ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI EFISIENSI PIUTANG PADA ADIRA FINANCE CABANG KEDIRI

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd)
Pada Jurusan Pendidikan Ekonomi Akuntansi

OLEH :

WAHYU ARGOHARI
11.1.01.04.0107

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI AKUNTANSI

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN (FKIP)

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

2015

Skripsi oleh:

WAHYU ARGOHARI

NPM: 11.1.01.04.0107

Judul:

ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI EFISIENSI PIUTANG PADA ADIRA FINANCE CABANG KEDIRI

Telah disetujui untuk diajukan Kepada
Panitia Ujian/Sidang Skripsi Jurusan
Pendidikan Ekonomi Akuntansi
FKIP UNP Kediri

Tanggal : 03 September 2015

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. M. Muchson, S.E, M.M	Dr. M. Anas, S.E, M.M, M.Si.
NIDN. 0081826701	NIDN. 0028106601

Skripsi Oleh :

WAHYU ARGOHARI

NMP: 11.1.01.04.0107

Judul:

ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI EFISIENSI PIUTANG PADA ADIRA FINANCE CABANG KEDIRI

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian/Sidang Skripsi
Jurusan Pendidikan Ekonomi Akuntansi FKIP UNP KEDIRI
Pada tanggal : 03 September 2015

Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Penguji :

1. Ketua : Drs. Setya Adi Sancaya, M.Pd. _____
2. Penguji I : Dra. Elis Irmayanti, M.Pd. _____
3. Penguji II : Dr. M. Muchson, S.E., M.M. _____

Mengetahui, 03 September 2015
Dekan FKIP

Dr. Hj. Sri Panca Setyawati, M.Pd
NIDN. 071604202

ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI EFESIENSI PIUTANG PADA ADIRA FINANCE CABANG KEDIRI

Wahyu Argohari
11.1.01.04.0107
Pendidikan Ekonomi Akuntansi Fakultas Kegururuan dan Ilmu Pendidikan
Wahyu.argohari@gmail.com
Dr. M. Muchson, S.E, M.M dan Dr. M. Anas, S.E, M.M, M.Si
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK
Wahyu Argohari: Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Untuk Menilai Efesiensi Piutang Pada Adira Finance Cabang Kediri, Kediri, PEA, FKIP UNP Kediri, 2015.

Kata kunci: Kebijakan Penjualan Kredit, Efesiensi Piuntang

Permasalahan penelitian ini adalah Bagaimana analisis kebijakan penjualan kredit untuk menilai efisien piutang pada Adira Finance Cabang Kediri. Penerapan kebijakan penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan merupakan salah satu usaha perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang. Karena itu dalam pemberian kredit, perusahaan harus merencanakannya dengan baik, mengelola dan mengevaluasi tingkat efisiensinya. Sesuai dengan permasalahan dalam penelitian ini, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis kebijakan penjualan kredit untuk menilai efisiensi piutang pada Adira Finance Cabang Kediri.

Penelitian ini menggunakan teknik penelitian deskriptif dan pendekatn kuantitif, variabel yang diteliti ada 2 yaitu kebijakan penjualan kredit sebagai variabel bebas, dan efesiensi piutang sebagai variabel terikat. Penelitian ini dilakukan di Adira Finance Cabang Kediri. Adapun teknik analisa data yang digunakan yaitu teknik analisis data kuantitatif. Untuk menilai kebijakan penjualan kredit digunakan analisa konsep 5C, dan untuk menilai efesiensi piutang digunakan analisis rasio tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang.

Dari hasil analisis dapat disimpulkan: Tingkat perputaran piutang yang ditetapkan perusahaan sebanyak 12 kali yang terjadi selama tahun 2012 sampai dengan 2014 menunjukkan peningkatan yang cukup baik pada tahun 2012 adalah 14 kali, pada tahun 2013 sebesar 16 kali, dan pada tahun 2014 sebesar 17 kali. Dan Rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2012 rata-rata pengumpulan piutang adalah 26 hari, pada tahun 2013 adalah 23 hari, dan pada tahun 2014 adalah 21 hari. Hal ini mencerminkan bahwa penerapan kebijakan penjualan kredit perusahan sudah efektif dan efisien.

Kata kunci: Kebijakan Penjualan Kredit, Efesiensi Piuntang

I. LATAR BELAKANG

Perkembangan dunia usaha dewasa ini menunjukkan persaingan yang semakin ketat dan keras. Untuk itu setiap perusahaan yang didirikan harus mampu meningkatkan usahanya sehingga dapat besaing dengan perusahaan lain. Perusahaan bertujuan untuk memperoleh keuntungan atau laba, meningkatkan nilai perusahaan, meningkatkan volume penjualan, dan memuaskan kebutuhan konsumen. Tercapainya tujuan tersebut ditentukan oleh kinerja perusahaan yang nantinya dapat digunakan dalam pengambilan keputusan perusahaan.

Dalam usahanya untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi tersebut, maka tugas perusahaan bukan sekedar memproduksi dan memasarkan barang dan jasa saja. Akan tetapi perusahaan harus pandai mempertimbangkan bagaimana strategi penjualan barang dan jasa tersebut. Agar barang dan jasa tersebut dapat terjual dan mendapatkan keuntungan yang maksimal bagi perusahaan. Namun bila barang dijual secara tunai, jika harga barang tersebut mahal ini akan mengakibatkan konsumen tidak mampu membeli barang tersebut. Akibatnya konsumen akan beralih membeli barang lain yang kualitasnya hampir sama dan harganya lebih terjangkau. Oleh karena itu, penjualan secara kredit menjadikan kebutuhan bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan, memperluas pasar, dan memenangkan persaingan. Dengan penjualan kredit ini akan memudahkan konsumen-konsumen dalam membayar barang yang dibelinya karena barang yang dibeli bisa diangsur atau dikredit.

Penjulaan kredit adalah penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Penerapan penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan merupakan salah satu usaha perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang. Karena itu dalam pemberian kredit, perusahaan harus merencanakannya dengan baik, mengelola dan mengevaluasi tingkat efisiensinya.

Piutang merupakan tagihan atau hak klaim perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan. Piutang merupakan komponen aktiva lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan

yang paling besar setelah kas. Piutang timbul karena penjualan barang dan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan secara kredit.

PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk (Adira Finance) adalah perusahaan yang bergerak dalam jasa pembiayaan kendaraan bermotor dan alat berat dengan bentuk pembiayaan konsumen, sewa guna usaha dan anjak piutang. Melalui strategi bisnis terus diselaraskan dengan tuntutan perkembangan iklim usaha, perseroan tetap menjaga komitmen untuk menjadi perusahaan yang handal dan terpecaya di indonesia. Adira Finance memperoleh pendapatan salah satunya melaui pembiayaan penjualan secara kredit untuk konsumen. Bagi perusahaan piutang merupakan suatu elemen yang sangat penting dalam menjalankan fungsinya dikarenakan perusahaan melakukan pembiayaan penjulan secara kredit. Perusahaan mendapati bahwa pembiayaan penjulan secara kredit sangat efektif dalam meningkat pendapatan usaha perusahaan.

Tapi faktanya penjualan kredit merupakan kegiatan yang cukup beresiko karena debitur sering memperlambat atau menunggak pembayaran demi menjaga likuiditas mereka sendiri. Sementara itu kebutuhan likuiditas tidak hanya dimiliki oleh debitur, perusahaan juga memerlukan kondisi keuangan yang likuid demi keberlangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, kebijakan penjulan kredit yang tepat sangat penting untuk ditetapkan untuk menilai efisiensi piutang, sehingga dapat mengurangi resiko terganggunya likuiditas perusahaan akibat adanya piutang tak tertagih, tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang yang masih jauh dari target yang diinginkan perusahaan.

Pada tahun 2014 merupakan tahun yang penuh tantangan bagi industri pembiayaan dan Adira Finance, dimana terjadi kenaikan biaya perolehan dana akibat kenaikkan suku bunga dan tekanan terhadap mata uang rupiah, serta persaingan yang semakin ketat pada industri pembiayaan. Jumlah pembiayaan baru untuk sepeda motor naik sebesar 4% sedangkan jumlah pembiayaan baru untuk mobil terkoreksi sebesar 3%. Selain itu, piutang pembiayaan konsumen bermasalah setiap tahun selalu meningkat dari tahun 2013 sebesar 1,3% menjadi 1,5% pada tahun 2014. Untuk itu, perusahaan perlu menerapkan strategi usaha yang tepat dan diimbangi dengan perbaikan efisiensi sehingga perusahaan menghasilkan kinerja Operasional yang positif.

Dari sisi efisiensi, perusahaan perlu membuat kinerja operasional lebih tepat guna untuk mencapai tujuan. Dengan melakukan pertumbuhan pembiayaan kredit secara hati-hati. Dan menjaga kualitas aset melalui penerapan praktik

manajemen resiko, termasuk peningkatan upaya penagihan dan kebijakan kredit yang lebih ketat, terutama di daerah-daerah yang terkena dampak penurunan perekonomian dan daya beli masyarakat. Sehingga usaha yang dijalankan perusahaan dapat berkembang pesat dan tetap berkesinambungan.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, perusahaan perlu menganalisis kebijakan penjulan kredit untuk menilai efisiensi piutang agar aktivitas perusahaan tidak terganggu. Untuk permasalahan tersebut perusahaan perlu menganalisis standar kredit, syarat kredit, prosedur penagihan, tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang. Analisis tersebut bermanfaat untuk mengetahui apakah kebijakan kredit perusahaan sudah berjalan dengan baik, dan untuk menilai efisiensi piutang perusahan.

Dari permasalahan yang dikemukakan diatas penulis tertarik untuk mencoba membuat sebuah penelitian yang terangkum dalam judul :"ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI EFISIENSI PIUTANG PADA ADIRA FINANCE CABANG KEDIRI"

II. METODE

Teknik dan Pendekatan Penelitian

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik penelitian deskriptif adalah cara ilmiah yang menggambarkan suatu usaha untuk membuktikan dari fakta-fakta yang telah ada disertai dengan bukti analisis.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah pendekatan penelitian yang semua aspeknya berupa angka-angka. Alasan peneliti menggunakan pendekatan kuantitatif adalah data yang akan dianalisis dalam penelitian ini berbentuk angka mulai dari pengumpulan data, penafsiran, hingga penampilan hasil atau kesimpulannya.

Populasi dan Sampel

Populasi yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan (data pihutang) Adira Finance Cabang Kediri periode 2010 sampai 2014.

Teknik yang akan digunakan oleh peneliti yang sesuai dengan judul adalah *teknik nonprobability sampling*. Jenis *nonprobability sampling* yang akan digunakan oleh peneliti adalah *sampling purposive*. Jadi penentuan sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan Adira Finance Cabang Kediri periode 2011 sampai 2014.

Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara .
b. Dokumentasi

Validasi Instrumen

Untuk validasi instrumen, data-data yang terdapat dalam penelitian ini berasal dari perusahaan Adira Finance Cabang Kediri. Data-data dalam penelitian ini adalah laporan keuangan yang sudah tentu valid. Oleh karena itu tidak dibutuhkan uji validasi.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang dilakukan dalam usaha mengumpulkan semua data yang diperlukan dalam penelitian, yaitu : :

a. Wawancara
b. Dokumentasi

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data kuantitatif merupakan " teknis analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis yang telah dirumuskan dalam proposal". Untuk mendapatkan jawaban dari data-data yang diperoleh,digunakan analisis sebagai berikut:

a. Standar Kredit

   Dasar untuk mengukur kelayakan standar kredit dengan menggunakan analisis lima 5C.

b. Syarat Kredit

   Menganalisis persyaratan kredit, syarat pembayaran, dan jangka waktu pembayaran.

c. Prosedur Penagihan

   Analisis prosedur penagihan yang meliputi waktu dan cara-cara penagihan perusahaan agar pelanggan membayar tepat waktu.

d. Tingkat perputaran piutang (receible turn over)

   Tingkat perputaran piutang = $\frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata-rata piutang}}$

e. Rata-rata pengumpulan piutang (Average collection period)

   Rata-rata pengumpulan piutang = $\frac{\text{Jumlah hari dalam setahun}}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$

III. PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis permasalahan yang ada bahwa kinerja Adira Finance selama ini sangat efektif dan efisien. Karena selama tahun 2012 sampai tahun 2014, tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang sudah efisien sesuai dengan target perusahaan. Tingkat efisiensi piutang bernilai positif atau bernilai negatif ini tergantung pada bagaimana perusahaan mengambil kebijakan dalam penjualan kredit. Semakin baik kebijakan penjulan kredit yang diterapkan oleh perusahan maka tingkat efisien piutang akan baik. Untuk itu perlu diketahui tingkat efisiensi piutang tersebut, untuk mengetahui apakah kebijakan penjualan kredit berjalan efektif dan efisien. Untuk mengukur tingkat efisiensi piutang bisa digunakan dua ukuran yakni

tingkat perputaran piutang dan rata-rata terkumpulnya piutang.

Tingkat perputaran piutang merupakan perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dibagi dengan piutang rata-rata (piutang awal tahun ditambah piutang akhir tahun dibagi dua). Tinggi rendah tingkat perputaran piutang mempunyai efek langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasi.

Munawir (2005 : 75) mengemukakan bahwa : " Makin tinggi perputaran menunjukkan modal yang ditamankan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau rasio semakin rendah berarti ada kelebihan investasi dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut, karena ada perubahan kebijakan pemberian kredit".

Dari hasil perhitungan tingkat perputaran piutang Adira Finance pada tahun 2012 adalah 14 kali, sedangkan pada tahun 2013 sebesar 16 kali, pada tahun 2013, dan pada tahun 2014 sebesar 17 kali. Tingkat perputaran piutang pada Adira Finance dari tahun 2012 sampai tahun 2014 mengalami peningkatan yang signifikat. Jadi, penetapan kebijakan Adira finance sudah baik dan efisien karena tingkat perputaran piutang diatas batas yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu 12 kali. Karena makin cepat syarat pembayaran semakin cepat modal terikat dalam piutang, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang atau efisien. Hal ini mencerminkan bahwa penetapan standar kredit dan syarat pembayaran yang ketat dapat meningkatkan efisiensi piutang yang tinggi bagi perusahaan.

Rata-rata pengumpulan yaitu perbandingan antara piutang usaha dan rata-rata penjualan per hari.

Syahyunan (2005 : 66) mengemukakan bahwa :

" kebijaksanaan penagihan atau pengumpulan piutang merupakan usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat mengumpulkan piutang atas kebijakan penjualan kredit yang diberikannya dalam waktu singkat".

Dari hasil perhitungan rata-rata pengumpulan piutang diatas, pada tahun 2012 rata-rata pengumpulan piutang adalah 26 hari, pada tahun 2013 adalah 23 hari, dan pada tahun 2014 adalah 21 hari. Rata-rata pengumpulan piutang pada Adira Finance tergolong lancar karena dibawah 30 hari. Hal ini berarti kinerja perusahaan sangat baik, karena semakin pendek rata-rata pengumpulan piutang, semakin cepat modal yang tertanam dalam piutang kembali dan sekaligus mencerminkankan penagihan piutang berjalan dengan baik. Hal ini mencerminkan bahwa kebijakan

penetapan jangka waktu pembayaran dan kebijakan penagihan perusahaan sudah berjalan dengan baik.

IV. PENUTUP

SIMPULAN

Dengan adanya penjualan kredit, maka akan menimbulkan piutang usaha. Pengelolaan piutang usaha yang terjadi dalam perusahaan selama ini cukup efisien sehingga modal yang terikat dalam bentuk piutang dapat kembali dengan cepat, hal ini dapat ditunjukkan sebagai berikut:

a. Kebijakan penjualan perusahaan sudah efektif, penetapan standar kredit sudah sesuai dengan kriteria 5C, namun penetapan persyaratan untuk mendapatkan kredit perusahaan masih longgar, dan kebijakan penagihan perusahaan sudah efektif dan efisien.
b. Tingkat perputaran piutang yang ditetapkan perusahaan sebanyak 12 kali yang terjadi selama tahun 2012 sampai dengan 2014 menunjukkan peningkatan yang cukup baik. Tingkat perputaran piutang perusahaan pada tahun 2012 adalah 14 kali, sedangkan pada tahun 2013 sebesar 14 kali, pada tahun 2013, dan pada tahun 2014 sebesar 17 kali.
c. Rata-rata pengumpulan piutang

   Rata-rata pengumpulan piutang diatas, pada tahun 2012 rata-rata pengumpulan piutang adalah 26 hari, pada tahun 2013 adalah 23 hari, dan pada tahun 2014 adalah 21 hari. Hal ini berarti kinerja perusahaan sangat baik, karena semakin pendek rata-rata pengumpulan piutang, semakin cepat modal yang tertanam dalam piutang kembali dan sekaligus mencerminkankan penagihan piutang berjalan dengan baik.

IMPLIKASI

Dengan adanya adanya penelitian ini, analisis kebijakan penjualan kredit dan penilaian efesiensi piutang usaha perlu dilakukan oleh suatu perusahaan dalam usaha untuk membantu seorang manager dalam mengambil kebijakan kredit dan pengelolaan piutang usaha selanjutnya.

Semakin baik atau ketat kebijakan penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan, maka akan semakin baik pula dalam menilai efesiensi piutang usaha selanjutnya. Sehingga kelangsungan perusahaan dan tujuan perusahaan dapat terwuju

SARAN

Dengan memperhatikan permasalahan permasalahan yang ada di Adira Finance Cabang Kediri dan dari hasil penelitian yang dilakukan penulis berusaha memberikan saran-saran yang berdasarkan teori-teori yang relevan terhadap masalah tersebut. Adapun saranya, yaitu :

a. Meningkatkan standar kebijakan penjualan kredit yang lebih ketat dalam

melihat kelayakan calon konsumen mendapatkan kredit motor.

b. Sebelum memberikan kredit alangkah baiknya perusahaan meninjau dengan lebih teliti tentang calon pelanggan dengan memperhatikan 5C yaitu: yaitu carakter, capacity, capital, collateral, dan condition. Dan memperketat persyaratan untuk mendapatkan kredit.

c. Meningkatan tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang, karena dengan rasio tersebut perusahaan akan mengetahui apakah modal dalam piutang sudah efisien atau tidak efesien .

DAFTAR PUSTAKA

Adisaputro, Gunawan dan Marwan Asri. 2003. *Anggaran Perusahaan 2.* Yogjakarta : BPFE.

Enryco Vermy, Dkk. 2012. *Analisis Tingkat Efisiensi Pengumpulan Piutang pada CV Hesta Abadi Jaya di Samarinda*.

Skripsi. Samarinda : Universitas Mulawarman.

Kasmir. 2002. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta : Grafindo

Keown, J. 2008. *Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan.* Macanan Jaya Cermelang.

.

Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan,* edisi keempat, cetakan ketujuh. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

R.S, Soemarso, 2002. *Akuntansi Intermedite, Ikhtiar Teori & Soal Jawab*
Yogyakarta: BPFE.

Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND*. Bandung : Alfabeta.

Suprihatmi Sri Wardiningsih. 2011. *Analisis Pengelolaan Piutang sebagai tindak lanjut Kebijakan Penjualan Kredit.* Skripsi. Surkarta : Universitas Slamet Riyadi.

Sutrisno. 2003. *Manajeme Keuangan*. Yogyakarta : Ekonisia.

Syamsuddin, Lukman. 2002. *Manajemaen Keuangan Perusahaan*. Jakarta : Grafindo.