



**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	Kelas
Terima tgl:	Pembelian	80.88
No. Induk:	28 FEB 2004	SAD
Pengantar:		a

Oleh: MANAJEMEN KREDIT

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

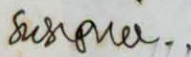
telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

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

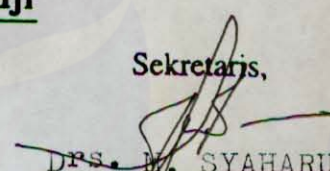
Ketua,



Drs. SUTJIPNO
NIP. 130 610 594

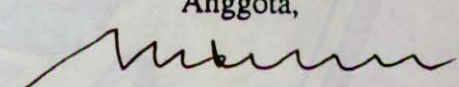


Sekretaris,


Drs. M. SYAHARUDIN, MSi

NIP. 131 474 384

Anggota,


Drs. H. MARJANTO, MM

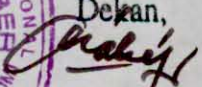
NIP. 130 324 100

Mengetahui/Menyetujui

Universitas Jember

Fakultas Ekonomi

Dean,


Drs. H. LIAKIP, SU

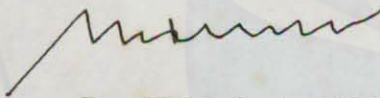
NIP. 130 531 976



TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

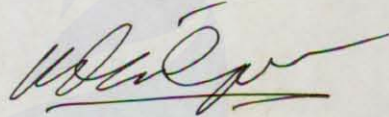
Nama : H. Dicky Ali Sadikin
Tempat, Tanggal Lahir : Gresik, 7 September 1977
N.I.M : 960810291408
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Keuangan
Judul : Analisis Pengelolaan Piutang dalam
Hubungannya dengan Likuiditas dan
Profitabilitas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie di
Pandaan

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	Tinjuan 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

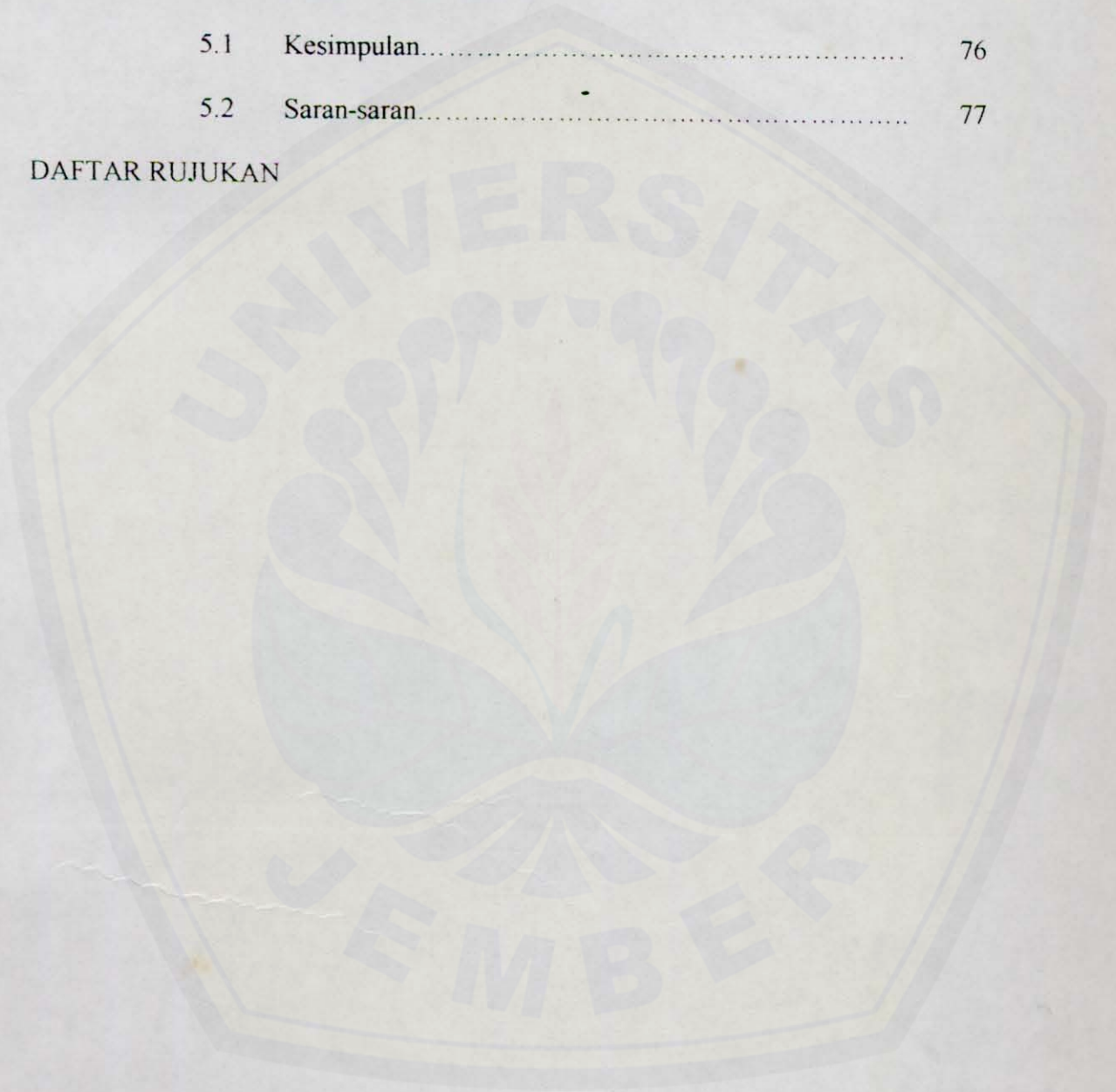
BAB III METODE PENELITIAN

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

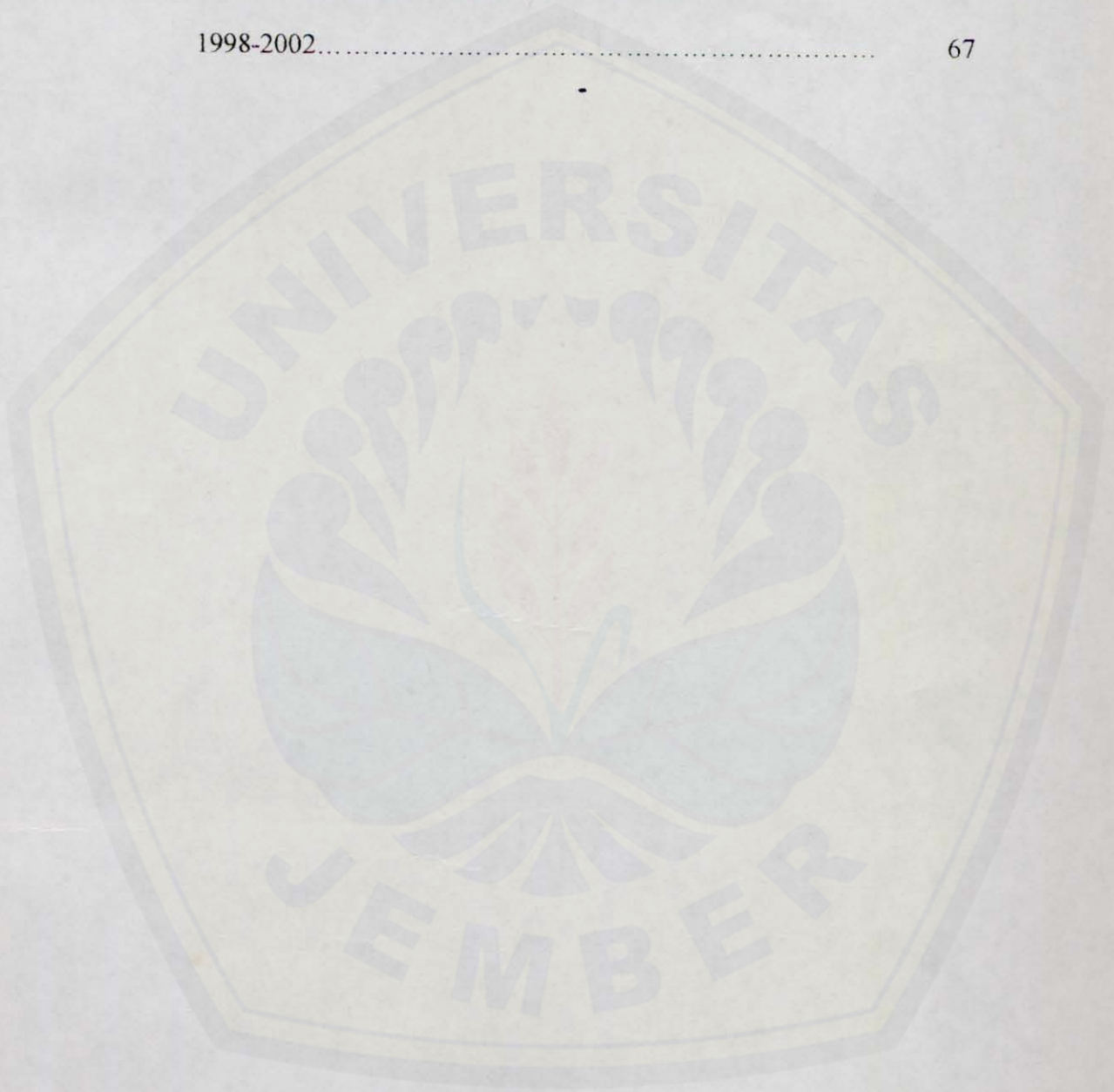
4.2	Analisis Data.....	43
4.2.1	Analisis Ratio.....	43
4.2.2	Pengujian Hipotesis.....	62
4.3	Pembahasan.....	66
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1	Kesimpulan.....	76
5.2	Saran-saran.....	77
	DAFTAR RUJUKAN	



DAFTAR TABEL

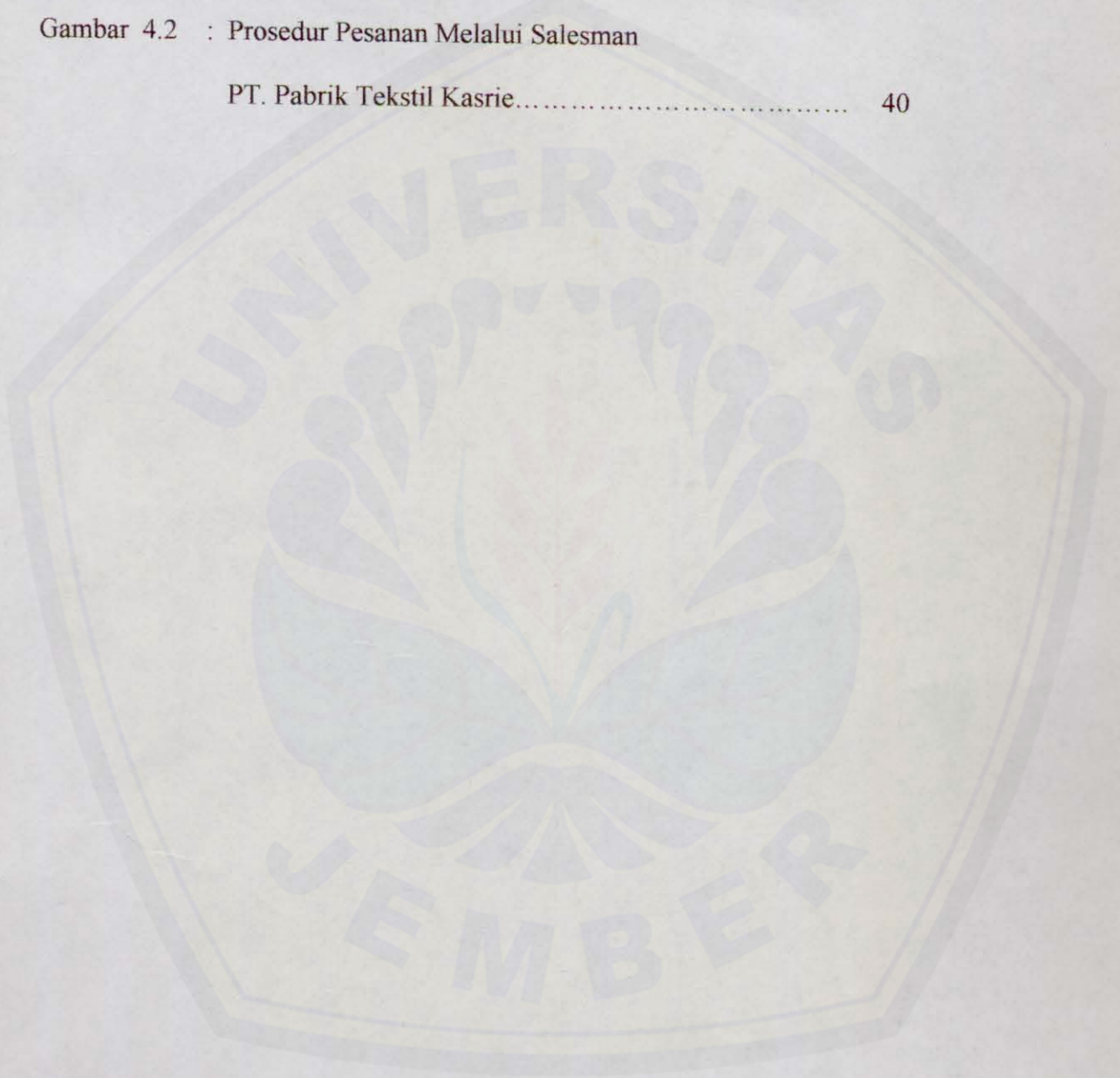
	Halaman
Tabel 4.1 : Penjualan Kredit dan Penjualan Tunai PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	44
Tabel 4.2 : Receivable Turn Over (RTO) PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	45
Tabel 4.3 : Average Collection Period (ACP) PT. Pabrik Tekstil Kasrie Tahun 1998-2002.....	47
Tabel 4.4 : 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



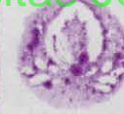
DAFTAR GAMBAR

	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 pendapatannya, 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 pengelolaan piutang dengan likuiditas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie di Pandaan ?
3. Apakah ada hubungan yang signifikan antara pengelolaan 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

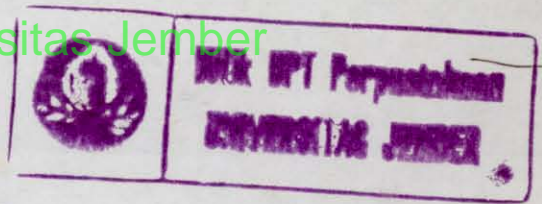
Diharapkan dapat memberikan pengalaman kepada peneliti untuk menerapkan teori-teori yang diperoleh selama kuliah dibandingkan dengan permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan terutama yang berkaitan dengan piutang.

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 langganannya, tetapi juga menyangkut estimasi maksimum jumlah kredit yang mampu ditanggung oleh langganannya. Oleh sebab itu, perusahaan harus menetapkan batas kredit yang boleh diberikan kepada langganannya.

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

Perusahaan perlu menetapkan periode credit bagi seluruh langganannya, 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 kebijaksanaan 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.

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

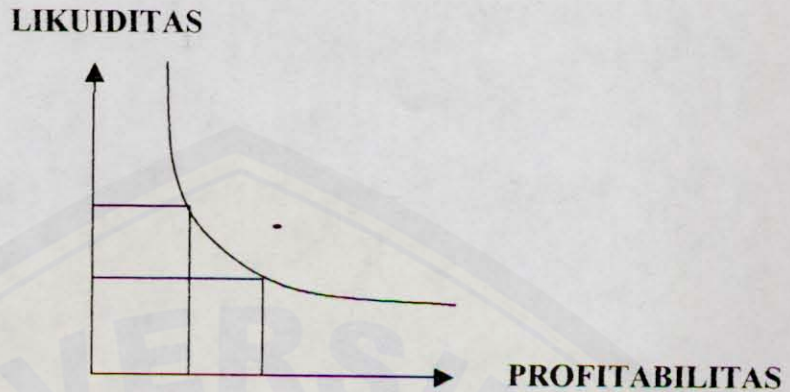
Semakin tinggi rasio ini, semakin baik kedudukan pemilik perusahaan.

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)

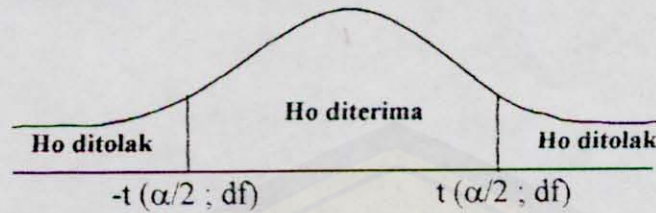
e. Menghitung uji statistik t :

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

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

r = Koefisien korelasi pearson

f. Menentukan daerah penerimaan dan penolakan H_0



g. Kriteria penguji

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 :

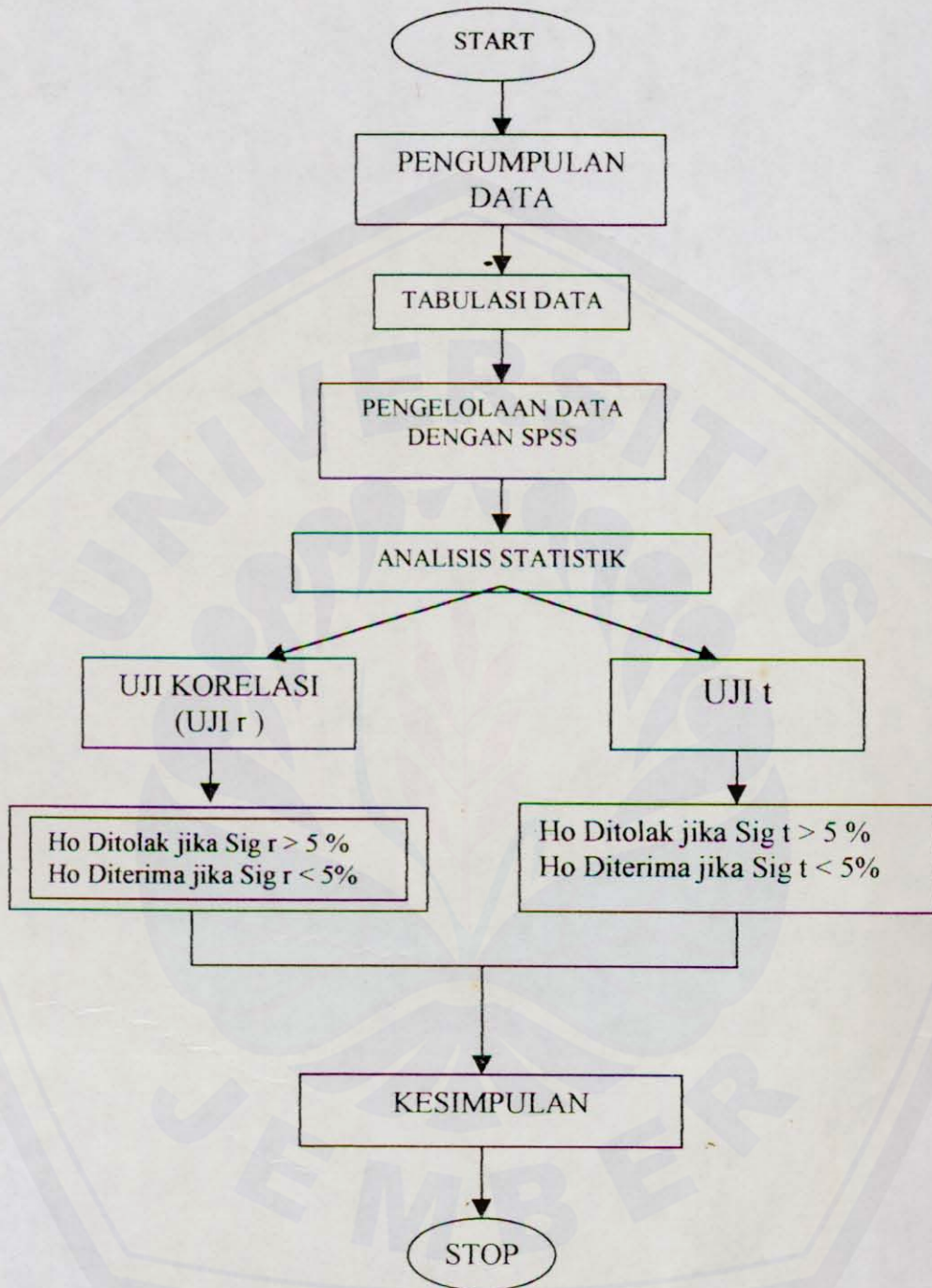
1. Antara 0,000 sampai dengan 0,199 menunjukkan korelasi yang sangat rendah.
2. Antara 0,200 sampai dengan 0,399 menunjukkan korelasi yang rendah.
3. Antara 0,400 sampai dengan 0,599 menunjukkan korelasi yang sedang.
4. Antara 0,600 sampai dengan 0,799 menunjukkan korelasi yang kuat.
5. Antara 0,800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

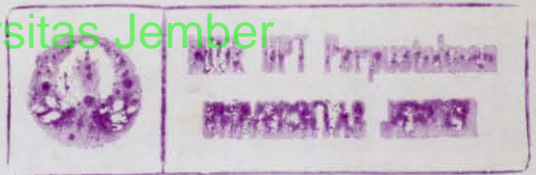
5. Kesimpulan :

▪ Ho ditolak bila :

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

▪ Ho diterima bila :

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



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Obyek Yang Diteliti

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Pabrik Tekstil Kasrie Pandaan adalah sebuah perusahaan perseroan yang berdiri pada tahun 1937. Nama Kasrie diambil dari nama daerah tersebut yang merupakan singkatan dari Kapas dan Pari. PT. Pabrik Tekstil Kasrie terletak di Desa Wunut tepatnya di Jalan Ahmad Yani Pandaan. Adapun yang menjadi pertimbangan pemilihan lokasi perusahaan adalah :

1. Terletak pada jalur Malang-Surabaya.
2. Lokasi perusahaan dekat dengan tenaga kerja.
3. Lokasi perusahaan yang terletak di dekat jalan raya sehingga memudahkan pengangkutan segala keperluan akan bahan baku maupun hasil produksi.

Pada awal berdirinya perusahaan hanya memiliki peralatan yang masih sederhana yaitu berupa Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM). Namun sejalan dengan perkembangan jaman, perusahaan mulai menggunakan mesin-mesin yang lebih canggih, antara lain : mesin kelos, mesin warping, mesin gintir, mesin sizing, mesin pencucian, mesin palet, dan mesin tenun.

Hasil produksi dari PT. Pabrik Tekstil Kasrie adalah handuk, serbet, selimut, dan kelambu yang dipasarkan ke dalam negeri maupun ke luar negeri. Terhitung mulai tahun 1986 PT. Pabrik Tekstil Kasrie Pandaan tidak saja memenuhi kebutuhan dalam negeri akan tetapi sudah mulai mengeksport hasil

produknya ke luar negeri. Orientasi pasar yang digunakan untuk pasaran ekspor adalah 70% dan sisanya 30% untuk pasaran lokal. Negara tujuan untuk pasaran ekspor saat ini adalah negara-negara di Eropa dan Asia. Sedangkan untuk pasaran lokal adalah seluruh retail di Surabaya dan Jakarta, seperti : Matahari, Makro, Alfa, dan Ramayana.

4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

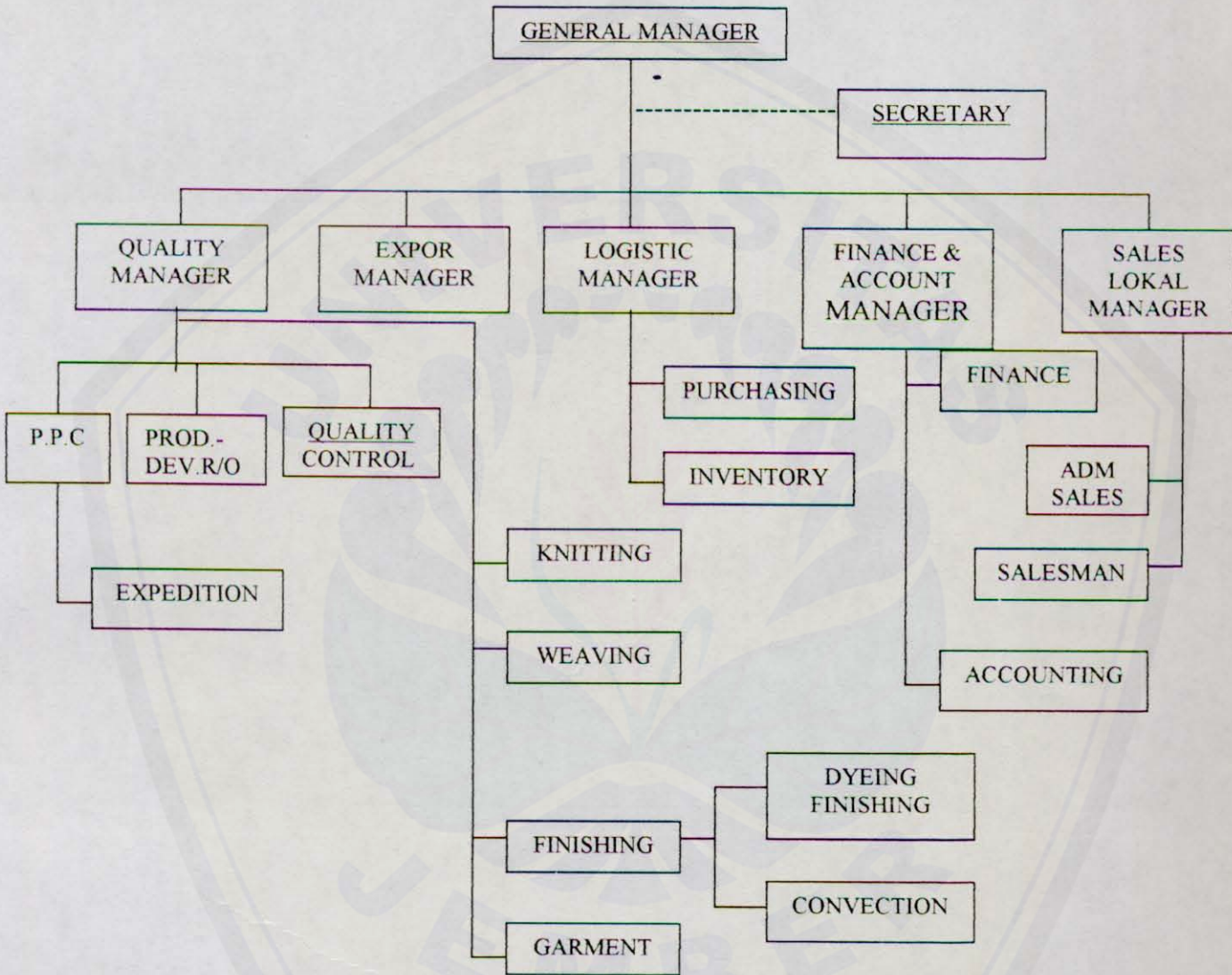
Struktur organisasi suatu perusahaan baik bentuk maupun ragamnya erat sekali hubungannya dengan kegiatan perusahaan dalam usaha untuk mencapai tujuan. Karena di dalam suatu struktur organisasi tersebut akan terlihat tugas dan bagian-bagian pekerjaan, dan kepada siapa ia harus bertanggung jawab atas hasil pekerjaannya. Untuk mencapai efektivitas dan efisiensi kerja diperlukan hubungan yang baik antara bawahan dengan atasan, bawahan dengan bawahan, antara kegiatan atau bagian-bagian dalam struktur organisasi, sehingga terjalin koordinasi yang serasi, selaras dan seimbang antara satu bagian dengan bagian yang lainnya.

Pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie, general manager dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh lima manager, yaitu :

1. Manager Quality
2. Manager Ekspor
3. Manager Logistik
4. Manager Keuangan dan Akuntansi
5. Manager Sales Lokal

Untuk lebih lengkapnya struktur organisasi PT.Pabrik Tekstil Kasrie tampak pada gambar 4.1 berikut ini :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi
PT. Pabrik Tekstil Kasrie



Sumber : PT. Pabrik Tekstil Kasrie

Adapun tugas dari masing-masing manager yang ada di perusahaan ini adalah sebagai berikut :

1. General Manager

Tugas :

- a. Menentukan tujuan dan kebijaksanaan perusahaan.
- b. Mengkoordinasikan pelaksanaan tugas quality, ekspor, logistik, keuangan, dan sales lokal manager.
- c. Memberikan persetujuan dalam hal yang berkenaan dengan keuangan perusahaan.
- d. Mengadakan hubungan dengan pihak luar.

2. Quality Manager

Tugas :

- a. Mengontrol kualitas barang.
- b. Melakukan pengecekan proses produksi.
- c. Mengadakan pengecekan atau pemeriksaan terhadap pemasukan bahan baku secara teknis.
- d. Bertanggung jawab atas semua kualitas barang kepada general manager.

3. Ekspor Manager

Tugas :

- a. Melakukan negosiasi dengan pihak importir
- b. Melayani pihak importir dalam melakukan transaksi penjualan
- c. Bertanggung jawab atas semua pelaksanaan kegiatan ekspor kepada general manager.

4. Logistik Manager

Tugas :

- a. Melaksanakan pembelian bahan baku
- b. Bertanggung jawab terhadap pengeluaran bahan baku yang tersimpan di gudang.
- c. Mengawasi bahan baku yang tersimpan di gudang.
- d. Bertanggung jawab atas semua persediaan bahan baku kepada general manager.

5. Finance and Account Manager

Tugas :

- a. Mengadakan perencanaan dan mempersiapkan laporan anggaran yang sesuai dengan ketentuan perusahaan dan pajak.
- b. Bertanggung jawab terhadap pengevaluasian kebijaksanaan kredit dan menjalankan kebijaksanaan yang telah ditetapkan.
- c. Bertanggung jawab atas dana dari penagihan piutang yang berasal dari salesman.
- d. Memproses data-data yang relevan menyangkut pemasukan dan pengeluaran keuangan.
- e. Mengukur hasil kegiatan operasi perusahaan dan mengadakan pembukuan yang disusun sedemikian rupa agar dapat dimanfaatkan oleh pimpinan untuk perencanaan dan pengendalian usaha.
- f. Bertanggung jawab atas semua pengelolaan keuangan perusahaan kepada general manager.

6. Sales Lokal Manager

Tugas :

- a. Melaksanakan semua kegiatan pemasaran di wilayah lokal.
- b. Mengkoordinasikan semua sumber pemasaran secara efektif dan efisien.
- c. Menerima pesanan langganan baik lewat telepon, lisan.
- d. Bertanggung jawab atas semua pelaksanaan kegiatan pemasaran dalam negeri kepada general manager.

4.1.3 Kebijakan Penjualan

Perusahaan tekstil PT. Pabrik Tekstil Kasrie dalam menjual produknya menggunakan dua kebijakan penjualan, yaitu :

1. Kebijakan penjualan tunai

Merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara transaksi secara langsung kepada kedua belah pihak, dimana pihak pembeli menyerahkan sejumlah uangnya sesuai dengan transaksi, dan sebaliknya penjual menyerahkan barangnya sesuai dengan transaksi, yaitu transaksi jual beli secara langsung atau tunai.

2. Kebijakan penjualan kredit

Merupakan suatu transaksi penjualan dimana konsumen menerima barang-barangnya terlebih dahulu, sedangkan mengenai pembayarannya dilakukan kemudian hari dengan jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Selama ini perusahaan tekstil PT. Pabrik Tekstil Kasrie menetapkan *term of credit* sebesar 2/10 net 30 hari, maksudnya apabila pembayaran dilakukan kurang dari 10 hari maka perusahaan akan memberikan potongan sebesar 2

persen, tetapi apabila jangka waktu pembayaran lewat 10 hari maka tidak mendapatkan potongan dan paling lambat pelanggan harus membayar hutangnya selama 30 hari setelah tanggal dikeluarkannya faktur.

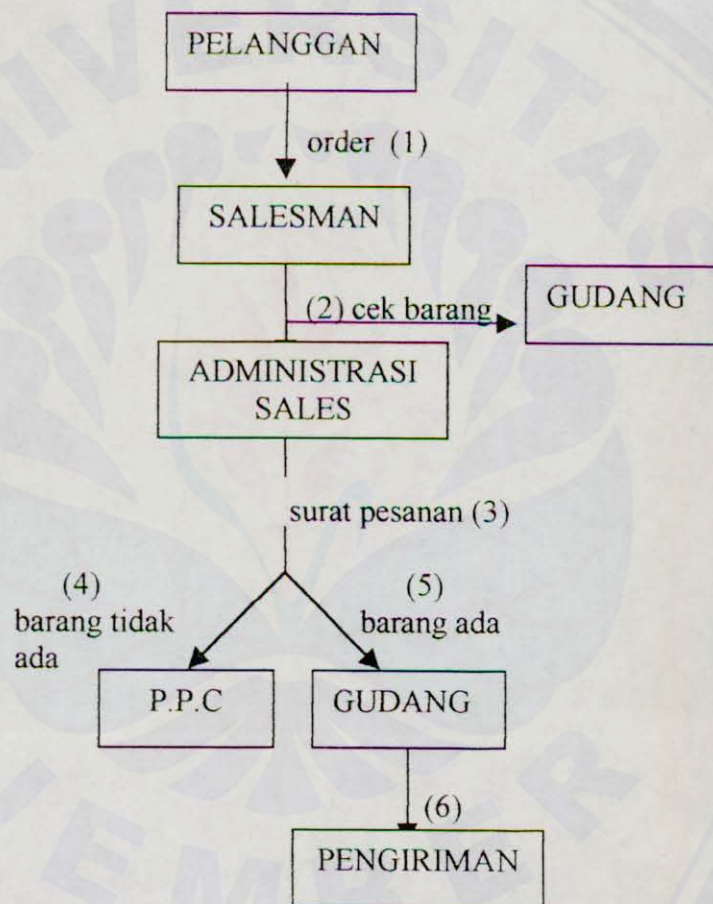
4.1.3.1 Prosedur Penjualan Kredit

Pemberian kredit ditentukan berdasarkan kemampuan pelanggan dan luasnya pemasaran atau pangsa pasar yang telah diperoleh perusahaan. Bagi pelanggan yang baru, biasanya perusahaan menetapkan penjualan secara tunai. Namun tidak menutup kemungkinan perusahaan memberikan penjualan kredit bagi pelanggan baru tersebut. Faktor kepercayaan antara perusahaan terhadap pelanggan juga menjadi salah satu pertimbangan dalam pemberian kredit. Sedangkan dasar penilaian perusahaan terhadap pelanggan baru adalah bila pelanggan baru tersebut membeli barang dan ternyata pada saat jatuh tempo pelanggan baru tersebut mampu membayar hutang dengan tepat waktu, maka untuk pembelian barang berikutnya perusahaan akan memberikan kepercayaan terhadap pelanggan baru tersebut. Akan tetapi jika pelanggan baru tersebut menunggak dalam pembayaran hutangnya, maka perusahaan akan menghentikan pengiriman barang. Dalam mencapai peningkatan volume penjualan, perusahaan melakukan penjualan secara kredit berdasarkan adanya hubungan baik antara pelanggan dengan perusahaan dalam artian bahwa hubungan antara pelanggan dengan perusahaan sudah terjalin cukup lama sebelumnya. Perusahaan juga tidak menentukan batas maksimal atau plafon tertentu terhadap penjualan kredit yang akan diberikan kepada para pelanggan. Pihak perusahaan hanya memberikan penjualan kredit kepada pelanggan sesuai dengan permintaan pelanggan.

Pelanggan yang bermaksud hendak membeli barang-barang produksi PT. Pabrik Tekstil Kasrie umumnya selain datang sendiri ke perusahaan kadangkala melalui salesman atau bagian penjualan, atau dengan pesan lewat telepon.

Jika pesanan melalui salesman, prosedur yang harus dilalui adalah tampak pada gambar 4.2 berikut ini :

Gambar 4.2
Prosedur Pesanan Melalui Salesman
PT. Pabrik Tekstil Kasrie



Sumber : PT. Pabrik Tekstil Kasrie

Keterangan :

1. Pelanggan memesan barang melalui salesman dan melakukan negosiasi harga dan jenis barang.
2. Setelah mendapat pesanan, salesman melihat stok barang di gudang apakah barang yang dimaksud pelanggan ada atau tidak.
3. Lalu semua pesanan yang lewat salesman selanjutnya diberitahukan kepada bagian administrasi sales untuk dibuatkan surat pesanan.
4. Jika barang yang dimaksud di gudang tidak ada, maka pihak administrasi sales membuat surat pesanan yang dibawa salesman ditujukan ke bagian Produk Planning Control (P.P.C).
5. Dan jika barang yang dimaksud di gudang ada, maka surat pesanan tersebut disertai delivery order dibawa salesman ditujukan ke bagian gudang supaya bagian gudang mengeluarkan barang sesuai dengan jumlah dan kualitas barang yang dikehendaki pelanggan.
6. Bila bagian gudang menyatakan barang yang dipesan sesuai dengan delivery order dan tersedia di gudang, maka bagian gudang segera mengeluarkan barangnya sesuai dengan delivery order, dan menyiapkan barang yang dimaksud, selanjutnya barang dikirim kepada pelanggan.

Pengiriman barang kepada pelanggan ini disertai dengan faktur yang dibuat rangkap lima, yaitu : lembar pertama asli dan tembusannya ditujukan ke bagian accounting untuk dibuatkan faktur pajak, lembar kedua ditujukan ke pihak pembeli, lembar ketiga ditujukan ke bagian gudang, dan lembar keempat ditujukan ke salesman. Faktur ini masing-masing distempel perusahaan dan

dimintakan tanda tangan ke pelanggan. Selanjutnya faktur asli, faktur pajak diserahkan kepada pelanggan sebagai bukti penagihan piutang.

Jika pesanan melalui telepon, prosedur yang harus dilalui pada dasarnya sama dengan prosedur pesanan melalui salesman, hanya saja yang menerima pesanan lewat telepon adalah langsung pada pihak administrasi sales yang diteruskan kepada salesman.

4.1.3.2 Prosedur Penagihan Piutang

Beberapa faktur yang sudah masuk dicatat berdasarkan tanggal keluarnya faktur dan dikelompokkan berdasarkan waktu jatuh tempo agar memudahkan penagihan. Untuk penagihan dilakukan oleh salesman, sehingga salesman mempunyai tugas rangkap, yaitu selain melakukan penjualan juga sekaligus melakukan penagihan kepada pelanggan.

Umumnya pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie dalam mengumpulkan piutangnya, pihak salesman mengingatkan terlebih dahulu kepada para pelanggan melalui sarana telepon, atau surat pemberitahuan. Apabila telah jatuh tempo pelanggan belum melunasi kewajibannya juga, maka pihak perusahaan mengirimkan surat peringatan pembayaran kepada pelanggan tersebut. Meskipun demikian, masih ada pelanggan yang menunda pembayaran selama melebihi batas waktu yang telah ditetapkan yaitu 30 hari setelah tanggal keluarnya faktur. Dan selama ini perusahaan kurang ketat dalam penagihan, perusahaan hanya memperingatkan saja tanpa melakukan tindakan secara hukum apabila ada pelanggan yang menunggak pembayaran hutangnya. Hal ini disebabkan pihak perusahaan khawatir pelanggan akan lari ke perusahaan lain jika perusahaan

bertindak dengan kekerasan terhadap pelanggan yang terlambat membayar hutangnya.

Faktur-faktur yang sudah jatuh tempo dipisahkan dan dilakukan penagihan sesuai dengan nama dan alamat pelanggan. Pada umumnya pelanggan membayar hutang dengan menggunakan bilyet giro. Untuk pelanggan yang ada di luar negeri dengan menggunakan L/C. Sedangkan para pelanggan dari daerah-daerah tertentu di luar wilayah perusahaan dalam membayar hutangnya dengan menggunakan sarana bank. Apabila terdapat kiriman uang sebagai pelunasan hutang pelanggan yang masuk melalui bank tersebut, maka pihak bank akan mengirimkan nota kredit ke alamat perusahaan. Setelah menerima pemberitahuan itu, maka oleh pihak perusahaan akan dicatat untuk disesuaikan di bagian keuangan.

4.2 Analisis Data

Setelah mengetahui gambaran umum tentang perusahaan yang menjadi subyek penelitian, langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data sebagai berikut :

4.2.1 Analisis Ratio

Analisis ini digunakan untuk memberikan gambaran secara jelas tentang variabel-variabel yang diteliti. variabel-variabel yang dimaksud adalah :

1. Pengelolaan Piutang

Dalam menghadapi persaingan antar perusahaan sejenis yang semakin ketat dan untuk meningkatkan volume penjualan, PT. Pabrik Tekstil Kasrie selain

menjalankan kebijaksanaan penjualan tunai juga menjalankan kebijakan penjualan kredit. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel 4.1

Tabel 4.1
Penjualan Kredit dan Penjualan Tunai
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun (1)	Total Penjualan (Rp) (2)	Penjualan Kredit - (Rp) (4)=(2)*(3)	Penjualan Tunai (Rp) (6)=(2)*(5)
1998	48.591.156.670	31.584.251.840	17.006.904.830
1999	55.979.766.670	36.386.848.340	19.592.918.330
2000	52.969.416.670	34.430.120.840	18.539.295.830
2001	36.357.693.330	23.632.500.660	12.725.192.670
2002	70.553.393.330	45.859.705.660	24.693.687.670
Rata-rata	52.890.285.340	34.378.685.460	18.511.599.870

Sumber : Lampiran 2, diolah

Berdasarkan pada tabel 4.1 dapat diketahui bahwa penjualan kredit PT. Pabrik Tekstil Kasrie dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi. Pada tahun 1998 sampai dengan tahun 2000 penjualan kredit berada pada rata-rata atau terjadi kenaikan yang bertahap. Hal tersebut dikarenakan pada awal tahun penelitian, krisis perekonomian masih bergulir dan selama periode tersebut jatuhnya nilai tukar rupiah membuat kegiatan ekspor menjadi satu-satunya aktivitas usaha yang masih kokoh bertahan. Namun pada tahun 2001, penjualan kredit berada dibawah rata-rata. Hal ini disebabkan pada tahun tersebut kondisi perekonomian Indonesia yang semakin pulih membuat nilai tukar rupiah menjadi semakin menguat namun masih dalam kisaran yang tidak stabil, sehingga perusahaan mengurangi total produksinya yang kemudian berakibat pada berkurangnya penjualan kredit dibandingkan dari tahun-tahun sebelumnya mengingat Pabrik Tekstil Kasrie berorientasi kepada penjualan ekspor. Sedangkan pada tahun 2002, perusahaan

mampu meningkatkan penjualan kreditnya hingga jauh diatas rata-rata. Ini dikarenakan kondisi perekonomian di Indonesia sudah mulai membaik serta meningkatnya permintaan pasar ekport akan kebutuhan tekstil seiring dengan semakin stabilnya nilai tukar rupiah..

Term of credit yang ditetapkan PT. Pabrik Tekstil Kasrie adalah 2/10 net 30 hari. Hal ini berarti pelanggan akan mendapat potongan sebesar 2 persen jika membayar tidak lebih dari 10 hari dan selambat-lambatnya pada hari ke-30 pelanggan sudah harus melunasi kewajibannya. Dan berarti pula bahwa Receivable Turn Over (RTO) PT. Pabrik Tekstil Kasrie selama satu tahun normalnya adalah 12 kali, yaitu dengan membagi 360 hari dengan 30 hari jangka waktu kreditnya. Tetapi pada kenyataannya rata-rata tingkat perputaran piutang (RTO) pada perusahaan ini dari tahun ke tahun tidak memenuhi syarat pembayaran penjualan kredit yang ditetapkan. Untuk mengetahui RTO dapat dilihat pada tabel 4.2

Tabel 4.2
Receivable Turn Over (RTO)
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)	Piutang Rata-rata (Rp)	RTO (kali)
1998	31.584.251.840	2.750.120.000	11,48
1999	36.386.848.340	2.798.981.500	13,00
2000	34.430.120.840	2.895.047.000	11,89
2001	23.632.500.660	3.773.566.500	6,26
2002	45.859.705.660	4.404.824.571	10,41

Sumber : Lampiran 2,3 dan 4

Keterangan : RTO = Receivable Turn Over

Dari tabel diatas terlihat bahwa RTO PT. Pabrik Tekstil Kasrie dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi. Pada tahun 1998 RTO PT.Pabrik tekstil Kasrie hampir mendekati RTO normal, yaitu 11,48 kali. Sedangkan pada tahun 1999 RTO meningkat pesat, dan bisa dikatakan RTO sangat bagus, karena melebihi RTO normal. Dimana pada tahun tersebut RTO sebesar 13 kali. Hal ini disebabkan karena banyak pelanggan dapat melunasi hutangnya dengan tepat waktu.

Pada tahun 2000 RTO mengalami penurunan jika dibandingkan dari tahun sebelumnya menjadi 11,89 kali. Dan pada tahun 2001 RTO PT.Pabrik Tekstil Kasrie merupakan RTO yang paling rendah dibandingkan tahun-tahun sebelumnya, yaitu 6,26 kali. Hal ini disebabkan karena pada tahun tersebut ketidakstabilan nilai tukar rupiah menahan pelanggan ekspor untuk melakukan pembayaran guna menghindari kerugian akibat selisih kurs. Sedangkan pada tahun 2002 RTO PT. Pabrik Tekstil Kasrie dapat meningkat kembali walaupun masih dibawah RTO normal, dimana pada tahun tersebut RTO PT.Pabrik Tekstil Kasrie sebesar 10,41 kali.

PT. Pabrik Tekstil Kasrie dalam menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit tanpa diimbangi dengan kebijaksanaan pengumpulan piutang, dimana kedua kebijaksanaan tersebut mempunyai hubungan yang erat yaitu bila penjualan kredit meningkat berarti piutang juga meningkat, dengan demikian kebijaksanaan pengumpulan piutang harus diperhatikan juga, bukan hanya peningkatan penjualan kredit. Selama ini perusahaan kurang ketat dalam penagihan. Karena penagihan piutang hanya dilakukan melalui sarana telepon, surat pemberitahuan. PT.Pabrik Tekstil Kasrie hanya memperingatkan saja tanpa melakukan tindakan

secara hukum apabila ada pelanggan yang menunggak pembayaran hutangnya. Hal ini disebabkan pihak P. Pabrik Tekstil Kasrie khawatir pelanggan akan lari ke perusahaan lain jika PT.Pabrik Tekstil Kasrie bertindak dengan kekerasan terhadap pelanggan yang terlambat membayar hutangnya. Selain itu yang bertanggung jawab melakukan penagihan piutang adalah salesman, sehingga salesman mempunyai tugas rangkap, yaitu melakukan penjualan sekaligus melakukan penagihannya. Perangkapan tugas yang seperti ini dirasa kurang menguntungkan karena menyebabkan penagihan piutang kurang maksimal. Hal ini yang membuat Receivable Turn Over (RTO) mengalami keterlambatan dari tingkat perputaran piutang yang ditetapkan oleh perusahaan, yaitu 12 kali.

Sedangkan untuk mengetahui Average Collection Period (ACP) dari PT. Pabrik Tekstil Kasrie dapat dilihat pada tabel 4.3

Tabel 4.3
Average Collection Period (ACP)
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun (1)	1 Tahun (hari) (2)	RTO (kali) (3)	ACP (hari) (4)=(2):(3)	Keterlambatan (hari) (5)
1998	360	11,48	31,35	2
1999	360	13,00	27,69	-
2000	360	11,89	30,27	1
2001	360	6,26	57,48	28
2002	360	10,41	34,58	5

Sumber : Lampiran 4

Keterangan : RTO = Receivable Turn Over

ACP = Average Collection Period

Dari tabel diatas terlihat bahwa ACP dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi, hal ini berkaitan dengan RTO. Pada tahun 1998 ACP PT.Pabrik Tekstil Kasrie selama 31,35 hari atau 32 hari. Sedangkan kebijaksanaan penjualan kredit

PT. Pabrik Tekstil Kasrie dalam menetapkan jangka waktu kredit adalah 30 hari. Hal ini berarti pada tahun 1998 mengalami keterlambatan pembayaran piutang selama 2 hari karena perusahaan kurang intensif dalam penagihan piutang. Namun pada tahun 1999, ACP menunjukkan hal yang menggembirakan. Karena pada tahun tersebut ACP PT.Pabrik Tekstil Kasrie selama 27,69 hari atau 28 hari. Hal ini berarti PT. Pabrik Tekstil Kasrie mampu mengumpulkan piutangnya 2 hari lebih cepat dari jangka waktu kredit.

Sedangkan pada tahun 2000 terjadi keterlambatan pembayaran piutang selama 1 hari, dimana pada tahun tersebut ACP PT.Pabrik Tekstil Kasrie selama 30,27 hari atau 31 hari. Pada tahun 2001, keterlambatan pelunasan piutang oleh pelanggan dikarenakan permintaan pasar akan tekstil menurun seiring dengan semakin ketatnya persaingan pada industri ekspor dari dalam maupun luar negeri. Hal tersebut membuat pelanggan cenderung untuk menahan pelunasan piutang mereka untuk menghindari turunnya likuiditas perusahaan sehingga pelanggan tersebut tidak dapat melunasi hutangnya dengan tepat waktu. Adapun keterlambatan pembayaran hutang itu berakibat pada menurunnya hari pengumpulan piutang PT.Pabrik Tekstil Kasrie yang sangat drastis. Pada tahun ini PT.Pabrik Tekstil Kasrie hanya mampu mengumpulkan piutangnya selama 57,48 hari atau 58 hari. Berarti PT.Pabrik Tekstil Kasrie mengalami keterlambatan selama 28 hari dari jangka waktu kredit.

Pada tahun 2002 PT.Pabrik Tekstil Kasrie dapat mempercepat dalam pengumpulan piutangnya selama 34,58 hari atau 35 hari, walaupun masih terjadi keterlambatan selama 5 hari. Hal ini disebabkan karena ada beberapa pelanggan

yang mempunyai kebiasaan membayar lebih dari waktu jatuh tempo, yaitu 30 hari.

Secara keseluruhan ACP PT. Pabrik Tekstil Kasrie mengalami keterlambatan dari jangka waktu kredit yang ditetapkan oleh PT.Pabrik Tekstil Kasrie, sehingga dapat diketahui bahwa para pelanggan PT.Pabrik Tekstil Kasrie tidak membayar hutangnya tepat pada waktunya. Hal ini menunjukkan bahwa ternyata syarat pembayaran penjualan kredit yang telah diberikan PT.Pabrik Tekstil Kasrie tidak dapat terpenuhi walaupun PT.Pabrik Tekstil Kasrie memberikan diskon pada 10 hari pertama pembayaran.

Keadaan demikian jika dibiarkan terus menerus akan mengganggu tingkat likuiditas PT. Pabrik Tekstil Kasrie. Karena disatu sisi dengan pengelolaan piutang yang baik akan dapat meningkatkan likuiditas perusahaan. Dan apabila piutang tidak dapat dikumpulkan sesuai waktu jatuh tempo, maka dapat menurunkan likuiditas. Sedangkan disisi lain dengan adanya penjualan kredit yang ditunjang dengan standar kredit yang lunak akan dapat meningkatkan total penjualan yang akhirnya dapat pula meningkatkan laba perusahaan.

Keadaan yang seperti ini menunjukkan bahwa PT.Pabrik Tekstil Kasrie bertindak kurang tegas terhadap sebagian pelanggannya yang menunda pembayaran hutangnya, sehingga mengakibatkan semakin bertumpuknya dana dalam pos piutang. Hal ini mengakibatkan hilangnya kesempatan PT.Pabrik Tekstil Kasrie untuk menggunakan dana tersebut untuk alternatif investasi lain yang mungkin lebih menguntungkan. Disamping itu, menumpuknya dana dalam

piutang yang sulit dicairkan juga akan mengganggu kelancaran operasi rutin PT.Pabrik Tekstil Kasrie.

2. Likuiditas

Suatu perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit perlu menjaga keadaan likuiditas perusahaannya, sebab jika terlalu besar jumlah piutang yang terjadi, maka dana yang terikat di dalamnya juga semakin besar. Hal ini berakibat pada tingkat likuiditas yang semakin menurun dikarenakan kekurangan dana yang siap pakai, demikian pula sebaliknya.

Berikut ini disajikan data perkembangan tingkat likuiditas PT. Pabrik Tekstil Kasrie beserta analisisnya dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002 :

a. Current Ratio

Tabel 4.4
Perhitungan Current Ratio
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun (1)	Aktiva Lancar (2)	Kenaikan (penurunan) (3)	Hutang Lancar (4)	Kenaikan (penurunan) (5)	Current Ratio (%) (6)=(2):(4)
1998	19.869.645.000	-	16.682.311.000	-	119,11
1999	17.689.565.000	(10,97%)	14.120.604.000	(15,36%)	125,27
2000	21.119.899.000	19,39%	17.423.595.000	23,39%	121,21
2001	21.877.331.000	3,59%	12.129.482.000	(30,38%)	180,36
2002	31.440.146.000	43,71%	20.066.401.000	65,43%	156,68

Sumber : Lampiran 2, dan 4, diolah

Posisi likuiditas dari tahun 1998 ke 1999 mengalami peningkatan sebesar 6.16%, dari tahun 1999 ke tahun 2000 menunjukkan penurunan sebesar 4,06%, dan mengalami peningkatan sebesar 59,15 % dari tahun 2000 ke 2001, kemudian dari tahun 2001 ke tahun 2002 mengalami penurunan sebesar 23.68%.

Peningkatan current ratio pada tahun 1999 ini disebabkan oleh penurunan hutang lancar yang lebih besar daripada penurunan aktiva lancarnya, dimana hutang lancarnya menurun sebesar 15,36 %, yaitu dari Rp 16.682.311.000 pada tahun 1998 turun menjadi Rp 14.120.604.000 pada tahun 1999, sedangkan penurunan aktiva lancarnya hanya sebesar 10,97 %, yaitu dari Rp 19.869.645.000 menjadi Rp 17.689.565.000.

Penurunan current ratio pada tahun 2000 disebabkan oleh peningkatan hutang lancar yang lebih besar jika dibandingkan dengan peningkatan pada aktiva lancar. Aktiva lancar pada tahun 2000 tersebut mengalami peningkatan sebesar 19,39 % daripada tahun sebelumnya. Sedangkan hutang lancar mengalami peningkatan sebesar 23,39 % daripada tahun sebelumnya, sehingga current rasionya menurun menjadi 121,21 %.

Sedangkan pada tahun 2001, terjadi peningkatan yang cukup tajam terhadap current ratio, yaitu sebesar 59,15 %. Peningkatan ini terjadi karena penurunan hutang lancar sebesar 30,38 % yaitu dari Rp 17.43.595.000 pada tahun 2000 menjadi Rp 12.129.482.000 pada tahun 2001, sedangkan aktiva lancarnya meningkat sebesar 3,59 % yaitu dari Rp 21.119.899.000 pada tahun 2000 menjadi Rp 21.877.331.000 pada tahun 2001, sehingga current ratio menjadi 180,36 %.

Pada tahun 2002, terjadi penurunan terhadap current ratio sebesar 23,68 % dibandingkan dari tahun sebelumnya. Penurunan tersebut terjadi karena prosentase peningkatan aktiva lancar lebih kecil daripada peningkatan hutang lancar sebesar 65,43 %, yaitu dari Rp 12.129.482.000 menjadi Rp 20.066.401.000 pada tahun 2002, sehingga current ratio menjadi 156,68 %.

Secara keseluruhan current ratio pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie relatif cukup baik karena peningkatan current asset pada tiap-tiap tahun lebih besar daripada peningkatan current liabilitiesnya.

b. Quick Ratio

Tabel 4.5
Perhitungan Quick Ratio
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun (1)	Aktiva Lancar (Rp) (2)	Kenaikan (penurunan) (3)	Persediaan (Rp) (4)	Kenaikan (penurunan) (5)	Hutang Lancar (6)	Kenaikan (penurunan) (7)	Quick Ratio (%) (8)={(2)-(4)} (6)
1998	19.869.645.000	-	16.177.505.000	-	16.682.311.000	-	22,13
1999	17.689.565.000	(10,97%)	15.078.505.000	(6,80%)	14.120.604.000	(15,36%)	18,49
2000	21.119.899.000	19,39%	16.245.948.000	7,74%	17.423.595.000	23,39%	27,97
2001	21.877.331.000	3,59%	8.829.035.000	(45,65%)	12.129.482.000	(30,38%)	107,58
2002	31.440.146.000	43,71%	4.912.005.000	(44,37%)	20.066.401.000	65,43%	132,20

Sumber : Lampiran 2, dan 4, diolah

Pada tahun 1999, quick ratio perusahaan mengalami penurunan sebesar 3,23 % dibandingkan dengan tahun 1998. Penurunan ini disebabkan oleh penurunan jumlah persediaan pada tahun 1999. Jumlah persediaan pada tahun 1999 tersebut menurun sebesar 6,80 % yaitu dari Rp16.177.505.00 pada tahun 1998 menjadi Rp 15.078.505.000 pada tahun 1999.

Pada tahun 2000, terjadi peningkatan terhadap quick ratio, yaitu sebesar 9,48 %. Peningkatan tersebut terjadi karena adanya peningkatan aktiva lancar sebesar 19,39 % yang diikuti dengan peningkatan persediaan sebesar 7,74% meskipun hutang lancar juga meningkat sebesar 23,39 %.

Pada tahun 2001 terjadi peningkatan yang sangat tajam terhadap quick ratio, yaitu sebesar 79,61 %. Ini terjadi karena aktiva lancar meningkat sebesar 3,59 %,

sedangkan hutang lancarnya menurun sebesar 30,38 %. Pada tahun tersebut terjadi penurunan persediaan sebesar 45,65 %.

Pada tahun 2002, kembali terjadi peningkatan terhadap quick ratio, yaitu sebesar 24,62 %. Ini terjadi karena aktiva lancar meningkat sebesar 43,71 %, sedangkan hutang lancarnya meningkat sebesar 65,43 %. Peningkatan pada tahun 2002 tersebut diikuti oleh penurunan yang sangat tajam sebesar 44,37 % pada persediaan.

Jika dibandingkan dengan current ratio, maka quick ratio ini lebih rendah nilainya. Hal tersebut menunjukkan adanya investasi yang besar terhadap persediaan. Namun jika dilihat dari hasil quick ratio secara keseluruhan, posisi likuiditas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie relatif kurang baik. Karena hasil dari quick rasionya dibawah 100 % atau dibawah standar normal.

c. Cash Ratio

Tabel 4.6

Perhitungan Cash Ratio
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun (1)	Kas (2)	Kenaikan (penurunan) (3)	Hutang Lancar (4)	Kenaikan (penurunan) (5)	Cash Ratio (%) (6)=(2):(4)
1998	206.430.000	-	16.682.311.000	-	1,24
1999	498.807.000	141,63%	14.120.604.000	(15,36%)	3,53
2000	1.196.109.000	139,79%	17.423.595.000	23,39%	6,86
2001	9.179.004.000	667,41%	12.129.482.000	(30,38%)	75,68
2002	22.357.557.000	143,57%	20.066.401.000	65,43%	111,42

Sumber : Lampiran 2, dan 4, diolah

Dari perhitungan cash ratio, tampak bahwa posisi likuiditas perusahaan pada tahun 1998 sangat rendah sekali, yaitu sebesar 1,24 %. Hal ini disebabkan karena kas perusahaan pada tahun tersebut hanya sebesar Rp 206.430.000. Namun pada

tahun 1999 dapat ditingkatkan menjadi 3,53 %. Peningkatan ini terjadi karena peningkatan kas sebesar 141,63 %.

Sedangkan pada tahun 2000 terjadi peningkatan pada cash ratio, yaitu sebesar 3,33 %. Peningkatan ini disebabkan oleh peningkatan kas sebesar 139,79 %, yaitu dari Rp 498.807.000 pada tahun 1999 menjadi Rp 1.196.109.000 pada tahun 2000. Begitu pula dengan cash ratio pada tahun 2001 meningkat drastis menjadi 75,68 %. Peningkatan tersebut terjadi karena adanya tambahan dana yang berasal dari deposito perusahaan sebesar Rp 8.250.000.000 sehingga berakibat pada meningkatnya kas sebesar 667,41 % yang diikuti dengan penurunan pada hutang lancar sebesar 30,38 %, yaitu dari Rp 17.423.595.000 pada tahun 2000 menjadi Rp 12.129.482.000 pada tahun 2001.

Pada tahun 2002 kembali terjadi peningkatan yang sangat drastis pada cash ratio. Hal ini terjadi karena adanya tambahan dana yang berasal dari deposito perusahaan sebesar Rp 21.758.025.000 sehingga berakibat pada meningkatnya kas sebesar 143,57 % yaitu dari Rp 9.179.004.000 pada tahun 2001 menjadi Rp 22.357.557.000 pada tahun 2002 yang diikuti dengan peningkatan pada hutang lancar sebesar 65,43 %.

Kecilnya angka persentase pada cash ratio bukan berarti bahwa perusahaan tersebut tidak mampu membayar hutang-hutangnya, melainkan saldo kas dibuat sesuai dengan kebutuhan perusahaan sehingga tidak terdapat kas yang menganggur terlalu besar.

Berdasarkan hasil perhitungan current ratio, quick ratio, dan cash ratio pada tabel 4.4; 4.5; dan 4.6, secara keseluruhan perkembangan tingkat likuiditas perusahaan dapat diringkas sebagai berikut :

Tabel 4.7
Perkembangan Tingkat Likuiditas
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun	Current Ratio (%)	Quick Ratio (%)	Cash Ratio (%)
1998	119,11	22,13	1,24
1999	125,27	18,49	3,53
2000	121,21	27,97	6,86
2001	180,36	107,58	75,68
2002	156,68	132,20	111,42
Rata-rata	140,53	61,67	39,75

Sumber : Lampiran 4

Rata-rata hasil perhitungan current ratio dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002 PT. Pabrik Tekstil Kasrie sebesar 140,53 % atau Rp 1,40 yang berarti setiap Rp 1,- hutang lancar dijamin oleh Rp 1,40 aktiva lancar. Pada tiga tahun pertama periode penelitian tampak bahwa current ratio dibawah rata-rata hasil current rasio secara keseluruhan. Hal ini berarti pada tahun 1998 sampai dengan tahun 2000, perusahaan kesulitan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Sedangkan selama dua tahun terakhir periode penelitian, current ratio diatas rata-rata hasil current rasio secara keseluruhan. Hal ini berarti pada tahun 2001 dan 2002, perusahaan tidak mengalami kesulitan lagi dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

Sedangkan rata-rata hasil perhitungan quick ratio dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002 PT. Pabrik Tekstil Kasrie sebesar 61,67 % atau Rp 0,61 yang berarti setiap Rp 1,- hutang lancar dijamin oleh Rp 0,61 aktiva yang lebih likuid.

Pada tiga tahun pertama periode penelitian tampak bahwa quick ratio dibawah rata-rata hasil quick ratio secara keseluruhan. Hal ini berarti pada tahun 1998 sampai dengan tahun 2000, persediaan sangat berperan dalam perusahaan, sehingga quick ratio rendah. Sedangkan selama dua tahun terakhir periode penelitian, quick ratio diatas rata-rata hasil quick ratio secara keseluruhan. Hal ini berarti pada tahun 2001 dan 2002, persediaan mulai berkurang sehingga dapat meningkatkan nilai quick ratio.

Rata-rata hasil perhitungan cash ratio dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002 PT. Pabrik Tekstil Kasrie sebesar 39,75 % atau Rp 0,39 yang berarti setiap Rp 1,- hutang lancar dijamin oleh Rp 0,39 kas. Pada tahun 1998,1999, dan 2000 tampak bahwa cash ratio dibawah rata-rata hasil cash ratio secara keseluruhan. Hal ini berarti selama tiga tahun tersebut kas perusahaan sangat sedikit, sehingga menyebabkan cash ratio sangat rendah. Sedangkan pada tahun 2001 dan 2002, tampak bahwa cash ratio diatas rata-rata hasil cash ratio secara keseluruhan. Hal ini berarti pada tahun tersebut kas perusahaan besar karena adanya deposito, sehingga menyebabkan peningkatan pada cash ratio.

3. Profitabilitas

Piutang merupakan suatu pos penting dalam perusahaan karena dengan diadakannya kebijaksanaan penjualan secara kredit kepada pelanggan, yang biasanya akan diikuti oleh volume penjualan yang semakin besar. Hal ini dikarenakan pelanggan dapat memakai dan menikmati kegunaan barang yang dibelinya tanpa harus mengeluarkan uang pada saat membeli, sehingga pelanggan dapat menikmati sekarang juga dengan membayarnya nanti di kemudian hari. Peningkatan pada volume penjualan ini diharapkan dapat meningkatkan laba perusahaan.

Berikut ini disajikan data perkembangan tingkat profitabilitas PT. Pabrik Tekstil Kasrie beserta analisisnya dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002 sebagai berikut :

a. Net Profit Margin (NPM)

Tabel 4.8

Perhitungan Net Profit Margin
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun (1)	EAT (Rp) (2)	Kenaikan (penurunan) (3)	Total Penjualan (Rp) (4)	Kenaikan (penurunan) (5)	NPM (%) (6)=(2):(4)
1998	(2.877.288.000)	-	48.591.156.670	-	-5,92
1999	(1.563.346.000)	45,67%	55.979.766.670	15,21%	-2,79
2000	(1.607.876.000)	(2,85%)	52.969.416.670	(5,38%)	-3,04
2001	4.236.554.000	163,49%	36.357.693.330	(31,36%)	11,65
2002	3.029.805.000	(28,48%)	70.553.393.330	94,05%	4,29

Sumber : Lampiran 2 dan 4, diolah

Berdasarkan hasil analisa rasio profitabilitas pada sisi NPM atau perolehan laba bersih dari hasil penjualan yang berarti setiap rupiah penjualan menghasilkan kerugian bersih sebesar Rp -0,0592 atau -5,92 % pada tahun 1998 dan tahun 1999 meningkat menjadi Rp -0,0279 atau -2,79 % dan tahun 2000 kembali menurun menjadi sebesar Rp -0,0304 atau -3,04 %. Selama tiga tahun pertama periode penelitian, perusahaan mengalami kerugian sebagai akibat dari adanya penjualan yang menurun

Pada tahun 2001, terjadi peningkatan yang sangat tajam terhadap NPM, yaitu sebesar 14,69 %. Peningkatan ini disebabkan karena peningkatan laba bersih yang cukup tinggi dibandingkan dengan tahun sebelumnya, yaitu sebesar 163,49

%, dari Rp (1.607.876.000) pada tahun 2000 menjadi Rp 4.236.554.000 pada tahun 2001.

Namun pada tahun 2002 NPM mengalami penurunan menjadi 4,29 %. Hal ini disebabkan penurunan pada laba bersih sebesar 28,48 %, yaitu dari Rp 4.236.554.000 pada tahun 2001 menjadi Rp 3.029.805.000 pada tahun 2002.

b. Return On Asset (ROA)

Tabel 4.9
Perhitungan Return On Asset
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun (1)	EAT (Rp) (2)	Kenaikan (penurunan) (3)	Total Aktiva (Rp) (4)	Kenaikan (penurunan) (5)	ROA (%) (6)=(2):(4)
1998	(2.877.288.000)	-	31.181.823.000	-	-9,23
1999	(1.563.346.000)	45,67%	26.660.582.000	(14,50%)	-5,86
2000	(1.607.876.000)	(2,85%)	27.948.084.000	4,83%	-5,75
2001	4.236.554.000	163,49%	26.830.663.000	(4%)	15,79
2002	3.029.805.000	(28,48%)	42.079.190.000	56,83%	7,20

Sumber : Lampiran 2 dan 4, diolah

Perolehan laba pada perputaran investasi tiga tahun pertama periode penelitian, perusahaan cenderung mengalami kerugian, sehingga ROA pada tahun 1998 sebesar -9,23 %, pada tahun 1999 sebesar -5,86 % dan tahun 2000 sebesar -5,75 %. Hal ini menunjukkan suatu kondisi yang tidak baik, karena semakin kecil ROA maka semakin kecil kemampuan perusahaan di dalam menghasilkan keuntungan dengan menggunakan keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan atau dengan kata lain perusahaan tidak optimal dalam mengelola total aktiva yang diinvestasikan untuk memperoleh keuntungan.

Pada tahun 2001, ROA mengalami peningkatan yang cukup tajam, yaitu menjadi 15,79 %. Peningkatan ini menunjukkan bahwa perusahaan lebih

mengefektifkan penggunaan aktiva dalam kegiatan operasinya sehingga peningkatan laba bersih yang dihasilkan dapat maksimal.

Setelah mengalami peningkatan yang cukup tajam, pada tahun 2002 terjadi penurunan yang cukup tajam pula terhadap ROA, yaitu menjadi 7,20 %. Penurunan ini menunjukkan bahwa perusahaan kurang dapat mengefektifkan penggunaan aktiva dalam kegiatan operasinya sehingga laba bersih menurun sebesar 28,48 % dan total asset meningkat sebesar 56,83 % khususnya peningkatan pada aktiva lancar.

c. Return On Equity (ROE)

Tabel 4.10
Perhitungan Return On Equity
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun (1)	EAT (Rp) (2)	Kenaikan (penurunan) (3)	Modal sendiri (Rp) (4)	Kenaikan (penurunan) (5)	ROE (%) (6)=(2):(4)
1998	(2.877.288.000)	-	13.601.575.000	-	-21,15
1999	(1.563.346.000)	45,67%	12.098.673.000	(11,05%)	-12,92
2000	(1.607.876.000)	(2,85%)	10.490.797.000	(13,29%)	-15,33
2001	4.236.554.000	163,49%	14.694.992.000	40,08%	28,83
2002	3.029.805.000	(28,48%)	17.608.658.000	19,83%	17,21

Sumber : Lampiran 2 dan 4, diolah

Berdasarkan tabel 4.10 dapat dilihat bahwa selama tiga tahun pertama periode penelitian, perolehan laba pada perputaran modal perusahaan mengalami kerugian, sehingga ROE pada tahun 1998 sebesar -21,15 % kemudian tahun 1999 menurun menjadi -12,92 % dan meningkat kembali menjadi -15,33 % pada tahun 2000. Hal ini disebabkan karena selama tiga tahun pertama periode penelitian terjadi pengurangan modal sendiri sehingga perusahaan kesulitan dalam mengelola modal sendiri untuk menghasilkan keuntungan secara optimal.

Sedangkan pada dua tahun terakhir periode penelitian yaitu tahun 2001 dan 2002, perusahaan menghasilkan ROE yang positif. Hal ini mengindikasikan bahwa pada tahun tersebut perusahaan telah mampu mengelola modal sendiri untuk menghasilkan keuntungan.

Pada tahun 2001, ROE yang dihasilkan meningkat cukup tajam, yaitu menjadi 28,83 %. Hal ini disebabkan karena adanya penambahan modal sendiri yang dilakukan perusahaan yang ternyata berhasil meningkatkan laba perusahaan. Hal ini menunjukkan kondisi yang cukup baik karena semakin besar ROE maka semakin besar keuntungan yang tersedia bagi para pemilik perusahaan atas modal yang mereka investasikan di dalam perusahaan.

Namun pada tahun 2002 ROE kembali mengalami penurunan, sehingga ROE pada tahun tersebut sebesar 17,21 %. Hal ini disebabkan karena adanya penurunan laba sebesar 28,48 % walaupun terjadi peningkatan modal sendiri sebesar 19,83 %.

Berdasarkan hasil perhitungan net profit margin, return on asset, dan return on equity pada tabel 4.8; 4.9; dan 4.10, secara keseluruhan perkembangan tingkat profitabilitas perusahaan dapat diringkas sebagai berikut :

Tabel 4.11
Perkembangan Tingkat Profitabilitas
PT. Pabrik Tekstil Kasrie
Tahun 1998-2002

Tahun	NPM (%)	ROA (%)	ROE (%)
1998	-5,92	-9,23	-21,15
1999	-2,79	-5,86	-12,92
2000	-3,04	-5,75	-15,33
2001	11,65	15,79	28,83
2002	4,29	7,20	17,21
Rata-rata	0,84	0,43	-0,67

Sumber : Lampiran 4

Rata-rata hasil perhitungan net profit margin dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002 PT. Pabrik Tekstil Kasrie sebesar 0,84 %. Pada tiga tahun pertama periode penelitian tampak bahwa net profit margin dibawah rata-rata hasil net profit margin secara keseluruhan. Hal ini berarti pada tahun 1998, 1999, dan tahun 2000 laba bersih rugi, sehingga menghasilkan nilai net profit margin negatif. Sedangkan pada tahun 2001 dan 2002, perusahaan mulai dapat meningkatkan net profit marginnya hingga melebihi rata-rata hasil net profit margin secara keseluruhan. Hal ini berarti perusahaan mengalami keuntungan pada tahun tersebut.

Sedangkan rata-rata hasil perhitungan return on asset dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002 PT. Pabrik Tekstil Kasrie sebesar 0,43 %. Pada tiga tahun pertama periode penelitian tampak bahwa return on asset dibawah rata-rata hasil return on asset secara keseluruhan. Hal ini berarti pada tahun 1998, 1999, dan tahun 2000 perusahaan rugi, sehingga menghasilkan nilai return on asset negatif. Sedangkan pada tahun 2001 dan 2002, perusahaan mulai dapat meningkatkan return on assetnya hingga melebihi rata-rata hasil return on asset secara keseluruhan. Hal ini berarti perusahaan mengalami keuntungan pada tahun tersebut yang perusahaan lebih mengefektifkan penggunaan aktiva dalam kegiatan operasinya. Rata-rata hasil perhitungan return on equity dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002 PT. Pabrik Tekstil Kasrie sebesar -0,67 %. Pada tiga tahun pertama periode penelitian tampak bahwa return on equity dibawah rata-rata hasil return on equity secara keseluruhan. Hal ini berarti pada tahun 1998, 1999, dan tahun 2000 perusahaan rugi, sehingga menghasilkan nilai return on equity negatif. Sedangkan

pada tahun 2001 dan 2002, perusahaan mulai dapat meningkatkan return on equitynya hingga melebihi rata-rata hasil return on equity secara keseluruhan yang berarti perusahaan mengalami keuntungan pada tahun tersebut. Selain itu adanya penambahan modal sendiri yang dilakukan perusahaan yang ternyata berhasil meningkatkan laba perusahaan. Hal ini menunjukkan kondisi yang cukup baik karena semakin besar ROE maka semakin besar keuntungan yang tersedia bagi para pemilik perusahaan atas modal yang mereka investasikan di dalam perusahaan.

4.2.2 Pengujian Hipotesis

Dalam melakukan pengujian hipotesis, peneliti menggunakan program SPSS 8.0 dengan alasan agar memiliki kelengkapan dan keakuratan dari data yang akan diolah. Adapun hasil pengolahan datanya dapat dilihat pada lampiran 6.

1. Uji Hipotesis Hubungan Pengelolaan Piutang dengan Likuiditas

Likuiditas dapat diukur dengan current ratio, quick ratio dan cash ratio. Berdasarkan pada lampiran 4 sampai dengan 7 dapat dilakukan pengujian hipotesis sebagai berikut :

a. Uji Hipotesis Hubungan RTO dengan Current Ratio

Hubungan antara RTO dengan current ratio menunjukkan $r = -0,913$. Artinya antara RTO dengan current ratio menunjukkan adanya korelasi yang sangat kuat tetapi berlawanan arah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = $-3,881$ lebih kecil daripada t tabel = $-3,182$ dan probabilitas $0,030$ lebih kecil daripada tingkat signifikansi $0,05$. Dengan demikian H_0 ditolak, artinya ada hubungan yang signifikan antara RTO dengan current ratio.

b. Uji Hipotesis Hubungan RTO dengan Quick Ratio

Hubungan antara RTO dengan quick ratio menunjukkan $r = -0,703$. Artinya antara RTO dengan quick ratio menunjukkan ada korelasi yang kuat tetapi berlawanan arah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = $-1,712$ lebih besar daripada t tabel = $-3,182$ dan probabilitas $0,186$ lebih besar daripada tingkat signifikansi $0,05$. Dengan demikian H_0 diterima, artinya ada hubungan yang tidak signifikan antara RTO dengan quick ratio.

c. Uji Hipotesis Hubungan RTO dengan Cash Ratio

Hubungan antara RTO dengan cash ratio menunjukkan $r = -0,630$. Hal ini berarti antara RTO dengan cash ratio menunjukkan adanya korelasi yang sedang tetapi berlawanan arah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = $-1,405$ lebih besar daripada t tabel = $-3,182$ dan probabilitas $0,255$ lebih besar daripada tingkat signifikansi $0,05$. Dengan demikian H_0 diterima, artinya ada hubungan yang tidak signifikan antara RTO dengan cash ratio.

d. Uji Hipotesis Hubungan ACP dengan Current Ratio

Hubungan antara ACP dengan current ratio menunjukkan $r = 0,895$. Artinya antara ACP dengan current ratio menunjukkan adanya korelasi yang sangat kuat dan searah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = $3,475$ lebih besar daripada t tabel = $3,182$ dan probabilitas $0,040$ lebih besar daripada tingkat signifikansi $0,05$. Dengan demikian H_0 ditolak, artinya ada hubungan yang signifikan antara ACP dengan current ratio.

e. Uji Hipotesis Hubungan ACP dengan Quick Ratio

Hubungan antara ACP dengan quick ratio menunjukkan $r = 0,621$. Artinya antara ACP dengan quick ratio menunjukkan adanya korelasi yang kuat dan searah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = 1,373 lebih kecil daripada t tabel = 3,182 dan probabilitas 0,264 lebih besar daripada tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian H_0 diterima, artinya ada hubungan yang tidak signifikan antara ACP dengan quick ratio.

f. Uji Hipotesis Hubungan ACP dengan Cash Ratio

Hubungan antara ACP dengan cash ratio menunjukkan $r = 0,544$. Artinya antara ACP dengan cash ratio menunjukkan adanya korelasi yang kuat dan searah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = 1,123 lebih kecil daripada t tabel = 3,182 dan probabilitas 0,343 lebih besar daripada tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian H_0 diterima, artinya ada hubungan yang tidak signifikan antara ACP dengan cash ratio.

2. Uji Hipotesis Hubungan Pengelolaan Piutang dengan Profitabilitas

Profitabilitas dapat diukur dengan net profit margin, return on asset dan return on equity. Berdasarkan pada lampiran 4 sampai dengan 7 dapat dilakukan pengujian hipotesis sebagai berikut :

a. Uji Hipotesis Hubungan RTO dengan NPM

Hubungan antara RTO dengan NPM menunjukkan $r = -0,908$. Artinya antara RTO dengan NPM mempunyai suatu korelasi yang sangat kuat tetapi berlawanan arah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = -3,754 lebih kecil daripada t tabel = -3,182 dan probabilitas 0,033 lebih

kecil daripada tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian H_0 ditolak, artinya ada hubungan yang signifikan antara RTO dengan NPM.

b. Uji Hipotesis Hubungan RTO dengan ROA

Hubungan antara RTO dengan ROA menunjukkan $r = -0,899$. Artinya antara RTO dengan ROA mempunyai korelasi sangat kuat tetapi berlawanan arah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = $-3,555$ lebih kecil daripada t tabel = $-3,182$ dan probabilitas 0,038 lebih kecil daripada tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian H_0 ditolak, artinya ada hubungan yang signifikan antara RTO dengan ROA.

c. Uji Hipotesis Hubungan RTO dengan ROE

Hubungan antara RTO dengan ROE menunjukkan $r = -0,855$. Artinya antara RTO dengan ROE menunjukkan adanya korelasi yang sangat kuat tetapi berlawanan arah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = $-2,855$ lebih besar daripada t tabel = $-3,182$ dan probabilitas 0,065 lebih besar daripada tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian H_0 diterima, artinya ada hubungan yang tidak signifikan antara RTO dengan ROE.

d. Uji Hipotesis Hubungan ACP dengan NPM

Hubungan antara ACP dengan NPM menunjukkan $r = 0,902$. Artinya antara ACP dengan NPM menunjukkan adanya korelasi yang sangat kuat dan searah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = $3,623$ lebih besar daripada t tabel = $3,182$ dan probabilitas 0,036 lebih kecil daripada tingkat

signifikansi 0,05. Dengan demikian H_0 ditolak, artinya ada hubungan yang signifikan antara ACP dengan NPM.

e. Uji Hipotesis Hubungan ACP dengan ROA

Hubungan antara ACP dengan ROA menunjukkan $r = 0,879$. Artinya antara ACP dengan ROA menunjukkan adanya korelasi yang sangat kuat dan searah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = 3,193 lebih besar daripada t tabel = 3,182. Dengan demikian H_0 ditolak, artinya ada hubungan yang signifikan antara ACP dengan ROA.

f. Uji Hipotesis Hubungan ACP dengan ROE

Nilai korelasi Pearson untuk hubungan antara ACP dengan ROE menunjukkan $r = 0,826$. Artinya antara ACP dengan ROE menunjukkan adanya korelasi yang sangat kuat dan searah. Dari uji hipotesis diketahui bahwa t hitung = 2,538 lebih kecil daripada t tabel = 3,182 dan probabilitas 0,085 lebih besar daripada tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian H_0 diterima, artinya ada hubungan yang tidak signifikan antara ACP dengan ROE

4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis pada sub bab sebelumnya, maka dapat diketahui bahwa Receivable Turn Over (RTO) PT. Pabrik tekstil Kasrie normalnya 12 kali, yaitu dengan membagi 360 hari dengan 30 hari jangka waktu kredit. Dan dari analisis ini dapat diketahui Receivable Turn Over (RTO) PT. Pabrik tekstil Kasrie pada tahun 1998 sebesar 11,48 kali, pada tahun 1999 sebesar 13 kali, pada tahun 2000 sebesar 11,89 kali, pada tahun 2001 sebesar 6,26 kali, dan pada tahun 2002 sebesar 10,41 kali. Hal ini berarti Receivable Turn Over (RTO) PT. Pabrik tekstil Kasrie mengalami keterlambatan dari tingkat perputaran piutang yang telah ditetapkan oleh PT. Pabrik Tekstil Kasrie, yaitu 12 kali. kecuali pada tahun 1999.

Average Collection Period (ACP) PT. Pabrik Tekstil Kasrie pada tahun 1998 sebesar 31,35 hari atau 32 hari, pada tahun 1999 sebesar 27,69 hari atau 28 hari, pada tahun 2000 sebesar 30,27 hari atau 31 hari, pada tahun 2001 sebesar 57,48 hari atau 58 hari dan pada tahun 2002 sebesar 34,58 hari atau 35 hari. Secara keseluruhan Average Collection Period (ACP) PT. Pabrik Tekstil Kasrie mengalami keterlambatan dari jangka waktu kredit yang ditetapkan oleh PT. Pabrik Tekstil Kasrie yaitu 30 hari, kecuali tahun 1999. sedangkan hubungan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas dan profitabilitas dapat diringkas dalam tabel 4.12

Tabel 4.12
Ringkasan Hasil Uji Hipotesis
Hubungan antara Pengelolaan Piutang dengan
Likuiditas dan Profitabilitas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie di Pandaan

Hubungan antara :	Korelasi	t hitung	Kesimpulan
1. Pengelolaan Piutang dengan Likuiditas :			
a. RTO dengan current ratio	$r = -0,913$	$t = -3,881$	Ho ditolak
b. RTO dengan quick ratio	$r = -0,703$	$t = -1,712$	Ho diterima
c. RTO dengan cash ratio	$r = -0,630$	$t = -1,405$	Ho diterima
d. ACP dengan current ratio	$r = 0,895$	$t = 3,475$	Ho ditolak
e. ACP dengan quick ratio	$r = 0,621$	$t = 1,373$	Ho diterima
f. ACP dengan cash ratio	$r = 0,544$	$t = 1,123$	Ho diterima
2. Pengelolaan Piutang dengan Profitabilitas :			
a. RTO dengan NPM	$r = -0,908$	$t = -3,754$	Ho ditolak
b. RTO dengan ROA	$r = -0,899$	$t = -3,555$	Ho ditolak
c. RTO dengan ROE	$r = -0,855$	$t = -2,855$	Ho diterima
d. ACP dengan NPM	$r = 0,902$	$t = 3,623$	Ho ditolak
e. ACP dengan ROA	$r = 0,879$	$t = 3,193$	Ho ditolak
f. ACP dengan ROE	$r = 0,826$	$t = 2,538$	Ho diterima

Sumber : Lampiran 6,7

Keterangan : RTO = *Receivable Turn Over*

ACP = *Average Collection Period*

Penjelasan dari masing-masing arti korelasi diatas sebagai berikut :

1. a. Hubungan antara RTO dengan Current Ratio :

Hubungan antara RTO dengan current ratio menunjukkan nilai korelasi $r = -0,913$. Artinya ada hubungan yang sangat kuat tetapi berlawanan arah antara RTO dengan current ratio. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : semakin meningkatnya perputaran piutang (RTO) berarti piutang dapat segera tertagih. Dengan demikian piutang sebagai salah satu komponen current ratio diharapkan

segera menjadi kas sehingga kewajiban perusahaan dapat dipenuhi dari sisi aktiva lancar. Namun pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie ini piutang yang sudah terkumpul tidak semuanya dialokasikan ke kas, melainkan persentasenya lebih banyak dialokasikan ke persediaan. Hal ini tampak pada ringkasan laporan keuangan PT. Pabrik Tekstil Kasrie pos persediaan lebih menonjol diantara aktiva lancar lainnya.

b. Hubungan antara RTO dengan Quick Ratio :

Hubungan antara RTO dengan quick ratio menunjukkan nilai korelasi $r = -0,703$. Artinya ada hubungan yang kuat tetapi berlawanan arah antara RTO dengan quick ratio. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : rata-rata Receivable Turn Over (RTO) PT. Pabrik Tekstil Kasrie selama lima tahun penelitian melebihi RTO normal, yaitu 12 kali, sehingga perputaran piutang menjadi lambat. Hal ini mengakibatkan piutang yang terkumpul yang juga merupakan salah satu komponen quick ratio tidak dapat segera menjadi kas.

c. Hubungan antara RTO dengan Cash Ratio :

Hubungan antara RTO dengan cash ratio menunjukkan nilai korelasi $r = -0,630$. Artinya ada hubungan yang sedang tetapi berlawanan arah antara RTO dengan quick ratio. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : kas yang tersedia dalam perusahaan tidak dapat digunakan untuk memenuhi hutang jangka pendek. Hal ini disebabkan nilai kas perusahaan terlalu kecil. Sedangkan dana dari piutang yang terkumpul yang diharapkan dapat segera menjadi kas tidak semuanya dialokasikan ke kas, namun dialokasikan ke pos-pos yang lain, misalnya persediaan.

d. Hubungan antara ACP dengan Current Ratio :

Hubungan antara ACP dengan current ratio menunjukkan nilai korelasi $r = 0,895$. Artinya ada hubungan yang sangat kuat dan searah antara ACP dengan current ratio. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : Average Collection Period (ACP) PT. Pabrik Tekstil Kasrie selama lima tahun penelitian melebihi waktu normal yaitu 30 hari. Meskipun demikian piutang-piutang tersebut dapat tertagih semua sehingga sebagian dapat dialokasikan ke kas.

e. Hubungan antara ACP dengan Quick Ratio :

Hubungan antara ACP dengan quick ratio menunjukkan nilai korelasi $r = 0,621$. Artinya ada hubungan yang kuat dan searah antara ACP dengan quick ratio. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : keterlambatan pada Average Collection Period (ACP) pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie mengakibatkan dana yang terkumpul dari pos piutang menjadi terhambat. Piutang-piutang tersebut dapat tertagih semua walaupun perusahaan membutuhkan waktu yang lama dalam mengumpulkannya.

f. Hubungan antara ACP dengan Cash Ratio :

Hubungan antara ACP dengan cash ratio menunjukkan nilai korelasi $r = 0,544$. Artinya ada hubungan yang kuat dan searah antara ACP dengan cash ratio. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : kas yang dimiliki perusahaan selama lima tahun penelitian sangat kecil. Hal ini disebabkan keterlambatan pada Average Collection Period (ACP), sehingga dana yang diharapkan terkumpul dari piutang tertagih ini tidak dapat digunakan dengan segera untuk memenuhi kewajiban jangka pendek perusahaan.

2. a. Hubungan antara RTO dengan NPM :

Hubungan antara RTO dengan NPM menunjukkan nilai korelasi $r = -0,908$. Artinya ada hubungan yang sangat kuat tetapi berlawanan arah antara RTO dengan NPM. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie persentase penjualan terbesar ada pada penjualan kredit, yaitu 65%, sehingga laba bersih yang dihasilkan sebagian besar berdasarkan pada tingkat penjualan kredit. Sedangkan penjualan kredit ini akan menimbulkan piutang yang harus segera tertagih jika sudah jatuh tempo.

b. Hubungan antara RTO dengan ROA :

Hubungan antara RTO dengan ROA menunjukkan nilai korelasi $r = -0,899$. Artinya ada hubungan yang sangat kuat tetapi berlawanan arah antara RTO dengan ROA. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : piutang adalah salah satu komponen dari aktiva lancar, sehingga piutang merupakan bagian dari pendukung ROA. Cepat atau lambatnya Receivable Turn Over (RTO) secara tidak langsung akan berpengaruh terhadap ROA.

c. Hubungan antara RTO dengan ROE :

Hubungan antara RTO dengan ROE menunjukkan nilai korelasi $r = -0,855$. Artinya ada hubungan yang sangat kuat tetapi berlawanan arah antara RTO dengan ROE. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : ROE merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan modal sendiri. Cepat lambatnya Receivable Turn Over (RTO) akan mempengaruhi dana dari piutang yang tertagih. Dana ini tidak

semuanya dialokasikan ke pos kas tetapi juga dialokasikan ke pos-pos yang lain yang salah satunya adalah pos modal sendiri.

d. Hubungan antara ACP dengan NPM :

Hubungan antara ACP dengan NPM menunjukkan nilai korelasi $r = 0,902$. Artinya ada hubungan yang sangat kuat dan searah antara ACP dengan NPM. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : kebijakan penjualan kredit PT. Pabrik Tekstil Kasrie mempunyai persentase terbesar, yaitu 65% jika dibandingkan dengan persentase kebijakan penjualan tunai, yaitu 35%, sehingga laba bersih yang dihasilkan sebagian besar berdasarkan penjualan kredit. Penjualan kredit ini menimbulkan piutang yang harus segera tertagih pada saat jatuh tempo. Keterlambatan dalam Average Collection Period (ACP) menyebabkan laba bersih menjadi berkurang. Walaupun demikian perusahaan dapat menagih semua piutang-piutangnya meskipun melebihi waktu normal, yaitu 30 hari sehingga dapat menutup kerugian.

e. Hubungan antara ACP dengan ROA :

Hubungan antara ACP dengan ROA menunjukkan nilai korelasi $r = 0,879$. Artinya ada hubungan yang sangat kuat dan searah antara ACP dengan ROA. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : Average Collection Period (ACP) secara tidak langsung akan berpengaruh terhadap ROA, karena piutang merupakan salah satu komponen dari aktiva lancar dan aktiva lancar merupakan bagian dari ROA, sehingga keterlambatan dalam pengumpulan piutang akan mempengaruhi ROA

f. Hubungan antara ACP dengan ROE :

Hubungan antara ACP dengan ROE menunjukkan nilai korelasi $r = 0,826$. Artinya ada hubungan yang sangat kuat dan searah antara ACP dengan ROE. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut : rata-rata Average Collection Period (ACP) perusahaan selama lima tahun penelitian melebihi waktu normal yaitu 30 hari. Meskipun mengalami keterlambatan, perusahaan tetap dapat menagih semua piutang-piutangnya sehingga dana dapat terkumpul yang sebagian digunakan untuk menambah modal sendiri.

Hasil uji hipotesis dari korelasi Pearson menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara pengelolaan piutang yang diukur baik RTO atau ACP dengan likuiditas yang diukur dengan current ratio pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie. Hal ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa pengelolaan piutang yang baik akan dapat meningkatkan likuiditas perusahaan (Syafaruddin Alwi, 1993 : 59). Receivable Turn Over (RTO) yang semakin tinggi berarti semakin cepat pula Average Collection Period (ACP) atau dengan kata lain piutang yang ada akan semakin cepat terealisasi menjadi uang kas. Dengan demikian penerimaan kas akan bertambah besar. Kas tersebut dapat digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, untuk alternatif investasi lain yang lebih menguntungkan, selain itu juga dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban perusahaan. Karena dengan terkumpulnya piutang, kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya bertambah besar, yang berarti tingkat likuiditas perusahaan semakin tinggi.

Sedangkan hubungan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas baik yang diukur dengan quick ratio maupun cash ratio menunjukkan hasil yang tidak signifikan. Hal ini disebabkan dana yang terkumpul dari piutang yang tertagih tidak semuanya dialokasikan pada kas, tetapi lebih banyak dialokasikan pada pos persediaan. Perusahaan lebih memilih memperbanyak persediaannya karena dengan persediaan yang cukup besar, perusahaan dapat segera memenuhi kebutuhan pelanggan dalam bentuk penjualan kredit. Hal ini dapat dilihat pada ringkasan laporan keuangan perusahaan, tampak bahwa pos persediaan mempunyai peran yang cukup besar dalam aktiva lancar, sehingga pada quick ratio yang menghitungnya dengan menghilangkan pos persediaan berakibat pada kecilnya persentase quick ratio. Hal ini mengakibatkan nilai korelasinya tidak begitu kuat, yang pada akhirnya berakibat pada tidak signifikannya hubungan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas. Lebih-lebih pada cash ratio yang menghilangkan pos piutang dan persediaan dalam pengukuran likuiditasnya. Hal ini disebabkan menumpuknya dana dalam piutang. Dana tersebut tidak dapat segera dicairkan karena RTO dan ACP tidak sesuai dengan kebijaksanaan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan, sehingga berakibat pada kecilnya persentase cash ratio. Hal ini mengakibatkan nilai korelasinya tidak begitu kuat, sehingga pada akhirnya berakibat pada tidak signifikannya hubungan antara pengelolaan piutang dengan likuiditas.

Kebijaksanaan penjualan kredit yang dijalankan atau ditetapkan oleh PT.Pabrik Tekstil Kasrie belum optimal. Hal ini tampak pada RTO maupun ACP tidak sesuai dengan jangka waktu kredit yang ditetapkan oleh PT.Pabrik Tekstil

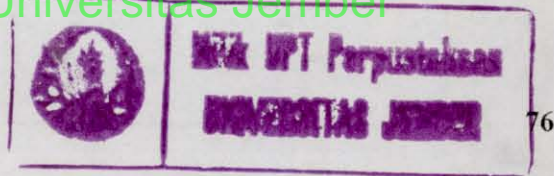
Kasrie. Akibatnya dana yang tertanam dalam piutang semakin meningkat. Hal ini akan mempengaruhi posisi likuiditas PT.Pabrik Tekstil Kasrie. Pihak PT.Pabrik Tekstil Kasrie tidak dapat bertindak dengan kekerasan terhadap pelanggan yang terlambat membayar hutangnya, karena khawatir pelanggan akan lari ke perusahaan lain. Hal ini disebabkan tujuan PT.Pabrik Tekstil Kasrie menetapkan kebijaksanaan penjualan kredit adalah untuk mempertahankan jumlah pelanggan dan menambah total penjualannya.

Hipotesis kedua dalam penelitian ini menyatakan bahwa ada hubungan yang signifikan antara pengelolaan piutang dengan profitabilitas pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie. Berdasarkan uji hipotesis yang dilakukan maka dapat dijelaskan bahwa ada hubungan signifikan antara pengelolaan piutang dengan profitabilitas yang diukur dengan NPM maupun ROA. Receivable Turn Over (RTO) yang semakin tinggi berarti semakin cepat pula Average Collection Period (ACP). Pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie selama lima tahun penelitian tampak bahwa rata-rata waktu pengumpulan piutang melebihi waktu normal, yaitu 30 hari. Walaupun sering mengalami keterlambatan, piutang-piutang perusahaan dapat tertagih semua sehingga tidak menjadi masalah bagi perusahaan waktu pengumpulan piutangnya melebihi 30 hari asalkan semua piutangnya dapat tertagih sehingga dapat menutup kerugian karena adanya keterlambatan tersebut. Keterlambatan pengumpulan piutang ini disebabkan PT. Pabrik Tekstil Kasrie menjalankan kebijakan kredit yang lunak. Hal ini tampak pada pemberian kredit kepada pelanggan, terutama kepada pelanggan baru hanya berdasarkan pada faktor kepercayaan saja. Perusahaan tidak melakukan penilaian secara lebih mendetail

terhadap pelanggan baru tersebut. Keadaan ini dimaksudkan oleh perusahaan supaya pelanggan tidak beralih pada perusahaan lain. Penjualan kredit yang ditunjang dengan standar kredit yang lunak akan dapat meningkatkan total penjualan yang akhirnya dapat pula meningkatkan laba perusahaan.

Sedangkan hubungan antara pengelolaan piutang dengan profitabilitas yang menggunakan ukuran ROE menunjukkan hasil yang tidak signifikan. Hal ini disebabkan dana dari piutang yang tertagih sebagian kecil yang dialokasikan ke modal sendiri, selain itu modal sendiri yang dimiliki perusahaan sangat kecil sehingga kurang berperan dalam perusahaan.

Apabila suatu perusahaan menjalankan kebijaksanaan penjualan secara kredit, maka biasanya akan diikuti oleh peningkatan terhadap penjualan. Hal ini dikarenakan pelanggan dapat memakai dan menikmati kegunaan barang yang dibelinya tanpa harus mengeluarkan uang yang besar pada saat membeli. Peningkatan pada penjualan ini diharapkan dapat meningkatkan laba perusahaan. Namun disisi lain kebijaksanaan penjualan kredit juga akan menimbulkan resiko, yaitu resiko mengendapnya dana perusahaan dalam bentuk piutang.



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 Curennt 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 Curennt 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. *Pembelanjaan Perusahaan*. Penerbit Chelin Indonesia :Jakarta
- Bambang Riyanto. 1995. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat. Penerbit BPFE : Yogyakarta.
- Dwi Prastowo. 1995. *Analisa Laporan Keuangan*. Penerbit UPP AMP YKPN : Yogyakarta
- Edison Arisandy. 1999. *Analisis Efektifitas Kebijakan 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 Pembelanjaan*. Edisi Ketiga. Penerbit Andi Offset : Yogyakarta.
- Weston, J. Frew dan Copeland, Thomas E. 1996. *Manajemen Keuangan*. Terjemahan. Jilid Pertama . Edisi Kedelapan. Penerbit Airlangga : Jakarta.

Lampiran 1 :

KUESIONER

I. Mohon dipilih jawaban berikut ini yang disesuaikan dengan kondisi pada PT. Pabrik Tekstil Kasrie dengan memberikan tanda silang (X). Jawaban boleh lebih dari satu.

1. Bagaimana kebijaksanaan kredit yang diterapkan perusahaan selama tahun :

- 1998 : a. Ketat b. Longgar
- 1999 : a. Ketat b. Longgar -
- 2000 : a. Ketat b. Longgar
- 2001 : a. Ketat b. Longgar
- 2002 : a. Ketat b. Longgar

2. Bagaimana penilaian terhadap calon debitur yang dilakukan perusahaan selama tahun :

- 1998 : a. Laporan keuangan debitur b. Lima – C c. Skor kredit
 d. lain – lain (sebutkan)
- 1999 : a. Laporan keuangan debitur b. Lima – C c. Skor kredit
 d. lain – lain (sebutkan)
- 2000 : a. Laporan keuangan debitur b. Lima – C c. Skor kredit
 d. lain – lain (sebutkan)
- 2001 : a. Laporan keuangan debitur b. Lima – C c. Skor kredit
 d. lain – lain (sebutkan)
- 2002 : a. Laporan keuangan debitur b. Lima – C c. Skor kredit
 d. lain – lain (sebutkan)

3. Bagaimana metode penagihan piutang yang dilakukan perusahaan selama tahun :

- 1998 : a. Surat pemberitahuan b. Telpon c. Debt kolektor

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

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

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

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

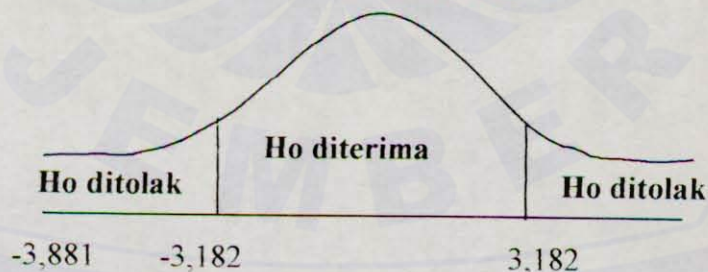
$$= -t (0,025 ; 3)$$
$$= -3,182$$

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

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

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

$$= -1,712$$

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

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

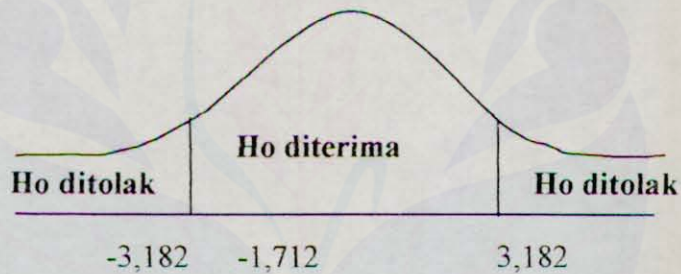
$$= -3,182$$

Jadi $t \text{ hitung} (-1,712) > t \text{ tabel} (-3,182)$

Kesimpulan $: H_0$ diterima

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

Gambar 6.2
Daerah Penerimaan dan Penolakan H_0
Untuk Quick Ratio



c. Hubungan antara RTO dengan Cash Ratio

Diketahui $r = -0,630$

$n = 5$

Jawab

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

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

$$= -1,405$$

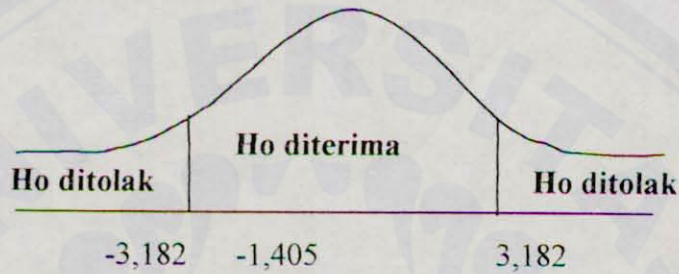
$$\begin{aligned} : t \text{ tabel} &= -t (\alpha/2 ; df) \\ &= -t (0,025 ; 3) \\ &= -3,182 \end{aligned}$$

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

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

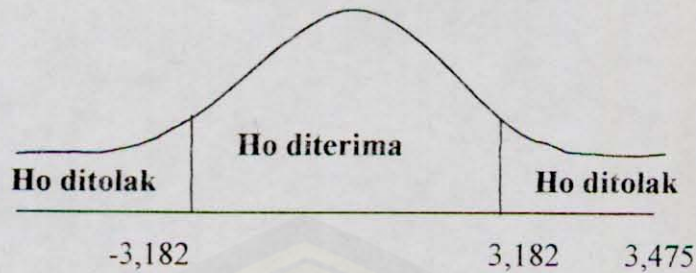
$$\begin{aligned} : t \text{ tabel} &= t (\alpha/2 ; df) \\ &= t (0,025 ; 3) \\ &= 3,182 \end{aligned}$$

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

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

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

$$= 1,373$$

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

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

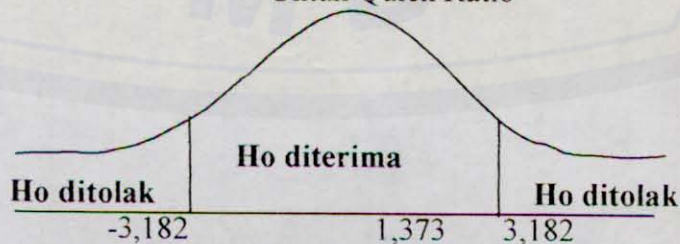
$$= 3,182$$

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

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

$$= 1,123$$

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

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

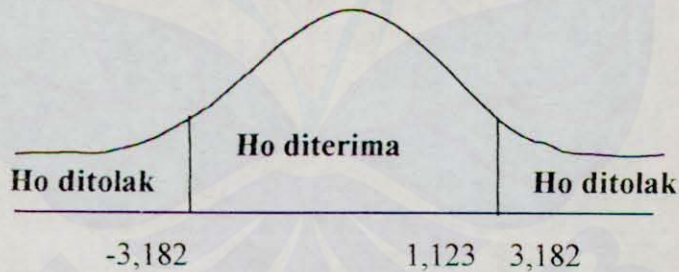
$$= 3,182$$

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

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

$$= -3,754$$

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

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

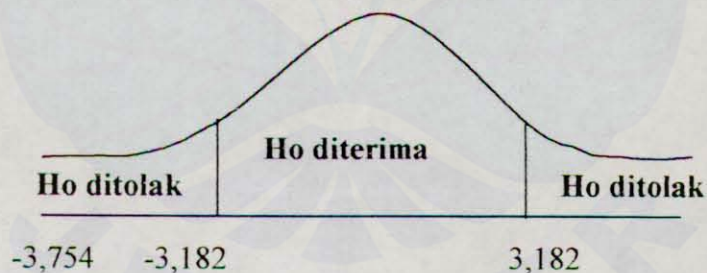
$$= -3,182$$

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

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

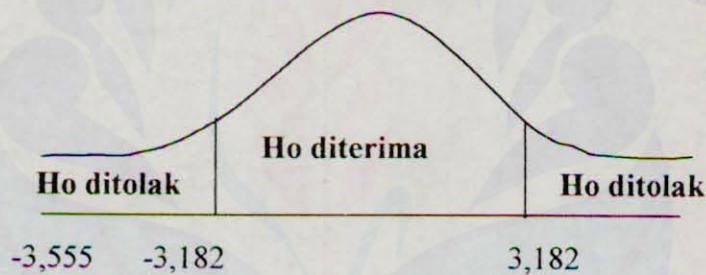
$$\begin{aligned}
 t \text{ tabel} &= -t(\alpha/2; df) \\
 &= -t(0,025; 3) \\
 &= -3,182
 \end{aligned}$$

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 : $r = -0,855$
 $n = 5$

$$\begin{aligned}
 \text{Jawab } t \text{ hitung} &= r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}} \\
 &= -0,855 \sqrt{\frac{3}{1-0,731}} \\
 &= -2,855
 \end{aligned}$$

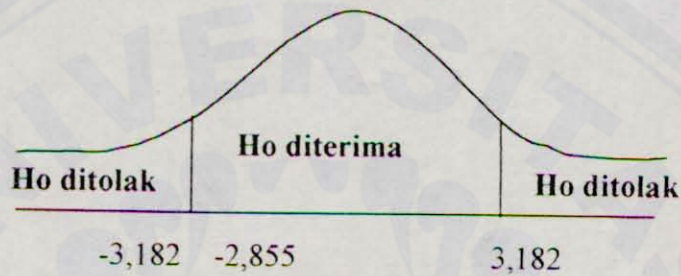
$$\begin{aligned} : t \text{ tabel} &= -t (\alpha/2 ; df) \\ &= -t (0,025 ; 3) \\ &= -3,182 \end{aligned}$$

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

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

$$= 0,902 \sqrt{\frac{3}{1-0,814}}$$

$$= 3,623$$

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

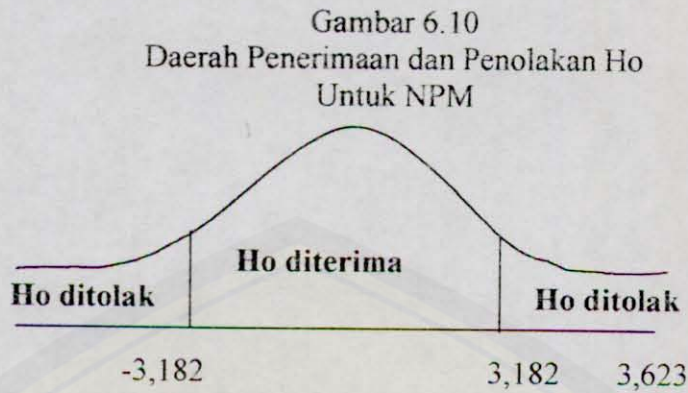
$$= t (0,025 ; 3)$$

$$= 3,182$$

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

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

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

$$= 3,193$$

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

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

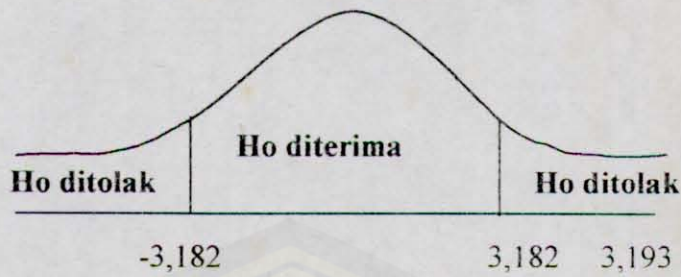
$$= 3,182$$

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

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

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

$$= 2,538$$

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

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

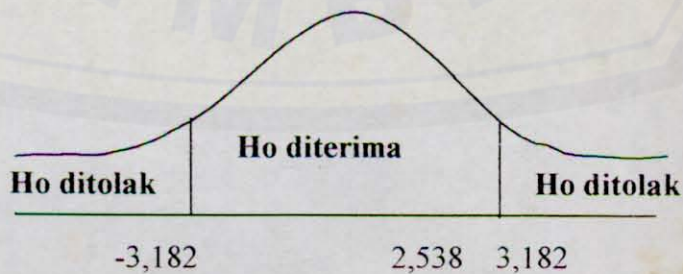
$$= 3,182$$

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

Kesimpulan : Ho diterima

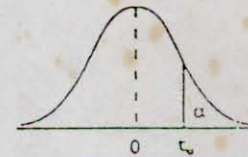
Daerah penerimaan maupun penolakan hubungan antara ACP dengan ROE dapat ditunjukkan pada gambar 6.12

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	1,385	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