



**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG DALAM HUBUNGANNYA DENGAN
LIKUIDITAS DAN PROFITABILITAS PADA
PT. PABRIK TEKSTIL KASRIE
DI PANDAAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu Syarat Penyelesaian
Program Studi Strata Satu
Jurusan Manajemen



Asal: Hadiah
Terima tgl: 28 FEB 2004
No. Induk:
Pengkatalog: *MANAJEMEN KREDIT*

Kelas
810.88
SAD
a
81

H. DICKY ALI SADIKIN

NIM. 960810291408

**PROGRAM STUDI STRATA SATU MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JEMBER
2004**

JUDUL SKRIPSI

ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG DALAM HUBUNGANNYA DENGAN LIKUIDITAS DAN PROFITABILITAS PADA PT. PABRIK TEKSTIL KASRIE DI PANDAAN

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a' : H. DICKY ALI SADIKIN

N. I. M. : 960810291408

Jurusan : MANAJEMEN

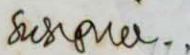
telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

6 FEBRUARI 2004.

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar S a r j a n a dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

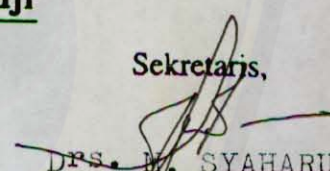
Susunan Panitia Penguji

Ketua,



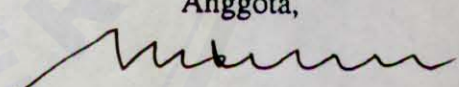
Drs. SUTJIPNO
NIP. 130 610 594

Sekretaris,


Drs. M. SYAHARUDIN, MSi

NIP. 131 474 384

Anggota,


Drs. H. MARJANTO, MM

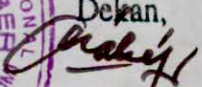
NIP. 130 324 100

Mengetahui/Menyetujui

Universitas Jember

Fakultas Ekonomi

Dean,


Drs. H. LIAKIP, SU

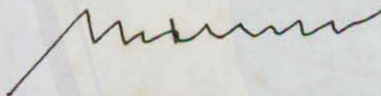
NIP. 130 531 976



TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

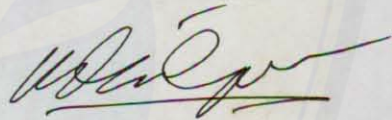
Nama : H. Dicky Ali Sadikin
Tempat, Tanggal Lahir : Gresik, 7 September 1977
N.I.M : 960810291408
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Keuangan
Judul : Analisis Pengelolaan Piutang dalam
Hubungannya dengan Likuiditas dan
Profitabilitas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie di
Pandaan

Pembimbing I



Drs. H. Marjanto, MM
NIP : 130 324 100

Pembimbing II



Drs. Handriyono, M.Si
NIP : 131 877 447

Koordinator Program Studi
Manajemen

Drs. Mohammad Anwar, M.Si
NIP : 131 759 767

MOTTO & PERSEMBAHAN

MOTTO :

“KEBAHAGIAAN TERBESAR DALAM HIDUP ADALAH MELAKUKAN APA YANG ORANG LAIN TIDAK DAPAT MELAKUKAN”

PERSEMBAHAN :

Alhamdulillah rabbil alamiin skripsiku telah selesai dan kupersembahkan skripsi ini untuk Ibunda tercinta yang telah memberikan doa dan semangat kepadaku serta almarhum Papa yang tidak bisa menyaksikan kelulusanku.

Terima kasih buat Istriku tercinta dan Anakku tersayang, atas doa dan dukungannya

Terima kasih buat Mbak Dhiana, Mas Danny, Adikku Yetty, Adikku Fuad, dan Mas Indra atas doa dan dukungannya

Sahabat-sahabatku : Naim, Yayak, Oon, Arip, Amir, Iyek, Dodon, Firman, Arif, Ook, Usman, Hendrik, Fendik, Budi Mas Gatot, Cak Tosan, Nanok, Herry, Nur, Roby, Yossep, Indra, dan....Kancil!, serta teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu perasatu, atas semua keceriaan dan persahabatan kita selama ini, Terima kasih REK!

KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas berkat Rahmat dan Hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul : **“Analisis Pengelolaan Piutang dalam Hubungannya dengan Likuiditas dan Profitabilitas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie di Pandaan”**.

Skripsi ini dapat diselesaikan tentunya tidak terlepas dari berbagai pihak yang telah membantu baik materiil maupun spirituil. Untuk itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. H. Marjanto, MM selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktunya serta memberikan saran-saran kepada penulis.
2. Bapak Drs. Handiyono, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktunya serta memberikan saran-saran kepada penulis.
3. Bapak Junta Rahmat, SE selaku Finance Accountant PT. Pabrik Tekstil Kasrie yang telah banyak membantu dalam pengumpulan data.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Jember, Desember 2003

Penulis

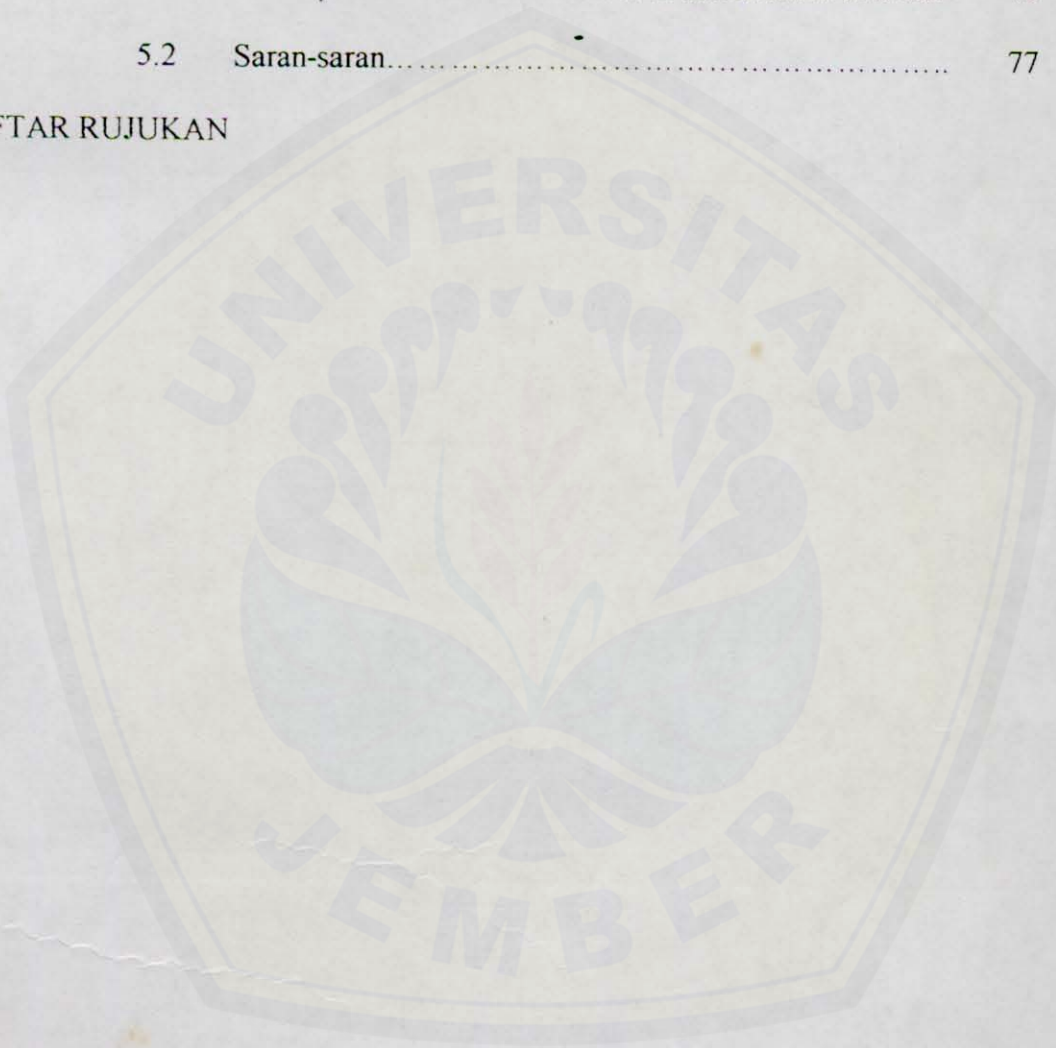
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN LULIS UJIAN SKRIPSI	
HALAMAN TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	
HALAMAN MOTTO & PERSEMBAHAN	
KATA PENGANTAR	
DAFTAR ISI	
DAFTAR TABEL	
DAFTAR GAMBAR	
DAFTAR LAMPIRAN	
BAB I	PENDAHULUAN
1.1	Latar Belakang Masalah..... 1
1.2	Perumusan Masalah..... 4
1.3	Tujuan Penelitian..... 5
1.4	Manfaat Penelitian..... 5
BAB II	TINJAU PUSTAKA
2.1	Tinjan Hasil Penelitian Sebelumnya..... 6
2.2	Landasan Teori..... 8
2.2.1	Pengertian Piutang..... 8
2.2.2	Keuntungan Adanya Piutang..... 9
2.2.3	Kerugian Adanya Piutang..... 10
2.2.4	Resiko Adanya Piutang..... 10

2.3	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Investasi pada Piutang.....	11
2.4	Manajemen Piutang.....	13
2.5	Pengendalian piutang Dagang.....	17
2.6	Rasio Likuiditas.....	20
2.7	Rasio Profitabilitas.....	21
2.8	Hubungan Antara Piutang, Likuiditas dan Profitabilitas.....	22
BAB III	METODE PENELITIAN	
3.1	Rancangan Penelitian.....	25
3.2	Data dan Sumber Data.....	25
3.3	Metode Pengumpulan Data.....	25
3.4	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	26
3.5	Teknik Analisa Data.....	27
3.6	Hipotesis.....	30
3.7	Kerangka Pemecahan Masalah.....	31
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1	Gambaran Obyek Penelitian.....	33
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	33
4.1.2	Struktur Organisasi Perusahaan.....	34
4.1.3	Kebijaksanaan Penjualan.....	38
4.1.3.1	Prosedur Penjualan Kredit.....	39
4.1.3.2	Prosedur Penagihan Piutang.....	42

Digital Repository Universitas Jember

4.2	Analisis Data.....	43
4.2.1	Analisis Ratio.....	43
4.2.2	Pengujian Hipotesis.....	62
4.3	Pembahasan.....	66
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1	Kesimpulan.....	76
5.2	Saran-saran.....	77
	DAFTAR RUJUKAN	



DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 4.1	: Penjualan Kredit dan Penjualan Tunai PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	44
Tabel 4.2	: Receivable Turn Over (RTO) PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	45
Tabel 4.3	: Average Collection Period (ACP) PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	47
Tabel 4.4	: Perhitungan Current Ratio PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	50
Tabel 4.5	: Perhitungan Quick Ratio PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	52
Tabel 4.6	: Perhitungan Cash Ratio PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	53
Tabel 4.7	: Perkembangan Tingkat Likuiditas PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	55
Tabel 4.8	: Perhitungan Net Profit Margin PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	57
Tabel 4.9	: Perhitungan Return On Asset PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	58
Tabel 4.10	: Perhitungan Return On Equity PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	59

Tabel 4.11 : Perkembangan Tingkat Profitabilitas

PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002..... 60

Tabel 4.12 : Ringkasan Hasil Uji Hipotesis Hubungan antara

Pengelolaan Piutang dengan Likuiditas dan

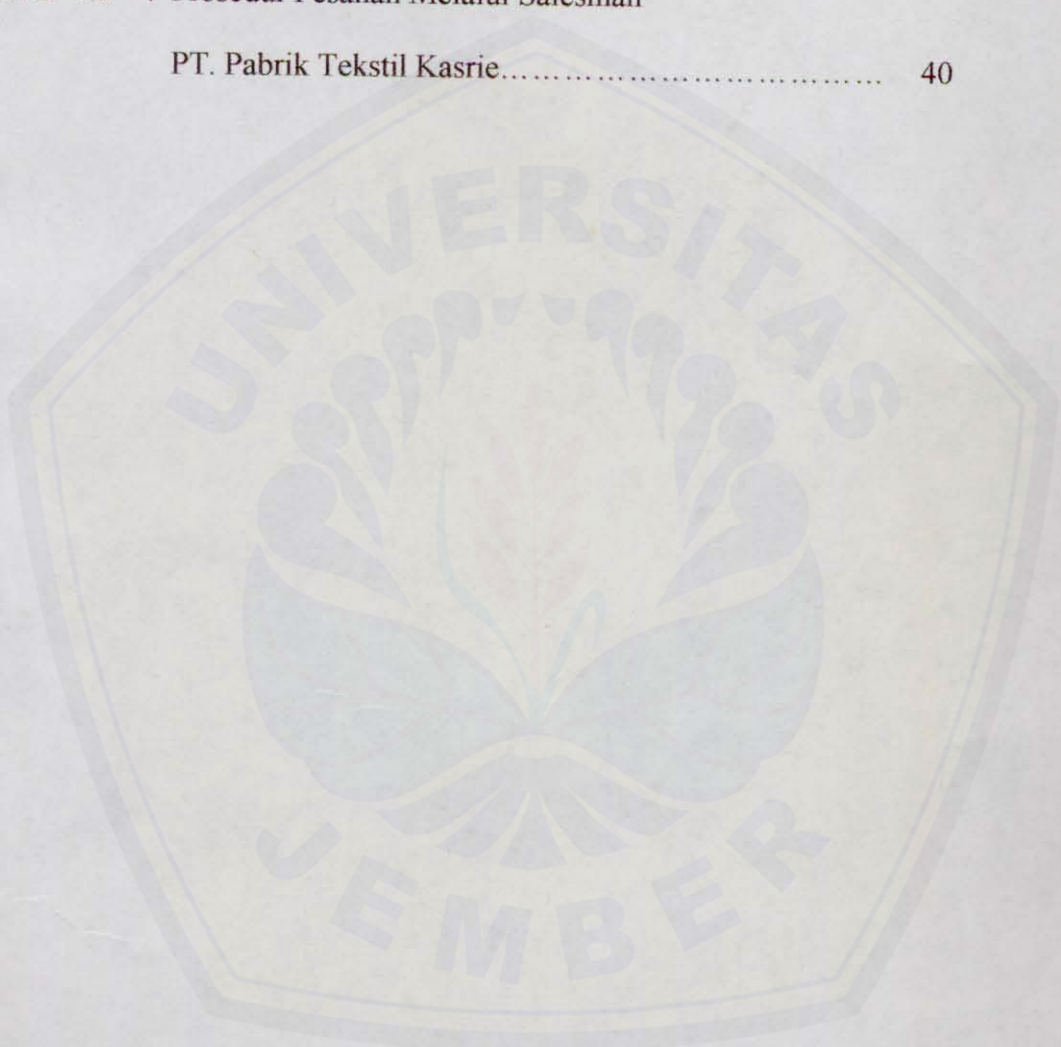
Profitabilitas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun

1998-2002..... 67



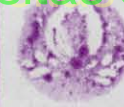
DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 : Hubungan antara Likuiditas dan Profitabilitas.....	23
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi PT.Pabrik Tekstil Kasrie.....	35
Gambar 4.2 : Prosedur Pesanan Melalui Salesman PT. Pabrik Tekstil Kasrie.....	40



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Kuesioner
- Lampiran 2 : Ringkasan Laporan Keuangan PT.Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002
- Lampiran 3 : Rata-rata Piutang PT.Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002
- Lampiran 4 : Pengukuran Variabel-variabel Penelitian PT.Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002
- Lampiran 5 : Entry Data Variabel-variabel Penelitian PT.Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002
- Lampiran 6 : Hubungan Variabel-variabel Penelitian PT.Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002
- Lampiran 7 : Uji t Variabel-variabel Penelitian PT.Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002
- Lampiran 8 : Tabel Nilai Kritis Distribusi t

**BAB I****PENDAHULUAN****1.1 Latar Belakang Masalah**

Memasuki era pasar bebas, persaingan antara perusahaan-perusahaan akan semakin ketat dimana perusahaan-perusahaan pesaing yang dihadapi bukan terbatas pada lingkup nasional saja tetapi mencakup lingkup yang lebih luas, sampai pada lingkup internasional. Oleh karena itu perusahaan-perusahaan semakin dituntut agar lebih tanggap dalam menghadapi segala permasalahan yang timbul baik pada saat ini maupun pada masa yang akan datang.

Setiap perusahaan, baik yang bergerak dalam bidang manufaktur maupun pelayanan jasa selalu berusaha untuk meningkatkan pendapatan perusahaannya, melalui penjualan baik barang atau jasa yang diproduksi. Tanpa penjualan yang cukup memadai, suatu perusahaan akan mengalami kesulitan dalam mencapai keuntungan yang maksimal. Hal inilah yang menjadi titik berat dan menjadikan perhatian yang paling besar diberikan pada penjualan sebelum pimpinan perusahaan memperhatikan faktor lain.

Suatu perusahaan dalam upaya meningkatkan penjualannya dapat memberikan fasilitas kredit bagi pelanggannya disamping tetap melaksanakan penjualan secara tunai. Konsekuensi dari adanya kebijaksanaan penjualan secara kredit ini adalah timbulnya piutang bagi perusahaan.

Piutang adalah tagihan kepada pihak luar (debitur atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang-barang secara kredit (S. Munawir, 1996: 15).

Digital Repository Universitas Jember

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (1995: 85) piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja, yaitu : kas → persediaan → piutang → kas.

Piutang sebagai salah satu modal kerja yang berpengaruh bagi kelancaran kegiatan operasional suatu perusahaan, maka kebijaksanaan penjualan kredit suatu perusahaan harus dilaksanakan dengan baik.

Piutang dagang merupakan suatu investasi yang sangat penting bagi aktivitas perusahaan. Oleh karena itu pihak manajemen perlu memberikan perhatian terhadap piutang dagang pada tingkat yang tidak membahayakan likuiditas dan profitabilitas usahanya.

Kebijaksanaan penjualan kredit yang tidak diimbangi dengan pengelolaan piutang yang baik akan berakibat buruk bagi perusahaan, sebab penjualan kredit yang dijalankan perusahaan banyak mengandung resiko seperti tertundanya pelunasan piutang dan tidak tertagihnya sebagian atau seluruh dari jumlah piutang tersebut. Oleh karena itu, pentingnya pengelolaan piutang dagang tergantung pada sejauh mana perusahaan melakukan penjualan secara kredit.

Dengan adanya resiko tersebut, perusahaan dituntut untuk dapat mengendalikan piutang-piutang yang telah diberikan, karena jika semakin lambat pelunasannya atau prosentase tidak tertagihnya piutang semakin besar akan menyebabkan angka perputaran piutang menjadi rendah. Bagi perusahaan yang modalnya relatif kecil, angka perputaran piutang yang rendah akan mengakibatkan aktivitas perusahaan menjadi terganggu dan pada akhirnya usaha mencapai tujuan perusahaan menjadi terhambat.

Digital Repository Universitas Jember

Dalam jangka panjang masalah ini akan dapat mengakibatkan penurunan likuiditas perusahaan. Pada umumnya perusahaan menghendaki pelunasan piutang tepat pada waktunya, mengingat adanya berbagai pertimbangan yaitu :

- a. Untuk memperkecil kerugian lebih lanjut dari adanya suatu investasi dalam bentuk piutang, karena semakin lama umur piutang, maka semakin besar pula resiko yang ditanggungnya.
- b. Tercapainya suatu efisiensi dalam penggunaan dana dari rencana yang telah ditetapkan.

Pengelolaan kebijaksanaan piutang perlu dilakukan secara efektif, seperti memberikan diskon untuk merangsang pelanggan agar segera melunasi hutangnya, evaluasi terhadap pelanggan, memonitor periode rata-rata pengumpulan piutang dan melakukan analisa umur piutang sehingga penumpukan saldo piutang dapat diperkecil dan periode pengumpulan piutang dapat lebih cepat, serta mengefektifkan bagian penagihan. Dalam melakukan penagihan piutang maka kedisiplinan dari karyawan bagian penagihan mutlak diperlukan, terutama dalam hal administrasi pelaksanaan penagihan piutang tersebut.

Selain itu peran pimpinan sebagai pengelola perusahaan juga dituntut untuk membuat suatu kebijaksanaan yang tepat tentang masalah keuntungan perusahaan. Perusahaan yang beroperasi dengan menggunakan dana yang melebihi anggaran yang telah ditentukan untuk mencapai tujuan tertentu dapat menimbulkan pemborosan sehingga akan dapat mengurangi keuntungan bagi pihak perusahaan. Demikian pula jika perusahaan beroperasi dalam keadaan

kekurangan dana, maka akan dapat kehilangan kesempatan untuk meraih keuntungan yang lebih besar.

Pelaksanaan penjualan kredit yang menimbulkan piutang tersebut memang akan menimbulkan pengaruh-pengaruh positif maupun negatif (Syafaruddin Alwi, 1993: 59). Oleh karena itu pimpinan perusahaan perlu menelaah secara seksama terhadap untung ruginya rencana kebijaksanaan penjualan kredit tersebut, sehingga dapat membantu memutuskan apakah memperketat atau memperlunak persyaratan penjualan kreditnya.

Berdasarkan uraian tersebut, dengan pengelolaan piutang yang baik diharapkan perusahaan dapat mempertahankan likuiditas dan meningkatkan profitabilitas perusahaan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah seperti yang diuraikan diatas, maka permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah pengelolaan piutang pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie di Pandaan sudah dilaksanakan dengan baik ?
2. Apakah ada hubungan yang signifikan antara pengeloloan piutang dengan likuiditas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie di Pandaan ?
3. Apakah ada hubungan yang signifikan antara pengeloloan piutang dengan profitabilitas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie di Pandaan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pengelolaan piutang pada PT. Pabrik Tekstil kasrie di Pandaan,
2. Untuk mengetahui hubungan pengelolaan piutang dengan likuiditas pada PT. Pabrik Tekstil kasrie di Pandaan,
3. Untuk mengetahui hubungan pengelolaan piutang dengan profitabilitas pada PT. Pabrik Tekstil kasrie di Pandaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

1. Peneliti

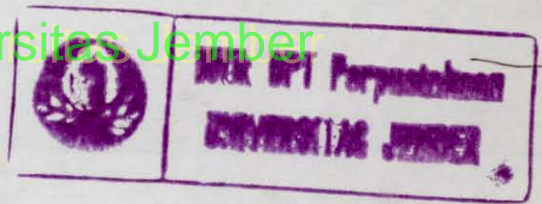
Diharapkan dapat memberikan pengalaman kepada peneliti untuk menerapkan teori-teori yang diperoleh selama kuliah dibandingkan dengan permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan terutama yang berkaitan dengan piutang.

2. Perusahaan

Memberikan masukan dan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan yang berkaitan dengan pengelolaan piutang dalam hubungannya dengan likuiditas dan profitabilitas perusahaan.

3. Peneliti lain

Dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi mahasiswa yang tertarik untuk mengambil permasalahan yang sama dimasa yang akan datang.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

Penelitian mengenai analisis manajemen piutang telah banyak dilakukan tetapi analisis-analisis yang dilakukan tersebut sangat bervariasi. Hal ini disebabkan pokok permasalahan yang dikemukakan oleh para peneliti terdahulu juga berbeda-beda.

penelitian yang berkaitan dengan manajemen piutang telah dilakukan oleh Edison Arisandy dari Universitas Jember Fakultas Ekonomi tahun 1999, dengan mengambil judul : Analisis Efektifitas kebijakan Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Industri Sandang II Patal Lawang di Malang.

Perusahaan ini bergerak dalam bidang pemintalan benang. Permasalahan yang dihadapi adanya keterlambatan dalam pengumpulan piutang dan tinggi tingkat saldo piutang, sehingga perusahaan mengalami kesulitan dalam kegiatan operasionalnya. Tujuan penelitian ini antarlain untuk mengetahui efektifitas kebijakan penjualan kredit, menentukan tingkat potongan tunai yang optimal dan pengaruh kebijakan tersebut terhadap [rofitabilitas perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan ternyata kebijakan tersebut kurang efektif tanpa potongan tunai. Hal ini dibuktikan dengan melihat tingkat perputaran piutang tahun 1994 sampai 1998 adalah 59,83 hari menjadi 95,55 hari dengan tingkat investasi piutang Rp 676.126.748 menjadi Rp 1.665.410.049. tetapi

setelah diterapkan kebijakan potongan tunai sebesar 3,48% tingkat investasi dalam piutang lebih terkendali. Dan terjadi peningkatan profitabilitas sebesar 48,96%.

Hasil penelitian diatas menunjukkan meningkatnya profitabilitas perusahaan setelah ada kebijakan pemberian potongan tunai. persamaan dalam penelitian ini adalah topik penelitian berkaitan dengan manajemen piutang dan rasio keuangan dengan menggunakan rasio aktivitas Receivable Turn Over (RTO) dan Average Collection Period (ACP). Perbedaan dalam penelitian ini adalah subyek penelitian yang dipakai dalam penelitian sebelumnya PT. Industri Sandang II Patal Lawang di Malang. Sedangkan pada penelitian ini menggunakan subyek PT. Pabrik Tekstil Kasrie di Pandaan. Laporan keuangan yang dipakai dalam penelitian sebelumnya adalah laporan laba rugi dan neraca periode 1994-1998. sedangkan penelitian ini menggunakan laporan laba rugi dan neraca periode 1998-2002. Rasio keuangan yang digunakan pada penelitian sebelumnya adalah rasio aktivitas RTO dan ACP. Sedangkan pada penelitian ini selain menggunakan rasio aktivitas juga menggunakan rasio likuiditas (current rasio, quick rasio, cash rasio) dan rasio profitabilitas (net profit margin, return on asset, return on equity). Teknik analisa yang digunakan pada penelitian sebelumnya adalah Tren, geometrik mean dan metode NPV. Sedangkan pada penelitian ini menggunakan korelasi pearson juga melakukan uji hipotesis untuk mengetahui signifikan tidaknya hubungan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas dan profitabilitas.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Piutang

Dalam penyelenggaraan pasar, bagi perekonomian dewasa ini, banyak strategi yang dilakukan perusahaan untuk memperbesar volume penjualan. Salah satu diantaranya adalah penjualan secara kredit (trade credit). Dengan menjalankan kebijaksanaan kredit dalam melakukan penjualan berarti perusahaan tidak memperoleh uang secara tunai (kas) pada waktu terjadi transaksi, akan tetapi kas baru dapat diterima beberapa waktu yang akan datang sesuai dengan perjanjian yang dibuat. Jadi dengan demikian didalam menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit akan menimbulkan tagihan (piutang dagang) kepada para langganannya.

Pengertian piutang menurut S. Munawir, (1996 : 15) adalah tagihan kepada pihak luar (debitur atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang-barang secara kredit.

Menurut Farid Jahidin, (1995 : 29) Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (debitur atau langganan) sebagai akibat dari penjualan secara kredit atau karena memberikan pinjaman kepada pihak pegawai, pejabat perusahaan atau anak perusahaan dan lainnya.

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (1995 : 85) piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja, yaitu : kas → persediaan → piutang → kas.

Dari ketiga pendapat tersebut dapatlah diambil kesimpulan bahwa pengertian piutang mempunyai maksud yang sama, yaitu bahwa piutang yang

timbul dari adanya penjualan barang dagangan secara kredit disebut dengan piutang dagang. Sedangkan untuk piutang yang timbul bukan berasal dari perdagangan dipakai perkiraan tersendiri sesuai dengan obyek yang diberi piutang atau pinjaman, misalnya memberi pinjaman kepada pegawai disebut perkiraan piutang pegawai atau perusahaan pernah memberikan jasa atau prestasinya tetapi belum menerima pembayaran, maka disebut piutang penghasilan.

2.2.2 Keuntungan Adanya Piutang

Menurut Indriyo Gitosudarmo (1999 : 83) piutang yang terjadi dapat menimbulkan keuntungan-keuntungan yaitu :

1. Untuk meningkatkan volume penjualan

Dengan adanya penjualan kredit yang disediakan oleh perusahaan akan dapat menarik para pelanggan yang belum memiliki dana secara tunai untuk membeli barang kita, sehingga akan menaikkan jumlah penjualan.

2. Untuk meningkatkan laba

Hal ini adalah sebagai akibat dari kenaikan dalam hasil penjualan akan dapat menimbulkan kenaikan pada laba perusahaan.

3. Untuk memenangkan persaingan

Dalam dunia bisnis saat ini hampir semua perusahaan melaksanakan penjualan kredit. Oleh karena itu untuk menjaga posisi perusahaan di dalam persaingan maka dilakukan penjualan kredit tersebut, apabila tidak ingin merosot dalam posisi persaingan di pasar. Penjualan kredit yang agresif akan dapat merangsang minat calon konsumen untuk memakai dan menikmati kegunaan barang yang dibelinya tanpa harus mengeluarkan uang yang besar

pada saat membeli, sehingga pembeli dapat menikmati sekarang juga dengan membayarnya nanti di kemudian hari.

2.2.3 Kerugian Adanya Piutang

Piutang yang terjadi dapat menimbulkan kerugian-kerugian yaitu : Alex (1984 : 92)

1. Tidak terbayarnya seluruh atau sebagian piutangnya
2. Bertambahnya modal atau investasi dalam piutang
3. Tertundanya atau tidak terkumpulnya piutang

2.2.4 Resiko Adanya Piutang

Perusahaan perlu memperhitungkan resiko dan biaya tidak dapat ditagihnya piutang. Resiko-resiko yang timbul karena memberikan piutang dan bahkan kadang-kadang dapat menimbulkan kerugian, kemacetan maupun kegagalan bagi perusahaan.

Kemungkinan-kemungkinan resiko yang dapat timbul akibat adanya pemberian piutang antara lain (Indriyo Gitosudarmo, 1999 : 85):

1. Resiko tidak dibayar seluruh piutangnya
2. Resiko tidak dibayar sebagian piutangnya
3. Resiko keterlambatan di dalam melunasi piutang-piutangnya
4. Resiko tertanamnya modal dalam piutang

Indriyo Gitosudarmo (1999 : 85) juga mengatakan bahwa piutang menimbulkan resiko berupa biaya yang antara lain berupa :

1. Biaya penghapusan piutang

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

2. Biaya pengumpulan piutang

Dengan adanya piutang maka timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya, misalnya biaya yang dikeluarkan untuk transportasi ke tempat langganan.

3. Biaya administrasi

Biaya administrasi piutang misalnya biaya untuk penggantian blanko penagihan, materai.

4. Biaya sumber dana

Dengan terjadinya piutang maka diperlukan dana dari dalam maupun dari luar perusahaan untuk mendanainya. Biasanya dana tersebut diambilkan dari kas yang kemudian akan segera diganti jika pelanggan sudah melunasi kewajibannya.

2.3 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Investasi Pada Piutang

Besar kecilnya piutang yang dimiliki oleh perusahaan disamping dipengaruhi oleh kondisi perekonomian pada umumnya juga dipengaruhi oleh kebijaksanaan kredit yang ditentukan oleh perusahaan.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi yang ditanam perusahaan dalam piutang adalah sebagai berikut (Bambang Riyanto, 1995 : 85):

1. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperkecil jumlah piutang.

2. Syarat-syarat pembayaran penjualan kredit

Dalam hal ini syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat dan lunak. Syarat pembayaran yang ketat, misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang besar pada pembayaran piutang yang tertunda. Sebaliknya syarat pembayaran yang lunak, misalnya perusahaan menetapkan batas waktu pembayaran yang lama bagi piutang-piutang yang diberikan, dan tidak ada pembebanan bunga bagi pelunasan piutang yang tertunda. Jadi semakin lama batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Pembatasan kredit dapatlah bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Dikatakan bersifat kualitatif adalah dalam hal ketentuan mengenai siapa-siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para langganan yang dapat diberi kredit akan memperkecil jumlah piutang. Pembatasan kredit yang bersifat kuantitatif adalah bila perusahaan menetapkan batas maksimal kredit yang diberikan kepada langganan. Semakin tinggi batas maksimal kredit yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula jumlah piutang.

4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif dan pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran yang lebih besar untuk membiayai aktivitas-aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibanding

dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif, sehingga besarnya jumlah piutang relatif kecil.

5. Kebiasaan membayar dari para langganan

Kebiasaan membayar piutang para langganan akan mempengaruhi besar kecilnya jumlah piutang. Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan Cash Discount, dan ada sebagian lainnya yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Apabila sebagian besar para langganan membayar dalam waktu selama "Discount Period" maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, hal ini berarti makin kecilnya jumlah piutang.

2.4 Manajemen Piutang

Menurut Syafaruddin Alwi (1993: 58) manajemen piutang pada dasarnya mencakup tiga aspek penting, yaitu :

1. Kebijakan Kredit (*Credit Policy*)

Kebijakan kredit meliputi penetapan standar kredit dan analisis kredit. Standar kredit dari suatu perusahaan dapat didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang langganan sebelum menikmati kredit. Penetapan standar ini meliputi : penilaian kredit, pembayaran rata-rata, dan financial ratio. Standar kredit ini sangat penting dalam kebijaksanaan dan harus dipertimbangkan karena setiap perubahan standar tersebut akan mempengaruhi tiga hal, yaitu :

1. Volume penjualan
2. Investasi dalam piutang

3. Biaya piutang ragu-ragu (Cost of Bad Debt)

Kebijaksanaan kredit yang longgar, pada umumnya selain dapat mendorong kenaikan penjualan, dapat pula meningkatkan kerugian karena piutang ragu-ragu sehingga cost of bad debt menjadi lebih besar. Sebaliknya kebijaksanaan kredit yang relatif ketat, akan mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian karena piutang ragu-ragu, dan dapat menurunkan volume penjualan sehingga keuntungan yang akan diperoleh menjadi berkurang.

Analisis kredit menyangkut evaluasi kemampuan customer baik likuiditas, aktivitas, hutang, maupun profitabilitasnya. Dalam analisis kredit ini, perusahaan harus melakukan penilaian terhadap calon pelanggan dan menganalisis laporan keuangan calon pelanggan. Penilaian ini biasanya disebut dengan istilah *The Five C's of Credit*.

Menurut Weston dan Copeland, (1996 : 396) mengatakan bahwa dalam menilai resiko kredit, seorang manajer kredit dapat melaksanakan penilaian lima-C dari calon pelanggan, yaitu :

1. Character atau watak, berhubungan dengan kemungkinan bahwa pelanggan akan berusaha memenuhi kewajibannya. Faktor ini sangat penting, karena setiap transaksi kredit mengandung janji pembayaran.
2. Capacity atau kemampuan, merupakan pertimbangan subyektif tentang kemampuan agar diukur dengan catatan prestasi bisnis pelanggan dimasa lampau, ditambah dengan pengamatan fisik terhadap pabrik atau toko dan metode kegiatan usahanya.

3. Capital atau modal, diukur dengan posisi keuangan perusahaan secara umum yang ditunjukkan dengan analisa rasio keuangan, dengan penekanan khusus pada nilai bersih usahanya yang berwujud.
4. Collateral atau jaminan, diberikan berupa harta oleh pelanggan sebagai janji keamanan dari kredit yang diberikan.
5. Condition atau keadaan, berhubungan dengan pengaruh dari kecenderungan ekonomi umum terhadap perusahaan, atau berhubungan dengan perkembangan khusus dalam bidang ekonomi yang dapat mempengaruhi kemampuan pelanggan memenuhi kewajibannya.

Di samping itu analisis kredit ini tidak hanya mengenai tingkat kepercayaan finansial yang dapat diberikan oleh perusahaan kepada langganan, tetapi juga menyangkut estimasi maksimum jumlah kredit yang mampu ditanggung oleh langganan. Oleh sebab itu, perusahaan harus menetapkan batas kredit yang boleh diberikan kepada langganan.

2. Penetapan Jangka Waktu Kredit (*Credit Terms*)

Perusahaan perlu menetapkan periode credit bagi seluruh langganan, karena jangka waktu kredit akan mempengaruhi volume penjualan, biaya dan profit.

Penetapan jangka waktu kredit meliputi tiga hal, yaitu : cash discount, periode cash discount, dan periode credit. Cash discount adalah potongan harga yang diberikan untuk pembayaran yang lebih cepat. Periode cash discount adalah perpanjangan waktu potongan atas pembayaran yang dipercepat atas periode tertentu untuk pelanggan yang membeli hasil produk

perusahaan. Periode credit adalah lamanya jangka waktu jatuh tempo yang diberikan.

Sebagai contoh bila persyaratan kredit dinyatakan dengan 2/10 net 30, berarti jangka waktu kredit maksimum 30 hari. Seandainya langganan membayar dalam waktu 10 hari (periode cash discount), perusahaan akan memberikan potongan sebesar 2 persen (cash discount).

3. Kebijakan Pengumpulan (*Collection Policy*)

Efektivitas kebijakan dalam pengumpulan piutang akan mempengaruhi cost of bad debt karena jika periode pengumpulan meningkat maka cost of bad debt akan meningkat pula. Oleh sebab itu walaupun peningkatan efektivitas pengumpulan akan menaikkan biaya pengumpulan, diharapkan dapat mengurangi cost of bad debt yang lebih besar sehingga dapat menambah profit.

Kebijakan penagihan pada umumnya merupakan keputusan bila piutang telah jatuh tempo, kebijakan penagihan melalui tiga tahap, yaitu :

1. Menentukan saat penagihan
2. Memilih metode penagihan
3. Menilai trade off dari kenaikan biaya penagihan

Pada tahap dimana saat penagihan ditentukan, maka ada beberapa teknik yang digunakan untuk memonitor piutang, antara lain : Rasio Keuangan dan Aging Schedule.

Dalam memilih metode penagihan meliputi : mengirimkan surat pemberitahuan, menggunakan hubungan telepon, penagihan langsung melalui

kunjungan, menggunakan jasa agen. Perusahaan biasanya menolak memberi tambahan kredit sebelum pelanggan membayar kewajibannya.

Penilaian trade off atas kenaikan biaya penagihan perlu untuk diperhatikan, karena keuntungan akan diperoleh bila perusahaan menggunakan kebijakan penagihan yang ketat, sehingga akan mengurangi kerugian piutang tak tertagih, dan akan menaikkan laba. Namun dinilai pihak penagihan yang terlalu agresif akan mengakibatkan pelanggan membeli secara kredit di tempat lain (berkurangnya omzet penjualan).

Keterlambatan proses penagihan piutang kepada para pelanggan mengakibatkan keterlambatan pula dalam pengumpulan piutang. Hal ini bukan hanya karena debitur lalai, akan tetapi dapat juga karena petugas penagihan kurang disiplin dan kurang terampil dalam menagih piutang perusahaan. Oleh karena itu bagian pejabat yang berkompeten dalam penagihan piutang perlu melaksanakan pengawasan yang ketat dan koordinasi yang baik di dalam perusahaan agar piutang yang telah jatuh tempo dapat ditagih sesuai dengan waktu yang ditentukan.

2.5 Pengendalian Piutang Dagang

Pengendalian piutang perusahaan dapat dilakukan dengan menggunakan metode antara lain :

1. Penggunaan Rasio

Disamping perbandingan antara untung dan rugi akibat adanya piutang tersebut, untuk membantu memutuskan apakah memperketat atau

memperlunak persyaratan penjualan kreditnya, maka dapat dipergunakan pula beberapa rasio finansial.

Lukman Syamsuddin (1992 : 49) untuk mengukur aktivitas pengelolaan dari piutang perusahaan dengan menggunakan :

1. Receivable Turn Over (*Receivable Turn Over*)

Rasio yang menunjukkan tingkat perputaran piutang dagang atau kemampuan dana yang tertahan dalam piutang berputar dalam suatu periode tertentu.

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

Semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan maka semakin baik pengelolaan piutangnya. Perputaran piutang dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek waktu pembayaran.

Sedangkan piutang rata-rata dapat dihitung dengan cara :

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

2. Average Collection Period (*Average Collection Period*)

Rasio yang menunjukkan tingkat pengumpulan piutang dagang atau periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang.

$$\text{Average Collection Period} = \frac{\text{Piutang Rata-rata} \times 360 \text{ hari}}{\text{Penjualan Kredit}}$$

Semakin lama rata-rata hari pengumpulan piutang suatu perusahaan maka semakin buruk pengelolaan piutangnya. Rata-rata hari pengumpulan piutang dapat ditingkatkan dengan jalan mengagresifkan kebijaksanaan penagihan.

2. Penentuan Umur Piutang

Metode analisa yang lain untuk mengendalikan piutang adalah dengan menentukan umur piutang. Metode ini berusaha mengadakan klasifikasi piutang atas dasar umur atau lamanya piutang yang telah ada. Dengan menentukan umur piutang tersebut maka akan dapat diketahui:

- a. Piutang mana yang sudah dekat dengan waktu jatuh tempo dan harus segera ditagih.
- b. Piutang-piutang yang sudah lewat jatuh tempo dan perlu dihapuskan karena sudah tidak dapat ditagih kembali. Apabila hal ini tidak segera dihapuskan, maka akan dapat membawa akibat adanya likuiditas semu, yaitu tampaknya besar tetapi riilnya kecil karena terdapat unsur piutang yang sebenarnya sudah tidak dapat ditagih kembali.

3. Pengendalian Oleh Pihak Manajemen

Untuk melaksanakan pengendalian secara ketat atas dana yang tertanam dalam piutang, manajemen harus banyak menentukan hal-hal yang berhubungan dengan periode kredit, pekerjaan administrasi yang bersangkutan dengan penarikan uang tunai, dan prosedur yang harus ditempuh untuk menghadapi para penunggak. Manajemen harus pula

menentukan informasi apa yang diperlukannya, agar dapat melaksanakan pengendalian secara sepenuhnya.

2.6 Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansial yang berjangka pendek tepat pada waktunya. Likuiditas perusahaan ditunjukkan oleh besar kecilnya aktiva lancar yaitu aktiva yang mudah untuk dirubah menjadi kas, surat berharga, piutang dan persediaan.

Kelompok rasio ini terdiri dari : Lukman Syamsuddin,(1992 : 49)

1. Current Ratio

Rasio yang menunjukkan perbandingan antara aktiva lancar dengan hutang lancar yang dijadikan ukuran paling umum dari kelancaran jangka pendek, karena rasio tersebut menunjukkan seberapa jauh tagihan para kreditur jangka pendek bisa ditutup oleh aktiva lancar yang bisa dijadikan kas dalam waktu yang sama dengan tagihan tertentu.

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

$$\text{Aktiva Lancar} = \text{Kas} + \text{Piutang} + \text{Persediaan}$$

2. Quick Ratio

Rasio ini dihitung dengan total aktiva lancar dikurangi persediaan dibagi hutang lancar. Persediaan merupakan bagian aktiva lancar yang paling tidak likuid atau sulit untuk diuangkan dengan segera tanpa menurunkan nilainya. Pengertian likuiditas sebenarnya mengandung dua dimensi, yaitu : (1) waktu

yang diperlukan untuk mengubah aktiva menjadi kas, dan (2) kepastian nilai aktiva pada saat berubah menjadi kas.

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

$$\text{Aktiva Lancar} = \text{Kas} + \text{Piutang}$$

3. Cash Ratio

Rasio yang menunjukkan kemampuan untuk membayar hutang yang segera harus dipenuhi dengan kas yang tersedia dalam perusahaan dan efek yang dapat segera diuangkan.

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas} + \text{Bank}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

2.7 Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri.

Kelompok rasio ini terdiri dari : Lukman Syamsuddin (1992 :49)

1. Net Profit Margin

Rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{EAT}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Semakin tinggi net profit margin berarti kemampuan perusahaan memperoleh laba bersih dalam hubungannya dengan penjualan semakin baik. Suatu net

profit margin yang dikatakan “baik” akan sangat tergantung dari jenis industri di mana perusahaan berusaha.

2. Return On Asset

Rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih pada tingkat asset tertentu.

$$\text{Return On Asset} = \frac{EAT}{\text{Total Asset}} \times 100 \%$$

Semakin tinggi rasio ini, semakin baik keadaan suatu perusahaan.

3. Return On Equity

Rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan modal sendiri.

$$\text{Return On Equity} = \frac{EAT}{\text{Equity}} \times 100 \%$$

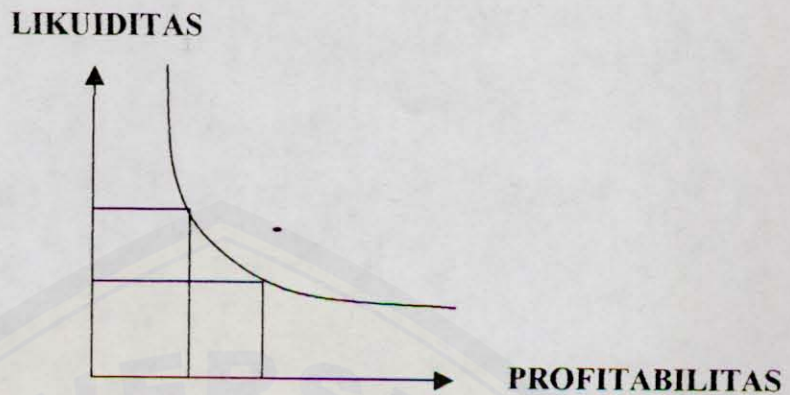
Semakin tinggi rasio ini, semakin baik kedudukan pemilik perusahaan.

2.8 Hubungan Antara Piutang, Likuiditas dan Profitabilitas

Antara likuiditas dengan profitabilitas terdapat hubungan yang bertolak belakang (Dwi Prastowo 1995: 58). Jika likuiditas suatu perusahaan tinggi maka profitabilitasnya akan rendah begitu pula sebaliknya, seperti tampak pada gambar berikut ini :

Gambar 2.1

Hubungan Antara Likuiditas dan Profitabilitas



Sumber: Dwi Prastowo (1995: 58), Analisa Laporan Keuangan

Piutang merupakan salah satu dari komponen current asset, oleh karena itu piutang ikut juga dalam perhitungan likuiditas. Dalam kedudukannya sebagai current asset ini, piutang mempunyai kadar likuiditas yang relatif tinggi sesudah kas, bila dibandingkan dengan komponen current asset lainnya. Jadi likuiditas piutang yang baik akan menunjang tingkat likuiditas suatu perusahaan. Karena hubungan yang erat antara piutang dengan likuiditas inilah maka diperlukan pengelolaan piutang yang baik agar kelancaran proses produksi dapat terjaga dengan baik dan agar kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan tidak hilang.

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Dalam meningkatkan keuntungannya ini dilakukan dengan cara meningkatkan penjualan yang salah satunya adalah melalui penjualan kredit. Pelaksanaan penjualan kredit yang menimbulkan piutang tersebut memang akan menimbulkan pengaruh-pengaruh positif maupun negatif (Syafaruddin Alwi, 1993: 59). Oleh karena itu pimpinan perusahaan perlu menelaah secara seksama

terhadap untung ruginya rencana kebijaksanaan penjualan kredit tersebut, sehingga dapat membantu memutuskan apakah memperketat atau memperlunak persyaratan penjualan kreditnya.

Dalam pengelolaan piutang, jika syarat pembayaran kreditnya lunak, di satu sisi dapat mendorong kenaikan penjualan, sehingga meningkatkan laba perusahaan. Namun di sisi yang lain dapat pula meningkatkan kerugian karena timbulnya piutang ragu-ragu sehingga cost of bad debt menjadi lebih besar. Sedangkan syarat penjualan kredit yang relatif ketat, akan mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian karena piutang ragu-ragu. Hal ini disebabkan semakin pendek jangka waktu yang dibutuhkan oleh suatu aktiva untuk menjadi uang tunai. Dengan demikian semakin tinggi tingkat likuiditas aktiva tersebut dan semakin kecil risikonya. Akan tetapi keuntungan yang akan diperoleh perusahaan menjadi berkurang karena penurunan volume penjualan (Syafaruddin Alwi, 1993: 59).



METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini digunakan untuk mendapatkan suatu wawasan yang mendalam mengenai obyek suatu penelitian, dalam penelitian ini variabel-variabel yang akan dianalisis terdiri dari variabel pengelolaan piutang dengan menggunakan rasio : Receivable Turn Over (RTO) dan Average Collection Period (ACP), Variable Likuiditas dengan menggunakan rasio : Current Ratio (CR), Quick Ratio(QR), Cash Ratio (CR), dan variabel Profitabilitas dengan menggunakan rasio : Net Profit Margin (NPM), Return On Asset (ROA), Return On Equity (ROE), untuk mengetahui hubungan pengelolaan piutang dengan likuiditas dan profitabilitas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie

3.2 Data dan Sumber Data

Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang langsung diperoleh dari subyek penelitian.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Kuesioner, berupa daftar yang berisikan serangkaian pertanyaan berkaitan dengan data yang dibutuhkan yakni data tentang : kebijaksanaan penjualan kredit, pengelompokan pelanggan, kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang,

serta ringkasan laporan keuangan perusahaan tahun 1998 sampai dengan 2002.

2. Wawancara, berupa tanya jawab langsung dengan staf perusahaan tersebut guna melengkapi data yang diperlukan dalam penelitian.
3. Observasi, metode pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung dan mencatat secara sistematis yang ada kaitannya dengan obyek yang diteliti.

3.4 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Dalam penelitian ini, variabel-variabel yang akan di analisis terdiri dari :

1. Receivable Turn Over (RTO), menunjukkan tingkat perputaran piutang dagang atau kemampuan dana yang tertahan dalam piutang berputar dalam suatu periode analisis.
2. Average Collection Period (ACP), menunjukkan tingkat pengumpulan piutang dagang atau periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang.
3. Current Ratio (CR), menunjukkan kemampuan PT. Pabrik Tekstil Kasrie dalam memenuhi kewajiban jangka pendek.
4. Quick Ratio (QR), menunjukkan kemampuan PT. Pabrik Tekstil Kasrie dalam memenuhi kewajiban jangka pendek tanpa mengandalkan persediaan
5. Cash Ratio (CR), menunjukkan kemampuan untuk membayar hutang yang segera harus dipenuhi dengan kas yang tersedia dalam PT. Pabrik Tekstil Kasrie dan efek yang segera dapat diuangkan.

6. Net Profit Margin (NPM) adalah rasio yang menunjukkan kemampuan PT. Pabrik Tekstil Kasrie dalam menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan selama periode analisis.
7. Return On Asset (ROA), adalah rasio yang menunjukkan kemampuan PT Pabrik Tekstil Kasrie dalam menghasilkan laba bersih pada tingkat asset tertentu.
8. Return On Equity (ROE) adalah rasio yang menunjukkan kemampuan PT. Pabrik Tekstil Kasrie dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan modal sendiri.

3.5 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Analisis Ratio

Analisis ini digunakan untuk mendeskriptifkan tentang variabel – variabel yang diteliti, yaitu :

- a. Analisis Rasio Pengelolaan Piutang : Lukman Syamsuddin (1992 : 42)

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

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

- b. Analisis Rasio Likuiditas : Lukman Syamsuddin (1992 : 49)

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

$$QR = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

$$CR = \frac{\text{Kas} + \text{Bank}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

c. Analisis Rasio Profitabilitas : Lukman Syamsuddin (1992 : 49)

$$NPM = \frac{\text{EAT}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$ROA = \frac{\text{EAT}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

$$ROE = \frac{\text{EAT}}{\text{Equity}} \times 100\%$$

2. Analisis Korelasi

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui apakah ada hubungan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas dan profitabilitas, yang diukur dengan koefisien korelasi person dengan asumsi distribusi normal.

Tahap-tahap pengujian hipotesis dalam melakukan korelasi pearson sebagai berikut : Sudjana,(1997 : 244)

a. Merumuskan H_0 dan H_1 :

$H_0 : \rho = 0$, artinya tidak ada hubungan yang signifikan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas,profitabilitas pada PT.Pabrik Tekstil Kasrie di Pandaan.

$H_1 : \rho \neq 0$, artinya ada hubungan yang signifikan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas, profitabilitas pada PT.Pabrik Tekstil Kasrie di Pandaan.

b. Menghitung koefisien korelasi pearson dengan rumus :

$$r = \frac{n (\sum x_i y_i) - (\sum x_i) (\sum y_i)}{\sqrt{[n (\sum x_i^2) - (\sum x_i)^2] [n (\sum y_i^2) - (\sum y_i)^2]}}$$

Dimana : n = Jumlah kasus (tahun 1998 sampai 2002)
 x_i = Rasio pengelolaan piutang (RTO, ACP)
 y_i = Rasio likuiditas, Rasio profitabilitas
 r = Koefisien korelasi pearson

c. Menentukan taraf signifikan (α) sebesar 5%

d. Kriteria penilaian :

1. Jika $r =$ positif mendekati 1 berarti hubungan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas, profitabilitas semakin kuat dan searah.
2. Jika $r =$ negatif dan mendekati -1 berarti hubungan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas, profitabilitas semakin kuat tetapi berlawanan arah.
3. Jika $r =$ nol berarti tidak ada hubungan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas, profitabilitas.

Selanjutnya untuk menguji apakah nilai koefisien korelasi hubungan pengelolaan piutang dengan likuiditas, profitabilitas digunakan uji t dengan tahap – tahap sebagai berikut : sudjana (1994 : 244)

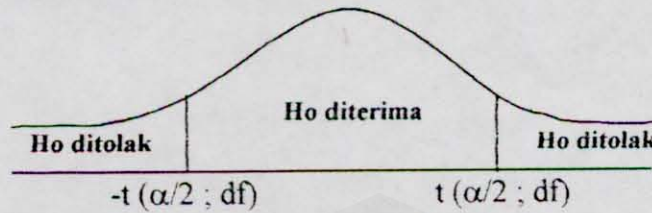
e. Menghitung uji statistik t :

$$t = \frac{r \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Dimana : n = Jumlah kasus (tahun 1998 – 2002)

r = Koefisien korelasi pearson

f. Menentukan daerah penerimaan dan penolakan H_0



g. Kriteria pengujian

H_0 diterima atau H_1 ditolak jika :

$$-t(\alpha/2; df) \leq t_{\text{hitung}} \leq t(\alpha/2; df)$$

H_0 ditolak atau H_1 diterima jika :

$$t_{\text{hitung}} > t(\alpha/2; df) \text{ atau } t_{\text{hitung}} < -t(\alpha/2; df)$$

h. Menarik kesimpulan berdasarkan uji statistik yang telah dilakukan

penafsiran akan besarnya koefisien korelasi yang umum dipergunakan,

Sugiyono (1999 : 216) adalah :

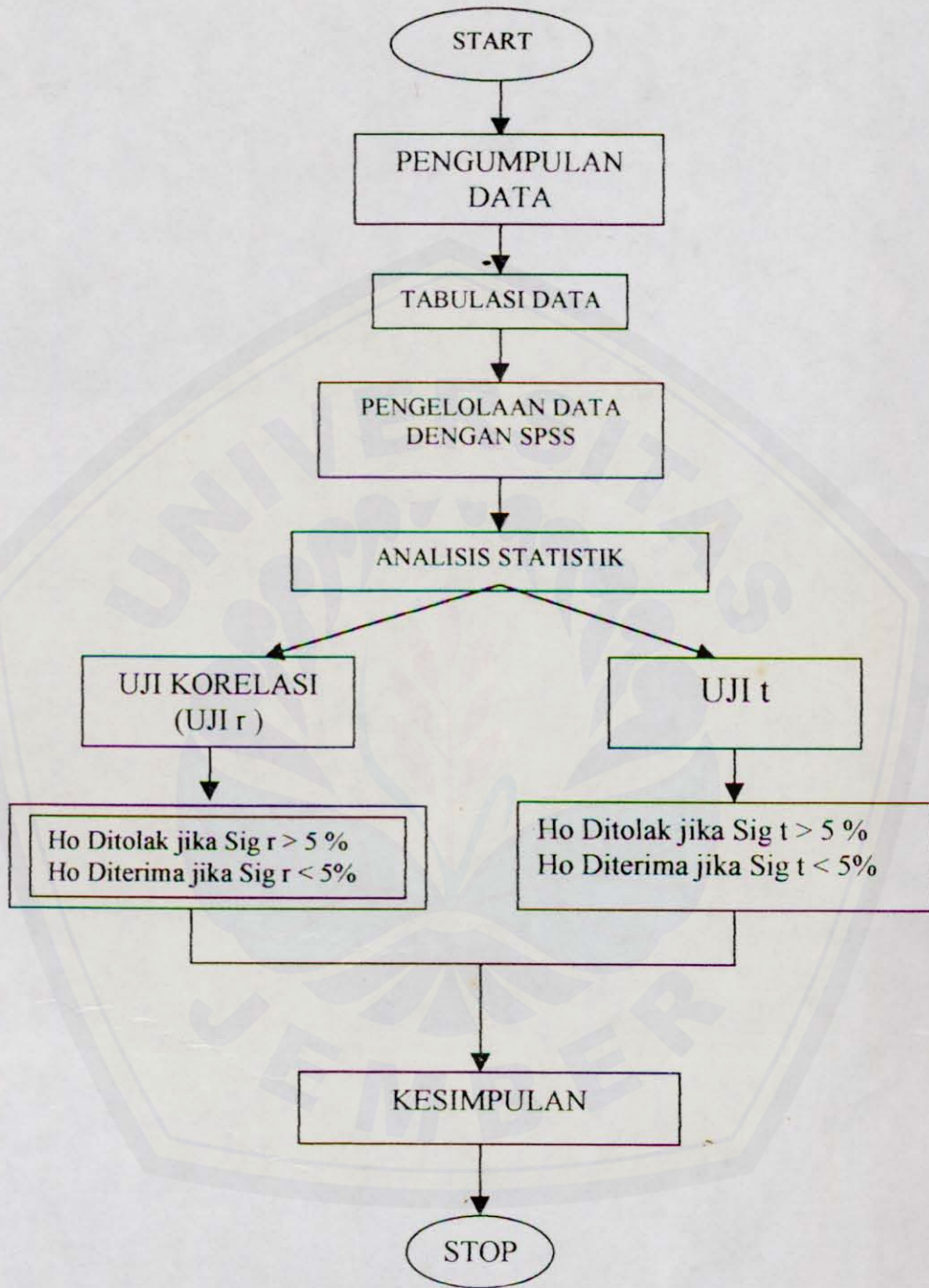
1. Antara 0,000 sampai dengan 0,199 menunjukkan korelasi yang sangat rendah.
2. Antara 0,200 sampai dengan 0,399 menunjukkan korelasi yang rendah.
3. Antara 0,400 sampai dengan 0,599 menunjukkan korelasi yang sedang.
4. Antara 0,600 sampai dengan 0,799 menunjukkan korelasi yang kuat.
5. Antara 0,800 sampai dengan 1,000 menunjukkan korelasi yang sangat kuat.

3.6 Hipotesis

hipotesis dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Ada hubungan yang signifikan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie di Pandaan.
2. Ada hubungan yang signifikan antara pengelolaan piutang dengan profitabilitas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie di Pandaan

3.7 Kerangka Pemecahan Masalah



Keterangan Kerangka Pemecahan Masalah :

1. Pengumpulan data :

Data primer adalah data yang langsung diperoleh dari subyek penelitian.

2. Tabulasi data : Pemindahan data dari kuesioner ke dalam data-data yang diolah (melalui program Excel dan SPSS).

3. Pengelolaan data dari data mentah ke data tampilan yang dapat diinterpretasikan untuk memecahkan masalah dan membuat kesimpulan.

4. Pengujian statistik :

- Uji r : untuk mengetahui kuat tidaknya hubungan.
- Uji t : untuk mengetahui ada tidaknya hubungan yang signifikan.

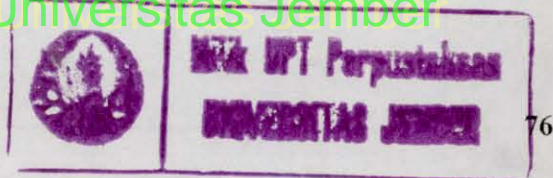
5. Kesimpulan :

▪ Ho ditolak bila :

- Sig r > 5 %
- Sig t > 5 %

▪ Ho diterima bila :

- Sig r < 5 %
- Sig t < 5 %



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

1. RTO dan ACP pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie dari tahun ke tahun tidak memenuhi syarat pembayaran penjualan kredit yang ditetapkan PT. Pabrik Tekstil Kasrie, kecuali untuk tahun 1999. Ini berarti syarat pembayaran penjualan kredit tidak dapat terpenuhi walaupun PT. Pabrik Tekstil Kasrie memberikan diskon pada 10 hari pertama pembayaran.
2. Berdasarkan uji hipotesis yang dilakukan menunjukkan adanya hubungan signifikan antara pengelolaan piutang yang diukur baik RTO atau ACP dengan likuiditas yang diukur dengan current ratio. Dari uji hipotesis ini diketahui hubungan RTO dengan current ratio mempunyai nilai t hitung = $-3,881 < t$ tabel = $-3,182$ artinya antara RTO dan Current ratio menunjukkan adanya korelasi yang sangat kuat tetapi berlawanan arah dan hubungan ACP dengan current ratio mempunyai nilai t hitung = $3,475 > t$ tabel = $3,182$ artinya antara ACP dan Current ratio menunjukkan adanya korelasi yang sangat kuat dan searah. Sedangkan hubungan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas baik yang diukur dengan quick ratio maupun cash ratio menunjukkan hasil yang tidak signifikan. Dari uji hipotesis ini diketahui hubungan RTO dengan quick ratio mempunyai nilai t hitung = $-1,712 > t$

tabel = -3,182 artinya antara RTO dengan quick ratio menunjukkan ada korelasi yang kuat tetapi berlawanan arah dan hubungan ACP dengan quick ratio mempunyai nilai t hitung = 1,373 < t tabel = 3,182 artinya antara ACP dengan quick ratio menunjukkan adanya korelasi yang kuat dan searah. Dapat diketahui pula hubungan RTO dengan cash ratio mempunyai nilai t hitung = -1,405 > t tabel = -3,182 artinya antara RTO dengan cash ratio menunjukkan ada korelasi yang sedang tetapi berlawanan arah dan hubungan ACP dengan cash ratio mempunyai nilai t hitung = 1,123 < t tabel = 3,182 artinya antara ACP dengan cash ratio menunjukkan adanya korelasi yang kuat dan searah

3. Berdasarkan uji hipotesis yang dilakukan menunjukkan adanya hubungan signifikan antara pengelolaan piutang yang diukur baik RTO atau ACP dengan profitabilitas yang diukur dengan NPM maupun ROA. Dari uji hipotesis ini diketahui hubungan RTO dengan NPM mempunyai nilai t hitung = -3,754 < t tabel = -3,182 artinya antara RTO dengan NPM menunjukkan ada korelasi yang sangat kuat tetapi berlawanan arah dan hubungan ACP dengan NPM mempunyai nilai t hitung = 3,623 > t tabel = 3,182 artinya antara ACP dengan NPM menunjukkan adanya korelasi yang kuat dan searah. Dapat diketahui pula hubungan RTO dengan ROA mempunyai nilai t hitung = -3,555 < t tabel = -3,182 artinya antara RTO dengan ROA menunjukkan ada korelasi yang sangat kuat tetapi berlawanan arah dan hubungan ACP dengan ROA mempunyai nilai t hitung = 3,193 > t tabel = 3,182 artinya antara ACP dengan ROA menunjukkan adanya korelasi yang kuat dan searah. Sedangkan hubungan antara pengelolaan piutang dengan profitabilitas yang

diukur dengan ROE menunjukkan hasil yang tidak signifikan. Dari uji hipotesis ini diketahui hubungan RTO dengan ROE mempunyai nilai t hitung = $-2,855 > t$ tabel = $-3,182$ artinya antara RTO dengan ROE menunjukkan ada korelasi yang sangat kuat tetapi berlawanan arah dan hubungan ACP dengan ROE mempunyai nilai t hitung = $2,538 < t$ tabel = $3,182$ artinya antara ACP dengan ROE menunjukkan adanya korelasi yang kuat dan searah.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran-saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya PT. Pabrik Tekstil Kasrie merubah syarat pembayaran penjualan kredit yang telah ditetapkan. Karena selama ini syarat pembayaran penjualan kredit yang telah ditetapkan oleh PT. Pabrik Tekstil Kasrie tidak dapat terpenuhi walaupun PT. Pabrik Tekstil Kasrie memberikan diskon 10 hari pertama pembayaran.
2. Sebaiknya PT. Pabrik Tekstil Kasrie lebih memperhatikan masalah persediaan. Karena selama ini pos persediaan mempunyai peran yang cukup besar dalam aktiva lancar, sehingga berakibat pada kecilnya persentase quick ratio, begitu pula dengan dana yang menumpuk dalam piutang. PT. Pabrik Tekstil Kasri harus lebih mengintensifkan penagihan piutang, sehingga dana tersebut dapat segera dicairkan untuk kegiatan operasional PT. Pabrik Tekstil Kasrie.

3. Sebaiknya PT. Pabrik Tekstil Kasrie lebih meningkatkan modal sendiri yang diperoleh dari para pemegang saham, sehingga modal sendiri tersebut dapat berperan dalam PT. Pabrik Tekstil Kasrie.
4. Sebelum PT. Pabrik Tekstil Kasrie memutuskan memberikan kredit kepada pelanggannya, sebaiknya PT. Pabrik Tekstil Kasrie mengadakan seleksi terhadap pelanggan secara lebih cermat. PT. Pabrik Tekstil Kasrie dapat menggunakan pedoman lima-C untuk menyeleksi calon pelanggan tersebut
5. Sebaiknya PT. Pabrik Tekstil Kasrie lebih intensif dalam hal kebijaksanaan pengumpulan piutang. Selain melalui sarana telepon dan surat pemberitahuan, PT. Pabrik Tekstil Kasrie harus lebih sering melakukan kunjungan personal kepada pelanggan yang menunggak pembayaran hutangnya, jika perlu PT. Pabrik Tekstil Kasrie dapat melakukan tindakan secara hukum tanpa harus khawatir akan kehilangan pelanggan.
6. Sebaiknya ada pemisahan tugas dalam hal penagihan piutang, dimana selama ini penagihan piutang dibebankan kepada salesman, sehingga salesman mempunyai tugas rangkap. PT. Pabrik Tekstil Kasrie dapat menggunakan jasa agen atau debt kolektor dalam menagih piutangnya, sehingga rata-rata hari pengumpulan piutang dapat mencapai waktu yang telah ditetapkan.

DAFTAR RUJUKAN

- Alex.S. Nitisumito,Dr.Ec. 1984. *Pembelanaan Perusahaan*. Penerbit Chelin Indonesia :Jakarta
- Bambang Riyanto. 1995. *Dasar-dasar Pembelanaan Perusahaan*. Edisi Keempat. Penerbit BPFE : Yogyakarta.
- Dwi Prastowo. 1995. *Analisa Laporan Keuangan*. Penerbit UPP AMP YKPN : Yogyakarta
- Edison Arisandy. 1999. *Analisis Efektifitas Kebijaksanaan Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Profitabilitas pada PT. Industri Sandang II Patal Lawang di Malang*. Fakultas Ekonomi. Universitas Jember.
- Farid Jahidin. 1995. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Penerbit Ghalia Indonesia : Jakarta.
- Indriyo Gitosudarmo. 1999. *Manajemen Keuangan*. Edisi Ketiga. Penerbit BPFE : Yogyakarta.
- Keown, Arthur J., et al. 1993. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Terjemahan. Jilid Kedua. Edisi Kelima. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Lukman syamsuddin. 1992. *Manajemen Keuangan perusahaan*. Edisi Baru. Penerbit CV. Rajawali : Jakarta.
- Mamduh M. Hanafi dan Abdul Halim. 1996. *Analisa laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Penerbit UPP-AMP YKPN : Yogyakarta.
- Marzuki. 1995. *Metodologi Riset*. Edisi Kedua. Penerbit BPFE : Yogyakarta.
- S. Munawir. 1996. *Analisa Laporan Keuangan* . Edisi Kelima. Pnerbit Liberty : Yogyakarta.
- Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti. 1994. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Edisi Pertama. Penerbit UPP-AMP YKPN : Yogyakarta.
- Sudjana. 1997. *Statistik Untuk Ekonomi dan Niaga*. Jilid Kedua. Edisi Baru. Penerbit Tarsito : Bandung.
- Sugiyono. 1999. *Statistik Untuk Penelitian*. Edisi Kedua. Penerbit CV. Alfabeta : Bandung
- Syafaruddin Alwi. 1993. *Alat-alat Analisis dalam Pembelanaan*. Edisi Ketiga. Penerbit Andi Offset : Yogyakarta.
- Weston, J. Frew dan Copeland, Thomas E. 1996. *Manajemen Keuangan*. Terjemahan. Jilid Pertama . Edisi Kedelapan. Penerbit Airlangga : Jakarta.

Digital Repository Universitas Jember

d. Jasa agen c. Tidak melakukan apa – apa

f. Lain – lain (sebutkan).....

• 1999 : a. Surat pemberitahuan b. Telpon c. Debt kolektor

d. Jasa agen c. Tidak melakukan apa – apa

f. Lain – lain (sebutkan).....

• 2000 : a. Surat pemberitahuan b. Telpon c. Debt kolektor

d. Jasa agen c. Tidak melakukan apa – apa

f. Lain – lain (sebutkan).....

• 2001 : a. Surat pemberitahuan b. Telpon c. Debt kolektor

d. Jasa agen c. Tidak melakukan apa – apa

f. Lain – lain (sebutkan).....

• 2002 : a. Surat pemberitahuan b. Telpon c. Debt kolektor

d. Jasa agen c. Tidak melakukan apa – apa

f. Lain – lain (sebutkan).....

4. Apakah metode penagihan piutang yang dilakukan selama tahun :

• 1998 : a. Aktif b. Pasif

• 1999 : a. Aktif b. Pasif

• 2000 : a. Aktif b. Pasif

• 2001 : a. Aktif b. Pasif

• 2002 : a. Aktif b. Pasif

Digital Repository Universitas Jember

II. Mohon diisi pertanyaan – pertanyaan berikut ini yang disesuaikan dengan kondisi pada perusahaan guna keperluan penelitian.

1. Syarat penjualan kredit (term of sale) yang telah diterapkan perusahaan selama tahun :

- 1998 :
- 1999 :
- 2000 :
- 2001 :
- 2002 :

2. Berapa prosentase debitur yang memanfaatkan potongan tunai (discount) selama tahun :

- 1998 :
- 1999 :
- 2000 :
- 2001 :
- 2002 :

3. Berapa prosentase debitur dimana rata – rata hari pengumpulan piutangnya adalah :

HARI	TAHUN				
	1998	1999	2000	2001	2002
0 – 15%%%%%
16 – 30%%%%%
31 – 45%%%%%
46 – 60%%%%%
61 – 75%%%%%
76 – 90%%%%%
91- 104%%%%%
> 105%%%%%
JUMLAH	100%	100%	100%	100%	100%

III. Mohon diisi data perusahaan berikut ini yang disesuaikan dengan kondisi pada perusahaan guna keperluan penelitian .

KETERANGAN	TAHUN				
	1998	1999	2000	2001	2002
1. Penjualan Tunai	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....
2. Penjualan Kredit :					
• Dalam Rupiah	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....
• Dalam Prosentase%%%%%
3. Piutang Usaha :					
• Dalam Rupiah	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....
• Dalam Prosentase%%%%%
4. Kas Dan Bank	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....
5. Persediaan	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....
6. Jumlah Aktiva Lancar	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....
7. Total Aktiva	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....
8. Modal Sendiri	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....
9. Jumlah Hutang Jangka Pendek	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....
10. EAT	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....
11. Biaya Variabel Per Unit	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....	Rp.....

JAWABAN KUESIONER

1. 1. Tahun 1998 : b. Longgar
Tahun 1999 : b. Longgar
Tahun 2000 : b. Longgar
Tahun 2001 : b. Longgar
Tahun 2002 : b. Longgar
2. Tahun 1998 : Berdasarkan faktor kepercayaan antara perusahaan dengan pelanggan
Tahun 1999 : Berdasarkan faktor kepercayaan antara perusahaan dengan pelanggan
Tahun 2000 : Berdasarkan faktor kepercayaan antara perusahaan dengan pelanggan
Tahun 2001 : Berdasarkan faktor kepercayaan antara perusahaan dengan pelanggan
Tahun 2002 : Berdasarkan faktor kepercayaan antara perusahaan dengan pelanggan
3. Tahun 1998 : a. Surat dan b. Telepon
Tahun 1999 : a. Surat dan b. Telepon
Tahun 2000 : a. Surat dan b. Telepon
Tahun 2001 : a. Surat dan b. Telepon
Tahun 2002 : a. Surat dan b. Telepon
4. Tahun 1998 : a. Aktif
Tahun 1999 : a. Aktif
Tahun 2000 : a. Aktif
Tahun 2001 : a. Aktif
Tahun 2002 : a. Aktif

II.

1. Tahun 1998 : 2/10 net 30 hari
Tahun 1999 : 2/10 net 30 hari
Tahun 2000 : 2/10 net 30 hari
Tahun 2001 : 2/10 net 30 hari
Tahun 2002 : 2/10 net 30 hari

2. Tahun 1998 : 22 %
Tahun 1999 : 25 %
Tahun 2000 : 17 %
Tahun 2001 : 20 %
Tahun 2002 : 20 %

3. Tahun 1998 : 0 – 15 hari : 25%
16 – 30 hari : 40%
31 - 45 hari : 35%
Tahun 1999 : 0 – 15 hari : 35%
16 – 30 hari : 65%
31 - 45 hari : 0%
Tahun 2000 : 0 – 15 hari : 30%
16 – 30 hari : 45%
31 - 45 hari : 25%
Tahun 2001 : 0 – 15 hari : 20%
16 – 30 hari : 30%
31 - 45 hari : 50%
Tahun 2002 : 0 – 15 hari : 25%
16 – 30 hari : 35%
31 - 45 hari : 40%

Lampiran 2:

RINGKASAN LAPORAN KEUANGAN

PT. Pabrik Tekstil Kasrie

Tahun 1998 – 2002

Keterangan	TAHUN					
	1997 (Rp)	1998 (Rp)	1999 (Rp)	2000 (Rp)	2001 (Rp)	2002 (Rp)
Total Penjualan		48.591.156.670	55.979.766.670	52.969.416.670	36.357.693.330	70.553.393.330
Penjualan Kredit (65%)		31.584.251.840	36.386.848.340	34.430.120.840	23.632.500.660	45.859.705.660
Piutang Usaha	2.014.530.000	3.485.71.000	2.112.253.000	3.677.841.000	3.869.292.000	4.940.357.142
Rata – Rata Piutang		2.750.120.000	2.798.981.500	2.895.047.000	3.773.566.500	4.404.824.571
Kas Dan Bank		206.430.000	498.807.000	1.196.109.000	929.004.000	599.532.000
Deposito		-	-	-	8.250.000.000	21.758.025.000
Persediaan		16.177.505.000	15.078.505.000	16.245.949.000	8.829.000.000	4.912.005.000
Total Aktiva Lancar		19.869.645.000	17.689.565.000	21.119.899.000	21.877.331.000	31.440.146.000
Total Aktiva		31.181.823.000	26.660.582.000	27.948.084.000	26.830.663.000	42.079.190.000
Modal Sendiri		13.601.575.000	12.098.673.000	10.490.797.000	14.694.084.000	17.608.658.000
Total Hutang Lancar		16.682.311.000	14.120.604.000	17.423.595.000	12.129.482.000	20.066.401.000
EAT		(2.877.288.000)	(1.563.346.000)	(1.607.876.000)	4.236.554.000	3.029.805.000

Sumber : Data Perusahaan

Lampiran 3 :

RATA-RATA PIUTANG
PT.Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun	Piutang Awal	Piutang Akhir	Rata-rata Piutang
1997		2.014.530.000	-
1998	2.014.530.000	3.485.710.000	2.750.120.000
1999	3.485.710.000	2.112.253.000	2.798.981.500
2000	2.112.253.000	3.677.841.000	2.895.047.000
2001	3.677.841.000	3.869.292.000	3.773.566.500
2002	3.869.292.000	4.170.584.000	4.404.824.571

Sumber : Lampiran 2, diolah

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

Lampiran 4 :

PENGUKURAN VARIABEL PENELITIAN
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

VARIABEL	TAHUN				
	1998	1999	2000	2001	2002
RTO (kali)	11.48	13.00	11.89	6.26	10.41
ACP(kali)	31.35	27.69	30.27	57.48	34.58
CURRENT RATIO	119.11%	125.27%	121.21%	180.36%	156.68%
QUICK RATIO	22.13%	18.49%	27.97%	107.58%	132.2%
CASH RATIO	1.24%	3.53%	6.86%	75.68%	111.42%
NPM	-5.92%	-2.79%	-3.04%	11.65%	4.29%
ROA	-9.23%	-5.86%	-5.75%	15.79%	7.2%
ROE	-21.15%	-12.92%	-15.33%	28.83%	17.21%

Sumber : Lampiran 2, diolah



Lampiran 5 :

ENTRY DATA VARIABEL-VARIABEL PENELITIAN
 PT. Pabrik Tekstil Kasrie
 Tahun 1998-2002

th	rto	acp	cr	qr	cash	npm	roa	roe
1998	11.48	31.35	119.11	22.13	1.24	-5.92	-9.23	-21.15
1999	13	27.69	125.27	18.49	3.53	-2.79	-5.86	-12.92
2000	11.89	30.27	121.21	27.97	6.86	-3.04	-5.75	-15.33
2001	6.26	57.48	180.36	107.58	75.68	11.65	15.79	28.83
2002	10.41	34.58	156.68	132.2	111.42	7.2	7.2	17.21

Lampiran 6 :

Hubungan Variabel-variabel Penelitian
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002
Correlations

		RTO	CR
RTO	Pearson Correlation	1.000	-.913*
	Sig. (2-tailed)	.	.030
	N	5	5
CR	Pearson Correlation	-.913*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.030	.
	N	5	5

*.Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)

Correlations

		RTO	QR
RTO	Pearson Correlation	1.000	-.703
	Sig. (2-tailed)	.	.186
	N	5	5
QR	Pearson Correlation	-.703	1.000
	Sig. (2-tailed)	.186	.
	N	5	5

Correlations

		RTO	Cash
RTO	Pearson Correlation	1.000	-.630
	Sig. (2-tailed)	.	.255
	N	5	5
Cash	Pearson Correlation	-.630	1.000
	Sig. (2-tailed)	.255	.
	N	5	5

Correlations

		RTO	NPM
RTO	Pearson Correlation	1.000	-.908*
	Sig. (2-tailed)	.	.033
	N	5	5
NPM	Pearson Correlation	-.908*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.033	.
	N	5	5

*.Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)

Correlations

		RTO	ROA
RTO	Pearson Correlation	1.000	-.899
	Sig. (2-tailed)	.	.038
	N	5	5
ROA	Pearson Correlation	-.899	1.000
	Sig. (2-tailed)	.038	.
	N	5	5

Correlations

		RTO	ROE
RTO	Pearson Correlation	1.000	-.855
	Sig. (2-tailed)	.	.065
	N	5	5
ROE	Pearson Correlation	-.855	1.000
	Sig. (2-tailed)	.065	.
	N	5	5

Correlations

		ACP	CR
ACP	Pearson Correlation	1.000	.895*
	Sig. (2-tailed)	.	.040
	N	5	5
CR	Pearson Correlation	.895*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.040	.
	N	5	5

*.Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)

Correlations

		ACP	QR
ACP	Pearson Correlation	1.000	.621
	Sig. (2-tailed)	.	.264
	N	5	5
QR	Pearson Correlation	.621	1.000
	Sig. (2-tailed)	.264	.
	N	5	5

Correlations

		ACP	Cash
ACP	Pearson Correlation	1.000	.544
	Sig. (2-tailed)	.	.343
	N	5	5
Cash	Pearson Correlation	.544	1.000
	Sig. (2-tailed)	.343	.
	N	5	5

Correlations

		ACP	NPM
ACP	Pearson Correlation	1.000	.902*
	Sig. (2-tailed)	.	.036
	N	5	5
NPM	Pearson Correlation	.902*	1.000
	Sig. (2-tailed)	.036	.
	N	5	5

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)

Correlations

		ACP	ROA
ACP	Pearson Correlation	1.000	.879
	Sig. (2-tailed)	.	.050
	N	5	5
ROA	Pearson Correlation	.879	1.000
	Sig. (2-tailed)	.050	.
	N	5	5

Correlations

		ACP	ROE
ACP	Pearson Correlation	1.000	.826
	Sig. (2-tailed)	.	.085
	N	5	5
ROE	Pearson Correlation	.826	1.000
	Sig. (2-tailed)	.085	.
	N	5	5

Lampiran 7 :

UJI t VARIABEL-VARIABEL PENELITIAN
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

1. Uji t Hubungan antara Pengelolaan Piutang dengan Likuiditas

a. Hubungan antara RTO dengan Current Ratio

Diketahui : $r = -0,913$

$n = 5$

Jawab : $t \text{ hitung} = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$

$$= -0,913 \sqrt{\frac{3}{1-0,834}}$$
$$= -3,881$$

: $t \text{ tabel} = -t (\alpha/2 ; df)$

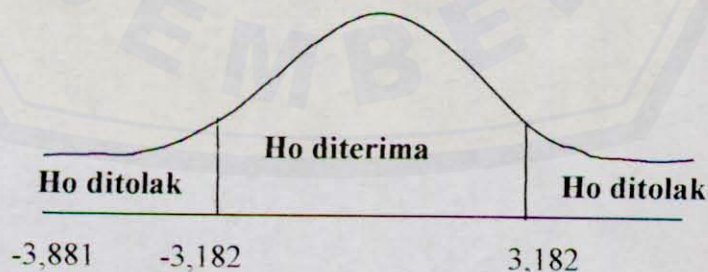
$$= -t (0,025 ; 3)$$
$$= -3,182$$

Jadi : $t \text{ hitung} (-3,881) < t \text{ tabel} (-3,182)$

Kesimpulan : H_0 ditolak

Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara RTO dengan Current Ratio dapat ditunjukkan pada gambar 6.1

Gambar 6.1
Daerah Penerimaan dan Penolakan H_0
Untuk Current Ratio



b. Hubungan antara RTO dengan Quick Ratio

Diketahui : $r = -0,703$

$n = 5$

Jawab

$$: t \text{ hitung} = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$

$$= -0,703 \sqrt{\frac{3}{1-0,494}}$$

$$= -1,712$$

: t tabel = -t ($\alpha/2$; df)

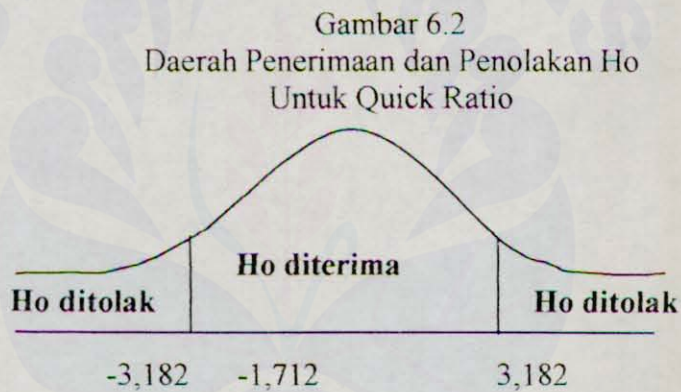
$$= -t (0,025 ; 3)$$

$$= -3,182$$

Jadi : t hitung (-1,712) > t tabel (-3,182)

Kesimpulan : Ho diterima

Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara RTO dengan Quick Ratio dapat ditunjukkan pada gambar 6.2



c. Hubungan antara RTO dengan Cash Ratio

Diketahui : r = -0,630

n = 5

Jawab

$$: t \text{ hitung} = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$

$$= -0,630 \sqrt{\frac{3}{1-0,397}}$$

$$= -1,405$$

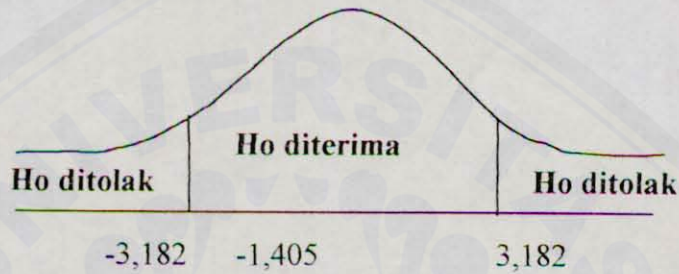
$$\begin{aligned} : t \text{ tabel} &= -t (\alpha/2 ; df) \\ &= -t (0,025 ; 3) \\ &= -3,182 \end{aligned}$$

Jadi : t hitung (-1,405) > t tabel (-3,182)

Kesimpulan : Ho diterima

Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara RTO dengan Cash Ratio dapat ditunjukkan pada gambar 6.3

Gambar 6.3
Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho
Untuk Cash Ratio



d. Hubungan antara ACP dengan Current Ratio

Diketahui : $r = 0,895$
 $n = 5$

$$\begin{aligned} \text{Jawab} : t \text{ hitung} &= r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}} \\ &= 0,895 \sqrt{\frac{3}{1-0,801}} \\ &= 3,475 \end{aligned}$$

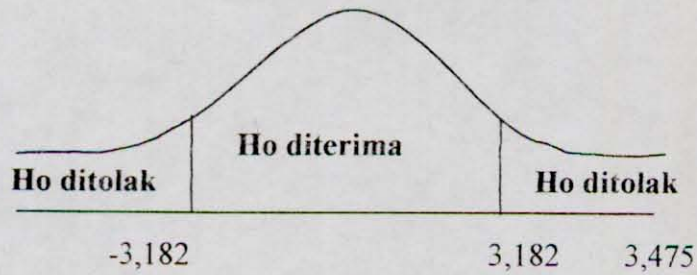
$$\begin{aligned} : t \text{ tabel} &= t (\alpha/2 ; df) \\ &= t (0,025 ; 3) \\ &= 3,182 \end{aligned}$$

Jadi : t hitung (3,475) > t tabel (3,182)

Kesimpulan : Ho ditolak

Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara ACP dengan Current Ratio dapat ditunjukkan pada gambar 6.4

Gambar 6.4
Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho
Untuk Current Ratio



e. Hubungan antara ACP dengan Quick Ratio

Diketahui : $r = 0,621$

$n = 5$

Jawab

$$: t \text{ hitung} = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$

$$= 0,621 \sqrt{\frac{3}{1-0,386}}$$

$$= 1,373$$

$$: t \text{ tabel} = t(\alpha/2 ; df)$$

$$= t(0,025 ; 3)$$

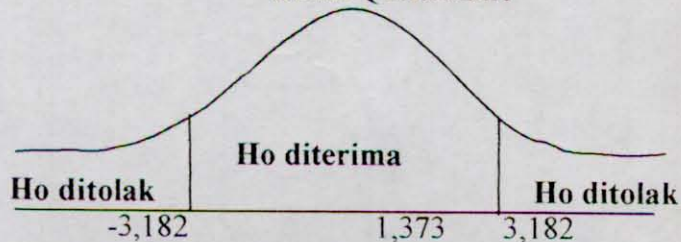
$$= 3,182$$

Jadi : $t \text{ hitung} (1,373) < t \text{ tabel} (3,182)$

Kesimpulan : Ho diterima

Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara ACP dengan Quick Ratio dapat ditunjukkan pada gambar 6.5

Gambar 6.5
Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho
Untuk Quick Ratio



f. Hubungan antara ACP dengan Cash Ratio

Diketahui : $r = 0,544$

$n = 5$

Jawab : $t \text{ hitung} = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$

$$= 0,544 \sqrt{\frac{3}{1-0,296}}$$

$$= 1,123$$

$$: t \text{ tabel} = t(\alpha/2 ; df)$$

$$= t(0,025 ; 3)$$

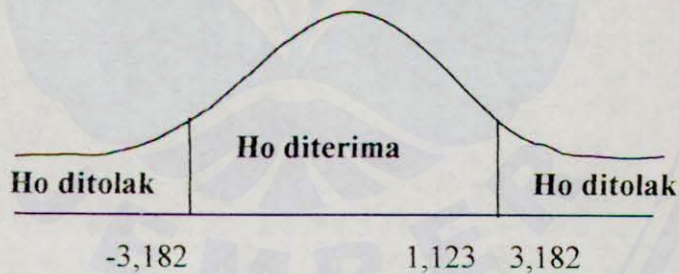
$$= 3,182$$

Jadi : $t \text{ hitung} (1,123) < t \text{ tabel} (3,182)$

Kesimpulan : H_0 diterima

Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara ACP dengan Cash Ratio dapat ditunjukkan pada gambar 6.6

Gambar 6.6
Daerah Penerimaan dan Penolakan H_0
Untuk Cash Ratio



2. Uji t Hubungan antara Pengelolaan Piutang dengan Profitabilitas

a. Hubungan antara RTO dengan NPM

Diketahui : $r = -0,908$

$n = 5$

Jawab : $t \text{ hitung} = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$

$$= -0,908 \sqrt{\frac{3}{1-0,824}}$$

$$= -3,754$$

$$: t \text{ tabel} = -t (\alpha/2 ; df)$$

$$= -t (0,025 ; 3)$$

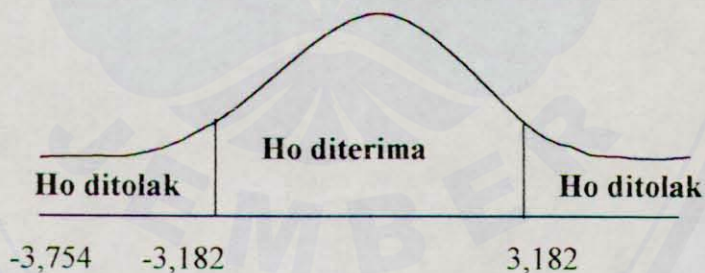
$$= -3,182$$

Jadi : $t \text{ hitung} (-3,754) < t \text{ tabel} (-3,182)$

Kesimpulan : H_0 ditolak

Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara RTO dengan NPM dapat ditunjukkan pada gambar 6.7

Gambar 6.7
Daerah Penerimaan dan Penolakan H_0
Untuk NPM



b. Hubungan antara RTO dengan ROA

Diketahui : $r = -0,899$

$n = 5$

Jawab

$$\begin{aligned}
 : t \text{ hitung} &= r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}} \\
 &= -0,899 \sqrt{\frac{3}{1-0,808}} \\
 &= -3,555
 \end{aligned}$$

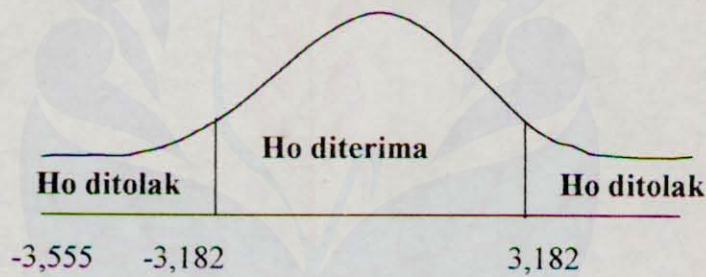
$$\begin{aligned}
 : t \text{ tabel} &= -t(\alpha/2 ; df) \\
 &= -t(0,025 ; 3) \\
 &= -3,182
 \end{aligned}$$

Jadi : $t \text{ hitung } (-3,555) < t \text{ tabel } (-3,182)$

Kesimpulan : H_0 ditolak

Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara RTO dengan ROA dapat ditunjukkan pada gambar 6.8

Gambar 6.8
Daerah Penerimaan dan Penolakan H_0
Untuk ROA



c. Hubungan antara RTO dengan ROE

Diketahui : $r = -0,855$

$n = 5$

Jawab : $t \text{ hitung} = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$

$$\begin{aligned}
 &= -0,855 \sqrt{\frac{3}{1-0,731}} \\
 &= -2,855
 \end{aligned}$$

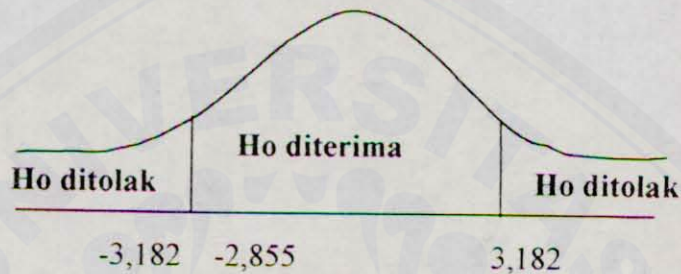
$$\begin{aligned} : t \text{ tabel} &= -t (\alpha/2 ; df) \\ &= -t (0,025 ; 3) \\ &= -3,182 \end{aligned}$$

Jadi : t hitung (-2,855) > t tabel (-3,182)

Kesimpulan : Ho diterima

Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara RTO dengan ROE dapat ditunjukkan pada gambar 6.9

Gambar 6.9
Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho
Untuk ROE



d. Hubungan antara ACP dengan NPM

Diketahui : $r = 0,902$
 $n = 5$

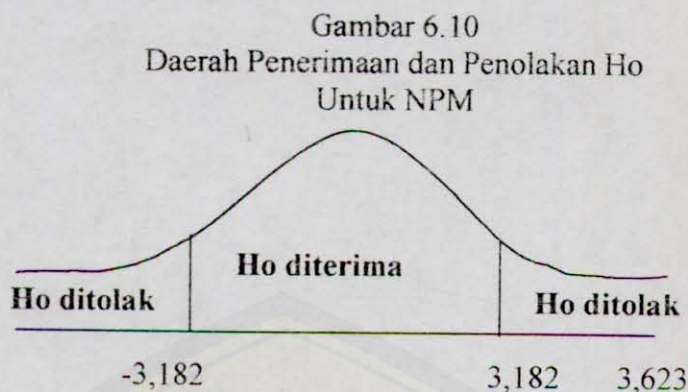
$$\begin{aligned} \text{Jawab} : t \text{ hitung} &= r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}} \\ &= 0,902 \sqrt{\frac{3}{1-0,814}} \\ &= 3,623 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} : t \text{ tabel} &= t (\alpha/2 ; df) \\ &= t (0,025 ; 3) \\ &= 3,182 \end{aligned}$$

Jadi : t hitung (3,623) > t tabel (3,182)

Kesimpulan : Ho ditolak

Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara ACP dengan NPM dapat ditunjukkan pada gambar 6.10



e. Hubungan antara ACP dengan ROA

Diketahui : $r = 0,879$

$n = 5$

Jawab

$$: t \text{ hitung} = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$

$$= 0,879 \sqrt{\frac{3}{1-0,773}}$$

$$= 3,193$$

$$: t \text{ tabel} = t(\alpha/2 ; df)$$

$$= t(0,025 ; 3)$$

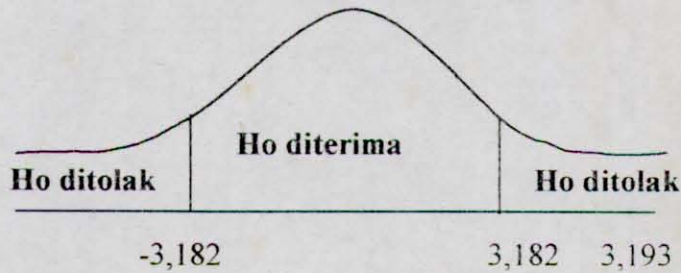
$$= 3,182$$

Jadi : $t \text{ hitung} (3,193) > t \text{ tabel} (3,182)$

Kesimpulan : H_0 ditolak

Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara ACP dengan ROA dapat ditunjukkan pada gambar 6.11

Gambar 6.11
Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho
Untuk ROA



f. Hubungan antara ACP dengan ROE

Diketahui : $r = 0,826$

$n = 5$

Jawab : $t \text{ hitung} = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$

$$= 0,826 \sqrt{\frac{3}{1-0,682}}$$

$$= 2,538$$

$$: t \text{ tabel} = t(\alpha/2 ; df)$$

$$= t(0,025 ; 3)$$

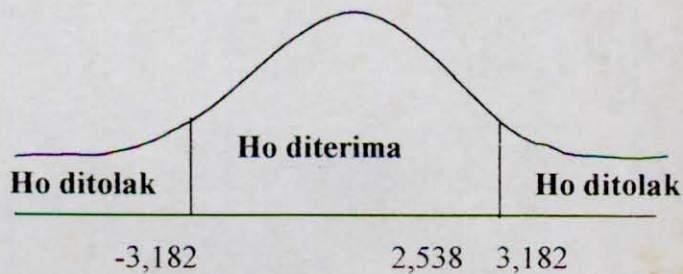
$$= 3,182$$

Jadi : $t \text{ hitung} (2,538) < t \text{ tabel} (3,182)$

Kesimpulan : Ho diterima

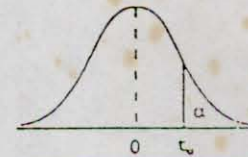
Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara ACP dengan ROE dapat ditunjukkan pada gambar 6.12

Gambar 6.12
Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho
Untuk ROE





Tabel Nilai kritis distribusi t (n < 30)



V	5%		α 2,5%	1%	0,5%
	0,10	0,05	0,025	0,01	0,005
1	3,078	6,314	12,706	31,821	63,657
2	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925
3	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841
4	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604
5	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032
6	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707
7	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499
8	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355
9	1,383	1,833	2,262	2,821	3,250
10	1,372	1,812	2,228	2,764	3,169
11	1,363	1,795	2,201	2,718	3,106
12	1,356	1,782	2,179	2,681	3,055
13	1,350	1,771	2,160	2,650	3,012
14	1,345	1,761	2,145	2,624	2,977
15	1,341	1,753	2,131	2,602	2,947
16	1,337	1,746	2,120	2,583	2,921
17	1,333	1,740	2,110	2,567	2,898
18	1,330	1,734	2,101	2,552	2,876
19	1,328	1,729	2,093	2,539	2,861
20	1,325	1,725	2,086	2,528	2,845
21	1,323	1,721	2,080	2,518	2,831
22	1,321	1,717	2,074	2,508	2,819
23	1,319	1,714	2,069	2,500	2,807
24	1,318	1,711	2,064	2,429	2,797
25	1,316	1,708	2,060	2,485	2,787
26	1,315	1,706	2,056	2,479	2,779
27	1,314	1,703	2,052	2,473	2,771
28	1,313	1,701	2,048	2,467	2,763
29	1,311	1,699	2,045	2,462	2,756
inf.	1,282	1,645	1,960	2,326	2,576