagihan-tagihan yang diharapkan akan diterima pelunasannya dalam tempo jangka waktu satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.

2. Piutang Jangka Panjang

Meliputi tagihan-tagihan yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun. Di dalam neraca, harus disajikan dalam kelompok aktiva tidak lancar dan biasanya termasuk sebagai aktiva lain-lain.

Dari pengertian-pengertian yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan bahwa piutang dapat diartikan perusahaan memiliki hak penagihan terhadap pihak lain yang menjadi langganannya dan mengharapkan pembayaran dari mereka agar memenuhi kewajiban terhadap perusahaan.

2.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi investasi piutang

Piutang sebagai salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca memiliki perputaran yang cepat dan kurang dari satu tahun. Oleh karena itu, banyak hal yang dapat memengaruhi besarnya piutang tersebut.

Menurut Bambang Riyanto (2001 : 85), faktor-faktor yang memengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan ke dalam piutang, sebagai berikut :

1. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, maka makin besar pula jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume kredit setiap tahunnya, berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besar jumlah resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar tingkat profitabilitasnya.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti bahwa perusahaan tersebut lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas dan sebaliknya piutang yang lunak lebih mengutamakan profitabilitas. Syarat pembayaran yang lebih ketat antar lain tampak dari batas waktu pembayaran yang pendek atau pembebanan bunga yang berat untuk pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dengan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond biaya kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Makin tinggi plafond yang diberikan kepada pelanggan, makin besar pula dana yang diinvestasikan ke dalam piutang. Selain itu, penentuan kriteria pihak yang akan diberikan kredit juga dapat memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, pembatasan kredit dapat bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4. Kebijakan dalam penagihan

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam penagihan secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar untuk membiayai aktivitas ini. Dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijaksananya secara pasif.

5. Kebiasaan membayar dari pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount period*, dan ada sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam *cash discount period* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para langganan membayar dalam waktu selama *cash discount period*, maka dana yang tertanam dalam

piutang akan lebih cepat bebas, berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

Menurut Martono dan Agus Harjito (2008:95) besarnya investasi pada piutang yang muncul di perusahaan ditentukan oleh dua faktor. Pertama, adalah besarnya persentase penjualan kredit terhadap penjualan total. Kedua, adalah kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang (jangka waktu penagihan piutang).

2.5 Administrasi Piutang

Pengendalian terhadap piutang harus diikuti dengan adanya suatu sistem administrasi yang baik. Administrasi piutang umumnya membantu dalam meminimalkan penyelewengan serta mempercepat dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan.

2.5.1 Tujuan Administrasi Piutang

Menurut M. Samsul (1993:350) tujuan dari administrasi piutang adalah sebagai berikut :

1. Memberikan informasi untuk penagihan tepat waktu.
2. Meyakinkan jumlah piutang itu memang benar atau terbukti.
3. Untuk mendapatkan dasar di dalam membuat penghapusan piutang.
4. Menentukan likuiditas, untuk mengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
5. Sebagai kontrol terhadap saldo buku besar piutang.

2.5.2 Cara Administrasi Piutang

Adapun cara administrasi piutang yang umum dikenal menurut M. Samsul (1993:352), antara lain :

1. File dokumen
2. Kartu piutang
3. Buku piutang

Laporan yang sering dibuat dalam administrasi piutang menurut M. Samsul (1993:352), antara lain :

1. Rekening koran piutang dagang per langganan
Yaitu meliputi rekening koran tiap saldo akhir bulan.
2. Daftar umum piutang
Dibuat tiap akhir bulan atau sewaktu-waktu diperlukan pinjaman. Dipakai untuk menilai langganan yang menunggak pembayarannya.
3. Daftar piutang yang dihapuskan
Apabila pihak kredit telah menyelesaikan administrasi piutangnya dan tidak terdaftar lagi pada daftar umum piutang.

2.5.3 Biaya Atas Piutang

Selain memberikan manfaat, piutang dapat juga menimbulkan resiko biaya bagi perusahaan. Biaya-biaya tersebut menurut Indriyo Gitosudarmono dan Basri (2002:83), antara lain :

a. Biaya penghapusan piutang

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

b. Biaya pengumpulan piutang

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

c. Biaya administrasi

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

d. Biaya sumber dana

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

2.5.4 Cara Pengumpulan Piutang

Pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya apabila sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektivan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau bad debt

expense, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga pada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Menurut Lukman Syamsuddin (2007:273), cara pengumpulan piutang yang harus dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai jangka waktu yang telah ditentukan, adalah :

1) Melalui surat

Apabila waktu pembayaran utang sudah lewat dari jatuh tempo, maka perusahaan dapat mengingatkan langganan tersebut bahwa hutangnya telah jatuh tempo dengan mengirimkan surat. Apabila hutang tersebut belum juga terbayar, maka dapat dikirimkan surat berikutnya yang lebih mempertegas dengan menggunakan nada yang keras.

2) Melalui telepon

Apabila setelah dikirim surat teguran ternyata hutang juga belum terbayar, maka pihak perusahaan dapat menelfon langganan secara pribadi dan memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Namun, apabila hasil percakapan tersebut ternyata misalnya : pelanggan mempunyai alasan tertentu yang dapat dipertimbangkan oleh pihak perusahaan, maka pihak perusahaan mungkin bisa memberikan keringanan waktu atau memperpanjang sampai jangka waktu tertentu.

3) Kunjungan personal

Melakukan kunjungan pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena dianggap efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

4) Tindakan yuridis

Apabila pihak pelanggan tidak bisa membayar hutangnya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan melalui pengadilan.

Adapun prosedur menurut Suad Husnan (2004:481), terhadap pelanggan yang telah terlambat membayar hutangnya, umumnya dilakukan beberapa prosedur sebagai berikut :

1. Mengirim surat teguran yang menjelaskan bahwa pelanggan telah terlambat untuk melunasi hutangnya.
2. Menghubungi pelanggan tersebut melalui via telepon secara langsung.
3. Menggunakan bantuan perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang jasa pengumpulan piutang.
4. Menempuh jalur hukum atas pelanggan yang telah terlambat atau tidak membayar hutang.

2.5.5 Pengendalian Piutang

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu,

maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan.

Untuk melaksanakan pengendalian kredit atas dana yang tertanam pada piutang, maka manajer harus memperhatikan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajer perusahaan.

Menurut Lukman Syamsuddin (2007:257), syarat kredit yang perlu diperhatikan oleh pihak manajer antara lain :

1. Biaya-biaya administrasi

Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan, maka berarti lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa pelunasan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya-biaya administrasi.

2. Investasi dalam piutang

Penanaman modal dalam piutang mempunyai biaya-biaya tertentu. Semakin besar piutang, semakin besar pula biayanya (carrying cost), demikian pula sebaliknya. Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang digunakan, maka rata-rata jumlah piutang akan mengecil. Perubahan rata-rata piutang dikaitkan dengan perubahan standar kredit

disebabkan oleh faktor perubahan volume penjualan dan perubahan dalam kebijaksanaan pengumpulan piutang. Perlunakan standar kredit diharapkan untuk meningkatkan volume penjualan sedangkan standar kredit yang diperketat akan menurunkan volume penjualan.

3. Kerugian piutang (*Bad debt expanses*)

Probabilitas resiko kerugian piutang atau *bad debt expanses* akan semakin meningkat dengan perlunakan standar kredit, dan akan menurun bilamana standar kredit di perketat.

4. Volume penjualan

Perubahan standar kredit dapat diharapkan akan mengubah volume penjualan. Bilamana standar kredit yang diperlunak maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan, sedangkan sebaliknya yang diterapkan di mana perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun.

2.6 Kebijakan Pengelolaan Piutang

Hal-hal yang perlu diperhatikan dan dilakukan dalam hal kebijaksanaan piutang menurut Gunawan Adisaputra (2003:64), antara lain :

1. Dibentuknya unit kerja atau seksi yang khusus digunakan mengurus piutang, yang mana tugasnya meliputi :
 - a. Mencari langganan potensial yang dapat diberikan kredit.
 - b. Menyeleksi calon debitur.
 - c. Membukukan transaksi kredit yang terjadi.

- d. Melakukan penagihan piutang.
 - e. Membukukan piutang.
 - f. Menyusun dan mengklasifikasikan piutang outstanding menurut usianya masing-masing.
 - g. Membuat analisa dan evaluasi piutang sebagai salah satu bentuk investasi.
 - h. Menyusun dan memperkirakan arus kas masuk dari piutang.
 - i. Membuat laporan tentang pengelolaan piutang baik para pengambil keputusan tentang piutang.
2. Digariskannya kebijakan piutang yang jelas untuk digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus piutang, yang meliputi :
- a. Penentuan plafond kredit untuk berbagai jenis / tingkatan debitur.
 - b. Penentuan jangka waktu kredit.
 - c. Pedoman melakukan seleksi calon kerja debitur.
 - d. Penentuan jumlah piutang ragu-ragu maksimal yang dapat dibenarkan sebagai dasar penentuan besarnya cadangan piutang ragu-ragu.
 - e. Penentuan jumlah anggaran yang digunakan untuk administrasi piutang.
3. Penentuan kriteria untuk mengukur efisiensi pengelolaan piutang
- Berbagai kriteria yang dapat digunakan sebagai indikator efisiensi pengelolaan piutang, antara lain :
- a. Tingkat perputaran piutang.

- b. Persentase piutang yang tak tertagih
- c. Biaya pengelolaan piutang, yang terdiri dari :
 - Biaya modal
 - Biaya administrasi piutang
 - Biaya piutang yang tak tertagih

Biaya ini berbeda dari waktu ke waktu karena :

1. Perbedaan jumlah langganan yang harus dilayani
2. Perbedaan nilai piutang keseluruhan yang harus dikelola
3. Perbedaan fungsi piutang atau penjualan kredit dari waktu ke waktu berhubungan dengan adanya perbedaan kondisi dan situasi ekonomi secara umum.
4. Perbedaan jangka waktu kredit yang diberikan.

2.7 Kegiatan Pengendalian Manajemen

Pengendalian manajemen bermaksud mengendalikan organisasi agar kegiatan organisasi tetap konsisten dengan sasaran yang ditetapkan dalam rencana. Pengendalian manajemen berkaitan langsung dengan sasaran dan strategi organisasi, pengalokasian sumber daya bagi pencapaian strategi, serta selanjutnya menilai efektivitas dan efisiensi strategi dalam mencapai sasaran. (George M. Scott, 2001:45).

Menurut Robert N. Anthony dan Vijay Govindarajan (2005:8), pengendalian manajemen merupakan proses dimana para manajer mempengaruhi anggota organisasi lainnya untuk mengimplementasikan strategi organisasi.

Adapun kegiatan pengendalian manajemen sebagai upaya agar kegiatan perusahaan dapat berjalan efisien, yaitu :

1. Merencanakan apa yang seharusnya dilakukan oleh organisasi.
2. Mengkoordinasikan aktivitas-aktivitas dari beberapa bagan organisasi.
3. Mengkomunikasikan informasi kepada semua pihak yang bersangkutan.
4. Mengevaluasi informasi yang diperoleh.
5. Memutuskan tindakan apa yang seharusnya diambil jika perlu.
6. Mempengaruhi orang-orang untuk mengubah perilaku mereka.

Sedangkan fungsi-fungsi pengendalian manajemen menurut Robert N. Anthony dan Vijay Govindarajan (2005:74), yaitu :

1. Merancang dan mengoperasikan informasi serta sistem pengendalian.
2. Menyiapkan pernyataan keuangan dan laporan keuangan kepada pihak eksternal dan pemegang saham.
3. Menyiapkan dan menganalisis laporan kinerja, menginterpretasikan laporan-laporan ini untuk para manajer, menganalisis program, dan proposal anggaran dari berbagai segmen perusahaan serta mengkonsolidasikannya ke dalam anggaran tahunan secara keseluruhan.
4. Melakukan supervise audit internal dalam mencatat prosedur-prosedur pengendalian untuk menjamin validitas informasi, menetapkan pengamanan yang memadai terhadap kecurangan, serta menjalankan audit operasional.

5. Mengembangkan personal dalam organisasi pengendali dalam berpartisipasi dalam pendidikan personal manajemen dalam kaitannya dengan fungsi pengendalian.

Berdasarkan peraturan direksi, pedoman pengendalian piutang usaha yang dimiliki oleh PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar nomor : PD 11 Tahun 2008 pada tanggal 17 April 2008.

Pengendalian piutang usaha dilaksanakan untuk :

- a. Menekan/memperkecil saldo piutang usaha untuk meningkatkan arus kas masuk (cash in flow) perusahaan.
- b. Mewujudkan pengendalian administrasi dan penatausahaan piutang usaha perusahaan.
- c. Meningkatkan koordinasi antar seluruh unit kerja perseroan dalam upaya menekan saldo piutang usaha.
- d. Membangun hubungan kerja sama yang erat dengan pengguna jasa agar tertib dan lancar dalam melaksanakan pelunasan tagihan jasa kepelabuhan.

2.8 Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan ikhtisar yang menggambarkan keadaan harta, kewajiban dan modal suatu perusahaan pada waktu tertentu serta memberi informasi tentang hasil usaha perusahaan selama periode tertentu (suatu periode akuntansi). Laporan keuangan juga melaporkan prestasi historis dari suatu perusahaan dan memberikan dasar, bersama dengan analisis bisnis dan ekonomi, untuk membuat proyeksi dan peramalan untuk masa depan.

Dalam menganalisa dan menafsirkan suatu laporan keuangan, seorang analis harus mempunyai pengertian yang mendalam mengenai bentuk-bentuk maupun prinsip-prinsip penyajian laporan keuangan serta masalah-masalah yang timbul dalam penyusunan laporan keuangan tersebut. Oleh karena itu, perlu diketahui tentang pengertian dari laporan keuangan.

Dalam Prinsip-prinsip Akuntansi Indonesia (Ikatan Akuntan Indonesia, 1999), diketahui bahwa :

“Laporan keuangan ialah neraca dan perhitungan laba rugi serta segala keterangan-keterangan yang dimuat dalam lampiran-lampirannya, antara lain sumber dan penggunaan dana-dana”.

Sedangkan menurut Munawir (2004:2), pengertian laporan keuangan adalah:

“Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut”.

Analisa laporan keuangan merupakan suatu proses pertimbangan dalam rangka membantu mengevaluasi prosisi keuangan dan hasil operasi perusahaan pada masa sekarang dan masa lalu, dengan tujuan utama untuk menentukan estimasi dan prediksi mengenai kondisi keuangan dan kinerja perusahaan pada masa yang akan datang tersebut (Fanny dan Baldric, 2009 :42). Analisa laporan keuangan mencakup aplikasi alat dan teknik analisis laporan keuangan dan data

keuangan, dalam rangka memperoleh ukuran-ukuran dan hubungan-hubungan yang berarti dan berguna dalam proses pengambilan keputusan.

Analisis laporan keuangan tidaklah berarti mengurangi kebutuhan akan penggunaan pertimbangan-pertimbangan, melainkan memberikan dasar yang layak dan sistematis dalam menggunakan pertimbangan-pertimbangan tersebut (Fanny dan Baldrick, 2009:42). Dua jenis laporan keuangan (utama) yang umumnya dibuat oleh setiap perusahaan adalah neraca dan laporan laba rugi.

2.9 Rasio Keuangan

Untuk mengevaluasi kinerja dan kondisi keuangan perusahaan, analisis keuangan dan pemakai laporan keuangan harus melakukan analisis terhadap kesehatan perusahaan. Alat yang sering dipakai adalah rasio atau indeks yang menghubungkan dua data keuangan yang satu dengan yang lainnya.

Rasio menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan (*Mathematical Relationship*) antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain dengan menggunakan alat analisa berupa rasio ini, yang dapat menjelaskan atau memberi gambaran kepada penganalisa tentang baik atau buruknya keadaan atau posisi keuangan. Dengan rasio keuangan juga memungkinkan perbandingan jalannya perusahaan dari waktu ke waktu serta mengidentifikasi perkembangannya. Untuk melakukan analisa ini dapat dilakukan dengan cara membandingkan prestasi suatu periode dengan periode sebelumnya sehingga diketahui adanya kecenderungan selama periode tertentu.

Analisis rasio menurut Djarwanto (2001:123), adalah :

“Rasio dalam analisis laporan keuangan merupakan suatu angka yang menunjukkan hubungan antara satu unsur dengan unsur yang lainnya dalam laporan keuangan”.

Secara umum, menurut Suad Husnan (2004:69), rasio pada umumnya dapat diklasifikasikan menjadi 4 (empat) macam, yaitu :

1. Rasio likuiditas (*liquidity ratio*)
2. Rasio aktivitas (*Activity ratio*)
3. Rasio Leverage financial (*Financial Leverage ratio*)
4. Rasio Keuntungan (*Profitability ratio*)

Adapun rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang adalah sebagai berikut :

1. Rasio perputaran piutang (*Receivable turn over – RTO*)

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi. Rasio perputaran piutang adalah besarnya rasio total penjualan kredit terhadap saldo piutang rata-rata selama periode tertentu. Apabila angka piutang rata-rata sama dengan nol (0), berarti perusahaan sudah tidak memiliki piutang lagi atau dengan kata lain, semua piutang sudah tertagih.

Menghitung Receivable turn over – RTO

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} \dots (1)$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2} \dots (2)$$

2. Umur rata-rata piutang (*Average collection period – ACP*)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit jika lebih kecil atau sama dengan, maka berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil dan sebaliknya, maka berarti beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan.

Menghitung *Average collection Period – ACP*

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{\text{Receivable Turn Over}} \dots (3)$$

3. Rasio tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagih.

Menghitung rasio tunggakan :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tertunggak Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pda Periode yg Sama}} \times 100\% \dots (4)$$

4. Rasio penagihan

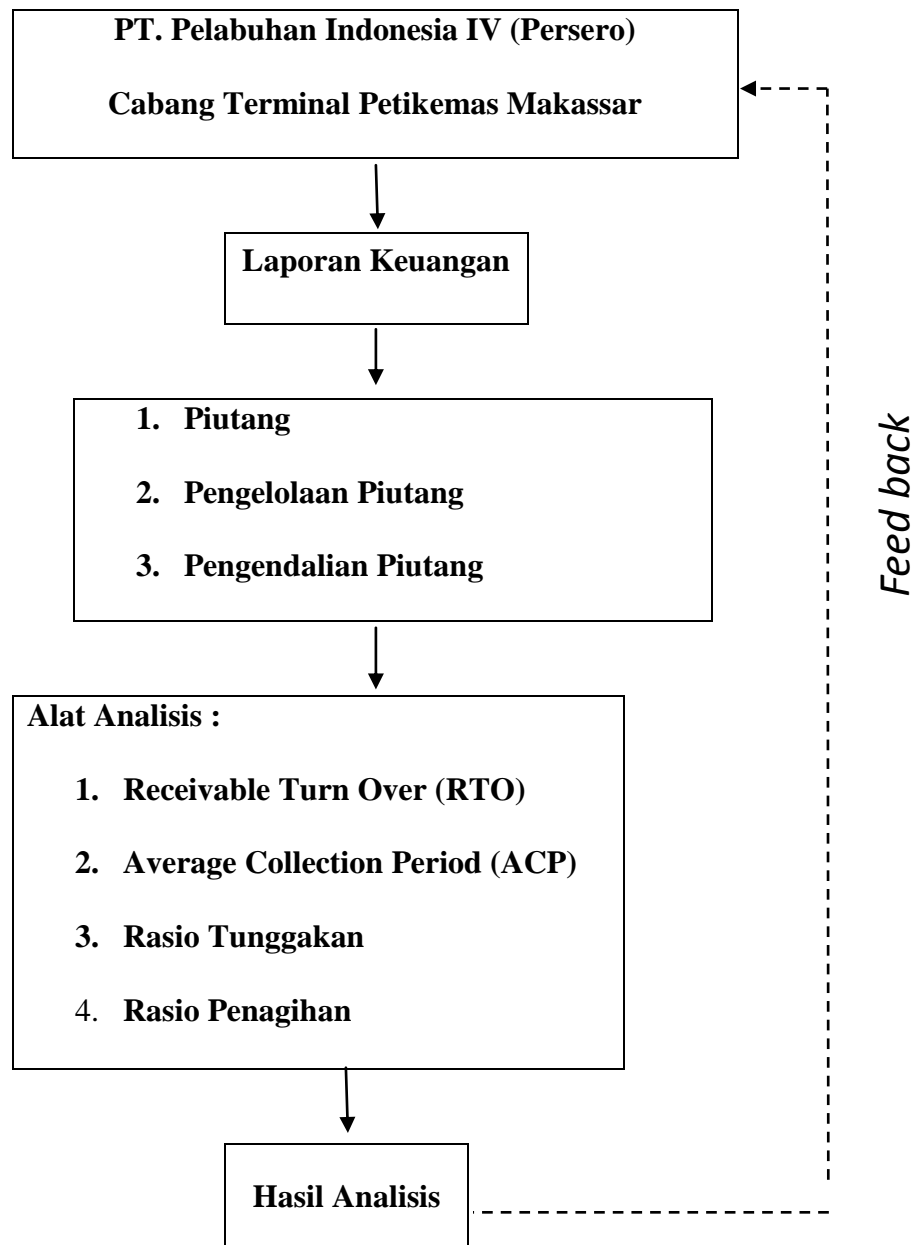
Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

Menghitung rasio penagihan :

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang yang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \dots (5)$$

2.10 Kerangka Pemikiran

Bagan Kerangka Pemikiran



2.11 Hipotesis

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

“ Diduga bahwa pengelolaan dan sistem pengendalian piutang yang diterapkan pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) cabang Terminal Petikemas belum efektif dalam meminimalisasi piutang tak tertagih (bad debt)”.