

**PENERAPAN KEBIJAKAN MANAJEMEN PIUTANG DAN
PENGARUHNYA TERHADAP CASH RATIO, NET PROFIT
MARGIN, DAN EARNING POWER
PADA PT. ANGKASA PURA I (PERSERO)
CABANG BANDAR UDARA SULTAN HASANUDDIN
MAKASSAR**



Diajukan oleh:

GITA GANESHA PUTRI

A 2 1 1 0 8 0 0 8

Skripsi Sarjana Lengkap untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin Makassar

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2012

LEMBAR PENGESAHAN

**PENERAPAN KEBIJAKAN MANAJEMEN PIUTANG DAN PENGARUHNYA
TERHADAP CASH RATIO, NET PROFIT MARGIN, DAN EARNING POWER
PADA PT. ANGKASA PURA I (PERSERO)
CABANG BANDAR UDARA SULTAN HASANUDDIN MAKASSAR**

Diajukan oleh:

GITA GANESHA PUTRI

A 2 1 1 0 8 0 0 8

Skripsi Sarjana Lengkap untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

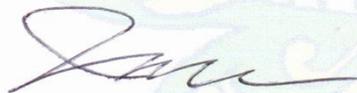
Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Hasanuddin Makasar

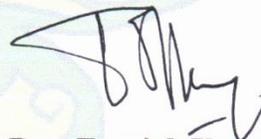
Disetujui oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Yansor Djaya, S.E, M.A
NIP. 19650127 198910 1 001



Dra. Fauziah Umar, MS
NIP.19610713 198702 2 001

**PENERAPAN KEBIJAKAN MANAJEMEN PIUTANG DAN PENGARUHNYA
TERHADAP CASH RATIO, NET PROFIT MARGIN, DAN EARNING POWER
PADA PT. ANGKASA PURA I (PERSERO)
CABANG BANDAR UDARA SULTAN HASANUDDIN MAKASSAR**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

GITA GANESHA PUTRI

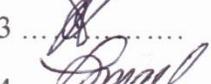
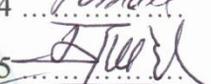
A 2 1 1 0 8 0 0 8

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal **1 FEBRUARI 2012**

Dan Dinyatakan **LULUS**

Dewan Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Dr. Yansor Djaya, SE., MA	Ketua	1 
2.	Dra. Fauziah Umar, SE., MS	Sekretaris	2 
3.	Prof. Dr. Haris Mauppa, SE., M.Si	Anggota	3 
4.	Dr. Muhammad Ismail, SE., M.Si	Anggota	4 
5.	Dr. Sumardi, SE., M.Si	Anggota	5 

Disetujui

Jurusan Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Hasanuddin

Ketua

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

Tim Penguji

Jurusan Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua

Dr. Yansor Djaya., SE., MA
NIP. 19650127 198910 1 001

ABSTRAK

Gita Ganesha Putri. 2012. *Penerapan Kebijakan Manajemen Piutang dan Pengaruhnya Terhadap Cash Ratio, Net Profit Margin, dan Earning Power Pada Pt. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Sultan Hasanuddin Makassar*. Skripsi. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Hasanuddin. Pembimbing I. Dr. Yansor Djaya, SE., MA. Pembimbing II. Dra. Fauziah Umar, SE., MS. 120 hal.

Kata Kunci: Account Receivables, Average Collection Period, Cash Ratio, Net Profit Margin, Earning Power, Return on Investment.

Piutang merupakan hal yang sangat penting dalam perusahaan. Piutang timbul karena terjadinya suatu transaksi penjualan secara kredit dengan tujuan utama meningkatkan perolehan laba bagi perusahaan. Namun tidak dapat dipungkiri bahwa pembayaran dan pelunasan piutang sangat erat sekali dengan jangka waktu. Oleh karena itu piutang merupakan harta perusahaan yang berada ditangan orang lain yang mampu mendongkrak perolehan laba sekaligus memiliki resiko tertentu. Untuk itulah suatu perusahaan dituntut lebih untuk berhati-hati dalam mengelola piutangnya baik dalam pemberian maupun penagihan.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana penerapan kebijakan manajemen piutang pada PT. Angkasa Pura I (Persero) cabang Bandar Udara Sultan Hasanuddin Makassar. Selain itu juga untuk mengetahui sejauh mana pengaruh Average Collection Period terhadap Cash Ratio, Net Profit Margin, dan Earning Power. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data primer yang dilakukan melalui wawancara, observasi, dan analisis dokumen; juga data sekunder berupa laporan keuangan periode 2001-2010 dan data deskriptif lainnya.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis linier regresi sederhana pada tingkat signifikansi $\alpha=5\%$. Pengujian linier ini menggunakan program SPSS versi 16.00.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Average Collection Period mempunyai pengaruh signifikan terhadap Cash Ratio. Sebaliknya, Average Collection Period tidak mempunyai Pengaruh signifikan terhadap Net Profit Margin dan Return on Investment.

ABSTRACT

Gita Ganesha Putri. 2012. *The Implementation of Account Receivable Management Policy and its Effects to Cash Ratio, Net Profit Margin, and Earning Power on PT. Angkasa Pura I (Persero) Branch Sultan Hasanuddin Airport Makassar. Final Report. Departement of Management. Faculty of Economics and Business. Hasanuddin University. Supervising I. Dr. Yansor Djaya, SE., MA. Supervising II. Dra. Fauziah Umar, SE., MS. 120 pages.*

Keywords: Account Receivables, Average Collection Period, Cash Ratio, Net Profit Margin, Earning Power, Return on Investment.

Account receivables have a very important role in the company. Account receivables arising from the occurrence of a credit sale transaction with the ultimate goal for the company improve profitability. But can not be denied that the payments and settlement of accounts receivable very closely with the period of time. Therefore, the company accounts is a treasure in the hands of others who are able to boost profits once a certain risk. For a company that claimed to be more careful in managing their receivables in both the delivery and billing.

The research was conducted to determine how the application of accounts receivable management policy at PT. Angkasa Pura I (Persero) branch of Sultan Hasanuddin Airport Makassar. In addition, to determine the extent of the influence of Average Collection Period to Cash Ratio, Net Profit Margin, and Earning Power. Type of data used in research in the primary data types is done through interviews, observation, and document analysis; also secondary data from the period 2001-2010 financial statements and other descriptive data.

Data analysis methods used in this study is the method of simple linear regression analysis at a significance level of $\alpha = 5\%$. This linear test is using SPSS version 16.00.

The results showed that the Average Collection Period has a significant effect on the Cash Ratio. Instead, Average Collection Period has no significant effect on Net Profit Margin and Return on Investment.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Allahumma Shalli ‘Ala Muhammad Wa ‘Ala Ali Muhammad

Puja dan puji senantiasa teriring dalam setiap hela nafas atas kehadiran dan lindunganNya, Allah swt. Shalawat dan salam tercurah atas nama Rasulullah Muhammad SAW, suri tauladan manusia sepanjang masa beserta keluarganya dan suci beserta para sahabatnya. Alhamdulillahirrobbil’aalamin, berkat rahmat, hidayah dan inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“PENERAPAN KEBIJAKAN MANAJEMEN PIUTANG DAN PENGARUHNYA TERHADAP CASH RATIO, NET PROFIT MARGIN, DAN EARNING POWER PADA PT. ANGKASA PURA I (PERSERO) CABANG BANDAR UDARA SULTAN HASANUDDIN MAKASSAR”**. Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi S1 pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin Makassar.

Banyak hambatan yang penulis temukan dalam penyusunan skripsi ini, namun dengan kerja keras dan tekad yang kuat serta adanya bimbingan dan bantuan dari pihak-pihak yang penulis sayangi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu, dengan ketulusan dan kerendahan hati penulis menyampaikan banyak terima kasih. Rasa terima kasih tersebut penulis tujukkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, yang telah bersusah payah dan mendidik serta memberi dukungan baik melalui doa maupun bantuan materil yang tidak akan bisa terbayarkan.
2. Adik satu-satunya, Gianti Nur Isnaini, untuk segala doa dan dukungannya.
3. Keluarga kedua penulis, Tante Ipung, Om Supri, Angga, Acen, untuk semua dukungan dan doanya.
4. Bapak Dr. Yansor Djaya S.E, M.A., selaku dosen pembimbing I dan Ibu Dr. Fauziah Umar, M.S, selaku dosen pembimbing II penulis dalam menyusun skripsi ini, yang selalu memberikan bantuan dan meluangkan waktunya untuk memberikan masukan serta bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Prof. Dr. Harris Mauppa, S.E, M.Si, Dr. Muhammad Ismail, S.E. M.Si, dan Dr. Sumardi, S.E, M.Si selaku dosen penguj, yang telah memberikan masukan-masukan bagi perbaikan dan penyelesaian skripsi ini.
6. Para Dosen Fakultas Ekonomi sebagai pengasuh yang telah membekali penulis selama mengikuti kuliah, serta staf dalam lingkungan kampus Universitas Hasanuddin Makassar yang telah membantu dalam urusan administrasi.
7. Seluruh karyawan PT. Angkasa Pura I (Persero) cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makassar atas segala bantuan yang diberikan kepada penulis selama menjalani KKN dan penelitian.
8. Bapak Faizal Maulana, selaku pembimbing penulis yang telah meluangkan waktunya membimbing dan memberi petunjuk kepada penulis dapat penyusunan laporan ini.

9. Adik-adik PKL dan teman-teman yang telah menemani selama penulis KKN dan melakukan penelitian di PT. Angkasa Pura I Makassar
10. Teman-teman FE-UH angkatan 2008, khususnya *LonSum Community*, untuk segala *chit-chatnya*.
11. Sri Wahyuni Kasbal, atas segala kesediaan waktunya untuk mengajarkan saya banyak hal.
12. Riza Ayu Ramdhany dan Koko Ardi yang telah menemani saya keliling kota Makassar demi menemui dosen, dan terima kasih untuk segala dukungannya.
13. Sahabat-sahabat penulis, Frischa, Inggit, Seprina, Wahyuni, Gatik Winarti, Emi, Setiawati, Ardila Prisilia Kawida, Ustiny, Jusmawati, dll untuk segala nasihat dan bantuannya.
14. Kak Dwi Awal Putra, S.H, yang telah mengundang penulis pada yudisiumnya sehingga penulis mendapatkan gambaran bagaimana suasana sidang ujian skripsi, juga untuk segala waktunya.
15. Teman-teman penulis di dunia maya khususnya The Manchunian yang telah memberikan dukungan dan hiburan ketika penulis sedang jenuh, “GGMU!”
16. Super Junior *the last man standing*, lagu-lagunya sebagai penghilang jenuh sekaligus pemberi semangat untuk penulis.
17. Pihak-pihak lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.
18. *The last but not the least*, terima kasih kepada Sersan Mayor Dua Karbol Ronny Nur Istiyono. Semuanya bisa dilakukan asal ada motivasi. *Actually*, saya tidak diizinkan liburan ke Jogja jika skripsi ini belum selesai. Jadi, terimakasih karena telah menjadi motivasi bagi saya, “*Safety first!*”

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang ditemukan dalam skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran, kritik dan masukan yang sifatnya membangun. Selanjutnya apabila terdapat kesalahan baik materi yang tersaji maupun dalam teknik penyelesaiannya, penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya. Akhir kata, semoga apa yang terdapat dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Makassar, Februari 2012

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBARAN PENGESAHAN	ii
LEMBARAN PERSETUJUAN	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR GRAFIK	xxi
DAFTAR LAMPIRAN	xxii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	

1.3.1 Tujuan Penelitian	7
1.3.2 Manfaat Penelitian	8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Piutang	9
2.2 Jenis Piutang	11
2.3 Perputaran Piutang	13
2.4 Jangka Waktu Pengumpulan Piutang Usaha	14
2.5 Kebijakan Kredit	15
2.6 Kebijakan Pengumpulan Piutang	19
2.7 Risiko yang Mungkin Timbul dalam Piutang	22
2.8 Rasio Keuangan	23
2.9 Pengertian Likuiditas	
2.9.1 Current Ratio (Rasio Lancar)	25
2.9.2 Quick atau <i>Acid Ratio</i> (Rasio Cepat)	25
2.9.3 <i>Cash Ratio</i> (Rasio Kas)	25
2.10 Pengertian Profitabilitas	
2.10.1 <i>Net Profit Margin</i>	26
2.10.2 Assets Turnover	26
2.10.3 <i>Return in Investment</i> (ROI)	27
2.10.4 Return on Equity	27
2.11 Analisis Sistem Du Pont	27

2.12	Penelitian Terdahulu	31
2.13	Kerangka Pemikiran	33
2.14	Hipotesis	33

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian	35
3.2	Populasi dan Sampel Penelitian	
3.2.1	Populasi Penelitian.....	35
3.2.2	Sampel Penelitian	35
3.3	Teknik Pengumpulan Data	36
3.4	Jenis Data dan Sumber Data	36
3.5	Operasionalisasi Variabel	
3.5.1	Variabel Independen	39
3.5.2	Variabel Dependen	40
3.6	Teknik Analisis Data	
3.6.1	Uji Asumsi Klasik	
a.	Uji Normalitas	41
b.	Uji Multikolinieritas	42
c.	Uji Heterokedastisitas	42
d.	Uji Autokorelasi	43
3.6.2	Pengujian Hipotesis	
a.	Pengujian Secara Parsial (Uji t)	44

b.	Pengujian Secara Simultan (Uji F)	45
c.	Analisis Koefisien Determinasi (R^2)	46
3.6.3	Analisis Regresi Sederhana	
a.	Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Cash Ratio</i>	47
b.	Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Net Profit Margin</i>	48
c.	Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Return in Investment</i>	48

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1	Sejarah Umum PT. Angkasa Pura I (Persero)	48
4.2	Sejarah Umum Bandar Udara Sultan Hasanuddin	52
4.3	Bidang Usaha PT. Angkasa Pura I (Persero) Bandar Udara Sultan Hasanuddin	56
4.4	Visi, Misi, Sasaran dan Strategi Usaha	57
4.5	Struktur Organisasi Perusahaan dan Pembagian Tugas	59
4.6	Tugas dan Tanggung Jawab Setiap Divisi	60
4.7	Gambaran Umum Operasi Perusahaan	
4.7.1	Kegiatan Produksi	66
a.	Pendapatan Aeronautika	67
b.	Pendapatan Non Aeronautika	68
4.7.2	Kegiatan Pemasaran	69

4.8	Prosedur Penyusunan Rencana Anggaran Tingkat Perusahaan	70
4.9	Kebijakan Akuntansi Perusahaan	72
4.10	Garis Besar Penyusunan Laporan Keuangan	74
4.11	Sumber Penerimaan Kas pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Bandar Udara Sultan Hasanuddin	76
4.12	Fungsi-Fungsi yang Terkait dalam Penerimaan Kas dari Piutang	77
4.13	Prosedur Penerimaan Kas dari Pendapatan Aeronautika dan Pendapatan Non Aeronautika (Piutang) pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Bandar Udara Sultan Hasanuddin	78
4.14	Rasio Perputaran Piutang (Receivable Turnover) dan Rata-Rata Pengumpulan Piutang Usaha (<i>Average Collection Period</i>) pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Bandar Udara Sultan Hasanuddin Makassar	
	1. Rasio Perputaran Piutang (Receivable Turnover)	80
	2. <i>Average Collection Period</i>	81
4.15	<i>Cash Ratio</i> pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Bandar Udara Sultan Hasanuddin Makassar	82
4.16	<i>Net Profit Margin</i> pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Bandar Udara Sultan Hasanuddin Makassar	83
4.17	<i>Return in Investment</i> pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Bandar Udara Sultan Hasanuddin Makassar	84

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

- 5.1. Analisis dan Pembahasan Perkembangan *Receivable Turnover*, *Average Collection Period*, *Cash Ratio*, *Net Profit Margin*, dan *Return in Investment*
- 5.1.1. *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* 86
- 5.1.2. *Cash Ratio*, *Net Profit Margin*, dan *Return in Investment*.. 89
- 5.2. Analisis Data Statistik
- 5.2.1. Analisis dan Pembahasan Pengaruh *Average Collection Period* terhadap *Cash Ratio*
1. Uji Normalitas
- a. Analisis Grafik 91
- b. Uji Kolmogorov-Smirnov94
2. Uji Hipotesis
- a. Koefisien Determinasi R 96
- b. Pengujian Secara Simultan (Uji F) 97
- c. Pengujian Secara Parsial (Uji t) 98
3. Analisis Regresi Sederhana99
- 5.2.2. Analisis dan Pembahasan Pengaruh *Average Collection Period* terhadap *Net Profit Margin*
1. Uji Normalitas
- a. Analisis Grafik 100
- b. Uji Kolmogorov-Smirnov 103

2.	Uji Hipotesis	
a.	Koefisien Determinasi R	104
b.	Pengujian Secara Simultan (Uji F)	105
c.	Pengujian Secara Parsial (Uji t)	106
3.	Analisis Regresi Sederhana	107
5.2.3	Analisis dan Pembahasan Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Return in Investment</i>	
1.	Uji Normalitas	
a.	Analisis Grafik	109
b.	Uji Kolmogorov-Smirnov	111
2.	Uji Hipotesis	
a.	Koefisien Determinasi R	112
b.	Pengujian Secara Simultan (Uji F)	113
c.	Pengujian Secara Parsial (Uji t)	114
3.	Analisis Regresi Sederhana	115
 BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN		
	Kesimpulan	117
	Saran	118
	DAFTAR PUSTAKA	119

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Ringkasan Penelitian Terdahulu	33
Tabel 2	Operasional Variabel Penelitian	38
Tabel 3	Tren Pergerakan Jumlah Penumpang	55
Tabel 4	Tren Pergerakan Jumlah Pesawat	56
Tabel 5	Rasio Perputaran Piutang (<i>Receivable Turnover</i>)	81
Tabel 6	<i>Average Collection Period</i>	82
Tabel 7	<i>Cash Ratio</i>	83
Tabel 8	<i>Net Profit Margin</i>	84
Tabel 9	<i>Return in Investment</i>	85
Tabel 10	<i>Receivable Turnover</i> dan <i>Average Collection Period</i>	86
Tabel 11	<i>Cash Ratio</i> , <i>Net Profi Margin</i> , dan <i>Return in Investment</i>	89
Tabel 12	Uji Kolmogorov-Smirnov Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Cash Ratio</i>	94
Tabel 13	Koefisisien Determinasi R^2 Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Cash Ratio</i>	95

Tabel 14	Uji F Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Cash Ratio</i>	96
Tabel 15	Uji t Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Cash Ratio</i> ...	99
Tabel 16	Analisis Regresi Sederhana Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Cash Ratio</i>	100
Tabel 17	Uji Kolmogorov-Smirnov Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Net Profit Margin</i>	104
Tabel 18	Koefisien Determinasi R^2 Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Net Profit Margin</i>	105
Tabel 19	Uji F Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Net Profit Margin</i>	106
Tabel 20	Uji t Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Net Profit Margin</i>	106
Tabel 21	Analisis Regresi Sederhana Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Net Profit Margin</i>	107
Tabel 22	Uji Kolmogorov-Smirnov Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Return in Investment</i>	112
Tabel 23	Koefisien Determinasi R^2 Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Return in Investment</i>	113

Tabel 24	Uji F Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Return in Investment</i>	113
Tabel 25	Uji t Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Return in Investment</i>	114
Tabel 26	Analisis Regresi Sederhana Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Return in Investment</i>	115

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Bidang Jasa PT. Angkasa Pura I (Persero)	3
Gambar 2	Kerangka Pemikiran	33
Gambar 3	Peta Lokasi Bandar Udara yang dikelola Angkasa Pura I	51
Gambar 4	Bidang Usaha PT. Angkasa Pura I (Persero).....	58

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1	Tren Pergerakan Jumlah Penumpang	56
Grafik 2	Tren Pergerakan Jumlah Pesawat	57
Grafik 3	Histogram Uji Normalitas Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Cash Ratio</i>	92
Grafik 4	Normal Probability Plot Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Cash Ratio</i>	93
Grafik 5	Scatter Plot Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Cash Ratio</i>	98
Grafik 6	Histogram Uji Normalitas Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Net Profit Margin</i>	101
Grafik 7	Normal Probability Plot Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Net Profit Margin</i>	102
Grafik 8	Histogram Uji Normalitas Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Return in Investment</i>	109
Grafik 9	Normal Probability Plot Pengaruh <i>Average Collection Period</i> terhadap <i>Return in Investment</i>	110

DAFTAR LAMPIRAN

Struktur Organisasi PT. Angkasa Pura I (Persero) Makassar

Neraca laporan keuangan tahun 2001-2010

Laporan Laba Rugi Tahun 2001-2010

Output SPSS

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu tujuan sebuah perusahaan adalah memperoleh profit yang diperoleh melalui penjualan. Oleh sebab itu, perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan. Dalam dunia bisnis, banyak perusahaan menawarkan beberapa jenis penjualan kepada konsumennya. Kegiatan penjualan terdiri dari penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order barang telah dikirimkan, maka dalam jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada konsumennya. Begitupun pada penjualan jasa, ketika jasa telah digunakan maka dalam jangka waktu tertentu akan timbul piutang pada perusahaan (Debora Siahaan: 2009).

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

operasionalnya. Hal ini menyebabkan pengelolaan piutang menjadi begitu penting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan. .

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

Alasan terkuat suatu perusahaan memberikan piutang kepada pelanggan adalah demi peningkatan perolehan laba guna memenangkan persaingan industri, maka haruslah diperhatikan oleh perusahaan bahwa perolehan laba yang besar tidak bisa dijadikan sebagai tolok ukur penilaian atas efisiensi kerja perusahaan tersebut. Yang terpenting adalah bagaimana perusahaan lebih mengarahkan usahanya untuk mendapatkan titik rentabilitas maksimal untuk mengukur efisiensi kinerjanya (Riyanto, 2001:37).

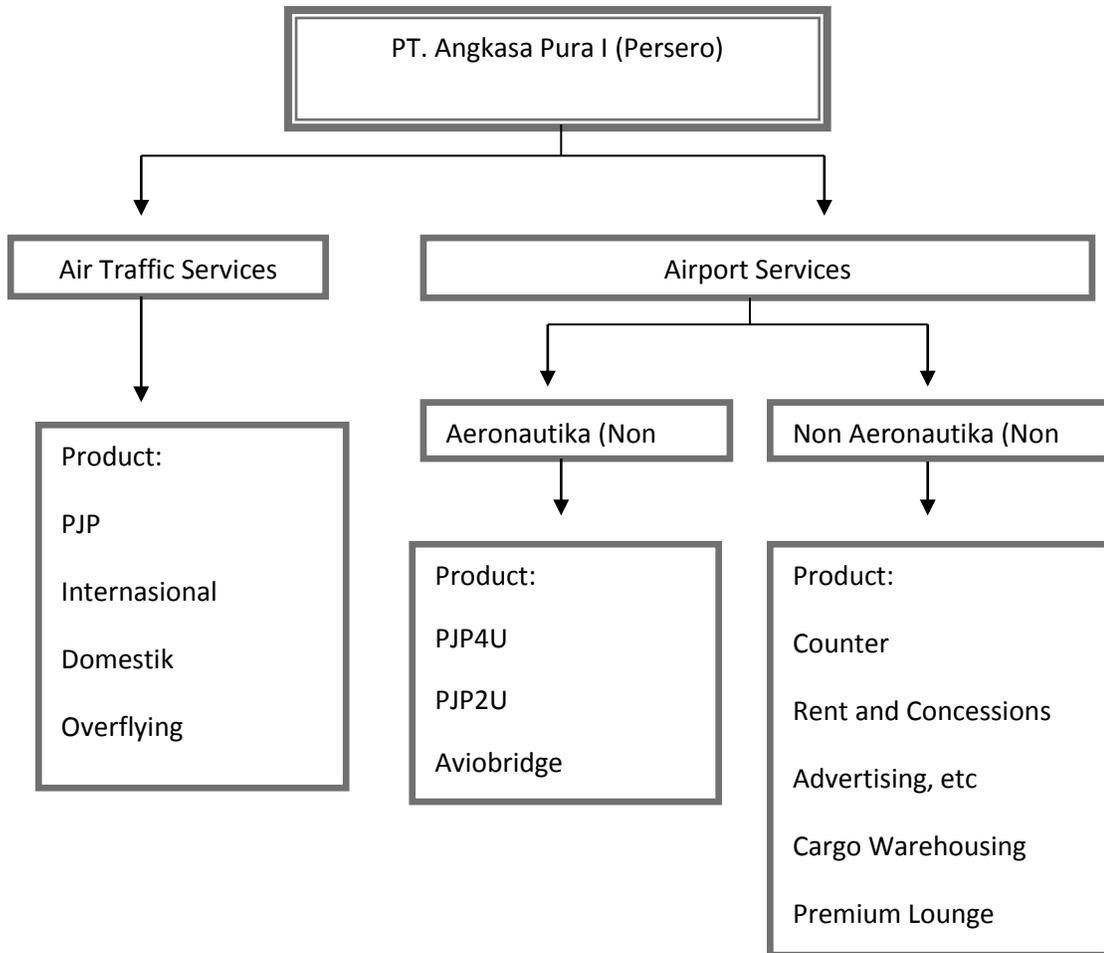
Piutang harus dikelola dengan baik melalui penerapan manajemen piutang yang tepat. Hal ini diharapkan dapat menjamin kegiatan operasional perusahaan. Perusahaan harus mengelola piutangnya dengan sebaik mungkin yaitu bagaimana kebijaksanaan perusahaan mengenai piutang, karena dengan mengelola piutang

dengan baik maka perusahaan akan dapat menghindari krisis keuangan perusahaan yang mungkin saja bisa terjadi.

PT Angkasa Pura I (Persero) merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara di lingkungan Departemen Perhubungan . BUMN ini mengelola tiga belas Cabang bandar udara, dua terminal kargo, dan satu Pusat Pengendali Lalu Lintas Penerbangan. PT. Angkasa Pura I bergerak di bidang usaha pelayanan jasa navigasi penerbangan dan pelayanan jasa kebandarudaraan yang dilaksanakan pada 13 bandara yang dikelola, Angkasa Pura I memiliki tiga kelompok usaha, yaitu *Aeronautika Air Traffic Services (ATS)*, *Aeronautika Non- Air Traffic Services*, dan *Non-Aeronautika Non- Air Traffic Services*.

Pelayanan jasa kebandarudaraan menghasilkan produk *Aeronautika Non-ATS* yang meliputi produk Pelayanan Jasa Pendaratan, Penempatan dan Penyimpanan Pesawat Udara (PJP4U), Pelayanan Jasa Penumpang Pesawat Udara (PJP2U), Pelayanan Jasa Garbarata (*Aviobridge*). Dan *Non-Aeronautika* meliputi Jasa Pemakaian Counter, *Conveyer*, Utilitas, Sewa dan Konsesi, Pemasangan Reklame, dan *Cargo Warehousing*.

Gambar 1
Bidang Jasa PT. Angkasa Pura I (Persero)



Sumber: www.angkasapura1.com

Bagi beberapa perusahaan piutang merupakan suatu elemen mutlak yang sangat penting harus dimiliki oleh setiap perusahaan dalam menjalankan fungsinya. Hal ini juga dialami oleh PT Angkasa Pura I (Persero) dikarenakan perusahaan tersebut juga melakukan penjualan dalam bentuk kredit. PT Angkasa Pura I (Persero) mendapati bahwa penjualan secara kredit sangat efektif dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan yang berpotensi besar meningkatkan

perolehan labanya juga. Hal ini berdasarkan atas pendapat yang dikemukakan Riyanto (2001:86) bahwa dengan memberikan piutang berarti perusahaan memberikan kesempatan dananya berputar untuk memperoleh lebih banyak lagi jumlah laba. Kas memang dibutuhkan untuk pemenuhan kebutuhan operasional sehari-hari perusahaan. Akan tetapi jumlah kas di tangan yang terlalu banyak juga kurang baik karena itu berarti banyak dana yang dibiarkan menganggur. Semakin cepat piutang berputar maka itu berarti perusahaan semakin cepat dan efisien dalam memutar aktiva dan itu berarti pula bahwa kesempatan perusahaan memperoleh laba semakin besar.

Tetapi kebijakan penjualan secara kredit tidak dapat dipandang hanya dari satu sisi yakni untuk tujuan peningkatan laba melalui peningkatan penjualan. Secara teori Riyanto (2001 : 86) menyimpulkan bahwa semakin besar jumlah piutang berarti semakin besar *profitability*-nya namun bersamaan dengan itu juga berarti semakin besar risiko yang mungkin terjadi atas likuiditasnya. Dengan bertambahnya proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, akan bertambah pula jumlah investasi dalam bentuk piutang yang akan juga mempertinggi risiko tidak terbayarnya piutang di masa yang akan datang.

Hal tersebut terjadi karena penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, melainkan justru menimbulkan piutang langganan. Barulah kemudian pada hari jatuh tempo terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut (Riyanto, 2001 : 85).

Tapi faktanya penjualan secara kredit merupakan kegiatan yang cukup beresiko bahkan cenderung kurang menguntungkan karena para debitur sering memperlambat pembayaran demi menjaga likuiditas mereka sendiri. Sementara itu kebutuhan akan likuiditas tidak hanya dimiliki oleh debitur, perusahaan pemberi kredit juga memerlukan kondisi keuangan yang likuid demi keberlangsungan hidup perusahaannya.

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

Untuk itulah pihak manajemen PT. Angkasa Pura I (Persero) menyadari perlunya penanganan yang efisien dan serius secara profesional untuk menetapkan kebijakan manajemen piutang sebagai upaya menjaga kuantitas perolehan laba sekaligus memelihara likuiditas keuangan perusahaannya mereka.

Berdasarkan latar belakang tersebut, judul penelitian ini adalah:
“PENERAPAN KEBIJAKAN MANAJEMEN PIUTANG DAN PENGARUHNYA TERHADAP CASH RATIO, NET PROFIT MARGIN, DAN EARNING POWER PADA PT. ANGKASA PURA I (PERSERO) CABANG BANDAR UDARA SULTAN HASANUDDIN MAKASSAR”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah penerapan kebijakan piutang pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makassar?
2. Apakah *Average Collection Period* berpengaruh terhadap *Cash Ratio* pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makassar?
3. Apakah *Average Collection Period* berpengaruh terhadap *Net Profit Margin* pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makassar?
4. Apakah *Average Collection Period* berpengaruh terhadap *Earning Power* pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makassar?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penerapan kebijakan piutang pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makassar.
2. Untuk mengetahui pengaruh *Average Collection Period* terhadap *Cash Ratio* pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makassar.

3. Untuk mengetahui pengaruh *Average Collection Period* terhadap *Net Profit Margin* pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makasar.
4. Untuk mengetahui pengaruh *Average Collection Period* terhadap *Earning Power* pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makasar.

1.3.2 Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, untuk menambah pengetahuan dan wawasan mengenai *Average Collection Period*, *Cash Ratio*, *Net Profit Margin*, dan *Earning Power*.
2. Bagi perusahaan, sebagai bahan informasi bagi manajemen mengenai bagaimana pengaruh perputaran piutang terhadap *Cash Ratio*, *Net Profit Margin*, dan *Earning Power*, sehingga dapat mengambil keputusan yang berkenaan dengan hal tersebut.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Piutang

Menurut Horne (2005 : 258), piutang adalah jumlah uang yang dipinjam dari perusahaan oleh pelanggan yang telah membeli barang atau memakai jasa secara kredit.

Sedangkan menurut Manulang dan Sinaga (2005:36) dalam Debora Siahaan (2009), “Piutang adalah semua tuntutan terhadap pelanggan, baik berbentuk perkiraan uang, barang maupun jasa serta segala hal yang berbentuk perkiraan seperti transaksi”.

M. Munandar (2006:77) dalam Istiati Hadirah (2010) menyatakan pengertian piutang adalah sebagai berikut : ”Piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo”.

Warren Reeve dan Fess (2005:404) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut : ”Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya”.

Menurut Martono dan Harjito (2007 : 95), piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan..

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

Donald E. Kieso (2007:346-347) dalam Isdiati Hadirah (2010) menyebutkan bahwa “Piutang (*receivables*) adalah klaim, uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya”. Piutang diklasifikasikan sebagai utang lancar (jangka pendek) atau tidak lancar (jangka panjang). Piutang lancar diharapkan akan tertagih dalam satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang. Semua piutang lain diklasifikasikan sebagai piutang tidak lancar.

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

Sedangkan menurut Pedoman Akuntansi Keuangan PT Angkasa Pura I (Persero) (Nomor: KEP.97/KU.02/2009:13) “Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penyerahan barang atau jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan”.

2.2 Jenis Piutang

Martono dan Harjito (2007:95) dalam Deboro Siahaan (2010) menyebutkan bahwa untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai lancar (jangka pendek) dan tidak lancar (jangka panjang). Piutang lancar (*current receivable*) diharapkan akan tertagih dalam satu tahun selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang. Semua piutang lain digolongkan sebagai piutang tidak lancar. Selanjutnya piutang diklasifikasikan dalam neraca sebagai piutang dagang dan piutang non dagang.

1. Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

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

a) Piutang Usaha (*Account Receivable*)

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

b) Wesel Tagih (*Note Receivable*)

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

Wesel tagih dapat digolongkan dalam 2 jenis, yaitu:

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

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

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

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

2. Piutang Non Dagang (*Nontrade Receivable*)

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

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

2.3 Perputaran Piutang

Kelancaran penerimaan piutang dan pengukuran baik tidaknya investasi dalam piutang dapat diketahui dari tingkat perputarannya. Perputaran piutang adalah masa-masa penerimaan piutang dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Piutang yang terdapat dalam perusahaan akan selalu dalam keadaan berputar. Perputaran piutang akan menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali ke dalam kas perusahaan. Definisi perputaran piutang dikemukakan oleh beberapa ahli berikut ini :

S.Munawir (2002:75) memberikan keterangan bahwa posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*turn over receivable*), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata.

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (2001:90) menyatakan bahwa tingkat perputaran piutang (*receivable turn over*) dapat diketahui dengan membagi jumlah credit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*average receivable*).

Menurut Warren, Reeve, Fess (2005:407) “Perputaran piutang mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun.”

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{penjualan kredit bersih}}{\text{piutang rata - rata}}$$

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

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

2.4 Jangka Waktu Pengumpulan Piutang Usaha

Selain perputaran piutang yang digunakan sebagai indikator terhadap efisien atau tidaknya piutang, ada indikator lain yang cukup penting yaitu jika waktu rata-rata pengumpulan piutang (*average collection periode*). “Jangka waktu pengumpulan piutang adalah angka yang menunjukkan waktu rata-rata yang diperlukan untuk menagih piutang.” (Munawir 2004:76)

Jangka waktu pengumpulan piutang usaha dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{\text{receivable turn over}}$$

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

2.5 Kebijakan Kredit

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

Menurut Syamsuddin (2001 : 256) dalam Debora Siahaan (2009), kebijaksanaan kredit meliputi dua (2) faktor, yaitu standard kredit dan analisa kredit.

a. Standard Kredit

Standard kredit dapat dimengerti sebagai suatu rincian nilai-nilai atau karakteristik yang menentukan apakah seorang pelanggan akan menerima

kredit atau tidak. Sejumlah variabel terlibat dalam pengambilan keputusan dan pada prakteknya beberapa pelanggan lemah dapat saja diberi kredit dalam kondisi-kondisi yang telah ditentukan.

Standard kredit dari suatu perusahaan didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh pelanggan sebelum kredit diberikan.

Kriteria yang harus dimiliki oleh pelanggan biasanya meliputi:

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

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

Berikut adalah beberapa faktor utama yang harus dipertimbangkan perusahaan sehubungan dengan perubahan standard kreditnya (Syahyunan, 2005:63), yakni:

1. Volume penjualan

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

2. Investasi dalam piutang

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

3. Biaya piutang ragu-ragu

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

b. Analisis Kredit

Sawir (2005:199) dalam Debora Siahaan menyatakan bahwa evaluasi pemberian kredit biasanya terdiri dari tiga (3) tahap yaitu:

1. Pengumpulan informasi tentang permintaan kredit
2. Analisis *credit worthiness*
3. Keputusan pemberian kredit.

Sumber informasi pemohon kredit yang umumnya digunakan adalah:

1. Laporan keuangan
2. Laporan dan tingkat kelayakan kredit
3. Pengecekan bank
4. Pengecekan di dunia usaha
5. Pengalaman perusahaan sendiri

Lima kriteria utama (*The Five C's of Credit*) yang sering digunakan untuk menilai kemampuan pemohon kredit (Syahyunan, 2004:62) yaitu:

1. Karakter (*Character*)

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

2. Kapasitas (*Capacity*)

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

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

3. Kapital (*Capital*)

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

4. Kolateral (*Collateral*)

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

5. Kondisi (*Conditions*)

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

2.6 Kebijakan Pengumpulan Piutang

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

mencoba untuk mengumpulkan piutang dengan surat, telepon, agen pengumpulan. (Debora Siahaan:2009)

Kebijaksanaan penagihan atau pengumpulan piutang merupakan usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat mengumpulkan piutang atas penjualan kredit yang diberikannya dalam waktu yang singkat (Syahyunan, 2005 : 66).

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

Kebijaksanaan pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo. Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutangnya secara aktif maupun pasif dengan terlebih dahulu melihat latar belakang kemampuan finansial pelanggan yang diberikan kredit, sehingga dapat diputuskan cara penagihan yang tepat (Syamsuddin, 2000 : 272).

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

a. Melalui surat

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

b. Melalui telepon

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

c. Kunjungan personal

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

d. Tindakan yuridis

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

2.7 Risiko yang Mungkin Timbul dalam Piutang

Setiap usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan akan mengandung resiko yang tidak dapat dihindari. Dalam hal ini resiko hanya bisa dikendalikan agar berada dalam batas yang wajar. Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit disebut resiko kerugian piutang. (Debora Siahaan: 2009)

S.Munawir (2002) berpendapat bahwa : Semakin besar day's receivable suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (*allowance for bad debt*) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (*overstated*)

Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu :

1. Resiko Tidak Dibayarnya Seluruh Tagihan (Piutang)

Resiko ini terjadi jika jumlah piutang tidak dapat direalisasikan sama sekali. Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor, misalnya karena seleksi yang kurang baik dalam memilih langganan sehingga perusahaan memberikan kredit kepada langganan yang tidak potensial dalam membayar tagihan, juga dapat terjadi adanya stabilitas ekonomi dan kondisi negara yang tidak menentu sehingga piutang tidak dapat dikembalikan.

2. Resiko Tidak Dibayarnya Sebagian Piutang

Hal ini akan mengurangi pendapatan perusahaan, bahkan bisa menimbulkan kerugian bila jumlah piutang yang diterima kurang dari harga pokok barang yang dijual secara kredit.

3. Resiko Keterlambatan Pelunasan Piutang

Hal ini akan menimbulkan adanya tambahan dana atau untuk biaya penagihan. Tambahan dana ini akan menimbulkan biaya yang lebih besar apabila harus dibelanjai oleh pinjaman.

4. Resiko Tidak Tertanamnya Modal Dalam Piutang

Resiko ini terjadi karena adanya tingkat perputaran piutang yang rendah sehingga akan mengakibatkan jumlah modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin besar dan hal ini bisa mengakibatkan adanya modal kerja yang tidak produktif.

2.8 Rasio Keuangan

Analisis rasio memudahkan penganalisa mendapatkan gambaran mengenai kondisi dan kebijaksanaan suatu perusahaan, atau dengan kata lain bahwa analisis rasio memudahkan untuk mengetahui apakah suatu perusahaan menggunakan sumber-sumber dananya secara efisien dan efektif atau tidak. Rasio-rasio finansial perusahaan dapat dihitung dengan menggunakan data keuangan yang tersedia, yaitu neraca dan laporan rugi laba perusahaan. Dengan menghitung pos-pos neraca dan laporan rugi laba, kemudian membandingkan

angka-angka yang terdapat didalamnya, maka akan timbul bermacam-macam rasio yang dapat dijadikan sebagai ukuran dalam menganalisis dan menginterpretasi-kannya. Untuk memudahkan dalam mengetahui apakah suatu perusahaan menggunakan sumber-sumber dananya secara efektif dan efisien atau tidak, maka ada beberapa rasio yang dapat digunakan. (Sennahati: 2007)

Bambang Riyanto (2002 : 331) mengelompokkan rasio-rasio finansial tersebut menjadi empat antara lain :

1. Rasio Likuiditas adalah rasio-rasio yang dimaksudkan untuk mengukur likuiditas perusahaan (*Current ratio, acid test ratio*).
2. Rasio Aktivitas yaitu rasio yang dimaksudkan untuk mengukur sampai seberapa besar aktifitas perusahaan dalam mengerjakan sumber-sumber dananya (*inventory turnover, average collection period* dan lain sebagainya).
3. Rasio Leverage adalah rasio-rasio yang dimaksudkan untuk mengukur sampai berapa jauh aktiva perusahaan dibiayai dengan utang (*debt to total assets ratio, net worth to debt ratio* dan sebagainya).
4. Rasio Profitabilitas yaitu rasio yang menunjukkan hasil akhir dari sejumlah kebijaksanaan dan keputusan-keputusan (*profit margin on sales, return on total assets, return on net worth* dan lain sebagainya).

2.9 Pengertian Likuiditas

Arthur J. Keown (2004) menyebutkan bahwa likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang harus dilunasi pada saat jatuh tempo, yang terdiri dari:

2.9.1 *Current Ratio (Rasio Lancar)*,

Current Ratio (Rasio Lancar) yaitu kemampuan untuk membayar utang yang segera harus dipenuhi.

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Aktiva lancar}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

2.9.2 *Quick atau Acid Ratio (Rasio Cepat)*

Quick atau Acid Ratio (Rasio Cepat) yaitu kemampuan untuk membayar utang yang segera harus dipenuhi dengan aktiva lancar yang likuid.

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aktiva lancar persediaan}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

2.9.3 *Cash Ratio (Rasio Kas)*

Cash Ratio (Rasio Kas), yaitu kemampuan untuk membayar utang yang segera harus dipenuhi dengan kas yang tersedia dalam perusahaan dan bank yang dapat segera diuangkan.

$$\text{Cash ratio} = \frac{\text{Kas (Bank)}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

2.10 Pengertian Profitabilitas

Arthur J. Keown (2004) menyebutkan bahwa profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari seluruh modal yang dialokasikan dalam perusahaan yang terdiri dari:

2.10.1 *Net Profit Margin*

Net Profit Margin, merupakan rasio yang membandingkan antara laba bersih sesudah pajak dengan penjualan bersih. Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba atas volume penjualan, semakin tinggi *Net Profit margin*, semakin baik operasi suatu perusahaan, dengan rumus:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{Penjualan}}$$

2.10.2 *Assets Turnover*

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

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

2.10.3 Return on Investment (ROI),

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

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

2.10.4 Return on Equity (ROE)

Return on Equity (ROE), merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba bersih atas modal sendiri. Rasio ini membandingkan laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri. Makin tinggi return atau penghasilan yang diperoleh semakin baik kedudukan pemilik perusahaan, dengan rumus

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Laba bersih sesudah pajak}}{\text{Modal sendiri}} \times 100\%$$

2.11 Analisis Sistem Du Pont

Analisis sistem Du Pont hampir sama dengan analisis laporan keuangan biasa, namun pendekatannya lebih integrative dan menggunakan komposisi laporan keuangan sebagai elemen analisisnya (Arthur J. Keown:2004). Rumus DuPont ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

DuPont menganggap penting angka Return on Investment (ROI) sehingga ia memulai analisisnya dari angka ini. ROI dihitung dari dua komponen:

$$\text{Persentasi Laba Bersih} \times \text{Asset Turnover}$$

Persentasi laba bersih diambil dari laporan laba/rugi sedangkan Asset Turnover diambil dari Neraca. Di sini tampak sekali DuPont ingin menganalisis laporan keuangan secara integrative (terpadu). Perhitungan komponen tersebut adalah sebagai berikut:

Persentase laba bersih dihitung dari:

$$\text{Persentase laba bersih} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}}$$

Sedangkan laba setelah pajak dihitung dari:

$$\begin{aligned} \text{Laba Setelah Pajak} \\ &= \text{Penjualan} - (\text{Harga Pokok Penjualan} \\ &+ \text{Biaya Operasi} + \text{Bunga} + \text{Pajak Penghasilan}) \end{aligned}$$

Penguraian pos-pos seperti ini akan dapat lebih memahami sumber dari rasio-rasio yang dihitung.

Asset Turnover dihitung sebagai berikut:

$$\text{Asset Turnover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Asset}}$$

Total Asset dihitung dari:

$$\text{Total Asset} = \text{Total Aktiva Lancar} + \text{Aktiva Tetap}$$

Aktiva Lancar terdiri dari:

$$\text{Aktiva Lancar} = \text{Kas} + \text{S. Berharga} + \text{Piutang Dagang} + \text{Persediaan}$$

Penguraian komponen laporan keuangan menjadi komponen kecil sampai pada pos-pos individual akan membantu memberikan gambaran lebih lengkap bagi analis.

2.12 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan pengukuran perputaran piutang dan pengaruhnya terhadap tingkat likuiditas maupun profitabilitas perusahaan. Penelitian-penelitian tersebut antara lain:

Andri Primada Bangun (2010) bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Receivable Turnover Ratio, Inventory Turnover Ratio, dan Total Assets Turnover Ratio terhadap Earning Power pada Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia.

Variable yang digunakan adalah *Receivable Turnover Ratio*, *Inventory Turnover Ratio*, *Total Assets Turnover Ratio*. Hasil penelitian adalah *Receivable Turnover Ratio*, *Inventory Turnover Ratio*, dan *Total Assets Turnover Ratio* memiliki pengaruh yang signifikan secara bersama-sama terhadap *Earning Power*. *Receivable Turnover Ratio* tidak memiliki pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap *Earning Power*, *Inventory Turnover Ratio* tidak memiliki pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap *Earning Power*, *Total Assets Turnover Ratio* memiliki pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap *Earning Power*.

Seprina Ruleta Sitanggung (2008) tentang pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT. Gresik Cipta Sejahtera cabang Medan. Variabel yang digunakan adalah perputaran piutang dan profitabilitas. Hasil penelitian menyatakan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara tingkat perputaran piutang dengan profitabilitas (ROA).

Eka Prihya (2006) meneliti mengenai pengaruh piutang terhadap rentabilitas pada PT Ultrajaya Milk Industry dan Trading Company Tbk. Variabel yang digunakan adalah Piutang dan rentabilitas. Hasil penelitian menyatakan bahwa piutang berpengaruh positif, searah, dan sangat kuat terhadap profitabilitas.

Martinus KD (2006) tentang analisis efektivitas pengelolaan piutang atas penjualan kredit dan pengaruhnya terhadap Profitabilitas pada PT Akarin cabang Medan. Variabel yang digunakan adalah piutang dan profitabilitas. Hasil

penelitian menyebutkan bahwa piutang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas.

Ratna Tri Wahyuni (2003) meneliti efektivitas manajemen piutang sebagai upaya meningkatkan rentabilitas dan menjaga likuiditas perusahaan pada PT. Pesona Remaja Malang. Variable yang digunakan adalah perputaran piutang, rentabilitas, dan likuiditas. Hasil penelitian menyebutkan bahwa perputaran piutang berpengaruh positif terhadap rentabilitas dan likuiditas.

Tabel 1.

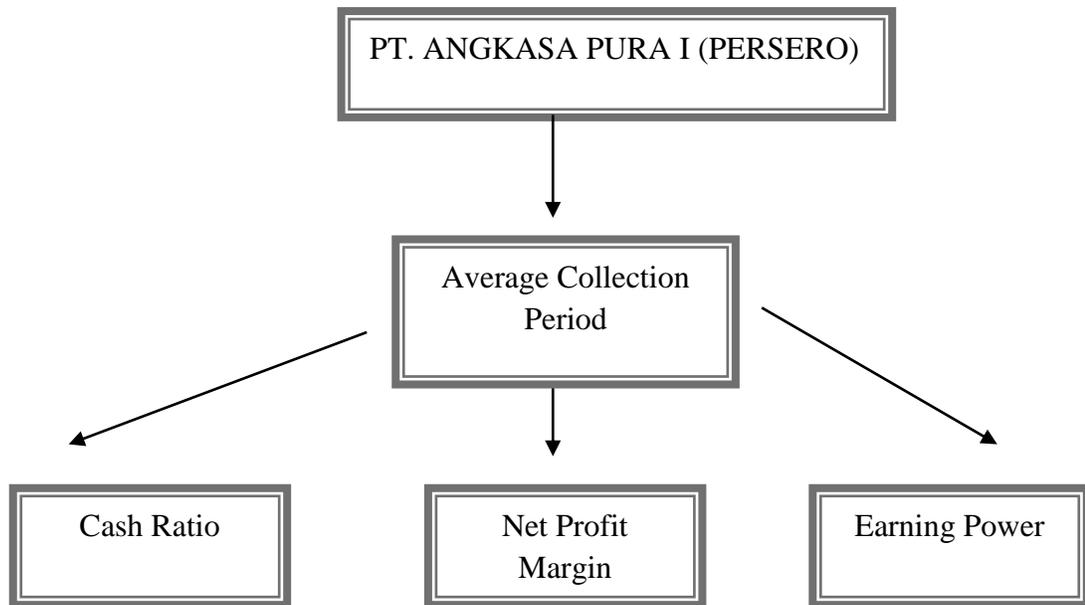
Ringkasan Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Variabel yang digunakan	Hasil Penelitian
Andri Primadana Bangun (2010)	Analisis Pengaruh <i>Receivable Turnover Ratio, Inventory Turnover Ratio, dan Total Assets Turnover Ratio</i> terhadap <i>Earning Power</i> pada Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia	<i>Receivable Turnover Ratio, Inventory Turnover Ratio, Total Assets Turnover Ratio, dan Earning Power</i>	Hasil penelitian adalah <i>Receivable Turnover Ratio, Inventory Turnover Ratio, dan Total Assets Turnover Ratio</i> memiliki pengaruh yang signifikan secara bersama-sama terhadap <i>Earning Power</i> . <i>Receivable Turnover Ratio</i> tidak memiliki pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap <i>Earning Power</i> , <i>Inventory Turnover Ratio</i> tidak memiliki pengaruh yang signifikan secara

			parsial terhadap <i>Earning Power</i> , <i>Total Assets Turnover Ratio</i> memiliki pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap <i>Earning Power</i> .
Seprina Ruleta Sitanggung (2008)	Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas pada PT. Gresik Cipta Sejahtera cabang Medan	Perputaran piutang dan profitabilitas	Tidak ada pengaruh yang signifikan antara tingkat perputaran piutang dengan profitabilitas (ROA)
Eka Priliya (2006)	Pengaruh Piutang terhadap Rentabilitas pada PT Ultrajaya Milk Industry dan Trading Company Tbk.	Piutang dan rentabilitas	Piutang berpengaruh positif, searah, dan sangat kuat terhadap profitabilitas.
Martinus KD (2006)	Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang atas Penjualan Kredit dan Pengaruhnya terhadap Profitabilitas pada PT Akarin cabang Medan.	Piutang dan profitabilitas	Piutang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas.
Ratna Tri Wahyuni (2003)	Efektivitas Manajemen Piutang sebagai Upaya Meningkatkan Rentabilitas dan Menjaga Likuiditas Perusahaan pada PT. Pesona Remaja Malang	Perputaran Piutang, Rentabilitas, dan Likuiditas	Perputaran piutang berpengaruh positif terhadap rentabilitas dan likuiditas.

2.13 Kerangka Pemikiran

Gambar 2
Kerangka Pemikiran



2.14 Hipotesis

1. Diduga *Average Collection Period* berpengaruh terhadap *Cash Ratio* PT. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makasar.
2. Diduga *Average Collection Period* berpengaruh terhadap *Net Profit Margin* pada PT. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makasar.

3. Diduga *average collection period* berpengaruh terhadap *earning power* PT. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandara Sultan Hasanuddin Makasar.