

ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG PADA PT. HADJI

MAKASSAR



Tgl. Pengantar	18 - 9 - 2004
Departemen	Fak. Ekonomi
Sarjana	1 ek
Nama	Hadini
No. Matrikulasi	040918236
Disk. No.	22654

YULI ASTUTY

STB : A23101756

FAKULTAS EKONOMI PROGRAM EKSTENSI  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR

2004

**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG PADA PT. HADJI KALLA**

**MAKASSAR**

**OLEH :**

**YULI ASTUTY**

**STB : A21101756**

*SKRIPSI INI DIAJUKAN SEBAGAI SALAH SATU SYARAT UNTUK MEMPEROLEH  
GELAR SARJANA EKONOMI PADA JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS  
EKONOMI UNIVERSITAS HASANUDDIN MAKASSAR.*

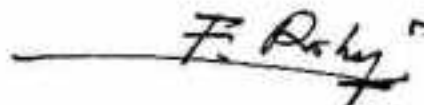
**DISETUJUI OLEH :**

Pembimbing I,



**Drs. Muh. Ali, MS**

Pembimbing II,



**Drs. Fauzi R. Rahim, M.Si**

**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG PADA PT. HADJI  
KALLA MAKASSAR**

Oleh:

**YULI ASTUTY**

**NIM. A21101756**


**TELAH DIUJI DAN LULUS TANGGAL 11 JUNI 2004**

**TIM PENGUJI**

<u>Nama Penguji</u>	<u>Jabatan</u>	<u>Tanda Tangan</u>
1. Drs. Muhammad Ali, MS	Ketua	1. 
2. Drs. Fauzi R. Rahim, M.Si	Sekretaris	2. 
3. Dra. Hj. Ariati, SU	Anggota	3. 
4. Drs. E.E. Kumendong, M.Si	Anggota	4. 
5. Drs. Maat Pono, M.Si	Anggota	5. 

**Disetujui oleh:**

**Program Ekstensi  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Hasanuddin  
Ketua,**

  
**Drs. Harryanto, M.Com**

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

  
**Drs. Muhammad Ali, MS**

## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas Rakhmat dan Inayah-Nya, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan sebagai tugas akhir dalam rangka menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi Program Ekstensi Universitas Hasanuddin.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan dari berbagai pihak terutama dari dosen pembimbing. Oleh karena itu perkenankanlah penulis untuk menyampaikan rasa terima kasih, rasa hormat dan penghargaan kepada berbagai pihak yang telah memberikan bantuannya selama penulis menempuh studi sampai dengan penyelesaian tugas akhir ini, yaitu kepada:

1. Ibunda; St. Dahliah dan ayahanda; M. Jusuf Djafar tercinta yang tak kenal lelah mendidik dan memotivasi penulis secara moril maupun materil.
2. Bapak Drs. Muh. Ali, MS selaku pembimbing I dan Bapak Drs. Fauzi R. Rahim, M.Si selaku pembimbing II penulis juga sebagai sekretaris Program Ekstensi Fakultas Ekonomi UNHAS yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya yang sangat berharga dalam membimbing penulis.
3. Alm. Bapak Drs. H. M. Sujuti Jahja, SU, yang sebelum wafatnya juga selaku pembimbing I penulis. Beliau terutama membantu penulis dalam memilih judul skripsi ini sehingga tidak berlebihan apabila penulis menganggap hal tersebut sebagai suatu amanah. *Semoga beliau mendapatkan tempat yang layak di sisi Allah SWT.*
4. Ibu Dra. Hj. Ariati, SU, selaku penasehat akademik penulis yang telah banyak memberikan nasehat akademik yang bermanfaat dan motivasi untuk kemajuan penulis.
5. Bapak Drs. Harryanto, M. Com selaku ketua Program Ekstensi Fakultas Ekonomi UNHAS.

6. Staf dosen Program Ekstensi Fakultas Ekonomi UNHAS pada umumnya dan jurusan manajemen pada khususnya yang telah mendidik penulis selama masa perkuliahan.
7. Staf administrasi akademik Program Ekstensi Fakultas Ekonomi UNHAS yang telah memberikan pelayanan akademik dengan baik.
8. Bapak H. M. Syarif Amin, SE, selaku kepala cabang PT. Hadji Kalla Urip Sumoharjo Makassar atas kesempatan yang diberikan dan segala pengertiannya.
9. Bapak H. Hidayat Gazali dan Bapak Irsam atas informasi yang diberikan untuk materi penulisan.
10. Widya dan Linda yang senantiasa memberikan dukungannya, Oskar, Bapak Taqyuddin, Ibu Fiqa, ibu Nini, ibu Icha serta teman-teman lain dari PT. Hadji Kalla Cab. Urip yang selalu menciptakan suasana kerja dinamis.
12. Zhul, Wana, Ayu, Neni, Ishak dan teman-teman lain yang tidak sempat penulis sebutkan namanya satu-persatu.
13. Saudara-saudaraku; kak Yuyu, Uli, Yusli, juga Nur dan segenap keluarga besar penulis.

Semoga budi baik bapak-bapak, ibu-ibu, saudaraku dan teman-teman dibalas oleh Allah SWT. Penulis sangat mengharapkan saran dan kritik demi penyempurnaan skripsi ini. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

*Makassar, April 2004*

*Penulis,*

**YULI ASTUTY**

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	v
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR SKEMA .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan Dan Kegunaan Penulisan .....	4
1.3.1 Tujuan Penulisan .....	4
1.3.2 Kegunaan Penulisan .....	4
1.4 Hipotesis .....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>6</b>
2.1 Pengertian Manajemen .....	6
2.2 Pengertian Piutang .....	8
2.3 Manajemen Piutang .....	9
2.3.1 Pengendalian Piutang .....	12
2.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Investasi .....	
Piutang .....	14

2.4.1	Kebijaksanaan Kredit .....	17
2.4.1.1	Manfaat Penjualan Kredit .....	17
2.4.1.2	Persyaratan Kredit .....	18
2.4.1.3	Evaluasi Terhadap Langgan .....	20
2.4.2	Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Arus Kas .....	22
2.4.3	Biaya Atas Piutang .....	23
2.4.4	Administrasi Piutang .....	23
2.4.4.1	Tujuan Administrasi Piutang .....	24
2.4.4.2	Fungsi Bagian Piutang .....	24
2.4.4.3	Cara Administrasi Piutang .....	25
2.4.5	Prosedur Penagihan .....	25
2.4.6	Prosedur Penerimaan Uang .....	26
2.4.7	Cara pengumpulan Piutang .....	26
2.5	Pengertian Rasio Keuangan .....	26
2.5.1	Account Receivable Turn Over Ratio .....	27
2.5.2	Average Collection Period .....	28
2.5.3	Rasio Tunggakan .....	29
2.5.4	Rasio Penagihan .....	29
2.6	Analisis Penjualan Kredit/Piutang .....	29
2.6.1	Marginal Revenue (MR) .....	29
2.6.2	Marginal Cost (MC) .....	30

<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b> .....	<b>31</b>
3.1	Daerah Penelitian .....	31
3.2	Pengumpulan Data .....	31
3.2.1	Penelitian Lapangan (Field Research) .....	31
3.2.2	Penelitian Kepustakaan (Library Research) ....	31
3.3	Pembatasan Unit Observasi .....	31
3.4	Jenis Dan Sumber Data .....	32
3.4.1	Jenis Data .....	32
3.4.2	Sumber Data .....	32
3.5	Metode Analisis .....	32
3.5.1	Analisis Rasio .....	32
3.5.2	Analisis Penjualan Kredit/Piutang .....	34
3.6	Sistematika Penulisan .....	35
<b>BAB IV</b>	<b>GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b> .....	<b>36</b>
4.1	Sejarah Singkat Perusahaan .....	36
4.2	Struktur Organisasi .....	40
4.3	Uraian Tugas .....	42
<b>BAB V</b>	<b>PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN</b> .....	<b>47</b>
5.1	Evaluasi Terhadap Calon Pelanggan PT. Hadji Kalla .....	47
5.2	Sistem dan Prosedur Piutang Pada PT. Hadji Kalla .....	49
5.3	Prosedur Pencatatan Piutang Pada PT. Hadji Kalla .....	56
5.4	Prosedur Penagihan Piutang Pada PT. Hadji Kalla .....	60



5.5	Analisis Efektivitas Manajemen Piutang .....	63
5.5.1	Analisis Rasio Piutang Tahun 2000 .....	65
5.5.1.1	Analisis Penjualan Kredit/Piutang Tahun 2000 .....	65
5.5.1.1.1	Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2000 .....	70
5.5.2	Analisis Rasio Piutang Tahun 2001 .....	71
5.5.2.1	Analisis Penjualan Kredit/Piutang Tahun 2001 .....	71
5.5.2.1.1	Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2001 .....	77
5.5.3	Analisis Rasio Piutang Tahun 2002 .....	78
5.5.3.1	Analisis Penjualan Kredit/Piutang Tahun 2002 .....	78
5.5.3.1.1	Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2002 .....	83
BAB VI	PENUTUP .....	85
6.1	Simpulan .....	85
6.2	Saran .....	86
DAFTAR PUSTAKA	.....	88
Lampiran-Lampiran		

## DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Daftar Hasil Perhitungan Analisis Rasio Piutang PT. Hadji Kalla Tahun 2000 .....	65
2. Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2000 .....	70
3. Daftar Hasil Perhitungan Analisis Rasio Piutang PT. Hadji Kalla Tahun 2001 .....	71
4. Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2001 .....	77
5. Daftar Hasil Perhitungan Analisis Rasio Piutang PT. Hadji Kalla Tahun 2002 .....	78
6. Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2002 .....	83

## DAFTAR SKEMA

	Halaman
1. Struktur Organisasi PT. Hadji Kalla .....	41
2. Flow Chart Sistem dan Prosedur Piutang Dagang PT. Hadji Kalla .....	52
3. Flow Chart Prosedur Pencatatan Piutang PT. Hadji Kalla .....	58
4. Flow Chart Prosedur Penagihan Piutang PT. Hadji Kalla .....	62

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya tujuan perusahaan adalah memaksimalkan kekayaan pemilikinya (stock holders). Hal tersebut merupakan salah satu standar dalam menilai efisiensi manajemen perusahaan mengelola usahanya. Untuk mendukung suksesnya pencapaian tujuan perusahaan, maka dibutuhkan manajemen yang baik serta sumber daya manusia berkualitas.

Salah satu bidang manajemen yang berperan penting dalam mencapai tujuan perusahaan adalah manajemen keuangan. Manajemen keuangan memungkinkan perusahaan mengatur, mengontrol, memaksimalkan pendapatan, mengalokasikan sumber-sumber modal serta menekan biaya dari keseluruhan aktivitas perusahaan, sehingga pada akhirnya mampu menghasilkan keuntungan yang sebesar-besarnya.

Manajemen piutang merupakan bagian dari manajemen keuangan yang perlu direncanakan dan dianalisa dengan seksama agar piutang dapat dikelola secara efisien. Untuk mengelola piutang secara efisien ada beberapa hal yang perlu diperhatikan yaitu tentang prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit, analisa pemohon kredit, dan masalah piutang lainnya.

Apabila perusahaan melakukan penjualan secara kredit, perusahaan memiliki piutang. Banyak perusahaan yang menjual barang hasil produksi dar/atau barang dagangan mereka secara kredit, alasannya tidak lain adalah karena penjualan secara kredit tersebut merupakan suatu upaya untuk meningkatkan penjualan atau untuk

mencegah penurunan penjualan. Dengan penjualan yang makin meningkat diharapkan laba juga akan meningkat. Sayangnya memiliki piutang juga menimbulkan berbagai biaya bagi perusahaan serta resiko piutang tidak tertagih.

Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya dengan kredit. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang dan evaluasi terhadap kebijakan kredit yang dijalankan oleh perusahaan. Piutang merupakan unsur penting dalam neraca khususnya bagi perusahaan yang melaksanakan penjualan secara kredit, karena piutang merupakan suatu bagian besar dari modal kerja perusahaan. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi sebagaimana halnya investasi pada aktiva lancar lainnya. Oleh karena itu perusahaan perlu melakukan analisa ekonomi tentang piutang terutama dalam hal pengelolaannya. Analisis ekonomi bertujuan untuk menilai apakah manfaat memiliki piutang lebih besar atau lebih kecil dari biayanya. Apabila diperkirakan bahwa manfaatnya lebih besar, maka secara ekonomi pemilikan piutang (atau penjualan kredit) tersebut dibenarkan. Analisis ekonomi tentang piutang mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai kembali menjadi kas memerlukan perencanaan yang matang sebab inventasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan semakin kecilnya atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan dan akhirnya akan mengakibatkan semakin kecilnya kesempatan untuk menghasilkan keuntungan. Masalah ini hampir dialami oleh semua perusahaan khususnya yang melaksanakan penjualan kredit.

Peningkatan piutang yang diiringi dengan meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Oleh karena itu, sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan secara kredit, maka sebaiknya terlebih dahulu memperhitungkan jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran, bagaimana pemohon kredit, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) serta biaya-biaya yang timbul akibat adanya piutang.

PT. Hadji Kalla sebagai suatu perusahaan yang salah satu usahanya bergerak di bidang dealer mobil Toyota di kawasan Timur Indonesia dalam melaksanakan manajemen piutang berkaitan dengan penjualan secara kredit juga mengalami resiko piutang tak tertagih.

Dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan suatu analisis terhadap manajemen piutang pada PT. Hadji Kalla Makassar, khususnya berkaitan dengan penjualan secara kredit mobil Toyota agar dapat mengetahui gambaran posisi piutang dan usaha-usaha yang dilakukan dalam mengelola manajemen piutang selama 3 (tiga) tahun terakhir, yaitu dari tahun 2000 s/d 2002.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian penulis pada latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah adalah:

*"Bad debt* pada PT. Hadji Kalla Makassar dari tahun ke tahun cenderung bertambah."

### **1.3. Tujuan dan Kegunaan Penulisan**

#### **1.3.1. Tujuan Penulisan**

Tujuan dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kebijaksanaan kredit dan penagihan piutang yang diterapkan oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi bertambahnya bad debt.
3. Untuk menganalisis kebijaksanaan manajemen terhadap piutang yang tertunggak.

#### **1.3.2. Kegunaan Penulisan**

Manfaat atau kegunaan yang ingin diberikan dari penulisan ini, adalah sebagai berikut:

1. Sebagai langkah awal dan latihan bagi penulis agar mampu menganalisa dan memecahkan masalah dalam suatu perusahaan khususnya berkaitan dengan piutang.
2. Sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan manajemen piutang.
3. Sebagai bahan informasi bagi perusahaan dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan manajemen piutang untuk masa yang akan datang.
4. Untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam menyelesaikan studi pada jurusan manajemen fakultas ekonomi Universitas Hasanuddin.

#### 1.4. Hipotesis

Berdasarkan pada permasalahan yang tersebut di atas, maka penulis mengemukakan hipotesis, yaitu:

“Diduga bahwa pengendalian piutang yang belum efektif akan menyebabkan meningkatnya bad debt pada PT. Hadji Kalla Makassar.”



## BAB II

### LANDASAN TEORI



#### 2.1 Pengertian Manajemen

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang artinya mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi-fungsi manajemen itu. Jadi manajemen merupakan suatu proses untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan. (Hasibuan, 2001: 1).

Lebih lanjut (Hasibuan, 2001 : 1) menyatakan perlu dihayati bahwa manajemen dan organisasi bukan tujuan, tetapi hanya alat untuk mencapai tujuan yang diinginkan, karena tujuan yang ingin dicapai itu adalah pelayanan dan atau laba (*profit*).

Dalam kenyataannya, tidak ada definisi manajemen yang telah diterima secara universal. Mary Parker Follet mendefinisikan manajemen sebagai seni dalam menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain. Definisi ini mengandung arti bahwa para manajer mencapai tujuan-tujuan organisasi melalui pengaturan orang-orang lain untuk melaksanakan berbagai tugas yang mungkin diperlukan, atau berarti dengan tidak melakukan tugas-tugas itu sendiri. (Handoko, 1995: 8).

Definisi lain tentang manajemen dikemukakan oleh Stoner (Handoko, 1995: 8) sebagai berikut:

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-

sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Dari definisi di atas terlihat bahwa Stoner telah menggunakan kata *proses*, bukan *seni*. Mengartikan manajemen sebagai seni mengandung arti bahwa hal itu adalah kemampuan atau keterampilan pribadi. Suatu proses adalah cara sistematis untuk melakukan pekerjaan. Manajemen didefinisikan sebagai proses karena semua manajer, tanpa memperdulikan keterampilan atau keterampilan khusus mereka, harus melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan-tujuan yang mereka inginkan. (Handoko, 1995: 8).

Proses tersebut terdiri dari kegiatan-kegiatan manajemen, yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. (Handoko, 1995: 8).

*Perencanaan* berarti bahwa manajer memikirkan kegiatan-kegiatan mereka sebelum dilaksanakan. *Pengorganisasian* berarti bahwa para manajer mengkoordinasikan sumber daya-sumber daya manusia dan material organisasi. Selanjutnya *pengarahan* berarti bahwa manajer mengarahkan, memimpin dan mempengaruhi para bawahan. *Pengawasan* berarti para manajer berupaya untuk menjamin bahwa organisasi bergerak ke arah tujuan-tujuannya. (Handoko, 1995: 9).

Akhirnya, definisi yang kita gunakan menyatakan bahwa manajemen melibatkan pencapaian "tujuan-tujuan organisasi yang telah ditetapkan" (*stated goals*). (Handoko, 1995: 9).

## 2.2 Pengertian Piutang

(Mulyadi, 1990: 409) mendefinisikan piutang sebagai berikut:

Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang, atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun, atau dalam satu siklus kegiatan perusahaan.

Piutang umumnya disajikan dalam neraca dalam dua kelompok: (1) Piutang dagang dan (2) Piutang nondagang. Piutang dagang adalah piutang yang timbul dari transaksi penjualan barang atau jasa dalam kegiatan normal perusahaan. Piutang dagang ini umumnya merupakan jumlah yang material dalam neraca bila dibandingkan dengan piutang nondagang. Piutang nondagang timbul dari transaksi selain penjualan barang dan jasa kepada pihak luar, seperti misalnya piutang kepada karyawan, piutang penjualan saham, piutang klaim asuransi, piutang pengembalian pajak, piutang deviden dan bunga. (Mulyadi, 1990: 410).

(Machfoedz, 1993: 147), menyatakan bahwa:

"Piutang adalah klaim terhadap pihak lain agar pihak lain tersebut membayar sejumlah uang/jasa dalam waktu paling lama satu tahun atau satu periode akuntansi, jika periode akuntansi tersebut lebih lama dari satu tahun."

Piutang dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. Piutang dagang, merupakan piutang akibat penjualan kredit hasil bidang usaha utama perusahaan.
2. Piutang bukan dagang, yaitu piutang yang tidak berasal dari hasil bidang usaha utama, seperti; uang muka pegawai, uang muka perusahaan cabang, piutang bunga, piutang deviden dan lain-lain. (Machfoedz, 1993: 147).

Definisi lain tentang piutang (Horne & Waschowicz, 1997: 258), yaitu:

"Piutang adalah jumlah uang dipinjam dari perusahaan oleh pelanggan yang telah membeli barang atau memakai jasa secara kredit."

Dari pengertian-pengertian atau definisi tersebut di atas dapat diperoleh gambaran bahwa piutang timbul terutama disebabkan karena terjadinya penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan.

Jadi piutang dapat diartikan bahwa perusahaan memiliki hak penagihan terhadap pihak lain yang menjadi langganannya dan mengharap pembayaran dari mereka agar memenuhi kewajiban terhadap perusahaan.

### **2.3 Manajemen Piutang**

Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya dengan kredit. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, dan evaluasi terhadap politik kredit yang dijalankan oleh perusahaan. (Riyanto, 1999: 85).

Di dalam kegiatan manajemen piutang mencakup kegiatan:

#### **1. Perencanaan Jumlah dan Pengumpulan Piutang**

Rencana jumlah piutang pada waktu yang akan datang disusun berdasarkan budget penjualan dengan memperhatikan persyaratan pembayaran yang ditawarkan perusahaan dan kebiasaan para pelanggan membayar utangnya.

Besarnya rencana piutang akan terpengaruh dari sejumlah resiko piutang berupa piutang yang tidak tertagih (piutang ragu-ragu) yang diestimasi oleh perusahaan.

Di samping besarnya piutang maka dengan memperhatikan kebiasaan para pelanggan membayar utangnya dapat direncanakan pengumpulan piutang pada saat tertentu pada waktu yang akan datang. (Gitosudarmo & Basri, 2002: 83).

## 2. Pengendalian Piutang

Untuk melaksanakan pengendalian piutang secara ketat perlu dilaksanakan hal-hal:

### a. Penyaringan pelanggan

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

Faktor tersebut adalah.

- 1) Adanya suatu kesanggupan membayar kredit yang telah diterima oleh pelanggan.
- 2) Adanya kemampuan dari pelanggan yang diatur secara subyektif oleh perusahaan.
- 3) Adanya ikatan atau jaminan untuk keamanan dari resiko kredit baik berupa surat-surat penting maupun benda yang ada nilainya dari pelanggan yang diberi kredit.

### b. Penentuan resiko kredit

Langkah-langkah penentuan resiko kredit:

- 1) Penentuan batas tertinggi resiko kredit. Besarnya resiko kredit dapat diperhitungkan dengan mengambil dari pengalaman tahun-tahun lalu yang pernah terjadi dari resiko kredit.
  - 2) Mengadakan klasifikasi dari pelanggan.
  - 3) Seleksi para pelanggan tetap.
- c. Penentuan potongan-potongan
- Dalam memberikan rangsangan bagi pelanggan, agar membayar pada waktu yang ditetapkan, maka perlu diberi potongan-potongan bagi pelanggan yang membayar pada batas tertentu yang ditetapkan. (Gitosudarmo & Basri, 2002: 86-89).
- d. Pelaksanaan administrasi yang berhubungan dengan penarikan kredit
- Apabila langganan tidak membayar utangnya dalam jangka waktu kredit yang telah ditetapkan, maka haruslah ada suatu tindak lanjut yang berlaku otomatis, sampai utang itu dibayar. Syarat pemberitahuan itu merupakan langkah pertama dalam proses ini, yang kemudian harus diikuti terus-menerus dengan surat-menyurat, panggilan-panggilan telepon pribadi, dan sebagainya. Akhirnya piutang harus diserahkan kepada pengacara atau badan-badan lain yang mengurus penarikan piutang.
- e. Penetapan ketentuan-ketentuan dalam menghadapi penunggak

Ketentuan-ketentuan tersebut dapat berupa:

- 1) Penyampaian surat-surat tagihan kepada pelanggan yang menunggak. Tagihan ini dapat bertahap/bertingkat bagi setiap pelanggan.
- 2) Kegiatan secara aktif penagihan tersebut, baik penyampaian surat-surat tagihan maupun penagihan secara langsung.
- 3) Penarikan jaminan atau ikatan baik berupa benda-benda, surat-surat penting dan sebagainya dengan kemungkinan untuk dapat mempercepat pelunasan kredit.

### 3. Penggunaan Rasio

Untuk membantu memutuskan apakah manajer akan memperketat atau meperlunak persyaratan penjualan kreditnya, maka dapat dipergunakan pula beberapa rasio finansial. (Gitosudarmo & Basri, 2002: 90-91).

#### 2.3.1 Pengendalian Piutang

Pengendalian piutang sebenarnya dimulai sebelum ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. (Heckert, 1993: 418).

Ditinjau dari cara pendekatan manajemen preventif maka ada tiga bidang pengendalian yang umum pada titik mana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang. Ketiga bidang tersebut adalah:

1. Pemberian Kredit Dagang. Kebijakan kredit dan syarat penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya, dan juga tidak

boleh menimbulkan kerugian yang besar karena adanya piutang sangsi yang berlebihan.

2. Penagihan (collections). Apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar.
3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian Intern yang Layak. Meskipun prosedur pemberian kredit dan penagihan telah diadministrasikan dengan baik atau dilakukan secara wajar, ini tidak menjamin adanya pengendalian piutang. Yaitu tidak menjamin ataupun dapat memastikan, bahwa semua penyerahan memang difaktur, atau difaktur sebagaimana mestinya, kepada para pelanggan dan bahwa penerimaan benar-benar masuk ke dalam rekening bank perusahaan. Harus diberlakukan suatu sistem pengendalian intern yang memadai. (Heckert, 1993: 418).

Untuk mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijaksanaan kreditnya. Kebijakan ini yang kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaannya penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu mengadakan perbaikan. Kegiatan untuk menjamin agar hasil sesuai dengan rencana, merupakan esensi dari fungsi pengendalian. (Husnan & Pudjiastuti, 2002: 123).



## 2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Investasi Piutang

(Riyanto, 1999: 85-87) menjelaskan, adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang dapatlah disebutkan sebagai berikut:

### 1. Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi volume penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar "profitability"-nya.

### 2. Syarat Pembayaran Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayarannya yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

### 3. Ketentuan tentang Pembatasan Kredit.

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau flapond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi flapond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar

pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para langganan yang diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian pembatasan kredit di sini bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

#### 4. Kebijakan dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijakan secara pasif. Perusahaan yang disebutkan terdahulu kemungkinan akan mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang disebutkan kemudian. Tetapi biasanya perusahaan hanya akan mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang apabila biaya usaha tambahan tersebut tidak melampaui besarnya tambahan revenue yang diperoleh karena adanya usaha tersebut. Jadi perusahaan tidak akan mengeluarkan uang sebesar Rp. 1.000,00 untuk dapat mengumpulkan piutang sebesar Rp. 500,00.

#### 5. Kebiasaan Membayar dari Para Langganan

Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan cash discount, dan ada sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut.

Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam "cash discount period" atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para alngganan membayar dalam waktu selama "discount period", maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, yang ini berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

Menurut (Yamit, 2000: 131), Jumlah piutang ditentukan oleh faktor (1) jumlah penjualan kredit, (2) rata-rata waktu penagihan yang sangat tergantung pada kondisi perekonomian dan (3) kebijaksanaan kredit. Kebijakan kredit menyangkut standar kredit, persyaratan kredit dan kebijaksanaan penagihan. Standar kredit menyangkut resiko maksimum yang dapat ditolerier, persyaratan kredit menyangkut tentang lamanya kredit diizinkan dan persentase pemberian potongan pada pembayaran yang cepat.

Tidak jauh berbeda dengan yang telah dikemukakan di atas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi besar-kecilnya piutang, (Husnan & Pudjiastuti, 2002: 135) menyatakan, bahwa:

Jumlah piutang yang dimiliki perusahaan, di samping ditentukan oleh penjualan, persyaratan penjualan, dan standar kredit, juga dipengaruhi oleh manajemen (pengumpulan) piutangnya. Pencatatan piutang yang tidak baik, karyawan yang kurang, merupakan faktor-faktor yang menyebabkan mengapa rata-rata piutang meningkat, membuat perputaran piutang lebih rendah dari standar persyaratan penjualan.

## 2.4.1 Kebijakan Kredit

### 2.4.1.1 Manfaat Penjualan Kredit

(Adisaputro, 1997: 62) memaparkan beberapa manfaat yang dapat diperoleh dengan melakukan penjualan kredit antara lain:

- (1) merupakan upaya untuk meningkatkan omset penjualan pembeli yang tidak memiliki likuiditas tinggi mungkin sekali akan terdorong untuk melakukan pembelian, ataupun pembelian biasa yang jumlahnya kecil akan terdorong untuk membeli lebih banyak dengan ditawarkannya kredit pada mereka. Dengan demikian kebijakan kredit dapat meningkatkan daya saing perusahaan itu. Apalagi bilamana pesaing telah melakukan hal tersebut terlebih dahulu, maka tiada jalan lain bagi perusahaan untuk tidak melakukan hal serupa bilamana kita tidak ingin kehilangan langganan.
- (2) Dengan meningkatnya volume penjualan maka keuntunganpun diharapkan akan meningkat. Dengan demikian kredit akan mempunyai akibat yang positif dari segi penilaian investasi secara keseluruhan.
- (3) Dengan adanya hubungan hutang piutang maka hubungan dagang antara perusahaan dengan para

pembelinya menjadi lebih erat sehingga kredit menjamin kontinuitas hubungan.

- (4) Pada jenis usaha tertentu, seperti produsen rumah murah dan perdagangan kendaraan bermotor, di mana hubungan kredit berjangka lama maka kredit menciptakan keuntungan tambahan bagi penjual. Keuntungan yang diperoleh bukan saja dari penjualan lebih banyak melainkan juga dari selisih bunga modal yang diperhitungkan terhadap pembeli dengan bunga modal pinjaman yang sebenarnya harus dibayarkan pada bank sebagai sumber dana pembelanjaan piutang.

#### **2.4.1.2 Persyaratan Kredit**

Menurut Suad Husnan (1985), Faktor-faktor yang kita pertimbangkan dalam kebijaksanaan perkreditan tersebut adalah :

1. Standar kredit, atau kualitas langganan yang akan diperkenankan memperoleh kredit.

Penentuan standar kredit pada dasarnya merupakan trade off antara peningkatan penjualan, dan peningkatan resiko tidak terbayarnya piutang. Apabila perusahaan manjalankan standar kredit yang sangat longgar, artinya hampir setiap pembeli diperkenankan

membeli dengan cara kredit, maka bisa diperkirakan bahwa penjualan memang akan meningkatkan, tetapi proporsi piutang yang tidak terbayarpun akan meningkat pula. Secara ekonomis pelonggaran standar kredit ini dibenarkan apabila maksimum penambahan biaya karena peningkatan piutang ini sama dengan penambahan keuntungan karena meningkatnya penjualan. Apabila tambahan biaya ini sudah lebih besar daripada tambahan keuntungan, maka pelonggran standar kredit ini sudah tidak bisa dibenarkan. (Husnan, 1985: 36-37).

2. Jangka waktu kredit, yaitu berapa lama seorang langganan yang membeli secara kredit harus sudah membayar hutangnya.

Cara ini pada prinsipnya ditempuh dengan memperpanjang waktu kredit dengan harapan agar penjualan bisa meningkat. Karena yang ditingkatkan hanyalah jangka waktu kreditnya, maka umumnya resiko tidak terbayarnya piutang tidak banyak berubah.

3. Potongan ("discount") yang diberikan kepada pelanggan

Faktor ketiga yang perlu diperhatikan pula adalah pemberian potongan ("discount") kepada pembeli. (Husnan, 1985: 40-41).

#### 2.4.1.3 Evaluasi Terhadap Langgan

(Syamsuddin, 1995: 265) menjelaskan, bahwa: evaluasi terhadap pelanggan berguna untuk mencegah resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan. Pada umumnya evaluasi terhadap pelanggan dikenal dengan istilah "the five C's of credit" yang terdiri dari:

- character
- capacity
- capital
- collateral
- conditions

Character : aspek ini menggambarkan keinginan atau kemauan para pembeli untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya sesuai dengan persyaratan yang sudah ditetapkan oleh penjual. Pola-pola pembayaran utang pada masa lalu dapat dijadikan pedoman yang sangat berguna dalam menilai karakter seorang calon pelanggan.

Capacity : Menggambarkan kemampuan seorang pelanggan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya. Suatu

estimasi yang dianggap cukup baik dapat diperoleh dengan menilai posisi likuiditas dan proyeksi cash flow dari calon langganan.

Capital : Menunjukkan keadaan kekuatan finansial calon langganan terutama dengan melihat jumlah modal sendiri yang dimilikinya. Analisa terhadap perusahaan dengan menggunakan ratio-ratio finansial yang tersedia akan dapat memenuhi kebutuhan atas penilaian capital calon langganan.

Collateral : Menggambarkan jumlah aktiva yang dijadikan sebagai barang jaminan oleh calon langganan. Akan tetapi biasanya langganan ini bukanlah pertimbangan yang sangat penting karena tujuan perusahaan dalam memberikan kredit bukanlah untuk menyita dan kemudian menjual aktiva langganan, tetapi tekanannya adalah pada pembayaran kredit yang diberikan pada waktu yang sudah ditetapkan.

Conditions : menunjukkan kepada keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya atas kemampuan perusahaan calon langganan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya.

Sebagian analisa-analisa kredit menganggap bahwa faktor yang pertama dan yang kedua, character dan capacity, adalah merupakan faktor-faktor yang terpenting dalam menentukan diberi tidaknya kredit kepada seorang calon



langganan karena hal tersebut menekankan pada kemauan dan kemampuan calon langganan dalam memenuhi kewajiban-kewajibanya.

#### **2.4.2 Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Arus Kas**

Penjualan tunai berakibat arus kas masuk terjadi bersamaan dengan terjadinya transaksi penjualan. Tidak demikian halnya dengan penjualan kredit., yang menyebabkan arus kas yang masuk dari penjualan kredit akan sangat tergantung pada:

- (1) Jangka waktu kredit itu diberikan. Semakin panjang jangka kredit, semakin panjang jarak antara terjadinya transaksi penjualan dengan penerimaan uang kas dari penjualan itu.
- (2) Kerajinan dari petugas penagih piutang, dalam arti semakin aktif petugas melakukan tugasnya menagih piutang pada waktunya semakin tepat arus kas masuk ke dalam kas perusahaan.
- (3) Mutu ataupun bonafiditas dari para debitur yang dipercaya membeli barang perusahaan dengan kredit. Semakin tepat perusahaan memilih calon-calon debiturnya, semakin bonafid para debitur tersebut, semakin kecil kemungkinan mereka menunda pembayaran atas utang-utang dagang dengan mereka.
- (4) Situasi usaha pada umumnya. Dalam arti bila keadaan situasi usaha yang normal likuiditas perusahaan pada umumnya baik, maka kemungkinan penundaan pembayaran adalah kecil. Sebaliknya bilamana

pasaran lesu, sulit memperoleh uang tunai, maka kemungkinan terjadinya penundaan menjadi semakin besar. (Adisaputro, 1989: 69).

#### **2.4.3 Biaya Atas Piutang**

Karena perusahaan menjual dengan kredit maka perusahaan tidak akan terlepas dari biaya atas kegiatan tersebut. Biaya-biaya tersebut menurut (Gitosudarmo & Basri, 2002: 83), antara lain:

- a. Bad debt expense
- b. Biaya pengumpulan piutang
- c. Biaya administrasi
- d. Biaya sumber dana

Sedangkan menurut (Adisaputro, 1989: 63), beban dan biaya yang timbul sebagai akibat pemberian kredit, yaitu :

- (1) Beban biaya modal
- (2) Biaya administrasi piutang, terdiri dari; biaya organisasi/unit kerja yang disertai tugas mengelola piutang dan biaya penagihan piutang.
- (3) Cadangan piutang ragu-ragu.

#### **2.4.4 Administrasi Piutang**

Manajemen piutang dapat dianggap efektif apabila administrasi piutang dan sistem pengendaliannya disusun secara teratur dan terarah. Hal ini mengakibatkan seluruh piutang perusahaan dapat diketahui dan dikontrol dengan baik sehingga penyelewengan atau kebocoran dana piutang dapat

dihindari atau diminimalkan serta mempercepat dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan khususnya pelanggan kredit .

#### **2.4.4.1 Tujuan Administrasi Piutang**

(Samsul & Mustafa, 1992: 63), mengemukakan bahwa tujuan administrasi piutang meliputi:

1. Memberikan informasi untuk penagihan tepat waktu
2. Meyakinkan jumlah iutang itu memang ada, dan bukan fiktif.
3. Menentukan tingkat kecairan, untuk pengelompokan ke aktiva lancar atau ke aktiva lain-lain.
4. Untuk mendapatkan dasar di dalam membuat cadangan dan penghapusan piutang.
5. Untuk mengontrol apakah maksimum kredit masing-masing langganan atau tidak.
6. Sebagai sumber penilaian kondite si debitur.
7. Sebagai kontrol terhadap saldo buku tabungan.

#### **2.4.4.2 Fungsi Bagian Piutang**

Pada umumnya fungsi bagian piutang dapat digolongkan menjadi tiga, sebagaimana dikemukakan (Baridwan, 1998: 145), yaitu:

1. Membuat catatan piutang yang dapat menunjukkan jumlah-jumlah piutang kepada tiap-tiap langganan.

2. Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang.
3. Membuat daftar analisa umur piutang setiap periode.

#### 2.4.4.3 Cara Administrasi Piutang

(Samsul & Mustafa, 1992: 352), mengemukakan bahwa:

Ada 3 cara yang sudah umum dikenal ialah:

1. File dokumen atau leggerless book keeping
2. Kartu piutang
3. Buku piutang

Pada masing-masing cara tersebut, langganan dapat dikelompokkan menurut:

- Nama langganan
- Daerah langganan
- Tanggal jatuh tempo pembayaran
- Kombinasi

#### 2.4.5 Prosedur Penagihan

Prosedur penagihan meliputi 5 langkah, yakni:

Langkah pertama, menyerahkan faktor-faktor yang sudah hampir jatuh tempo dari pemegang arsip faktor (biasanya merangkap pemegang kartu piutang) kepada penagih.

Langkah kedua, penagih menyerahkan faktor kepada debitur yang bersangkutan untuk dicek terlebih dulu sebelum membayar.

Langkah ketiga, penagih kembali kepada debitur pada tanggal yang dijanjikan oleh si debitur bahwasanya akan dibayar.

Langkah keempat, penagih menyetorkan hasil tagihan kepada kasir perusahaan.

Langkah kelima, mengembalikan faktur yang tidak terbayar kepada pemegang faktur semula. (Samsul & Mustafa, 1992: 363).

#### **2.4.6 Prosedur Penerimaan Uang**

(Baridwan, 1998: 157), menjelaskan bahwa:

Bagian-bagian yang terlibat dalam prosedur penerimaan uang adalah bagian surat masuk, piutang dan bagian pemeriksaan intern.

#### **2.4.7 Cara Pengumpulan Piutang**

(Syamsuddin, 1995: 273-274), menyatakan bahwa teknik

pengumpulan piutang adalah sebagai berikut:

1. Melalui surat
2. Melalui telepon
3. Kunjungan personal
4. Tindakan yuridis.

### **2.5 Pengertian Rasio Keuangan**

Rasio menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan mathematical relationship) antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain, dan dengan menggunakan alat analisa berupa rasio ini akan dapat menjelaskan atau memberi gambaran kepada penganalisa tentang baik atau buruknya keadaan atau posisi keuangan suatu perusahaan terutama apabila angka ratio tersebut dibandingkan

dengan angka ratio pembandingan yang digunakan sebagai standard. (Munawir, 1995: 64).

Standard ratio bukanlah merupakan angka pembandingan yang ideal atau bukanlah ukuran yang pasti, tetapi standard ratio dapat digunakan sebagai pedoman atau pegangan bagi penganalisa. Apabila dalam pembandingan ini terdapat penyimpangan yang cukup besar (significant) maka perlu bagi penganalisa untuk mengadakan penelitian lebih jauh. Sebab penyimpangan tersebut mungkin sekali ditimbulkan oleh hal-hal yang luar biasa yang hanya terjadi dalam perusahaan yang sedang dianalisa.

Dalam mengadakan perbandingan ratio, penganalisa jangan hanya berpegang pada standad ratio saja tetapi harus memperhatikan trend atas prosentase historis dan ratio dari perusahaan yang data keuangannya sedang dianalisa (historical ratio). Dengan membandingkan angka ratio periode sekarang dengan angka ratio yang lalu (trend dari angka ratio) akan diketahui tendensi atau kecenderungan kondisi keuangan perusahaan yang bersangkutan. (Munawir, 1995: 67).

### 2.5.1 Account Receivable Turn Over Ratio

Rasio ini digunakan untuk menilai posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya. (Munawir, 1995: 75) Rumusnya sebagai berikut :

$$\text{Account Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan kredit per tahun}}{\text{Rata-rata Piutang}} = \dots \times$$

(Syamsuddin, 1995: 261).

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

Makin tinggi ratio (turn over) menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau ratio semakin rendah berarti ada over investasi dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut, mungkin karena bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit.

Penurunan ratio penjualan kredit dengan rata-rata piutang dapat disebabkan oleh faktor, sebagai berikut:

- a. Turunnya penjualan dan naiknya piutang
- b. Turunnya piutang dan diikuti turunya penjualan dalam jumlah yang lebih besar.
- c. Naiknya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah yang lebih besar
- d. Turunnya penjualan dengan piutang yang tetap
- e. Naiknya piutang sedangkan penjualan tidak berubah. (Munawir, 1995: 75).

### 2.5.2 Average Collection Period

Ratio ini berfungsi mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang, dengan rumus :

$$\begin{aligned} \text{Acp} &= \frac{360}{\text{RTO}} \\ &= \dots \text{ hari (Riyanto, 1999: 90).} \end{aligned}$$

ACP yang diperoleh akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standard kredit, hal ini berarti pengendalian piutang dapat dikatan

berhasil dan apabila sebaliknya berarti beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standard kredit yang ditetapkan perusahaan.

### 2.5.3 Rasio Tunggakan (RT)

Rasio ini digunakan untuk mengetahui beberapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagi, rumusnya sebagai berikut:

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

### 2.5.4 Rasio Penagihan (RP)

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktifitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total penjualan yang ada, besarnya % penagihan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengendalikan piutang. Rumusnya sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Yang Tertagih}}{\text{Total Penjualan Kredit}} \times 100\%$$

## 2.6 Analisis Penjualan Kredit/Piutang

### 2.6.1 Marginal Revenue (MR)

Manfaat (keuntungan) yang didapatkan oleh perusahaan dari kebijaksanaan penjualan kredit.



### 2.6.2 Marginal Cost (MC)

Pengorbanan yang akan ditanggung oleh Perusahaan dari penjualan kredit.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Daerah penelitian

Daerah penelitian dalam rangka pengumpulan data untuk penulisan skripsi ini adalah PT. Hadji Kalla yang berlokasi di Jl. HOS. Cokroaminoto No. 27 Makassar.

#### 3.2. Pengumpulan Data

Guna mencari dan mengumpulkan data sehubungan dengan penyusunan skripsi ini, penulis melakukan sebagai berikut:

##### 3.2.1. Penelitian Lapangan (Field Research)

Dilakukan dengan meninjau langsung perusahaan yang menjadi objek penelitian, antara lain:

- Melakukan wawancara dengan karyawan perusahaan yang berwenang dan ada hubungannya dengan bidang piutang.
- Mencari dan mengumpulkan data pendukung lainnya atas petunjuk karyawan PT. Hadji Kalla.

##### 3.2.2. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Dilakukan dengan membaca berbagai literatur yang erat kaitannya dengan pembahasan masalah yang ada dalam skripsi ini.

#### 3.3. Pembatasan Unit Observasi

Penelitian yang dilakukan pada PT. Hadji Kalla Makassar terbatas hanya pada masalah yang menyangkut manajemen piutang mobil merk Toyota pada 3 (tiga) tahun terakhir yaitu; 2000 s/d 2002.



### 3.4. Jenis dan Sumber Data

#### 3.4.1. Jenis Data

- a. Data Kualitatif, yaitu data yang tidak dapat dinyatakan dalam angka-angka, antara lain berupa; dokumen dan arsip-arsip yang menguraikan tentang kondisi perusahaan.
- b. Data Kuantitatif, yaitu data yang berupa angka-angka, misalnya; saldo piutang.

#### 3.4.2. Sumber Data

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari pihak perusahaan dengan pengamatan langsung dan wawancara dengan karyawan pada bagian piutang, antara lain: kebijaksanaan kredit, prosedur piutang dan penagihan piutang.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari sumber sumber tertulis, seperti: bahan-bahan dokumentasi dan buletin perusahaan tentang sejarah pendirian PT. Hadji kalla Makassar dan struktur organisasi perusahaan.

### 3.5. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan untuk pengujian dan pembuktian hipotesa tersebut di atas, yaitu:

#### 3.5.1 Analisis Rasio

Analisis ini menggambarkan hubungan atau perimbangan (*Mathematical Relationship*) antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang

lain. Dengan menggunakan alat analisa berupa rasio akan dapat menjelaskan atau memberi gambaran kepada penganalisa tentang baik atau buruknya keadaan atau posisi keuangan suatu perusahaan.

Analisis rasio keuangan yang digunakan, terdiri dari:

**a. Tingkat Perputaran Piutang (Receivable Turn Over)/RTO**

Dimaksudkan untuk mengukur likuiditas atau aktivitas dari piutang perusahaan, perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{RTO} = \frac{\text{Penjualan Kredit Tahunan}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

Yang dinyatakan dalam; ..... kali

**b. Umur Rata-Rata Pengumpulan Piutang (Average Collection Period)/ACP**

Umur rata-rata pengumpulan piutang penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{ACP} = \frac{360 \text{ hari}}{\text{RTO}} \quad \text{atau}$$

$$\text{ACP} = 360 \times \frac{\text{Rata-rata Piutang}}{\text{Penjualan Kredit}}$$

Yang dinyatakan dalam ..... hari

**c. Rasio Tunggakan (RT)**

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

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Yang Tertunggak Pada Akhir Periode}}{\text{Jumlah Piutang Pada Periode Yang sama}} \times 100 \%$$

**d. Rasio Penagihan (RP)**

Rasio penagihan digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan dalam upaya penagihan dan pengembalian piutang. Perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang yang tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100 \%$$

### 3.5.2 Analisis Penjualan Kredit/Piutang

**a. Marginal Revenue (MR)**

Manfaat (keuntungan) yang didapatkan oleh perusahaan dari kebijaksanaan penjualan kredit.

**b. Marginal Cost (MC)**

Pengorbanan yang akan ditanggung oleh perusahaan dari penjualan kredit.

### 3.6. Sistematika Penulisan

Dalam menyajikan skripsi ini penulis membagi dalam 6 (enam) bab yang pada pokoknya terdiri dari:

**Bab I Pendahuluan**, menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan, dan kegunaan penulisan, serta hipotesis.

**Bab II Landasan Teori**, menguraikan pengertian manajemen piutang, pengendalian piutang, faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya investasi piutang, kebijaksanaan kredit, pengaruh penjualan kredit terhadap arus kas, biaya atas piutang, administrasi piutang, prosedur penagihan, prosedur penerimaan uang, cara pengumpulan piutang, serta rasio-rasio yang digunakan sebagai alat analisis.

**Bab III Metode Penelitian**, terdiri dari; daerah penelitian, pengumpulan data, pembatasan unit observasi, jenis dan sumber data, metode analisis dan sistematika penulisan.

**Bab IV Gambaran Umum Perusahaan**, bab ini berisikan gambaran umum perusahaan yang menjadi obyek penelitian, antara lain; sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi serta rincian tugas dan tanggung jawab.

**Bab V Pembahasan Hasil Penelitian**, bab ini membahas hasil penelitian terhadap pelaksanaan manajemen piutang dari tahun 2000 s/d 2002 pada PT. Hadji Kalla Makassar.

**Bab VI Penutup**, berisi kesimpulan dari apa yang telah dibahas dan mengemukakan beberapa saran.

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 4.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Hadji Kalla didirikan di Makassar dengan akta notaris tertanggal 18 Oktober 1952 No. 31 dihadapan Master Jan Philipus De Korte dengan Bisluit dar Menteri Djustisisi tertanggal 7 Oktober selaku pengganti dari Bronu Ernst Diestz, notaris Makassar.

Modal pertama sebesar 2.500.000,- yang terpecah menjadi 2500 lembar saham, masing-masing bernilai 1000 rupiah. Perusahaan inilah yang pertama bergerak di bidang perdagangan tekstil di kota Bone (Watampone) dan Makassar.

Dengan keadaan yang berkembang, maka terjadi perubahan dalam naskah pendirian yang diperbaiki oleh akta No. 36 tertanggal 16 Maret 1953 oleh notaris yang sama. Sebagai pengesahan pemerintah, menteri kehakiman RI dengan mengeluarkan surat No. Y. A/28/4, tertanggal 17 Maret 1953. Dengan kedua kelengkapan inilah PT.Hadji Kalla dapat melakukan aktivitas usahanya sebagai distributor sandang dan usaha pengangkutan.

Pada tahun 1960-an perusahaan ini berkembang menjadi perdagangan umum yang meliputi perdagangan ban mobil, sepeda dan alat-alat tenun. Pada tahun 1964 usahanya berkembang hingga pada penjualan/perdagangan kendaraan roda empat yaitu kendaraan merk Toyota dan Daihatsu sampai akhirnya khusus hanya kendaraan merk Toyota.

Keadaan yang semakin meningkat dan terus berkembang pada tanggal 8 Desember 1975, diadakan perubahan tujuan perusahaan dan susunan pemegang saham dan anggaran dasar perusahaan. Dengan demikian kegiatan perusahaan bertambah luas, menjadi:

- a. Melakukan usaha perdagangan umum, terutama perdagangan hasil bumi, hasil hutan, hasil laut, dan hasil industri secara lokal bahkan ekspor dan impor.
- b. Melakukan usaha-usaha dalam bidang leveransir umum, grosir, dealer, distributor, komisioner dan keagenan.
- c. Melakukan usaha-usaha angkutan darat dan laut (transport) dan usaha perbengkelan (service station).
- d. Melakukan usaha dalam bidang konstruktif dan pelaksanaan proyek-proyek pemerintah maupun swasta dan melakukan usaha-usaha pemborongan bangunan, jalan, jembatan, irigasi, saluran air, pekerjaan teknik dan elektro.
- e. Dan lain-lain usaha yang tidak dilarang yang dapat menguntungkan perseroan satu dan yang lainnya dalam pengertian yang seluas-luasnya.

Pada bulan September 1982 perusahaan ini mengalami perubahan modal, anggaran dasar, susunan struktur, susunan struktur organisasi dan perubahan pucuk pimpinan. Perubahan ini merupakan pelebaran sayap perusahaan melalui beberapa anak perusahaan. Sedangkan PT. Hadji Kalla mengkonsentrasikan kegiatan usahanya di bidang keagenan, dealer dan angkutan darat. Di bidang keagenan dan dealer PT. Hadji Kalla memasarkan beberapa barang dagangan, seperti:

1. Kendaraan merk Toyota dan suku cadangnya.



2. Alat atau mesin pertanian merk Kubota.
3. Bahan-bahan pelumas dan handling aspal dari Pertamina.

Penyebaran atau pemasaran barang-barang tersebut dilakukan melalui beberapa kantor cabang dan perwakilan di beberapa ibukota provinsi dan kabupaten.

Untuk memperlancar dan memperluas daerah pemasaran, maka PT. XYZ membentuk kantor cabang dan kantor perwakilan serta sub perwakilan di beberapa ibukota provinsi dan kabupaten yang khusus bergerak dalam perdagangan Toyota, sebagai berikut:

1. Lokasi kantor cabang
  - a. Makassar
  - b. Jakarta
  - c. Pare-pare
  - d. Kendari
  - e. Palu
  - f. Bone
  - g. Palopo
  - h. Balikpapan
2. Lokasi Kantor Perwakilan
  - a. Soppeng
  - b. Sengkang
  - c. Polmas
  - d. Sidrap

- e. Bulukumba
- f. Tana Toraja
- g. Kolaka
- h. Poso
- i. Luwuk Banggai
- j. Bau-Bau
- k. Palopo

3. Lokasi Kantor Sub Perwakilan

- a. Mall Ratu Indah Makassar
- b. Barru
- c. Suli
- d. Mangkutana
- e. Siwa
- f. Majene
- g. Mamuju
- h. Enrekang
- i. Soroako
- j. Pinrang

#### 4.2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan dan pola tetap hubungan-hubungan antara fungsi-fungsi, bagian-bagian atau misi-misi ataupun orang yang menunjukkan kedudukan tugas dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi. Struktur ini mengandung spesialisasi kerja, standarisasi, koordinasi, sentralisasi atau desentralisasi dalam pembuatan keputusan dan besaran satuan kerja. Demikian pula PT. Hadji Kalla Makassar, membagi tugas dan tanggung jawab sesuai dengan apa yang telah didefinisikan. Berikut ini struktur organisasi yang telah ditetapkan oleh PT. Hadji Kalla Makassar:

**STRUKTUR ORGANISASI**  
**PT. HADJI KALLA**

PRESIDEN  
DIREKTUR

FINANCE  
CONTROLLER

KETUA BADAN  
P. INTERN GROUP

DIR. UMUM  
KEUANGAN

DIREKTUR  
PEMASARAN

Man. Divisi  
Personalia

Man. Dep.  
Personalia

PS/ N  
- Rekrutimen  
- H. Industrial  
- Manpower

Man. Divisi  
Keuangan

Man. Dep.  
Keuangan

Kas / Bank  
- P. papaka  
- Anggaran  
- Verifikasi

Man. Dep.  
Kredit

Adm Kredit  
- Anal Kredit  
- EDP Puluang  
- Koor Kolektor

Man. Divisi  
Adm. Umum

Man. Dep.  
Adm. Umum

Umum  
- Share  
- Komunitas  
- Administrasi  
- Kas Kas  
- Property

Man. Divisi  
Akuntansi

Man. Dep.  
Pembuatan

A. Unit Usaha  
- P. dan  
- Sence  
- Part  
- Alun Umum  
- Cabang  
- Pemasaran

Man. Divisi  
TOYOTA

Man. Dep.  
TOYOTA Sls

Adm/Promosi  
Sural-sural  
Stock Gudang

Man. Dep.  
T. Parts

Sales Optm  
Adm / Ka  
Inventory  
Stock Crt

Man. Dep.  
T. Service

Koor. BPP  
Ad. Training  
Perform &  
facilities

Man. Dep.  
EKSEM

Koord Nils  
Agro  
Chemical

Man. Dep.  
Ged. Tradisi

Energy Supp  
Pelumas

Man. Dep.  
Rental Car

P. Bppn  
P. Bpm  
P. B. Kajar  
Adm. RC

Man. Divisi  
PERDUM

Man. Dep.  
Permasaran

Permasaran  
Stock Invent /  
Gudang

Man. Divisi  
Perdaspal

Man. Dep.  
Permasaran

Administrasi  
Permasaran  
Administrasi  
Permasaran

CABANG

- Cokroaminoto
- Ulu Sunoharjo
- Jakarta
- Pare-Pare
- Bone
- Palopo
- Kendari
- Palu
- Balikpapan

PERWAKILAN

- Soppeng
- Tana Toraja
- Sidrap
- Kolaka
- Luuk Banggai
- Bau-bau
- Bukumbia
- Polmas
- Sengkang
- Poru
- Palopo

SUBPERSYAKILAN

- Mal Ratu Indah
- Prarang
- Barru
- Mamuju
- Majene
- Sura
- Suli
- Mangaruna
- Sorosoro
- Enrekang

UNIT USED CAR

### 4.3. Uraian Tugas

PT. Hadji Kalla dipimpin oleh Presiden Direktur yang merupakan anggota aktif dan diberi kepercayaan oleh Dewan Komisaris untuk memimpin perusahaan dan bertanggung jawab terhadap perusahaan. Dalam melaksanakan tugas-tugasnya Direktur Utama dibantu oleh staf, yang terdiri dari; Finance Controller, Ketua Badan Pemeriksa Intern Group, Direktur Umum/ Keuangan & Direktur Pemasaran.

Finance Controller, Ketua Badan Pemeriksa Intern Group, Direktur Umum/Keuangan & Direktur Pemasaran bertanggung jawab langsung kepada Presiden Direktur, di mana Direktur Umum/Keuangan & Direktur Pemasaran membawahi beberapa divisi, selanjutnya divisi-divisi tersebut membawahi departemen beberapa departemen, masing-masing sebagai berikut:

1. Divisi Personalia, membawahi departemen:  
Departemen Personalia
2. Divisi Keuangan, membawahi 2 (dua) departemen:
  - a. Departemen Keuangan
  - b. Departemen Kredit
3. Divisi Administrasi Umum, membawahi departemen  
Departemen administrasi umum
4. Divisi Akunting, membawahi departemen:  
Departemen Pembukuan
5. Divisi Toyota, Membawahi 3 (tiga) departemen:
  - a. Departemen Toyota Sales

- b. Departemen Toyota Parts
  - c. Departemen Toyota Services
6. Divisi Perdagangan Umum, membawahi 3 (tiga) departemen:
- a. Departemen Ekspor Impor
  - b. Departemen General Trading
  - c. Departemen Rental car
7. Divisi Perdagangan Aspal, membawahi 2 (dua) departemen:
- a. Departemen Pemasaran
  - b. Departemen Administrasi/Keuangan

Untuk lebih jelas, berikut ini akan diberikan uraian jabatan (*job description*) atau uraian fungsi, tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi PT. Hadji Kalla, yaitu:

1. Presiden Direktur :
- a. Memimpin dan menentukan kebijaksanaan perusahaan.
  - b. Mengurus dan menjaga perusahaan, menetapkan tata tertib serta tata cara menjalankan perusahaan.
  - c. Mengusahakan hubungan yang baik antara perusahaan dengan pemerintah serta masyarakat setempat.
  - d. Mengusahakan rencana anggaran pendapatan dan belanja tahunan perusahaan.
  - e. Membuat kebijaksanaan perusahaan mengenai pemasaran dan penjualan mobil Toyota.

2. Finance Controller

- a. Membantu manajemen dan divisi lain dalam perencanaan serta pengendalian keuangan.
- b. Membantu dan meninjau sistem pengendalian intern dan membantu melindungi harta milik perusahaan.

3. Pemeriksa Intern Group

Memimpin dan mengadakan pemeriksaan (audit) secara sistematis, melaporkan kesimpulan dan rekomendasi kepada manajemen (presiden/direktur).

4. Manajer Divisi Personalia.

- a. Bertanggungjawab penuh terhadap segala tugas dan kewajiban divisi.
- b. Mengkoordinasikan, mengawasi, memimpin dan bertanggungjawab atas kelancaran pekerjaan bagian-bagian di bawah lingkungannya.
- c. Mengusahakan kesejahteraan karyawan.
- d. Mengusahakan peningkatan mutu personil/karyawan sesuai dengan peningkatan dan kemajuan dalam dunia usaha.

5. Manajer Divisi Keuangan, bertugas:

- a. Membuat laporan keuangan yang tepat pada waktunya sesuai dengan permintaan Presiden/Direktur.
- b. Membantu Presiden/Direktur dalam menentukan kebijaksanaan keuangan dan administrasi termasuk menyiapkan rencana budget periodik.

6. Manajer Divisi Administrasi Umum

- a. Membuat suatu sistem pengarsipan surat-surat yang lebih baik, memudahkan mendapatkan informasi, baik yang lalu maupun yang baru diperoleh.
- b. Bertanggungjawab atas kelancaran dan pelaksanaan administrasi.
- c. Menyediakan segala kebutuhan rumah tangga saat dibutuhkan.
- d. Mengadakan pemeliharaan-pemeliharaan terhadap seluruh inventaris kantor.

7. Manajer Divisi Toyota

- a. Bertanggung jawab terhadap pada Presiden Direktur dalam hal tugas perencanaan, pemasaran, penjualan, penyediaan dan menjalankan misi penjualan secara Umum.
- b. Berupaya menyukseskan/memberikan laba yang besar dan mencapai pembeli sebanyak-banyaknya
- e. Memelihara langganan (consumertation), karena hampir semua pembeli adalah pembeli berulang.
- f. Membantu Direktur dalam menetapkan harga jual, dan mengatur semua kegiatan yang mengarah kepada peningkatan kualitas penjualan, baik suku cadang maupun kendaraan termasuk upaya peningkatan service/daftar sales service.
- g. Mengadakan hubungan kerja sama dengan semua dealer khususnya PT. Toyota Astra Motor sendiri



8. Manajer Divisi Akunting

Mengelola keuangan permintaan presiden direktur dan menjaga tingkat likuiditas perusahaan dan sumber-sumber yang efisien (menyediakan dana yang dibutuhkan dari sumber-sumber yang efisien dan benar).

9. Manajer Divisi Perdagangan Umum

Tugas utama manajer ini adalah meningkatkan penjualan dan mencari pasar baru, sebagai tugas tambahan, yaitu:

- a. Mengatur dan menetapkan rencana promosi.
- b. Memperbaiki dan meningkatkan hubungan kerja sama dengan instansi pemerintah, swasta dan perorangan.
- c. Mengadakan penelitian dan pencatatan mengenai perkembangan perekonomian khususnya yang menjadi kegiatannya.

10. Manajer Divisi Perdagangan Aspal:

Tugas utama manajer divisi perdagangan tidak jauh berbeda dengan tugas dari manajer perdagangan umum.

## BAB V

### PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

#### 5.1 Evaluasi Terhadap Calon Pelanggan PT. Hadji Kalla

Pada umumnya evaluasi terhadap calon pelanggan dikenal dengan istilah "the five C's of credit". Hal tersebut juga menjadi pedoman pada PT. Hadji Kalla dalam mengevaluasi calon pelanggannya, yaitu:

1. *Character*, bahwa perusahaan akan lebih mengutamakan pemberian kredit kepada konsumen yang *repeat order* atau pembeli berulang karena karakter dari konsumen tersebut telah diketahui oleh pihak perusahaan, melalui pola-pola pembayaran utang pada masa lalu. Selain daripada itu perusahaan akan memberikan kredit kepada konsumen lama maupun baru jika perusahaan menganggap bahwa konsumen tersebut mempunyai keinginan atau kemauan untuk memenuhi kewajibannya pada perusahaan.
2. *Capacity*, estimasi yang dianggap cukup baik oleh perusahaan dalam menentukan kapasitas dari calon pelanggan dapat diperoleh dengan menilai posisi likuiditas, antara lain: kepemilikan usaha yang sehat melalui survey oleh pihak perusahaan, karyawan swasta maupun pegawai negeri disertai slip gaji serta keterangan tambahan pendapatan lainnya.
3. *Capital*, menunjukkan keadaan kekuatan finansial calon langganan terutama dengan melihat saldo rekening tabungan yang dimiliki oleh calon langganan.

4. *Collateral*, yaitu sesuatu yang dapat dijadikan sebagai barang jaminan oleh konsumen sehingga dapat disita oleh perusahaan jika ternyata konsumen benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya. Adapun yang menjadi barang jaminan oleh pelanggan PT. Hadji Kalla adalah BPKB (Buku Pemilik Kendaraan Bermotor) dari konsumen itu sendiri. Jika ternyata konsumen yang bersangkutan benar-benar tidak dapat memenuhi kewajibannya, maka berdasarkan BPKB tersebut perusahaan dapat menyita kendaraan (mobil) dari konsumen untuk selanjutnya dijual kembali.
5. *Condition*, pihak perusahaan melihat keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya atas kemampuan calon langganan untuk memenuhi kewajibannya.

## 5.2 Sistem dan Prosedur Piutang Pada PT. Hadji Kalla

Untuk mendukung efektivitas manajemen piutang berkaitan dengan dilaksanakannya penjualan kredit pada perusahaan, maka PT. Hadji Kalla telah menetapkan sistem dan prosedur piutang dagang.

Sistem dan prosedur piutang dagang PT. Hadji Kalla adalah sebagai berikut:

- a. Customer menyerahkan berkas persyaratan kepada salesman untuk selanjutnya diserahkan kepada TOYOTA Sales
  - b. Bagian penjualan (TOYOTA Sales) menerima berkas persyaratan tersebut dan menyerahkan ke dept. Kredit untuk dianalisis
  - c. Bagian analisis kredit menganalisis kelayakan berkas dari customer dan selanjutnya dilaporkan kepada manajer keuangan
  - d. Manajer keuangan menyetujui pemberian fasilitas kredit
  - e. Customer menyerahkan pembayaran uang muka atau DP (Down Payment)
  - f. Kasir menerima pembayaran, mengimput data penerimaan, mencetak kwitansi (Kw) rangkap 2 (dua) dan bukti penerimaan (Bp) rangkap 3 (tiga). Distribusi dari kwitansi, sebagai berikut:
    1. Kwitansi 1 untuk customer
    2. Kwitansi 2 untuk TOYOTA Sales
- Sementara distribusi dari bukti penerimaan, sebagai berikut:
1. Bukti penerimaan 1 untuk EDP
  2. Bukti penerimaan 2 untuk dept. Kredit
  3. Bukti penerimaan 3 untuk bagian accounting

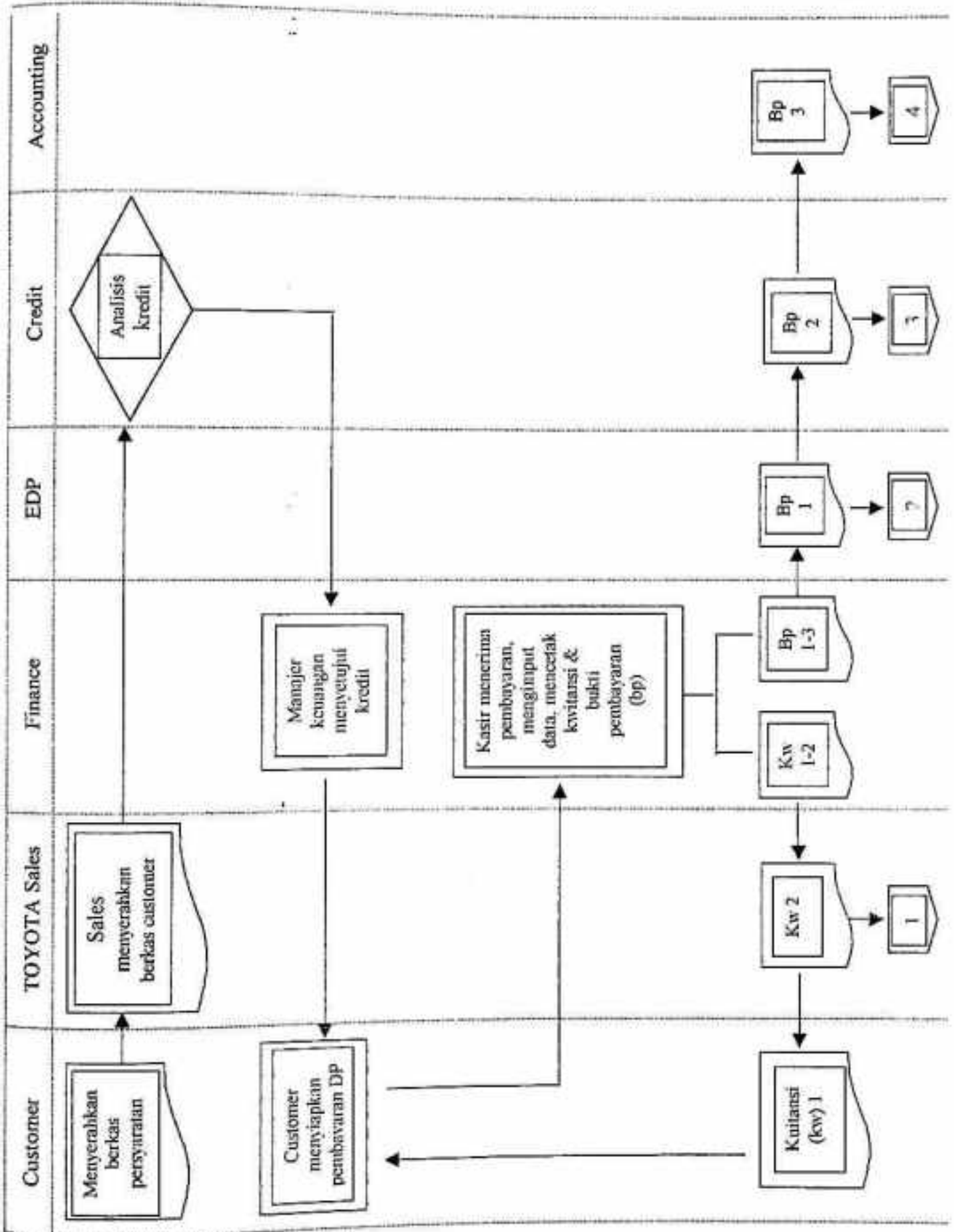
- g. Salesman/counter sales membuat SPK (Surat Pesanan Kendaraan) yang disetujui (ditandatangani) oleh Kacab. Atau kepala perwakilan
- h. Staf administrasi penjualan menerima SPK dengan kwitansi (2) terlampir, membuat DO (1-6) dan kontrak sewa beli (1-4). DO ditandatangani oleh Kacab. atau kepala perwakilan disertai surat kontrak sewa beli yang telah ditandatangani oleh customer.
- i. Staf keuangan menerima dan memeriksa DO, surat kontrak sewa beli (1-4) dan dokumen pendukung kemudian manajer keuangan menyetujui DO dan surat kontrak.
- j. Staf administrasi delivery menandatangani dan mendistribusikan DO dan kontrak. Distribusi masing-masing DO, sebagai berikut:
1. DO (1-2) untuk administrasi penjualan
  2. DO 3 untuk customer
  3. DO (4-5) untuk bagian pengurusan BPKB
  4. DO 6 untuk dept. Kredit
- Sementara distribusi masing-masing surat kontrak, sebagai berikut;
1. Surat kontrak 1 untuk customer
  2. Surat kontrak 2 untuk bagian penjualan
  3. Surat kontrak 3 untuk bagian BPKB
  4. Surat kontrak 4 untuk dept. Kredit
- k. Bagian gudang menyiapkan kendaraan dan menyerahkan ke cabang atau perwakilan perusahaan.

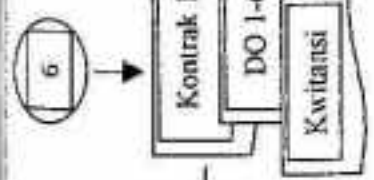
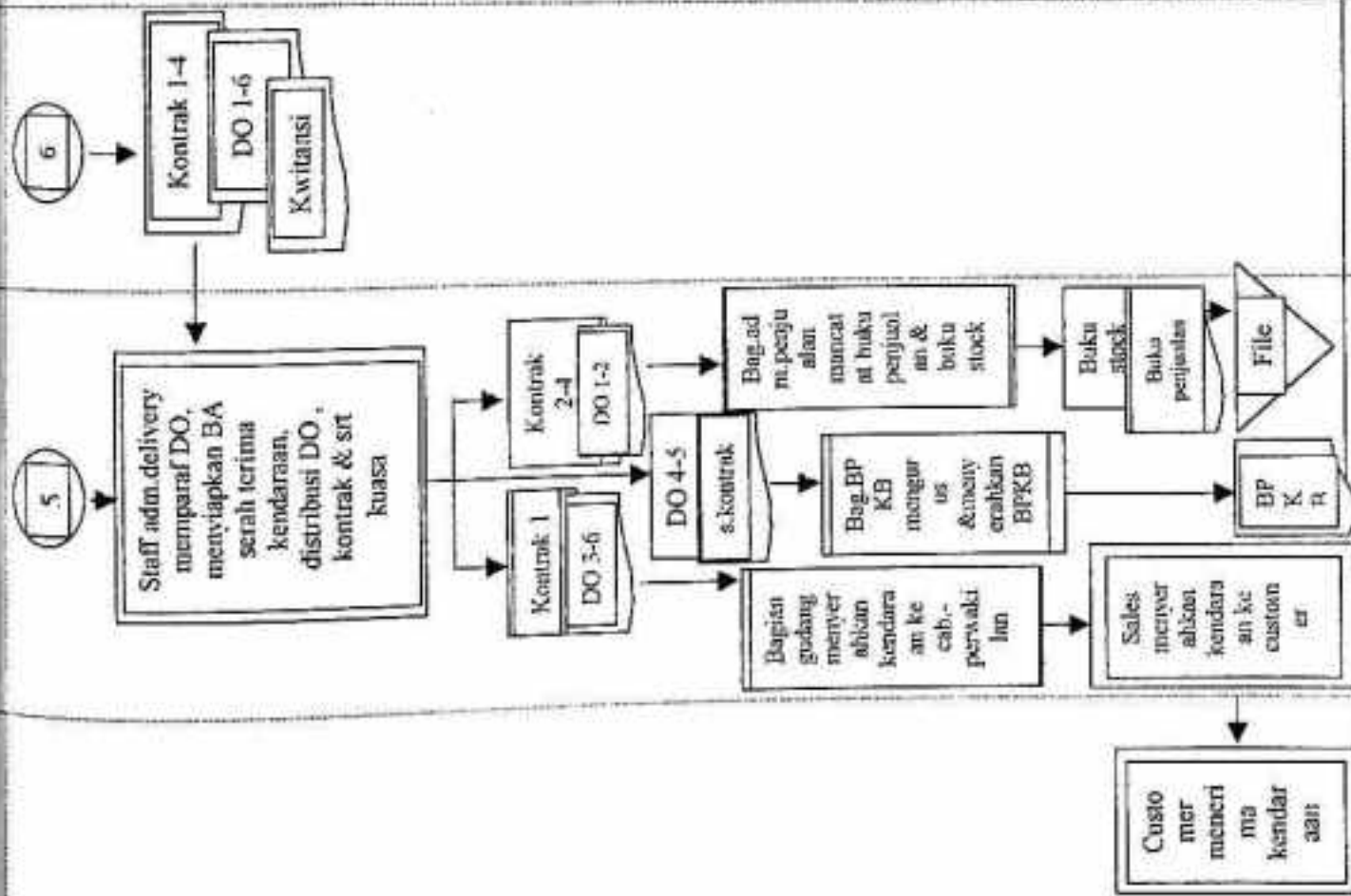
- l. Selanjutnya sales menyerahkan kendaraan kepada customer
- m. Berdasarkan DO (4-5) dan surat kontrak, bagian BPKB mengurus dan menyerahkan BPKB ke bagian kredit sebagai jaminan customer
- n. Staf EDP menerima bukti penerimaan 1 dan surat kontrak 3, mengimput data penerimaan dan buku penjualan kredit untuk selanjutnya difile
- o. Staf dept. Kredit menerima bukti penerimaan 2 dan surat kontrak 4, mencetak buku piutang dan kartu piutang serta menyimpan BPKB yang menjadi jaminan
- p. Staf accounting menerima bukti penerimaan 3, memeriksa kebenaran perhitungan dan nomor rekening, mencetak bukti memorial berdasarkan kontrak serta mencetak ledger.

Untuk pembayaran angsuran selanjutnya, nasabah membayar melalui rekening PT. Hadji Kalla di bank atau langsung pada kasir cabang perusahaan dan perwakilan.

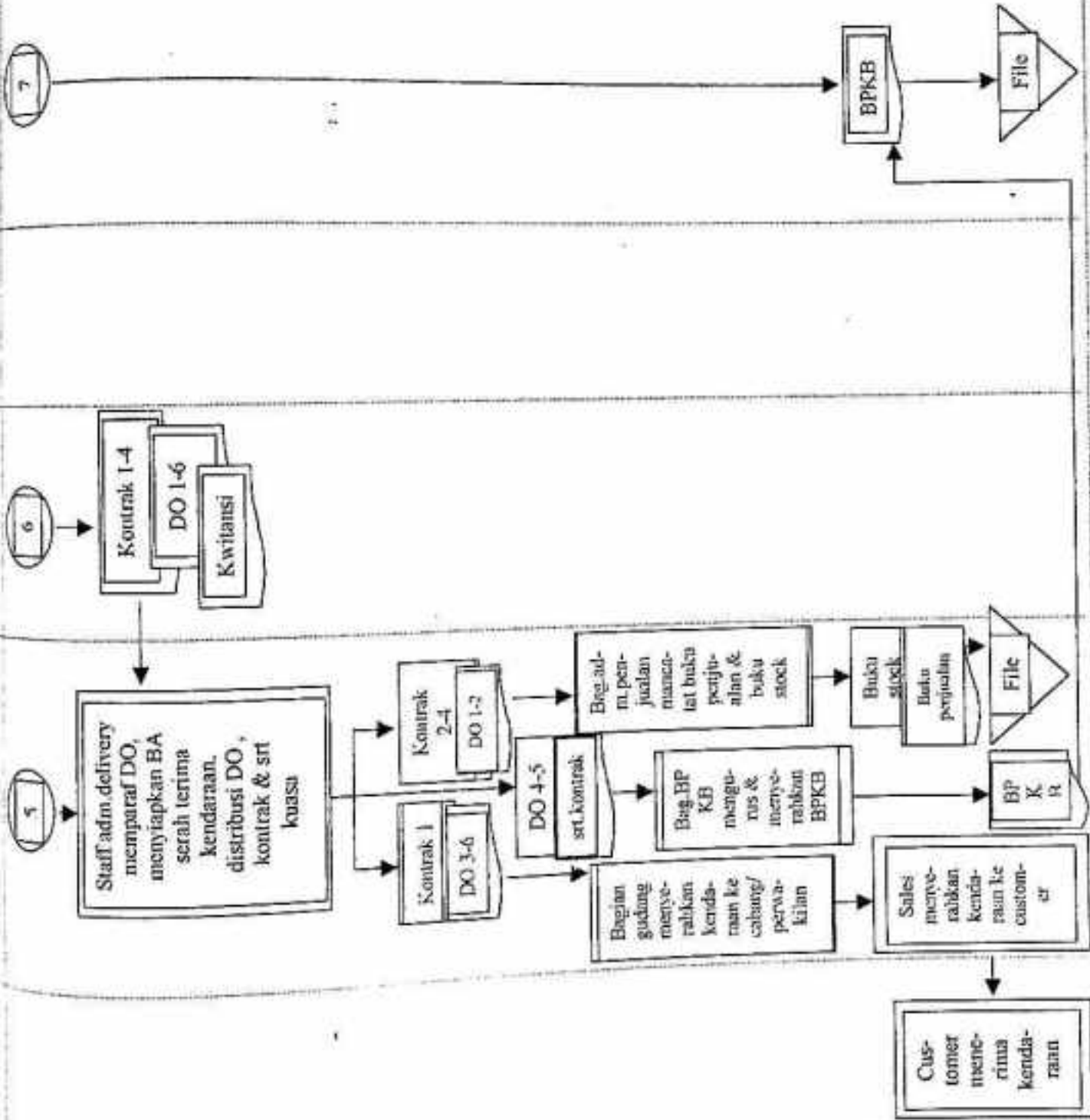
Dalam syarat-syarat penjualan kredit, perusahaan memberikan batas maksimal pembayaran angsuran selama 3 (tiga) bulan. Apabila lebih dari 3 (tiga) bulan pembayaran angsuran belum juga direalisasikan oleh customer yang bersangkutan, maka kendaraan yang dibeli secara kredit oleh customer akan disita dan selanjutnya dilelang.

Pada halaman berikut ini akan ditampilkan skema sistem dan prosedur piutang dagang pada PT. Hadji Kalla.









*Keterangan:*

- *DP : Down Payment*
- *KW : Kwitansi*
- *BP : Bukti Penerimaan*
- *SPK : Surat Pesanan Kendaraan*
- *Do : Delivery Order*
- *BPKB : Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor*
- *EDP : Electronic Data Processing*

### 5.3 Prosedur Pencatatan Piutang Pada PT. Hadji Kalla

Prosedur pencatatan piutang pada PT. Hadji Kalla dimulai pada saat customer menyetujui transaksi pembelian kendaraan secara kredit dengan jangka waktu tertentu dan bunga yang ditetapkan oleh perusahaan. Kemudian kepala bagian keuangan masing-masing cabang membuat kontrak perjanjian sewa-beli yang terdiri dari 4 (empat) rangkap, yaitu:

- a. Rangkap I untuk customer
- b. Rangkap II untuk kantor cabang/perwakilan yang melakukan penjualan
- c. Rangkap III untuk TSOD (Toyota Sales Operation Division)
- d. Rangkap IV untuk bagian Piutang di kantor Pusat

Selain kontrak perjanjian sewa beli, prosedur pencatatan piutang juga dilengkapi dengan DO (Delivery Order) sebanyak 5 rangkap. Pendistribusian 4 rangkap dari DO tersebut sama dengan pendistribusian kontrak perjanjian sewa beli, selanjutnya DO rangkap V untuk bagian gudang kendaraan PT. Hadji Kalla.

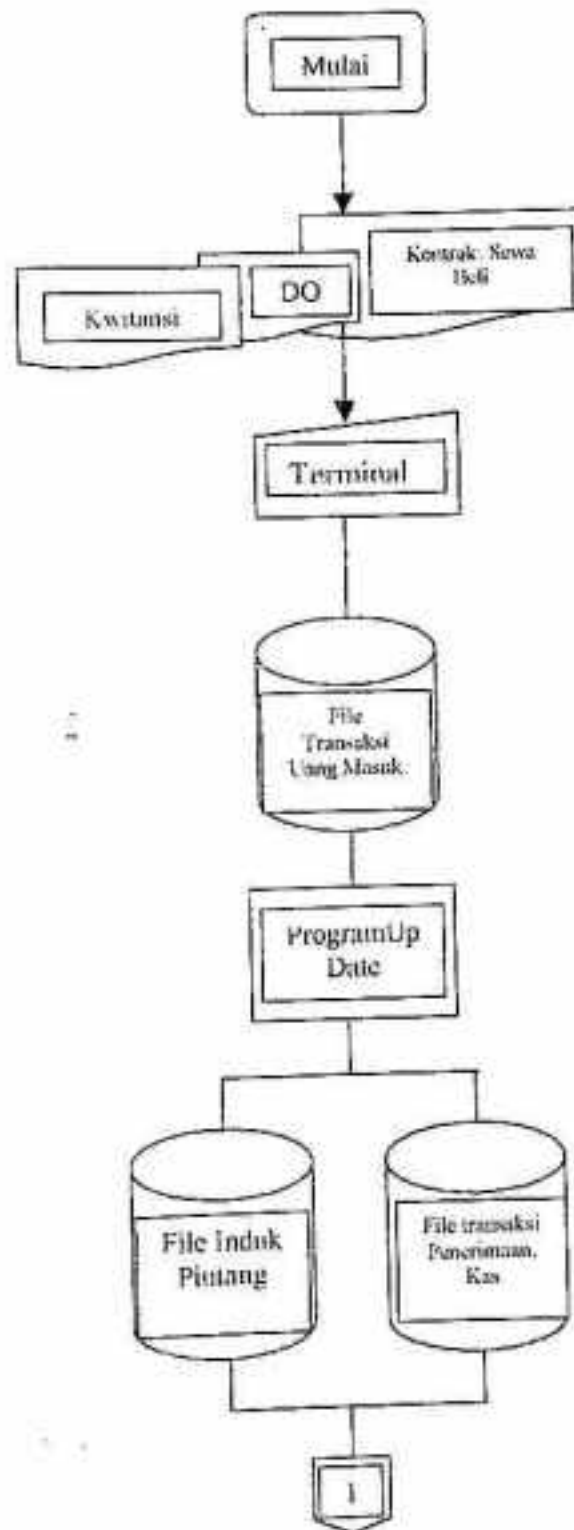
Kwitansi pembayaran piutang mulai dari uang muka sampai dengan angsurannya di buat IV rangkap, masing-masing:

- a. Kwitansi rangkap I untuk customer
- b. Kwitansi rangkap II untuk kantor cabang/perwakilan yang melakukan penjualan
- c. Kwitansi rangkap III untuk TSOD
- d. Kwitansi rangkap IV untuk bagian piutang

Dalam mengelola proses pencatatan piutang lebih lanjut, PT. Hadji Kalla Makassar menggunakan jaringan informasi komputerisasi MAN (Metropolitan Area Network) yaitu type jaringan yang dapat mencakup antar kantor yang berdekatan atau antar kota sehingga setiap informasi khususnya tentang piutang dapat diakses langsung oleh kantor pusat. Setelah melalui proses EDP (Electro Data Processing Unit), maka laporan piutang di cetak dan di arsip.

Pada halaman berikut ini akan ditampilkan skema prosedur pencatatan piutang PT. Hadji Kalla.

Skema 3. Flow Chart Prosedur Pencatatan Piutang PT. Hadji Kalla





✓ Sumber; Data diolah penulis, tahun 2003

#### 5.4 Prosedur Penagihan Piutang Pada PT. Hadji Kalla

Prosedur penagihan piutang yang ditetapkan oleh PT. Hadji Kalla dimulai setelah diakuinya piutang dagang melalui pencatatan piutang. Setelah pencatatan piutang maka piutang dagang tersebut harus ditagih setiap bulannya, terutama piutang yang menunggak. Kemudian customer harus membayar sejumlah dana yang telah disepakati pada saat jatuh tempo dan dalam tenggang waktu yang diberikan untuk membayar angsurannya. Pembayaran dapat dilakukan langsung pada kasir ( bagian keuangan), melalui bank sesuai nomor rekening yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

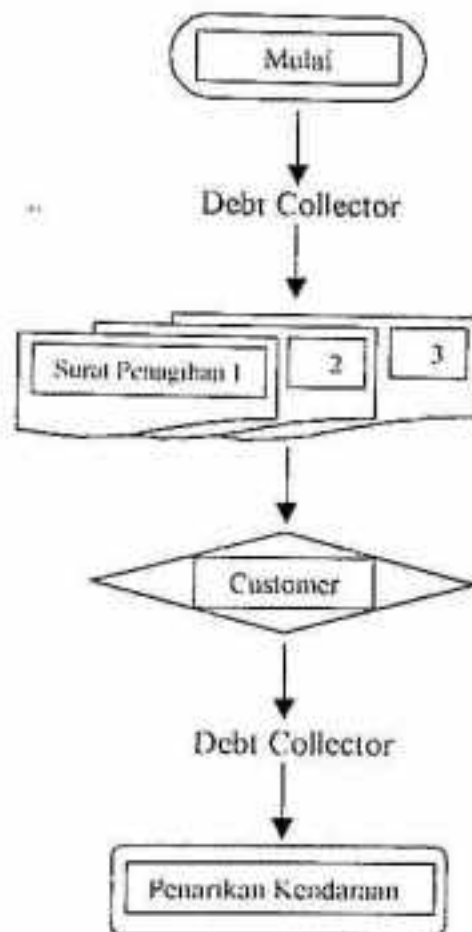
Angsuran pertama terhitung setelah satu bulan sejak tanggal di buat dan ditandatanganinya kontrak perjanjian sewa beli antara customer dan perusahaan. Apabila pada saat jatuh tempo customer belum melakukan pembayaran, maka bagian departemen kredit menelepon dan mengirim surat penagihan I ke alamat customer yang menunggak. Setelah bagian kredit mengirim surat tagihan kepada customer tetapi customer tidak memberi tanggapan, maka debt collector langsung menagih dengan membawa surat penagihan II dan meninjau lokasi tempat tinggal customer. Pada tahap tersebut debt collector memberikan penegasan atas piutang customer yang tertunggak. Apabila penegasan ini tidak juga ditanggapi oleh customer, maka bagian kredit menerbitkan surat penagihan III dan berhak menarik kendaraan customer yang pembayarannya tertunggak berdasarkan aturan-aturan yang terdapat pada kontrak perjanjian sewa beli.

Adapun yang sering menjadi kendala dalam penagihan piutang adalah jika terjadi tunggakan oleh customer dan telah sampai pada tahap surat penagihan III di mana debt collector berhak menarik kendaraan yang menjadi obyek piutang ternyata kendaraan yang bersangkutan telah berada jauh dari wilayah pemasaran PT. Hadji Kalla. Kendaraan demikian ini biasanya adalah kendaraan yang dijadikan angkutan umum oleh customer sehingga menimbulkan kesulitan pada saat akan ditarik/disita.

Pada halaman berikut ini akan ditampilkan skema prosedur penagihan piutang.



Skema 4. Flow Chart Prosedur Penagihan Piutang PT. Hadji Kalla



Sumber : Data diolah penulis, tahun 2003

### 5.5 Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Pada PT. Hadji Kalla

Sebelum penulis menguraikan lebih jauh hasil analisis berdasarkan rasio yang dipergunakan dalam penelitian ini, maka berikut ini akan dikemukakan contoh cara perhitungan masing-masing rasio untuk analisis manajemen piutang pada PT. Hadji Kalla Makassar.

Misalnya tahun 2000 :

- **Tingkat Perputaran Piutang (Account Receivable Turn Over)/RTO**

$$\text{RTO} = \frac{\text{Penjualan kredit pertahun}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

$$\text{RTO} = \frac{\text{Rp. 69.496.139.250,-}}{\frac{14.907.834.476,- + 17.348.369.935,-}{2}}$$

$$= 4,30 \text{ Kali}$$

- **Average Collection Period (ACP)**

$$\text{ACP} = \frac{360 \text{ hari}}{\text{RTO}}$$

$$\text{ACP} = \frac{360 \text{ hari}}{4,30}$$

$$= 83,72 \text{ hari}$$

$$= 84 \text{ hari (dibulatkan)}$$

- **Rasio Tunggakan**

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah piutang yang tertunggak pada akhir periode}}{\text{Jumlah piutang pada periode yang sama}} \times 100 \%$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tunggakan} &= \frac{\text{Rp. 7.471.488.730,-}}{\text{Rp. 17.348.369.935,-}} \times 100 \% \\ &= 43,06 \% \end{aligned}$$

- **Rasio Penagihan**

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang yang tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100 \%$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Penagihan} &= \frac{\text{Rp. 33.875.699.916,-}}{\text{Rp. 69.496.139.250,-}} \times 100 \% \\ &= 48,74 \% \end{aligned}$$

### 5.5.1 Analisis Rasio Piutang Tahun 2000

Tabel 1. Daftar Hasil Perhitungan Analisis Rasio Piutang PT. Hadji Kalla Tahun 2000

Rasio	Jangka Waktu Kredit (Bulan)					
	01-06	07-12	13-18	19-24	25-30	31-36
RTO	4,30 x	1,41 x	1,21 x	1,27 x	0,84 x	0,59 x
ACP	84 hari	255 hari	298 hari	283 hari	429 hari	610 hari
RT	43,06 %	42,47 %	17,32 %	14,68 %	20,91 %	58,12 %
RP	48,74 %	54,90 %	55,96 %	53,04 %	60,25 %	79,62 %

Sumber ; Data yang diolah penulis, tahun 2003

Keterangan ; RTO: Receivable Turn Over  
 ACP: Account Collection Period  
 RT : Rasio Tunggakan  
 RP : Rasio Penagihan

#### 5.5.1.1 Analisis Penjualan Kredit/Piutang Tahun 2000

Net Profit = Marginal Revenue – Marginal Cost

Marginal Revenue = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

Marginal Cost = Cadangan Kerugian Piutang Tak Tertagih + Biaya Penagihan Piutang

##### a. Jangka Waktu Kredit 01-06 Bulan Tahun 2000

MR = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

= (Uang Muka + Pokok Kredit + Bunga) - Rp. 69.496.139.250,-

= (Rp.33.179.903.875,- + Rp.36.316.235.375,- + Rp.79.155.343,-) - Rp.69.496.139.250,-

= Rp. 69.575.294.593,- - Rp.69.496.139.250,-

= Rp. 79.155.343,-

$$\begin{aligned}
 MC &= \text{Cadangan Kerugian Piutang} + \text{Biaya Penagihan} \\
 &= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. 4.578.545,-} \\
 &= (8 \% \times \text{Rp. 69.496.139.250,-}) + \text{Rp. 4.578.545,-} \\
 &= \text{Rp. 5.559.691.140,-} + \text{Rp. 4.578.545,-} \\
 &= \text{Rp. 5.564.269.685,-}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Net Profit} &= \text{Marginal Revenue} - \text{Marginal Cost} \\
 &= \text{Rp. 79.155.343,-} - \text{Rp. 5.564.269.685,-} \\
 &= -\text{Rp. 5.485.114.342,-}
 \end{aligned}$$

Pada jangka waktu kredit 01-06 bulan tahun 2000 terjadi kerugian sebesar Rp. 5.485.114.342,-. Hal ini dapat disebabkan karena pengumpulan piutang yang tidak sesuai dengan jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan, terlalu tingginya rasio tunggakan yang tidak didukung oleh penagihan piutang yang intensif bahkan cenderung kurang agresif. Ditambah lagi pendapatan bunga yang diperoleh tidak begitu besar.

#### **b. Jangka Waktu Kredit 07-12 Bulan Tahun 2000**

$$\begin{aligned}
 MR &= \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit} - \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai} \\
 &= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. 8.719.309.595,-} \\
 &= (\text{Rp. 3.803.177.600,-} + \text{Rp. 4.916.131.995,-} + \text{Rp. 570.347.782,-}) - \text{Rp. 8.719.309.595,-} \\
 &= \text{Rp. 9.289.657.377,-} - \text{Rp. 8.719.309.595,-} \\
 &= \text{Rp. 570.347.782,-}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 MC &= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Biaya Penagihan Piutang} \\
 &= (8 \% \times \text{Rp. } 8.719.309.595,-) + \text{Rp. } 2.831.224,- \\
 &= \text{Rp. } 697.544.768,- + \text{Rp. } 2.813.224,- \\
 &= \text{Rp. } 700.375.992,-
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Net Profit} &= \text{Marginal Revenue} - \text{Marginal Cost} \\
 &= \text{Rp. } 570.347.782,- - \text{Rp. } 700.375.992,- \\
 &= -\text{Rp. } 130.028.210,-
 \end{aligned}$$

Pada jangka waktu kredit 07-12 bulan tahun 2000 perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 130.028.210,-. Hal tersebut dapat disebabkan karena RTO yang sangat rendah dan rasio tunggakan yang tinggi walaupun kerugian piutang pada jangka waktu 07-12 bulan tahun 2000 jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan jangka waktu kredit 01-06 bulan pada tahun yang sama.

#### c. Jangka Waktu Kredit 13-18 Bulan Tahun 2000

$$\begin{aligned}
 MR &= \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit} - \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai} \\
 &= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. } 832.657.500,- \\
 &= (\text{Rp. } 332.095.500,- + \text{Rp. } 500.562.000,- + \text{Rp. } 86.247.615,-) - \text{Rp. } 832.657.500,- \\
 &= \text{Rp. } 918.905.115,- - \text{Rp. } 832.657.500,- \\
 &= \text{Rp. } 86.247.615,-
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 MC &= \text{Cadangan Kerugian Piutang} + \text{Biaya Penagihan} \\
 &= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. } 519.112,- \\
 &= (8 \% \times \text{Rp. } 832.657.500,-) + \text{Rp. } 519.112,-
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. } 66.612.600,- + \text{Rp. } 519.112,-$$

$$= \text{Rp. } 67.131.712,-$$

Net Profit = Marginal Revenue – Marginal Cost

$$= \text{Rp. } 86.247.615,- - \text{Rp. } 67.131.712,-$$

$$= \text{Rp. } 19.115.903,-$$

**d. Jangka Waktu Kredit 19-24 Bulan Tahun 2000**

MR = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

$$= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. } 30.022.660.030,-$$

$$= (\text{Rp. } 11.818.504.105,- + \text{Rp. } 18.204.155.925,- + \text{Rp. } 5.202.627.054,-) - \text{Rp. } 30.022.660.030,-$$

$$= \text{Rp. } 35.225.287.084,- - \text{Rp. } 30.022.660.030,-$$

$$= \text{Rp. } 5.202.627.054,-$$

MC = Cadangan Kerugian Piutang + Biaya Penagihan

$$= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. } 4.062.099,-$$

$$= (8 \% \times \text{Rp. } 30.022.660.030,-) + \text{Rp. } 4.062.099,-$$

$$= \text{Rp. } 2.401.812.802,- + \text{Rp. } 4.062.099,-$$

$$= \text{Rp. } 2.405.874.901,-$$

Net Profit = Marginal Revenue – Marginal Cost

$$= \text{Rp. } 5.202.627.054,- - \text{Rp. } 2.405.874.901,-$$

$$= \text{Rp. } 2.796.752.153,-$$

**e. Jangka Waktu Kredit 25-30 Bulan Tahun 2000**

$$\begin{aligned}
 \text{MR} &= \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit} - \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai} \\
 &= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. 4.665.617.536,-} \\
 &= (\text{Rp. 1.518.887.150,-} + \text{Rp. 3.146.730.386,-} + \text{Rp. 1.180.251.516,-}) - \text{Rp. 4.665.617.536,-} \\
 &= \text{Rp. 5.845.869.054,-} - \text{Rp. 4.665.617.536,-} \\
 &= \text{Rp. 1.180.251.516,-}
 \end{aligned}$$

$$\text{MC} = \text{Cadangan Kerugian Piutang} + \text{Biaya Penagihan}$$

$$\begin{aligned}
 &= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. 3.868.829,-} \\
 &= (8 \% \times \text{Rp. 4.665.617.536,-}) + \text{Rp. 3.868.829,-} \\
 &= \text{Rp. 373.249.403,-} + \text{Rp. 3.686.829,-} \\
 &= \text{Rp. 377.118.232,-}
 \end{aligned}$$

$$\text{Net Profit} = \text{Marginal Revenue} - \text{Marginal Cost}$$

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp. 1.180.251.516,-} - \text{Rp. 377.118.232,-} \\
 &= \text{Rp. 803.133.284,-}
 \end{aligned}$$

**f. Jangka Waktu Kredit 31-36 Bulan Tahun 2000**

$$\begin{aligned}
 \text{MR} &= \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit} - \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai} \\
 &= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. 24.388.210.117,-} \\
 &= (\text{Rp. 9.114.213.832,-} + \text{Rp. 15.273.996.285,-} + \text{Rp. 5.414.715.108,-}) - \text{Rp. 24.388.210.117,-} \\
 &= \text{Rp. 29.802.925.225,-} - \text{Rp. 24.388.210.117,-} \\
 &= \text{Rp. 5.414.715.108,-}
 \end{aligned}$$

$$\text{MC} = \text{Cadangan Kerugian Piutang} + \text{Biaya Penagihan}$$

$$= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. 6.282.264,-}$$



$$= (8 \% \times \text{Rp. } 24.388.210.117,-) + \text{Rp. } 6.282.264,-$$

$$= \text{Rp. } 1.951.056.809,- + \text{Rp. } 6.282.264,-$$

$$= \text{Rp. } 1.957.339.073,-$$

Net Profit = Marginal Revenue - Marginal Cost

$$= \text{Rp. } 5.414.715.108,- - \text{Rp. } 1.957.339.073,-$$

$$= \text{Rp. } 3.457.376.035,-$$

#### 5.5.1.1.1 Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2000

Tabel 2. Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2000

Analisis Piutang	Jangka Waktu Kredit (Bulan)			
	13-18 Rp	19-24 Rp	25-30 Rp	31-36 Rp
Marginal Revenue (MR)	86.247.615	5.202.627.054	1.180.251.516	5.414.715.108
Marginal Cost (MC)	67.131.712	2.405.874.901	377.118.232	1.957.339.073
Net Profit	19.115.903	2.796.752.153	803.133.284	3.457.376.035

Sumber ; Data yang diolah penulis, tahun 2003

Berdasarkan tabel tersebut di atas, pada jangka waktu kredit 13-18 bulan, 19-24 bulan, 25-30 bulan dan 31-36 bulan tidak terjadi kerugian piutang tetapi justru terjadi net profit. Hal ini menunjukkan bahwa pada jangka waktu kredit tersebut  $MR > MC$  sehingga terjadi net profit. Total jumlah net profit yang diperoleh perusahaan pada jangka waktu kredit 13-18 bulan, 19-24 bulan, 25-30 bulan dan 31-36 bulan di tahun 2000 adalah sebesar Rp. 7.076.377.375,-. Sementara itu total jumlah kerugian yang diderita perusahaan pada jangka waktu kredit 01-06 bulan dan 07-12 bulan di tahun

2000 adalah sebesar Rp. 5.615.142.552,-. Dengan demikian berdasarkan akumulasi perbandingan yang terjadi di tahun 2000, maka perusahaan mengalami net profit sebesar Rp. 1.461.234.823,-.

### 5.5.2 Analisis Rasio Piutang Tahun 2001

Tabel 3. Daftar Hasil Perhitungan Analisis Rasio Piutang PT. Hadji Kalla Tahun 2001

Rasio	Jangka Waktu Kredit (Bulan)					
	01-06	07-12	13-18	19-24	25-30	31-36
RTO	4,96 x	1,74 x	1,43 x	0,92 x	0,28 x	1,32 x
ACP	73 hari	207 hari	252 hari	391 hari	1.286 hari	273 hari
RT	41,67 %	38,45 %	17,21 %	19,83 %	30,24 %	30,40 %
RP	55,97 %	45,75 %	49,83 %	89,55 %	219,04 %	18,30 %

Sumber : Data yang diolah penulis, tahun 2003

Keterangan : RTO: Receivable Turn Over  
 ACP: Account Collection Period  
 RT : Rasio Tunggakan  
 RP : Rasio Penagihan

#### 5.5.2.1 Analisis Penjualan Kredit/Piutang Tahun 2001

Net Profit = Marginal Revenue – Marginal Cost

Marginal Revenue = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

Marginal Cost = Cadangan Kerugian Piutang Tak Tertagih + Biaya Penagihan Piutang

##### a. Jangka Waktu Kredit 01-06 Bulan Tahun 2001

MR = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

= (Uang Muka + Pokok Kredit + Bunga) - Rp. 92.864.115.570,-

= (Rp.38.156.785.136,- + Rp.54.707.330.434,- + Rp.54.172.550,-) - Rp.92.864.115.570,-

$$= \text{Rp. } 92.918.288.120,- - \text{Rp. } 92.864.115.570,-$$

$$= \text{Rp. } 54.172.550,-$$

MC = Cadangan Kerugian Piutang + Biaya Penagihan

$$= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. } 4.375.444$$

$$= (8 \% \times \text{Rp. } 92.864.115.570,-) + \text{Rp. } 4.375.444,-$$

$$= \text{Rp. } 7.429.129.246,- + \text{Rp. } 4.357.444,-$$

$$= \text{Rp. } 7.433.486.690,-$$

Net Profit = Marginal Revenue - Marginal Cost

$$= \text{Rp. } 54.172.550,- - \text{Rp. } 7.433.486.690,-$$

$$= -\text{Rp. } 7.379.314.140,-$$

Pada jangka waktu kredit 01-06 bulan tahun 2001 terjadi kerugian sebesar Rp. 7.379.314.140,-. Hal ini dapat disebabkan oleh over investasi di mana terlihat pada tingginya tingkat penjualan kredit pada jangka waktu tersebut. Dengan tingginya tingkat penjualan kredit pada jangka waktu tersebut maka perusahaan tidak terlepas dari resiko terjadinya tunggakan yang tinggi pula. Tingginya tunggakan pada jangka waktu kredit 01-06 bulan tahun 2001 terlihat jelas pada rasio tunggakannya sebesar 41,67 % yang sangat jauh lebih tinggi jika dibandingkan dengan rasio tunggakan pada jangka waktu lainnya khusus di tahun 2001. Sementara cadangan kerugian piutang dan biaya penagihan yang timbul tidak dapat tertutupi oleh marginal revenue yang diperoleh khusus untuk jangka waktu kredit 01-06 bulan tahun 2001.

**b. Jangka Waktu Kredit 07-12 Bulan Tahun 2001**

$$\begin{aligned}
 \text{MR} &= \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit} - \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai} \\
 &= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. 8.719.309.595,-} \\
 &= (\text{Rp.5.090.991.298,-} + \text{Rp.7.199.682.452,-} + \text{Rp. 240.072.659,-}) - \text{Rp. 12.290.673.750,-} \\
 &= \text{Rp. 12.530.746.409,-} - \text{Rp. 12.290.673.750,-} \\
 &= \text{Rp. 240.072.659,-}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{MC} &= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Biaya Penagihan Piutang} \\
 &= (8 \% \times \text{Rp. 12.290.673.750,-}) + \text{Rp. 3.257.108,-} \\
 &= \text{Rp. 983.253.900,-} + \text{Rp. 3.257.108,-} \\
 &= \text{Rp. 986.511.008,-}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Net Profit} &= \text{Marginal Revenue} - \text{Marginal Cost} \\
 &= \text{Rp. 240.072.659,-} - \text{Rp. 986.511.008,-} \\
 &= -\text{Rp. 746.438.349,-}
 \end{aligned}$$

Pada jangka waktu kredit 07-12 bulan tahun 2001 perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 746.438.349,-. Hal tersebut dapat disebabkan antara lain oleh rasio tunggakan yang cukup tinggi mencapai 38,45 % menunjukkan masih rendahnya kemampuan dan itikad baik dari customer untuk melaksanakan kewajibannya, kemudian rasio penagihan di bawah 50 % yaitu hanya berkisar 45,75 %. Dengan demikian diharapkan penagihan piutang harus lebih ditingkatkan secara maksimal.

**c. Jangka Waktu Kredit 13-18 Bulan Tahun 2001**

$$\begin{aligned}
 \text{MR} &= \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit} - \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai} \\
 &= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. 1.138.854.402,-} \\
 &= (\text{Rp.393.640.819,-} + \text{Rp. 745.213.583,-} + \text{Rp. 76.854.319,-}) - \text{Rp. 1.138.854.402,-} \\
 &= \text{Rp. 1.215.708.721,-} - \text{Rp. 1.138.854.402,-} \\
 &= \text{Rp. 76.854.319,-}
 \end{aligned}$$

$$\text{MC} = \text{Cadangan Kerugian Piutang} + \text{Biaya Penagihan}$$

$$\begin{aligned}
 &= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. 610.795,-} \\
 &= (8 \% \times \text{Rp. 1.138.854.402,-}) + \text{Rp. 610.795,-} \\
 &= \text{Rp. 91.108.352,-} + \text{Rp. 610.795,-} \\
 &= \text{Rp. 91.719.147,-}
 \end{aligned}$$

$$\text{Net Profit} = \text{Marginal Revenue} - \text{Marginal Cost}$$

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp. 76.854.319,-} - \text{Rp. 91.719.147,-} \\
 &= -\text{Rp. 14.864.828,-}
 \end{aligned}$$

Pada jangka waktu kredit 13-18 bulan tahun 2001 perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 14.864.828,-. Hal tersebut disebabkan antara lain oleh adanya tunggakan sebesar 17,21 % dan tidak di dukung oleh usaha penagihan piutang yang maksimal.

**d. Jangka Waktu Kredit 19-24 Bulan Tahun 2001**

$$\begin{aligned}
 \text{MR} &= \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit} - \text{Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai} \\
 &= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. 20.075.729.016,-}
 \end{aligned}$$

$$= (\text{Rp. } 7.828.452.335,- + \text{Rp. } 12.247.276.681,- + \text{Rp. } 2.839.726.942,-) - \text{Rp. } 20.075.729.016,-$$

$$= \text{Rp. } 22.915.455.958,- - \text{Rp. } 20.075.729.016,-$$

$$= \text{Rp. } 2.839.726.942,-$$

MC = Cadangan Kerugian Piutang + Biaya Penagihan

$$= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. } 3.571.873,-$$

$$= (8 \% \times \text{Rp. } 20.075.729.016,-) + \text{Rp. } 3.571.873,-$$

$$= \text{Rp. } 1.606.058.321,- + \text{Rp. } 3.571.873,-$$

$$= \text{Rp. } 1.609.630.194,-$$

Net Profit = Marginal Revenue – Marginal Cost

$$= \text{Rp. } 2.839.726.942,- - \text{Rp. } 1.609.630.194,-$$

$$= \text{Rp. } 1.230.096.748,-$$

**e. Jangka Waktu Kredit 25-30 Bulan Tahun 2001**

MR = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

$$= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. } 1.323.931.401,-$$

$$= (\text{Rp. } 427.523.500,- + \text{Rp. } 896.407.901,- - \text{Rp. } 333.343.891,-) - \text{Rp. } 1.323.931.401,-$$

$$= \text{Rp. } 1.657.275.292,- - \text{Rp. } 1.323.931.401,-$$

$$= \text{Rp. } 333.343.891,-$$

MC = Cadangan Kerugian Piutang + Biaya Penagihan

$$= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. } 1.971.637,-$$

$$= (8 \% \times \text{Rp. } 1.323.931.401,-) + \text{Rp. } 1.971.637,-$$

$$= \text{Rp. } 105.914.512,- + \text{Rp. } 1.971.637,-$$

$$= \text{Rp. } 107.886.149,-$$

Net Profit = Marginal Revenue - Marginal Cost

$$= \text{Rp. } 333.343.819,- - \text{Rp. } 107.886.146,-$$

$$= \text{Rp. } 225.457.742,-$$

#### f. Jangka Waktu Kredit 31-36 Bulan Tahun 2001

MR = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

$$= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. } 74.351.771.136,-$$

$$= (\text{Rp. } 26.385.938.630,- + \text{Rp. } 47.965.832.506,- + \text{Rp. } 15.198.689.665,-) - \text{Rp. } 74.351.771.136,-$$

$$= \text{Rp. } 89.550.460.801,- - \text{Rp. } 74.351.771.136,-$$

$$= \text{Rp. } 15.198.689.665,-$$

MC = Cadangan Kerugian Piutang + Biaya Penagihan

$$= (8\% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. } 5.664.603,-$$

$$= (8\% \times \text{Rp. } 74.351.771.136,-) + \text{Rp. } 5.664.603,-$$

$$= \text{Rp. } 5.948.141.691,- + \text{Rp. } 5.664.603,-$$

$$= \text{Rp. } 5.953.806.294,-$$

Net Profit = Marginal Revenue - Marginal Cost

$$= \text{Rp. } 15.198.689.665,- - \text{Rp. } 5.953.806.294,-$$

$$= \text{Rp. } 9.244.883.371,-$$

### 5.5.2.1.1 Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2001

Tabel 4. Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2001

Analisis Piutang	Jangka Waktu Kredit (Bulan)		
	19-24 Rp	25-30 Rp	31-36 Rp
Marginal Revenue (MR)	2.839.726.942	333.343.891	15.198.689.665
Marginal Cost (MC)	1.609.630.194	107.886.149	5.953.806.294
Net Profit	1.230.096.748	225.457.742	9.244.883.371

Sumber ; Data yang diolah penulis, tahun 2003

Berdasarkan tabel tersebut di atas, pada jangka waktu kredit 19-24 bulan, 25-30 bulan dan 31-36 bulan tidak terjadi kerugian piutang melainkan terjadi net profit. Hal ini menunjukkan bahwa pada jangka waktu kredit tersebut  $MR > MC$  sehingga terjadi net profit. Total jumlah net profit yang diperoleh perusahaan pada jangka waktu kredit 19-24 bulan, 25-30 bulan dan 31-36 bulan di tahun 2001 adalah sebesar Rp. 10.700.437.861,-. Sementara itu total jumlah kerugian yang diderita perusahaan pada jangka waktu kredit 01-06 bulan, 07-12 bulan dan 13-18 bulan di tahun 2001 adalah sebesar Rp. 8.140.617.317,-. Dengan demikian berdasarkan akumulasi perbandingan yang terjadi di tahun 2001, maka perusahaan mengalami net profit sebesar Rp. 2.559.820.544,-.



### 5.5.3 Analisis Rasio Piutang Tahun 2002

Tabel 5. Daftar Hasil Perhitungan Analisis Rasio Piutang PT. Hadji Kalla Tahun 2002

Rasio	Jangka Waktu Kredit (Bulan)					
	01-06	07-12	13-18	19-24	25-30	31-36
RTO	5,00 x	1,93 x	0,818 x	1,31 x	0,41 x	1,35 x
ACP	72 hari	187 hari	440 hari	275 hari	2.571 hari	267 hari
RT	47,19 %	18,92 %	22,90 %	9,07 %	8,53 %	4,59 %
RP	61,02 %	62,91%	119,57 %	70,71 %	281 %	41,47 %

Sumber ; Data yang diolah penulis, tahun 2003

Keterangan : RTO: Receivable Turn Over  
 ACP: Account Collection Period  
 RT : Rasio Tunggakan  
 RP : Rasio Penagihan

#### 5.5.3.1 Analisis Penjualan Kredit/Piutang Tahun 2002

Net Profit = Marginal Revenue – Marginal Cost

Marginal Revenue = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit-Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

Marginal Cost = Cadangan Kerugian Piutang Tak Tertagih + Biaya Penagihan Piutang

##### a. Jangka Waktu Kredit 01-06 Bulan Tahun 2002

MR = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit-Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

= (Uang Muka + Pokok Kredit + Bunga)- Rp. 97.446.753.220,-

= (Rp.39.201.540.482,- +Rp.58.245.212.738,- +Rp.193.040.079,-)-Rp. 97.446.753.220,-

= Rp. 97.639.793.299,- – Rp. 97.446.753.220,-

= Rp. 193.040.079,-

MC = Cadangan Kerugian Piutang + Biaya Penagihan

$$= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. 4.834.886,-}$$

$$= (8 \% \times \text{Rp. 97.446.753.220,-}) + \text{Rp. 4.834.886,-}$$

$$= \text{Rp. 7.795.740.258,-} + \text{Rp. 4.834.886,-}$$

$$= \text{Rp. 7.800.575.144,-}$$

Net Profit = Marginal Revenue – Marginal Cost

$$= \text{Rp. 193.040.079,-} - \text{Rp. 7.800.575.144,-}$$

$$= - \text{Rp. 7.607.535.060,-}$$

Pada jangka waktu kredit 01-06 bulan tahun 2002 terjadi kerugian sebesar Rp. 7.607.535.060,-. Hal ini dapat disebabkan oleh tingginya tunggakan pada jangka waktu kredit tersebut, di mana rasio tunggakannya sebesar 47,19 %. Sementara cadangan kerugian piutang dan biaya penagihan yang timbul tidak dapat tertutupi oleh marginal revenue yang diperoleh khusus untuk jangka waktu kredit 01-06 bulan tahun 2002.

#### **b. Jangka Waktu Kredit 07-12 Bulan Tahun 2002**

MR = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

$$= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. 14.370.230.383,-}$$

$$= (\text{Rp. 6.081.906.483,-} + \text{Rp. 8.288.323.900,-} + \text{Rp. 796.269.961,-}) - \text{Rp. 14.370.230.383,-}$$

$$= \text{Rp. 15.166.500.344,-} - \text{Rp. 14.370.230.383,-}$$

$$= \text{Rp. 796.269.961,-}$$

MC = (8 % x Penjualan) + Biaya Penagihan Piutang

$$= (8 \% \times \text{Rp. 370.230.383,-}) + \text{Rp. 3.035.193,-}$$

$$= \text{Rp. } 1.149.618.431,- + \text{Rp. } 3.035.193,-$$

$$= \text{Rp. } 1.152.653.624,-$$

Net Profit = Marginal Revenue – Marginal Cost

$$= \text{Rp. } 796.269.961,- - \text{Rp. } 1.152.653.624,-$$

$$= - \text{Rp. } 356.383.663,-$$

Pada jangka waktu kredit 07-12 bulan tahun 2002 perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp. 356.383.663,-. Hal tersebut dapat disebabkan oleh rasio tunggakan yang cukup tinggi yaitu sebesar 18,92 %. Perusahaan sebaiknya lebih meningkatkan aktivitas penagihan piutangnya agar tunggakan dapat diminimalkan sehingga perusahaan dapat mencapai net profit.

#### c. Jangka Waktu Kredit 13-18 Bulan Tahun 2002

MR = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

$$= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. } 548.682.500,-$$

$$= (\text{Rp. } 317.907.500,- + \text{Rp. } 230.775.000,- + \text{Rp. } 90.305.458,-) - \text{Rp. } 548.682.500,-$$

$$= \text{Rp. } 638.987.958,- - \text{Rp. } 548.682.500,-$$

$$= \text{Rp. } 90.305.458,-$$

MC = Cadangan Kerugian Piutang + Biaya Penagihan

$$= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. } 759.823,-$$

$$= (8 \% \times \text{Rp. } 548.682.500,-) + \text{Rp. } 759.823,-$$

$$= \text{Rp. } 43.894.600,- + \text{Rp. } 759.823,-$$

$$= \text{Rp. } 44.654.423,-$$

Net Profit = Marginal Revenue - Marginal Cost

$$= \text{Rp. } 90.305.458,- - \text{Rp. } 44.654.423,-$$

$$= \text{Rp. } 45.651.035,-$$

**d. Jangka Waktu Kredit 19-24 Bulan Tahun 2002**

MR = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

$$= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. } 24.154.290.222,-$$

$$= (\text{Rp. } 8.192.097.783,- + \text{Rp. } 15.962.192.439,- + \text{Rp. } 4.235.075.670,-) - \text{Rp. } 24.154.290.222,-$$

$$= \text{Rp. } 28.389.365.892,- - \text{Rp. } 24.154.290.222,-$$

$$= \text{Rp. } 4.235.075.670,-$$

MC = Cadangan Kerugian Piutang + Biaya Penagihan

$$= (8\% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. } 4.736.664,-$$

$$= (8\% \times \text{Rp. } 24.154.290.222,-) + \text{Rp. } 4.736.664,-$$

$$= \text{Rp. } 1.932.343.218,- + \text{Rp. } 4.736.664,-$$

$$= \text{Rp. } 1.937.079.882,-$$

Net Profit = Marginal Revenue - Marginal Cost

$$= \text{Rp. } 4.234.075.670,- - \text{Rp. } 1.937.079.882,-$$

$$= \text{Rp. } 2.297.995.788,-$$

**e. Jangka Waktu Kredit 25-30 Bulan Tahun 2002**

MR = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

$$= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. } 1.083.177.000,-$$

$$= (\text{Rp. } 282.388.670,- + \text{Rp. } 800.788.330,- + \text{Rp. } 339.326.621,-) - \text{Rp. } 1.083.177.000,-$$

$$= \text{Rp. } 1.422.503.621,- - \text{Rp. } 1.083.177.000,-$$

$$= \text{Rp. } 339.326.621,-$$

MC = Cadangan Kerugian Piutang + Biaya Penagihan

$$= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. } 622.232,-$$

$$= (8 \% \times \text{Rp. } 1.083.177.000,-) + \text{Rp. } 622.232,-$$

$$= \text{Rp. } 86.654.160,- + \text{Rp. } 622.232,-$$

$$= \text{Rp. } 87.276.392,-$$

Net Profit = Marginal Revenue – Marginal Cost

$$= \text{Rp. } 339.326.621,- - \text{Rp. } 87.276.392,-$$

$$= \text{Rp. } 252.050.229,-$$

#### f. Jangka Waktu Kredit 31-36 Bulan Tahun 2002

MR = Jumlah Yang Dibayar Secara Kredit - Jumlah Yang Dibayar Secara Tunai

$$= (\text{Uang Muka} + \text{Pokok Kredit} + \text{Bunga}) - \text{Rp. } 127.080.662.060,-$$

$$= (\text{Rp. } 33.068.352.176,- + \text{Rp. } 94.012.309.884,- + \text{Rp. } 39.554.909.296,-) - \text{Rp. } 127.080.662.060,-$$

$$= \text{Rp. } 166.635.571.356,- - \text{Rp. } 127.080.662.060,-$$

$$= \text{Rp. } 39.554.909.296,-$$

MC = Cadangan Kerugian Piutang + Biaya Penagihan

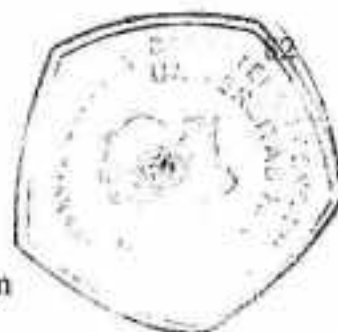
$$= (8 \% \times \text{Penjualan}) + \text{Rp. } 5.681.191,-$$

$$= (8 \% \times \text{Rp. } 127.080.662.660,-) + \text{Rp. } 5.681.191,-$$

$$= \text{Rp. } 10.166.452.964,- + \text{Rp. } 5.681.191,-$$

$$= \text{Rp. } 10.172.134.155,-$$

Net Profit = Marginal Revenue – Marginal Cost



= Rp. 39.554.909.296,- - Rp. 10.172.134.155,-

= Rp. 29.382.775.141,-

### 5.5.3.1.1 Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2002

Tabel 6. Rekapitulasi Terjadinya Net Profit Tahun 2002

Analisis Piutang	Jangka Waktu Kredit (Bulan)			
	13-18 Rp	19-24 Rp	25-30 Rp	31-36 Rp
Marginal Revenue (MR)	90.305.458	4.234.075.670	339.326.621	39.554.909.296
Marginal Cost (MC)	44.654.423	1.937.079.882	87.276.392	10.172.134.155
Net Profit	45.651.035	2.297.995.788	252.050.229	29.382.775.141

Sumber ; Data yang diolah penulis, tahun 2003

Berdasarkan tabel tersebut di atas, pada jangka waktu kredit 13-18 bulan, 19-24 bulan, 25-30 bulan dan 31-36 bulan tidak terjadi kerugian piutang tetapi justru terjadi net profit. Hal ini menunjukkan bahwa pada jangka waktu kredit tersebut  $MR > MC$  sehingga terjadi net profit. Total jumlah net profit yang diperoleh perusahaan pada jangka waktu kredit 13-18 bulan, 19-24 bulan, 25-30 bulan dan 31-36 bulan di tahun 2002 adalah sebesar Rp. 31.978.472.193,-. Sementara itu total jumlah kerugian yang diderita perusahaan pada jangka waktu kredit 01-06 bulan dan 07-12 bulan di tahun 2002 adalah sebesar Rp. 7.963.918.723,-. Dengan demikian berdasarkan akumulasi perbandingan yang terjadi di tahun 2002, maka perusahaan mengalami net profit sebesar Rp. 24.014.553.470,-.

Dari analisis manajemen piutang pada PT. Hadji Kalla, terlihat bahwa pada tahun 2000 bad debt terjadi pada jangka waktu kredit 01-06 bulan dan 07-12 bulan, di tahun 2001 bad debt terjadi pada jangka waktu kredit 01-06 bulan, 07-12 bulan dan 13-18 bulan. Selanjutnya di tahun 2002 bad debt terjadi pada jangka waktu kredit 01-06 bulan dan 07-12 bulan. Berdasarkan hal tersebut, maka ada indikasi bahwa bad debt cenderung bertambah dari tahun ke tahun khususnya pada masing-masing ketiga bagian jangka waktu kredit tersebut. Namun secara komprehensif, dari tahun ke tahun perusahaan mampu memperoleh keuntungan dari penjualan kredit yang berasal dari jangka waktu kredit selain dari pada ketiga bagian jangka waktu kredit di mana terjadi bad debt.

Oleh karena itu untuk efektivitas manajemen piutang sekaligus agar lebih meningkatkan keuntungan perusahaan dari penjualan kredit, maka sebaiknya perusahaan memprioritaskan penyaluran kredit mobil untuk jangka waktu 19-24 bulan, 25-30 bulan dan 31-36 bulan.

## BAB VI

### PENUTUP

#### 6.1 Simpulan

Dari pembahasan mengenai analisis manajemen piutang pada PT. Hadji Kalla, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. RTO pada tahun 2000 paling rendah terjadi pada jangka waktu kredit 31-36 bulan sebesar 0,59 kali, RTO tertinggi terjadi pada jangka waktu kredit 01-06 bulan sebesar 4,30 kali. Pada tahun 2001 RTO paling rendah terjadi pada jangka waktu kredit 25-30 bulan sebesar 0,28 kali, RTO tertinggi terjadi pada jangka waktu kredit 01-06 bulan sebesar 4,96 kali. Sementara pada tahun 2002 RTO terendah terjadi pada jangka waktu kredit 25-30 bulan sebesar 0,41 kali, RTO tertinggi terjadi pada jangka waktu kredit 01-06 bulan sebesar 5,00 kali. RTO yang tinggi tersebut menunjukkan telah ada upaya oleh perusahaan dalam mengelola piutangnya. Penurunan ratio penjualan kredit dengan rata-rata piutang dapat disebabkan oleh faktor-faktor sebagai berikut:
  - a. Turunnya penjualan dan naiknya piutang
  - b. Turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah yang lebih besar
  - c. Naiknya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah yang lebih besar
2. ACP yang terjadi masih kurang sesuai dengan standar jangka waktu kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan sehingga sering terjadi tunggakan piutang.



3. Rasio tunggakan (RT) terendah di tahun 2000 terjadi pada jangka waktu kredit 19-24 bulan sebesar 14,68 %, sementara RT tertinggi pada jangka waktu kredit 31-36 bulan sebesar 58,12 %. Kemudian di tahun 2001 RT terendah terjadi pada jangka waktu kredit 13-18 bulan sebesar 17,21 % dan RT tertinggi terjadi pada jangka waktu kredit 01-06 bulan sebesar 41,67 %. Selanjutnya di tahun 2002 RT terendah terjadi pada jangka waktu kredit 31-36 bulan sebesar 4,59 % dan RT tertinggi terjadi pada jangka waktu kredit 01-06 bulan sebesar 47,19 %. Tingginya rasio tunggakan piutang tersebut menjadi salah satu indikasi penyebab terjadinya bad debt. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan belum efektif terhadap pengendalian piutangnya sehingga hipotesis penulis diterima.
4. Rasio penagihan (RP) dari tahun ke tahun yang cenderung meningkat menunjukkan perusahaan telah berusaha untuk mengurangi resiko tidak tertagihnya piutang. Karena keberhasilan perusahaan dalam mengelola manajemen piutang secara efektif, salah satunya ditunjang oleh pengendalian piutang termasuk di dalamnya upaya penagihan piutang secara optimal.

## 6.2 Saran

1. Perusahaan diharapkan lebih mempertajam analisis-analisis kreditnya yang menyangkut "The Five C's Of Credit" terhadap customer dalam usaha menentukan apakah seorang customer dapat memenuhi standar kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

2. Untuk mengurangi resiko tak tertagihnya piutang, sebaiknya perusahaan meninjau kembali kekurangan dalam mengelola manajemen piutang. Apabila perusahaan tetap menempuh kebijakan penjualan kredit yang lebih besar, maka seharusnya kenaikan tingkat penjualan kredit tersebut harus diikuti oleh tingkat penagihan yang lebih tinggi pula. Sehingga kemungkinan menunggaknya piutang dapat dihindari atau diminimalisir.
3. Cabang/perwakilan perusahaan harus lebih pro aktif dalam menangani customer yang bermasalah berkaitan pembayaran angsuran kreditnya, sehingga dapat menciptakan sinergi yang baik dengan kantor pusat dalam hal manajemen piutang.
4. Untuk efektivitas manajemen piutang sekaligus agar lebih meningkatkan keuntungan perusahaan dari penjualan kredit, maka sebaiknya perusahaan memprioritaskan penyaluran kredit mobil untuk jangka waktu 19-24 bulan, 25-30 bulan dan 31-36 bulan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan, 1989, **Anggaran Perusahaan 2**, Edisi 1, BPFE, Yogyakarta.
- Baridwan, Zaki, 1998, **Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode**, Edisi Kelima, Cetakan Ketujuh, BPFE, Yogyakarta.
- Gitosudarmo, Indriyo., Basri, 2002, **Manajemen Keuangan**, Edisi 4, Cetakan Pertama, BPFE, Yogyakarta
- Handoko, T. Hani, 1995, **Manajemen**, Edisi Kedua, Cetakan Kesembilan, BPFE, Yogyakarta.
- Hasibuan, Malayu, S.P, 2001, **Manajemen; Dasar, Pengertian , dan Masalah**, Edisi Revisi, Cetakan Pertama, PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Heckert, J.B, 1993, **Controllershship**, (Alih Bahasa; Gunawan Hutaauruk) Edisi Ketiga, Erlangga, Jakarta.
- Horne, Van, James. C, 1997, **Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan**, (Alih Bahasa; Heru Sutejo), Edisi Kesembilan, Buku Satu, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Husnan, Suad., Enny Pudjiastuti, 2002, **Dasar-dasar Manajemen Keuangan**, Edisi Ketiga, Cetakan Pertama, Penerbit UPP. AMP YKPN, Yogyakarta.
- Husnan, Suad, 1985, **Manajemen Keuangan; Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Pendek)**, Edisi Revisi, Cetakan Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Machfoedz, Mas'ud, 1993, **Akuntansi Intermediate (Teori & Soal Jawab)**, BPFE, Yogyakarta.
- Mulyadi, 1990, **Pemeriksaan Akuntansi**, Edisi Ketiga, Cetakan Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Munawir, 1995, **Analisa Laporan Keuangan**, Edisi Keempat, Cetakan Kelima, Liberty, Yogyakarta.
- Riyanto, Bambang, 1999, **Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan**, Edisi Keempat, Cetakan Keenam, BPFE, Yogyakarta.
- Samsul, M., Mustafa, 1992, **Sistem Akuntansi Pendekatan Manajerial**, Edisi Kedua, Penerbit Liberty, Yogyakarta.

Syamsuddin, Lukman, 1995, **Manajemen Keuangan Perusahaan; Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan dan Pengambilan Keputusan**, Edisi Baru, Cetakan Ketiga, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Yamit, Zulian, 2000, **Manajemen Keuangan; Ringkasan Teori & Penyelesaian Soal**, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Penerbit Ekonisia, Yogyakarta.

Lampiran 1. Laporan Piutang Per 31 Desember 2002  
PT. HADJI KALLA

Kredit (Bulan)	Saldo Awal 01 Jan. 2002		Bayar Penjualan Piutang (Rp)	Penjualan (Rp)	Penerimaan		Saldo Akhir 31 Des 2002		%
	Piutang (Rp)	Tunggakan (Rp)			Uang Muka (Rp)	Angs. Piutang (Rp)	Piutang (Rp)	Tunggakan (Rp)	
01-06	20.074.529.553	8.366.977.290	4.834.836	97.446.753.220	39.201.540.482	59.466.377.711	18.853.364.615	8.897.608.384	47,19%
06-12	7.819.042.566	3.007.038.433	3.035.193	14.370.230.363	6.061.906.483	9.040.380.788	7.067.005.676	1.337.331.184	16,92%
13-18	882.834.128	151.964.505	759.523	549.682.500	317.907.500	656.112.324	457.436.804	104.756.517	22,91%
19-24	18.589.306.937	3.747.332.814	3.736.664	24.154.280.222	8.192.097.783	17.061.184.589	17.770.314.787	1.612.375.478	9,07%
25-30	3.705.844.599	1.120.854.776	1.604.274	1.083.177.000	282.388.670	3.046.930.132	1.457.702.797	124.448.377	6,54%
31-36	73.467.735.553	22.336.238.162	5.681.181	127.080.882.080	33.086.362.179	52.702.402.122	114.777.703.305	5.270.489.708	4,09%
Jumlah	124.839.353.571	35.750.406.000	19.652.031	264.683.795.355	87.144.193.054	141.955.367.676	166.363.587.986	17.347.045.628	10,82%

Sumber: PT. Haji Kalla Makassar, tahun 2003

Lampiran 2. Laporan Piutang Per 31 Desember 2001  
PT. HADJI KALLA

Kredit (Bulan)	Saldo Awal 01 Jan 2001		Biaya Perbaikan Piutang (Rp)	Penjualan (Rp)	Penerimaan		Saldo Akhir 31 Des 2001		%
	Piutang (Rp)	Junggakan (Rp)			Uang Muka (Rp)	Angg. Piutang (Rp)	Piutang (Rp)	Junggakan (Rp)	
01-06	18,853,364,615	8,897,606,364	4,357,444	92,064,115,570	38,156,785,136	51,981,170,781	20,074,529,589	8,366,977,290	41.68%
06-12	7,067,005,678	1,337,331,184	3,257,108	12,230,673,750	5,090,981,298	5,623,348,398	7,819,042,566	3,007,038,493	38.46%
13-18	457,496,804	104,796,517	610,795	1,138,854,402	393,640,819	567,522,134	862,834,128	151,964,505	17.21%
19-24	17,770,314,787	1,612,375,478	3,571,973	20,075,729,016	7,828,452,355	17,978,443,537	18,869,306,937	3,747,332,814	19.84%
25-30	1,457,702,797	124,446,377	1,971,636	1,323,931,401	427,823,500	2,899,953,686	3,705,644,599	1,120,854,776	30.75%
31-36	114,777,703,305	5,270,489,708	5,864,603	74,351,771,136	26,385,938,630	13,610,592,366	73,467,795,553	22,536,238,182	30.40%
Jumlah	160,383,587,986	17,347,045,628	19,433,459	202,045,075,275	78,283,331,718	92,661,030,642	124,839,353,371	38,730,406,050	31.02%

Sumber: PT. Hadji Kalla Makassar, tahun 2003

Lampiran 3. Laporan Piutang Per 31 Desember 2000  
PT. HADJI KALLA

Kredit (Bulan)	Saldo Awal 01 Jan 2000		Biaya Perolehan Piutang (Rp)	Penjualan (Rp)	Penerimaan		Saldo Akhir 31 Des 2000		
	Piutang (Rp)	Tunggakan (Rp)			Uang Muka (Rp)	Angs. Piutang (Rp)	Piutang (Rp)	Tunggakan (Rp)	%
01-06	14.907.834,476	7.855.708,960	4.578.545	69.946.139,230	33.179.903,875	33.875.699,916	17.348.069,935	7.471.488,730	43,07%
06-12	6.113.717,723	2.566.244,725	2.831,224	8.719.309,595	3.803.177,600	4.787.141,266	6.242.708,452	2.651.421,598	42,47%
13-18	670.536,844	103.822,348	518,112	832.657,500	332.095,500	465.956,665	705.442,179	122.159,008	17,32%
19-24	22.341.980,682	3.398.418,864	4.052,099	30.022.660,030	11.818.504,105	15.925.662,254	24.620.474,283	3.614.374,637	14,88%
25-30	5.373.765,716	1.111.512,681	3.868,829	4.665.617,536	1.518.987,150	2.811.105,718	5.709.390,384	1.194.327,361	20,92%
31-36	43.256.452,764	23.364.365,340	6.282,254	24.388.210,117	9.114.213,832	19.417.693,638	39.112.555,413	22.732.920,545	58,12%
Jumlah	92.664.268,185	36.420.080,916	22.142,073	138.574.584,028	59.766.782,062	77.283.459,455	93.738.640,656	37.786.691,879	40,31%

Sumber: PT. Haji Kalla Makassar, tahun 2000

## Lampiran 4

## PT. HADJI KALLA

Pendapatan Bunga Per 31 Desember 2002

Kredit (Bulan)	Bunga (Rp)
01-06	193,040,079
07-12	796,269,961
13-18	90,305,458
19-24	4,235,075,670
25-30	339,326,621
31-36	39,554,909,296
<b>Total</b>	<b>45,208,927,085</b>

## PT. HADJI KALLA

Pendapatan Bunga Per 31 Desember 2001

Kredit (Bulan)	Bunga (Rp)
01-06	54,172,550
07-12	240,072,659
13-18	76,854,319
19-24	2,839,726,942
25-30	333,343,891
31-36	15,198,689,665
<b>Total</b>	<b>18,742,860,026</b>

## PT. HADJI KALLA

Pendapatan Bunga Per 31 Desember 2000

Kredit (Bulan)	Bunga (Rp)
01-06	79,155,343
07-12	570,347,782
13-18	86,247,615
19-24	5,202,627,054
25-30	1,180,251,516
31-36	5,414,715,108
<b>Total</b>	<b>12,533,344,418</b>

Sumber: PT. Hadji Kalla, tahun 2003



Lampiran 5. Perbandingan Penjualan Mobil TOYOTA  
Tahun : 2000 s/d 2002

Tahun	Penjualan Tunai			Penjualan Kredit				Total		
	Unit	Harga (Rp)	Unit	Harga (Rp)	Uang Muka (Rp)	Sisa Hrg (Rp)	Bunga (Rp)	Unit	Harga (Rp)	Kredit (Rp)
1	2	3	4	5	6	7	(1+3)	(2+5)	(6+7)	
2000	1050	137,700,785,195	1257	138,124,594,028	59,766,782,062	78,357,811,866	12,533,344,418	2307	197,467,567,257	93,108,129,872
2001	880	121,202,415,313	1632	202,045,075,275	78,283,331,718	123,761,743,557	18,742,860,026	2512	199,485,747,031	149,516,589,841
2002	907	137,150,965,135	2170	264,683,795,385	87,144,193,094	177,539,602,291	45,208,927,085	3077	224,305,158,229	222,748,539,376

Sumber: PT. Hadji Kalla, tahun 2003

LAMPIRAN KONTRAK PERJANJIAN SEWA BELI  
PT.HADJI KALLA URIP SUMOHARJO

DATA COSTUMER/KENDARAAN

NAMA COSTUMER : BENYAMIN TODING  
ALAMAT : KOMP.IDI NO.92 FATOR *U. Pandanung*  
NO.TLP :  
KONT/DO NOMOR : 1A.083/1A.0190  
TYPE/MODEL : LF80R - GRMRS  
JUMLAH UNIT : 1 ( Satu ) Unit

PERINCIAN HARGA /PEMBAYARAN

TOTAL HARGA	:	135,350,000	
TOTAL UANG MUKA	:	54,450,000	
SISA HARGA	:	80,900,000	>> HADJI KALLA Jangka Waktu <input type="text" value="36"/> Bln
RINCIAN UANG MUKA	:		
UANG MUKA	:	43,825,000	
TITIPAN SURAT-SURAT	:	8,900,000	
TITIPAN JASA ANGKUT	:	1,275,000	
BIAYA ADM	:	450,000	
METALIC	:		
TITIPAN ASURANSI	:		
TOTAL UANG MUKA	:	54,450,000	

Makassar , September 2001

WIRANIAGA :

*19/9/01*

**PT. HADJI KALLA**  
( Urip Sumoharjo )

**PERJANTIAN SEWA - BELI**

No. 1A.083/LF00R-GRMRS/HKII/IX-2001

Pada hari ini, Sabtu tanggal 29/09/2001 tahun Dua Ribu Satu

kami yang bertanda tangan di bawah ini :

1. M.Syarif Amin, SE dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama PT. Hadji Kalla selaku Kepala Cabang dari perseroan tersebut, berkedudukan di Makassar  
Jalan Urip Sumoharjo No. 227 Telp. (0411) 448044 Fax (0411) 452000  
- Selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA
2. Benyamin Toding dalam hal ini bertindak untuk Diri sendiri  
berkedudukan di Tator  
Komp. DT No. 92  
Jalan .....  
KTP No. ....  
- Selanjutnya disebut PIHAK KEDUA

Bahwa Pihak Pertama dan Pihak Kedua dengan ini mengadakan Perjanjian Sewa-Beli mobil milik Pihak Pertama

- |                |                 |            |                        |
|----------------|-----------------|------------|------------------------|
| - Merk         | : TOYOTA        | Rangka No. | : MHF11LF80 - 10025075 |
| - Model / Type | : LF80R - GRMRS | Mesin No.  | : 2L - 9705046         |
| - Tahun        | : 2001          | Warna      | : Red Mica             |
| - Banyaknya    | : 01 Unit       | D.O. No.   | : 1A.190/IX-2001       |
| - Jumlah Harga | : Rp.           |            |                        |

( 124,725,000 ( Termasuk PPN ) )

Seratus dua puluh empat juta tujuh ratus dua puluh lima ribu rupiah

Pasal I

Bahwa Pihak Pertama selaku Pihak Penjual dan Pihak Kedua selaku Pihak Pembeli dengan ini telah sepakat pula atas syarat-syarat sewa-beli tersebut sebagai berikut :

1. Pembayaran pertama sebanyak Rp. 43,825,000  
( Empat puluh tiga juta delapan ratus dua puluh lima ribu rupiah )
2. Sisa harga sewa sebanyak Rp. 80,900,000  
( Delapan puluh juta sembilan ratus ribu rupiah )  
akan dibayar lunas oleh Pihak Kedua dalam jangka waktu 36 Bulan ( Tiga puluh enam bulan )  
dengan bunga 14% ( Empat belas Persen )  
perbulan dari sisa harga sewa-beli, terhitung dari tanggal penandatanganan perjanjian ini.
3. Perincian waktu dan jumlah pembayaran ditambah bunga sbb:  
Perincian pembayaran sisa harga sewa-beli sebagai berikut :  
Sisa harga Sewa Beli ..... = Rp 80.900.000- 114878000  
14% x Rp 80.900.000,- ..... = Rp 33.976.000,- = Rp 114.878.000,-  
- Pembayaran jatuh tempo tgl. 30 bulan berjalan,  
dimulai tgl. 30 Oktober 2001 s/d 30 September 2004 dgn perincian pembayaran sbb :  
1. Angsuran 1 s/d 24 ..... = Rp 3.441.000,-  
2. Angsuran 25 s/d 36 ..... = Rp 3.191.500,-
4. Pembayaran dilakukan oleh Pihak Kedua di kantor Pihak Pertama atau melalui rekening Pihak Pertama (BDN No. 700.117.00118.10.19 atau BNI No. 0000.34.001 ) yang dibuktikan dengan Bukti Transfer Bank oleh Pihak Kedua dengan atau tanpa ditagih oleh Pihak Pertama.

Pasal II

1. Bahwa setiap kegagalan pembayaran cicilan atau sisa harga sewa-beli yang disebut dalam Pasal I diatas akan dikenakan denda 2% (dua persimil) perhari, atau 6% (enam persen) perbulan. Denda mana dapat ditagih secara seketika sekaligus, tanpa pemberitahuan dan atau teguran terlebih dahulu dari Pihak Pertama kepada Pihak Kedua.
2. Apabila terjadi tindakan moneter ( terjadi kenaikan suku bunga perbankan ) oleh Pemerintah Republik Indonesia, maka Pihak Pertama dapat menyesuaikan jumlah bunga yang harus dibayar atas sisa harga sewa-beli yang dibebankan kepada Pihak Kedua tanpa pemberitahuan dan atau persetujuan terlebih dahulu dari Pihak Kedua dan Pihak Kedua dianggap dan wajib menyetujui dan menerima penyesuaian beban bunga yang ditetapkan tersebut.

Pasal III

1. Penyerahan mobil sewa-beli tersebut dilakukan di Loko Gudang Pihak Pertama setelah pembayaran pertama dilunasi oleh Pihak Kedua.
2. Bahwa dengan penyerahan tersebut, maka segala resiko yang timbul atas mobil tersebut menjadi tanggung jawab Pihak Kedua.
3. Bahwa apabila mobil tersebut hilang atau rusak, maka Pihak Kedua wajib mengganti atau membayar ganti rugi kepada Pihak Pertama.

#### Pasal IV

Bahwa selama sisa jangka sewa-beli, bunga dan atau bunga kelalaian dan segala ongkos-ongkos yang menjadi beban dan tanggung jawab Pihak Kedua belum dilunasi maka :

- Mobil tersebut tetap menjadi milik Pihak Pertama termasuk segala tambahan aksesories yang melekat pada mobil pada saat ditarik kembali dan biaya perbaikan-perbaikan yang telah dikeluarkan Pihak Kedua tidak dapat dituntut kepada Pihak Pertama.
- Pihak Kedua tidak diperkenankan mengalihkan mobil tersebut kepada Pihak Ketiga, dengan alasan atau cara apapun juga tanpa izin tertulis dari Pihak Pertama.
- Pihak Pertama berhak menahan surat-surat yang dianggap perlu dan dikendalikan oleh Pihak pertama (Misalnya : BPKB, STNK, dll).
- Pihak Pertama berhak untuk memberi tanda / cap apapun juga atas bukti-bukti pemilikan / surat-surat pemilikan atas mobil tersebut, sebagai salah satu bukti bahwa segala kewajiban Pihak Kedua kepada Pihak Pertama belum dipenuhi seluasnya.

#### Pasal V

- Bahwa segala pembayaran yang tersebut dalam Pasal I diatas harus dibuktikan dengan kwitansi resmi dari Kantor Pusat Pihak Pertama.
- Pembayaran dengan cheque atau giro bilyet harus dianggap sebagai pembayaran yang sah apabila cheque atau giro bilyet tersebut telah diangkas atau dipindahbukukan ke dalam rekening Pihak Pertama dengan cara sebagaimana mestinya, dan pembayaran dengan cheque atau giro bilyet dibuat atas nama Pihak Pertama dan kata "pembawa" pada cheque dicoret.
- Pihak Kedua wajib membayar setiap angsuran tepat pada waktunya sebagaimana ditentukan dalam PERJANJIAN dan tidak dapat menggunakan alasan apapun untuk menunda pembayaran atau membuat permohonan penjadwalan kembali pembayaran atas peristiwa-peristiwa yang terjadi pada Pihak Kedua.
- Tegasnya, Force Mejeur tidak berlaku untuk membebaskan dari Pihak Kedua untuk melakukan pembayaran tepat waktu dan atau tidak dapat dijadikan alasan untuk membebaskan Pihak Kedua dari kewajiban membayar angsuran sisa harga sewa-beli.

#### Pasal VI

- Bilamana suatu pembayaran sisa harga sewa-beli atau bunganya menurut ketentuan dalam Pasal I tersebut diatas tidak dilakukan selama 2 (dua) bulan berturut-turut, menurut tanggal dan balmnya, maka Pihak Kedua telah berada dalam keadaan telat (Wangprestasi), sehingga tidak lagi diperlukan pemberitahuan lewat Jaminan dan dalam hal demikian itu maka Pihak Pertama maupun orang yang diperintahkan / kuasanya berhak menarik kembali mobil tersebut kedalam kekuasaannya tanpa melalui Pengadilan Negeri (Parate Executie) dan untuk itu Pihak Kedua tidak berhak / tidak akan keberatan dan atau menurut apapun juga dari Pihak Pertama.
- Seluruh hutang Pihak Kedua kepada Pihak Pertama dapat ditagih secara seketika dan sekaligus, tanpa pemberitahuan dan ataupun teguran secara tertulis terlebih dahulu dari Pihak Pertama kepada Pihak Kedua, apabila :
  - Pihak Kedua mengajukan permohonan untuk dinyatakan pailit atau Pihak Kedua mengajukan permohonan penundaan pembayaran atas hutang-hutangnya ( Sarcance van betaling ).
  - Harta kekayaan Pihak Kedua sebagian atau seluruhnya dikuawatkan akan disita oleh Pihak Ketiga.
  - Pihak Kedua meninggal dunia, kecuali apabila para ahli warisnya dapat memenuhi kewajiban Pihak Kedua dan dalam hal ini disetujui oleh Pihak Pertama, untuk itu ahli waris Pihak Kedua harus membuat surat pernyataan kesanggupan.
  - Pihak Kedua ditempatkan di bawah pengampunan ( Order Curatele ) atau karena sebab apapun serta tidak cakap untuk melakukan tindakan pemilikan dan ataupun pengurusan atas kekayaannya, baik sebagian atau seluruhnya.
  - Pihak Kedua telat dalam membayar angsuran-angsurannya dan atau kewajiban-kewajiban lainnya.
  - Barang ( mobil ) sewa-beli dan atau barang jaminan ( kalau ada ) tersebut dipindahtangkan kepada Pihak Ketiga, tanpa persetujuan secara tertulis dari Pihak Pertama.
  - Pihak Kedua terangkut dalam suatu perkara pidana yang diancam pidana ( hukuman ) 2 ( dua ) tahun atau lebih.
- Bahwa apabila terjadi sebagaimana yang tersebut dalam butir 1, Pasal ini, maka apa yang telah disahkan dan atau dibayar oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama adalah menjadi sewa yang tidak bisa ditarik kembali oleh Pihak Kedua dan menjadi milik Pihak Pertama.
- Bahwa apabila terjadi sebagaimana yang diatur dalam butir 1, 2 dan 3 maka bersama dengan Surat Perjanjian Sewa - Beli ini Pihak Kedua membuat suatu Surat Kuasa dan Pernyataan Penyerahan Mobil yang tidak dapat ditarik kembali dan menjadi lampiran yang tidak terpisah dengan Perjanjian Sewa - Beli ini.

#### Pasal VII


Bahwa sebagai jaminan pelaksanaan hak-hak Pihak Pertama yang timbul dari perjanjian sewa-beli ini adalah mobil yang tersebut dalam perjanjian ini serta barang-barang bergerak dan tidak bergerak milik atau yang diduga sebagai milik Pihak Kedua.

#### Pasal VIII

Segala sesuatu yang belum diatur dalam PERJANJIAN ini termasuk pengurangan dan atau penambahan beserta perubahan-perubahan yang dianggap perlu oleh kedua belah pihak akan diatur kemudian dalam suatu perjanjian tambahan yang merupakan satu kesatuan dari dan tidak terpisah dengan PERJANJIAN ini.

#### Pasal IX

- Untuk segala akibat hukum yang timbul dari perjanjian Pihak Pertama dan Pihak Kedua memilih domisili pada Ke-Paniteraan Pengadilan Negeri Makassar.
- Bahwa selama perjanjian sewa-beli ini masih berlaku dan atau seluruh kewajiban Pihak Kedua belum dibayar lunas, maka Pihak Kedua harus melaporkan alamat yang resmi setiap ada perubahan alamat yang tersebut dalam perjanjian sewa-beli ini.
- Perjanjian sewa-beli ini dibuat dan ditandatangani oleh Pihak Pertama dan Pihak Kedua dalam rangkap 4 (empat) masing-masing bermaterai cukup dan mempunyai kekuatan hukum yang sama dan kepada Pihak Kedua diberikan 1 (satu) rangkap sedangkan aslinya didaftar pada Notaris.

  
Pihak Pertama

Pihak Kedua,  
  


LAMPIRAN KONTRAK PERJANJIAN SEWA BELI  
PT.HADJI KALLA URIP SUMOHARJO

I. DATA COSTUMER/KENDARAAN

NAMA COSTUMER : IR.ASRANI PARAWANSA  
ALAMAT : Permata Hijau Permai Blok.M/3 Makassar.  
NO.TLP :  
KONT/DO NOMOR : 1A.0109/1A.0219  
TYPE/MODEL : LF82R-GRMNE.10  
JUMLAH UNIT : 1 ( Satu ) Unit

II. PERINCIAN HARGA /PEMBAYARAN

TOTAL HARGA : 186,850,000  
TOTAL UANG MUKA : 75,000,000  
SISA HARGA : 111,850,000

>> HADJI KALLA  
Jangka Waktu  Bln

III. RINCIAN UANG MUKA

UANG MUKA : 62,125,000  
TITIPAN SURAT-SURAT : 11,600,000  
TITIPAN JASA ANGKUT : 1,275,000  
BIAYA ADM : -  
METALIC : -  
TITIPAN ASURANSI : -  
TOTAL UANG MUKA : 75,000,000

Makassar , 31 Oktober 2001

WIRANIAGA :



**PT. HADJI KALLA**  
(Urip Sumoharjo)

**PERJANJIAN SEWA - BELI**

No. 1A.109/LF82R-GRMNE.10/HK/IX-2001

Pada hari ini, Rabu tanggal 31/10/2001 tahun Dua Ribu Satu

kami yang beranda tangan di bawah ini :

1. M. Syarif Amin, SE dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama PT. Hadji Kalla selaku Kepala Cabang dari perseroan tersebut, berkedudukan di Makassar Jalan Urip Sumoharjo No. 227 Telp. (0411) 418044 Fax (0411) 452000  
Selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA
2. Ir. Asriani Parawansa dalam hal ini bertindak untuk Diri sendiri berkedudukan di Makassar Jalan Permai Hijau Permai Blok M/3 KTP No. ....  
Selanjutnya disebut PIHAK KEDUA.

Bahwa Pihak Pertama dan Pihak Kedua dengan ini mengadakan Perjanjian Sewa-Beli mobil MHF11CP82R0005807

Merk	TOYOTO	Rangka No.	2L - 9714300
Model / Type	LF82R - GRMNE.10	Mesin No.	Silver
Tahun	2001	Warna	1A.0219/X-2001
Banyaknya	01 Unit	D.O. No.	
Jumlah Harga	Rp. 173,975,000 ( Termasuk PPN )		
	Seratus tujuh puluh lima juta dua ratus lima puluh ribu rupiah		

Pasal I

Bahwa Pihak Pertama selaku Pihak Penjual dan Pihak Kedua selaku Pihak Pembeli dengan ini telah sepakat pada atas syarat-syarat sewa beli tersebut sebagai berikut :

1. Pembayaran pertama sebanyak 52,125,000 ( Enam puluh dua juta seratus dua puluh lima ribu rupiah )
2. Sisa harga sewa sebanyak Rp. 111,850,000 ( Seratus sebelas juta delapan ratus lima puluh ribu rupiah ) akan dibayar lunas oleh Pihak Kedua dalam jangka waktu 02 Bulan ( Dua bulan ) dengan bunga 0% ( Nol Persen ) perbulan dari sisa harga sewa-beli, terhitung dari tanggal penandatanganan perjanjian ini.
3. Perincian waktu dan jumlah pembayaran diuraikan sebagai berikut :

Sisa harga Sewa Beli .....	= Rp 111.850.000,-
Perincian pembayaran sisa harga sewa beli sebagai berikut :	
1. Tgl 20 Desember 2001.....	= Rp 55.925.000,-
2. Tgl 20 Januari 2002.....	= Rp 55.925.000,-

4. Pembayaran dilakukan oleh Pihak Kedua di kantor Pihak Pertama atau melalui rekening Pihak Pertama (BDN No. 700.117.00118.10.19 atau BNI No. 0000 34 001 ) yang dibuktikan dengan Bukti Transfer Bank oleh Pihak Kedua dengan atau tanpa ditagih oleh Pihak Pertama.

Pasal II

1. Bahwa setiap tunggakan pembayaran cicilan atau sisa harga sewa - beli yang disebut dalam Pasal I diatas akan dikenakan denda 2.000 ( dua puluh ) perhari, atau 6 % ( enam persen ) perbulan. Denda mana dapat ditagih secara seketika seketika, tanpa pemberitahuan dan atau teguran terlebih dahulu dari Pihak Pertama kepada Pihak Kedua.
2. Apabila terjadi tindakan moneter ( terjadi kevakuman suku bunga perbankan ) oleh Pemerintah Republik Indonesia, maka Pihak Pertama dapat menyesuaikan jumlah bunga yang harus dibayar atas sisa harga sewa-beli yang dibebankan kepada Pihak Kedua tanpa pemberitahuan dan atau persetujuan terlebih dahulu dari Pihak Kedua dan Pihak Kedua dianggap dan wajib menyetujui dan menerima penyesuaian beban bunga yang ditetapkan tersebut.

Pasal III

1. Penyerahan mobil sewa-beli tersebut dilakukan di Lokasi Cabang Pihak Pertama setelah pembayaran pertama dibayarkan oleh Pihak Kedua.
2. Bahwa dengan penyerahan tersebut, maka segala resiko yang timbul atas mobil tersebut menjadi resiko dan beban dari pihak Kedua.
3. Bahwa segala biaya surut-surut, pajak dan lain-lain atas mobil tersebut adalah tanggung jawab Pihak Kedua.

Bahwa selama sisa harga sewa-beli, bunga dan atau biaya kelainan dan segala ongkos-ongkos yang menjadi beban dan tanggung jawab Pihak Kedua belum dibayar maka :

Pasal IV

- a. Mobil tersebut tetap menjadi milik Pihak Pertama termasuk segala tambahan accessories yang melekat pada mobil pada saat dikembalikan dan biaya perbaikan-perbaikan yang telah dikeluarkan Pihak Kedua tidak dapat dituntut kepada Pihak Pertama.
- b. Pihak Kedua tidak diperkenankan mengalihkan mobil tersebut kepada Pihak Ketiga, dengan alasan atau cara apapun juga tanpa izin tertulis dari Pihak Pertama.
- c. Pihak Pertama berhak menahan surat-surat yang dianggap perlu dan dikehendaki oleh Pihak Pertama (Misalnya : BPKB, STNK, dll).
- d. Pihak Pertama berhak untuk memberi tanda / cap apapun juga atas bukti-bukti pemilikan / surat-surat pemilikan atas mobil tersebut, sebagai salah satu bukti bahwa segala kewajiban Pihak Kedua kepada Pihak Pertama belum dipenuhi seluruhnya.

Pasal V

- 1. Bahwa segala pembayaran yang tersebut dalam Pasal I diatas harus dibuktikan dengan kwitansi resmi dari Kantor Pusat Pihak Pertama.
- 2. Pembayaran dengan cheque atau giro bilyet baru dianggap sebagai pembayaran yang sah apabila cheque atau giro bilyet tersebut telah diuangkan atau dipindahtugkan ke dalam rekening Pihak Pertama dengan cara sebagaimana mestinya, dan pembayaran dengan cheque atau giro bilyet dibuat atas nama Pihak Pertama dan kata "pembawa" pada cheque dicorat.
- 3. Pihak Kedua wajib membayar setiap angsuran tepat pada waktunya sebagaimana ditentukan dalam PERJANJIAN dan tidak dapat menggunakan alasan apapun untuk menunda pembayaran atau membuat permohonan penjadwalan kembali pembayaran atas peristiwa-peristiwa yang terjadi pada Pihak Kedua.
- 4. Tegaknya, Force Mejeur tidak berlaku untuk membebaskan diri Pihak Kedua untuk melakukan pembayaran tepat waktu dan atau tidak dapat dijadikan alasan untuk membebaskan Pihak Kedua dari kewajiban membayar angsuran sisa harga sewa-beli.

Pasal VI

- 1. Bilamana suatu pembayaran sisa harga sewa-beli atau bunganya menurut ketentuan dalam Pasal I tersebut diatas tidak dilakukan selama 2 ( dua ) bulan berturut-turut, menurut tanggal dan bulannya, maka Pihak Kedua telah berada dalam keadaan lalai ( Wanprestasi), sehingga tidak lagi diperlukan pemberitahuan lewat Jurista dan dalam hal demikian itu maka Pihak Pertama maupun orang yang diperintahkan / kuasanya berhak menarik kembali mobil tersebut kedalam kekuasaannya tanpa melalui Pengadilan Negeri ( Parate Executie ) dan untuk itu Pihak Kedua tidak berhak / tidak akan liberation dan atau menuntut apapun juga dari Pihak Pertama.
- 2. Seluruh hutang Pihak Kedua kepada Pihak Pertama dapat ditagih secara seketika dan sekaligus, tanpa pemberitahuan dan ataupun teguran secara tertulis terlebih dahulu dari Pihak Pertama kepada Pihak Kedua, apabila :
  - a. Pihak Kedua mengajukan permohonan untuk disytakan pakit atau Pihak Kedua mengajukan permohonan penundaan pembayaran atas hutang-hutangnya ( Surceance von betaling )
  - b. Harta kekayaan Pihak Kedua sebagian atau seluruhnya dikhawatirkan akan disita oleh Pihak Ketiga.
  - c. Pihak Kedua meninggal dunia, kecuali apabila para ahli warisnya dapat memenuhi kewajiban Pihak Kedua dan dalam hal ini disetujui oleh pihak Pertama, untuk itu ahli waris Pihak Kedua harus membuat surat pernyataan kesanggupan.
  - d. Pihak Kedua ditempatkan di bawah pengampunan ( Order Curatele ) atau karena sebab apapun serta tidak cakap untuk melakukan tindakan pemilikan dan ataupun pengurusan atas kekayaannya, baik sebagian atau seluruhnya.
  - e. Pihak Kedua lalai dalam membayar angsuran-angsurannya dan atau kewajiban-kewajiban lainnya.
  - f. Barang ( mobil ) sewa-beli dan atau barang jaminan (kalau ada) tersebut dipindahtugkan kepada Pihak Ketiga, tanpa persetujuan secara tertulis dari Pihak Pertama.
  - g. Pihak Kedua tersangkut dalam suatu perkara pidana yang diancam pidana ( hukuman ) 2 ( dua ) tahun atau lebih.
- 3. Bahwa apabila terjadi sebagaimana yang tersebut dalam butir 1, Pasal ini, maka apa yang telah diserahkan dan atau dibayar oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama adalah menjadi sewa yang tidak bisa ditarik kembali oleh Pihak Kedua dan menjadi milik Pihak Pertama.
- 4. Bahwa apabila terjadi sebagaimana yang diatur dalam butir 1, 2 dan 3 maka bersama dengan surat Perjanjian Sewa-Beli ini Pihak Kedua membuat suatu Surat Kuasa dan Pernyataan Penyerahan Mobil yang tidak dapat ditarik kembali dan menjadi lampiran yang tidak terpisah dengan Perjanjian Sewa-Beli ini.

Pasal VII

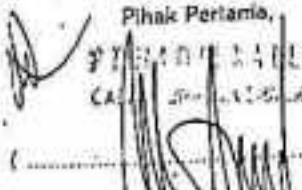
Bahwa sebagai jaminan pelaksanaan hak-hak Pihak Pertama yang timbul dari perjanjian sewa-beli ini adalah mobil yang tersebut dalam perjanjian ini serta barang-barang bergerak dan tidak bergerak milik atau yang ditaga sebagai milik Pihak Kedua.


Pasal VIII

Segala sesuatu yang belum diatur dalam PERJANJIAN ini termasuk perjanjian dan atau penambahan beserta perubahan-perubahannya yang dianggap perlu oleh kedua belah pihak akan diatur le membuat dalam suatu perjanjian tambahan yang merupakan satu kesatuan dari dan tidak terpisahkan dengan PERJANJIAN ini.

Pasal IX

- 1. Untuk segala akibat hukum yang timbul dari perjanjian Pihak Pertama dan Pihak Kedua memilih domisili pada Ke-Paniteraan Pengadilan Negeri Makassar
- 2. Bahwa selama perjanjian sewa-beli ini masih berlaku dan atau seluruh kewajiban Pihak Kedua belum dibayar lunas, maka Pihak Kedua harus melaporkan alamat yang resmi setiap ada perubahan alamat yang tersebut dalam perjanjian sewa-beli ini.
- 3. Perjanjian sewa-beli ini dibuat dan ditandatangani oleh Pihak Pertama dan Pihak Kedua dalam rangkai 4 ( empat ) masing-masing bermaterai cukup dan mempunyai kekuatan hukum yang sama dan kepada Pihak Kedua diberikan 1 ( satu ) rangkai sedangkan aslinya didaftar pada Notaris.

Pihak Pertama,  
  
.....

Pihak Kedua,  
  
.....

PT.HADJI KALLA CABANG URIP SUMIHARDJO MAKASSAR  
LAMPIRAN KONTRAK PERJANJIAN SEWA BELI

I. DATA KENDARAAN/COSTUMER

NAMA COSTUMER : H.MUH. SANUSI  
A L A M A T : JL.SUNU NO.25/200  
MAKASSAR  
NO. TELPON :  
NO.KONTRAK/DO : 1A.084/HKII/UF-LGX/X-2001/0198 & 202  
TYPE/MODEL MOBIL : UF81-GRMNE/LGX-2000

II. PERINCIAN HARGA/PEMBAYARAN

TOTAL HARGA : 352,700,000 (2 unit)  
TOTAL UANG MUKA/DP : 236,000,000  
SISA HARGA : 116,700,000 . *Via Baruga*

III. PERINCIAN UANG MUKA

UANG MUKA (DP) : 207,150,000  
TITIPAN SURAT-SURAT : 26,300,000  
TITIPAN JASA ANGKUT : 2,550,000  
BIAYA ADM :  
METALIC :  
TITIPAN ASURANSI/EXTERN :  
TOTAL UANG MUKA (DP) : 236,000,000

SC/SM : ICHA

MAKASSAR, OKTOBER 2001

*[Handwritten signature]*



**PT. HADJI KALLA**  
(Urip Sumoharjo)

**PERJANJIAN SEWA - BELI**  
No. 1A.084/RZF81R-GRMNE/HKII/X-2001

Pada hari ini, Selasa tanggal 16/10/2001 tahun Dua Ribu Satu kami yang bertanda tangan di bawah ini:

1. M. Syarif Amin, SE  
dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama PT. Hadji Kalla selaku Kepala Cabang dari perseroan tersebut, berkedudukan di Makassar Jalan Urip Sumoharjo No. 227 Telp. (0411) 448044 Fax (0411) 452000  
Selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**
2. H. Muh. Sanusi  
dalam hal ini bertindak untuk diri sendiri berkedudukan di Makassar Jalan Jl Sani No. 25/2001  
KTP No. ....  
Selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**

Bahwa Pihak Pertama dan Pihak Kedua dengan ini mengadakan Perjanjian Sewa-Beli mobil merek Toyota dengan spesifikasi sebagai berikut:

• Merk	: TOYOTO	Rangka No.	: KRI-FITUP-81-10015283,17179
• Model / Type	: RZF81R - GRMNE	Mesin No.	: 1RZ - 7015339,7017355
• Tahun	: 2001	Warna	: Dark Blue Mica, Beige Mel
• Banyaknya	: 01 Unit	D.O. No.	: 1A.0197.202/X-2001

Jumlah Harga Rp. 323,850,000 ( Termasuk PPN )  
Tiga ratus dua puluh tiga juta delapan ratus lima puluh ribu rupiah

#### Pasal I

Bahwa Pihak Pertama selaku Pihak Penjual dan Pihak Kedua selaku Pihak Pembeli dengan ini telah sepakat pada atas syarat-syarat sewa-beli tersebut sebagai berikut:

1. Pembayaran pertama sebanyak Rp. 207,150,000  
( Dua ratus tujuh juta seratus lima puluh ribu rupiah )
2. Sisa harga sewa sebanyak Rp. 116,700,000  
( Seratus enam belas juta tujuh ratus ribu rupiah )  
akan dibayar lunas oleh Pihak Kedua dalam jangka waktu 02 Bulan / Dua bulan dengan bunga 0% / Nol Persen perbulan dari sisa harga sewa-beli, terhitung dari tanggal penandatanganan perjanjian ini.
3. Perincian waktu dan jumlah pembayaran ditambah bunga sbb:

Sisa harga Sewa Beli	= Rp 91.000.000,-
Perincian pembayaran sisa harga sewa beli sebagai berikut:	
1. Tgl 21 Desember 2001	= Rp 53.350.000,-
2. Tgl 21 Januari 2002	= Rp 63.350.000,-

4. Pembayaran dilakukan oleh Pihak Kedua di Kantor Pihak Pertama atau melalui rekening Pihak Pertama (BDN No. 700.117.00118.10.19 atau BNI No. 0000.34.001) yang dibuktikan dengan Bukti Transfer Bank oleh Pihak Kedua dengan atau tanpa ditagih oleh Pihak Pertama.

#### Pasal II

1. Bahwa setiap tunggakan pembayaran cicilan atau sisa harga sewa-beli yang disebut dalam Pasal I diatas akan dikenakan denda 2% (dua persen) perhari, atau 6% (enam persen) perbulan. Denda mana dapat ditagih secara seketika sekaligus, tanpa pemberitahuan dan atau teguran terlebih dahulu dari Pihak Pertama kepada Pihak Kedua.
2. Apabila terjadi tindakan moneter ( terjadi perubahan suku bunga perbankan ) oleh Pemerintah Republik Indonesia, maka Pihak Pertama dapat menyesuaikan jumlah bunga yang harus dibayar atas sisa harga sewa-beli yang dibebankan kepada Pihak Kedua tanpa pemberitahuan dan atau persetujuan terlebih dahulu dari Pihak Kedua dan Pihak Kedua dianggap dan wajib menyetujui dan menerima penyesuaian bunga yang ditetapkan tersebut.

#### Pasal III

1. Penyerahan mobil sewa-beli tersebut dilakukan di Lokasi Gudang Pihak Pertama setelah pembayaran pertama lunas oleh Pihak Kedua
2. Bahwa dengan penyerahan tersebut, maka segala resiko yang timbul atas mobil tersebut menjadi resiko dan beban dari pihak Kedua.
3. Bahwa segala biaya surat-surat, pajak dan lain-lain atas mobil tersebut adalah tanggung jawab Pihak Kedua.

#### Pasal IV

Bahwa selama sisa harga sewa-beli, bunga dan atau bunga kelambatan dan segala biaya-biaya yang menjadi beban dan tanggung jawab Pihak Kedua belum ditunasi maka :

- Mobil tersebut tetap menjadi milik Pihak Pertama termasuk segala tambahan aksesories yang melekat pada mobil pada saat disera-terima kembali dan biaya perbaikan-perbaikan yang telah dikeluarkan Pihak Kedua tidak dapat dituntut kepada Pihak Pertama.
- Pihak Kedua tidak diperkenankan mengalihkan mobil tersebut kepada Pihak Ketiga, dengan alasan atau cara apapun juga tanpa izin tertulis dari Pihak Pertama.
- Pihak Pertama berhak menahan surat-surat yang dianggap perlu dan dikehendaki oleh Pihak Pertama (Misalnya : BPKB, STNK, dll).
- Pihak Pertama berhak untuk memberi tanda / cap apapun juga atas bukti-bukti pemilikan / surat-surat pemilikan atas mobil tersebut, sebagai salah satu bukti bahwa segala kewajiban Pihak Kedua kepada Pihak Pertama belum dipenuhi seluruhnya.

#### Pasal V

- Bahwa segala pembayaran yang tersebut dalam Pasal I diatas harus dibuktikan dengan kwitansi resmi dari Kantor Pusat Pihak Pertama.
- Pembayaran dengan cheque atau giro bilyet baru dianggap sebagai pembayaran yang sah apabila cheque atau giro bilyet tersebut telah dituangkan atau dipindahbukukan ke dalam rekening Pihak Pertama dengan cara sebagaimana mestinya, dan pembayaran dengan cheque atau giro bilyet dibuat atas nama Pihak Pertama dan kata "pembawa" pada cheque dicoret.
- Pihak Kedua wajib membayar setiap angsuran tepat pada waktunya sebagaimana ditentukan dalam PERJANJIAN dan tidak dapat menggunakan alasan apapun untuk menunda pembayaran atau membuat permohonan penjadwalan kembali pembayaran atas peristiwa-peristiwa yang terjadi pada Pihak Kedua.
- Tegasnya, Force Majeur tidak berlaku untuk membebaskan diri Pihak Kedua untuk melakukan pembayaran tepat waktu dan atau tidak dapat dijadikan alasan untuk membebaskan Pihak Kedua dari kewajiban membayar angsuran sisa harga sewa-beli.

#### Pasal VI

- Bilamana suatu pembayaran sisa harga sewa-beli atau bunganya menurut ketentuan dalam Pasal I tersebut diatas tidak dilakukan selama 2 ( dua ) bulan berturut-turut, menurut tanggal dan bulannya, maka Pihak Kedua telah berada dalam keadaan lalai ( Wanprestasi ), sehingga tidak lagi diperlukan pemberitahuan lewat Jurusita dan dalam hal demikian itu maka Pihak Pertama maupun orang yang diperintahkan / kuasanya berhak menarik kembali mobil tersebut kedalam kekuasaannya tanpa melalui Pengadilan Negeri ( Parate Executie ) dan untuk itu Pihak Kedua tidak berhak / tidak akan keberatan dan atau menurut apapun juga dari Pihak Pertama.
- Seluruh hutang Pihak Kedua kepada Pihak Pertama dapat ditagih secara seketika dan sekaligus, tanpa pemberitahuan dan ataupun teguran secara tertulis terlebih dahulu dari Pihak Pertama kepada Pihak Kedua, apabila :
  - Pihak Kedua mengajukan permohonan untuk dinyatakan pailit atau Pihak Kedua mengajukan permohonan penundaan pembayaran atas hutang-hutangnya ( Surceance van betaling )
  - Harta kekayaan Pihak Kedua sebagian atau seluruhnya di kwatirkan akan disita oleh Pihak Ketiga.
  - Pihak Kedua meninggal dunia, kecuali apabila para ahli warisnya dapat memenuhi kewajiban Pihak Kedua dan dalam hal ini disetujui oleh pihak Pertama, untuk itu ahli waris Pihak Kedua harus membuat surat pernyataan kesanggupan.
  - Pihak Kedua ditempatkan di bawah pengampuan ( Order Curatele ) atau karena sebab apapun serta tidak cakap untuk melakukan tindakan pemilikan dan ataupun pengurusan atas kekayaannya, baik sebagian atau seluruhnya.
  - Pihak Kedua lalai dalam membayar angsuran-angsurannya dan atau kewajiban-kewajiban lainnya.
  - Barang ( mobil ) sewa-beli dan atau barang jaminan ( kalau ada ) tersebut dipindah tangankan kepada Pihak Ketiga, tanpa persetujuan secara tertulis dari Pihak Pertama.
  - Pihak Kedua tersangkut dalam suatu perkara pidana yang diancam pidana ( hukuman ) 2 ( dua ) tahun atau lebih.
- Bahwa apabila terjadi sebagaimana yang tersebut dalam butir 1, Pasal ini, maka apa yang telah diserahkan dan atau dibayar oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama adalah menjadi sewa yang tidak bisa ditarik kembali oleh Pihak Kedua dan menjadi milik Pihak Pertama.
- Bahwa apabila terjadi sebagaimana yang diatur dalam butir 1, 2 dan 3 maka bersama dengan surat Perjanjian Sewa-Beli ini Pihak Kedua membuat suatu Surat Kuasa dan Pernyataan Penyerahan Mobil yang tidak dapat ditarik kembali dan menjadi lampiran yang tidak terpisah dengan Perjanjian Sewa-Beli ini.

#### Pasal VII

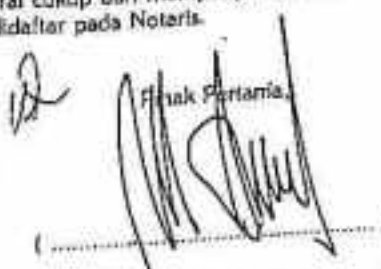
Bahwa sebagai jaminan pelaksanaan hak-hak Pihak Pertama yang timbul dari perjanjian sewa-beli ini adalah mobil yang tersebut dalam perjanjian ini serta barang-barang bergerak dan tidak bergerak milik atau yang di sewa sebagai milik Pihak Kedua.

#### Pasal VIII

Segala sesuatu yang belum diatur dalam PERJANJIAN ini termasuk pengurangan dan atau penambahan beserta perubahan-perubahan yang dianggap perlu oleh kedua belah pihak akan diatur kemudian dalam suatu perjanjian tambahan yang merupakan satu kesatuan dari dan tidak terpisah dengan PERJANJIAN ini.

#### Pasal IX

- Untuk segala akibat hukum yang timbul dari perjanjian Pihak Pertama dan Pihak Kedua memilih domisili pada Ke-Ponjeraan Pengadilan Negeri Makassar
- Bahwa selama perjanjian sewa-beli ini masih berlaku dan atau seluruh kewajiban Pihak Kedua belum dibayar lunas, maka Pihak Kedua harus melaporkan alamat yang resmi setiap ada perubahan alamat yang tersebut dalam perjanjian sewa-beli ini.
- Perjanjian sewa-beli ini dibuat dan ditandatangani oleh Pihak Pertama dan Pihak Kedua dalam rangkai 4 ( empat ) masing-masing bermaterai cukup dan mempunyai kekuatan hukum yang sama dan kepada Pihak Kedua diberikan 1 ( satu ) rangkai sedangkan aslinya didaftarkan pada Notaris.

  
Pihak Pertama

Pihak Kedua,

( ..... )