

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

#### **A. PENGELOLAAN PIUTANG DALAM PERUSAHAAN.**

Tidak ada satu perusahaanpun yang tidak ingin sukses dan berkembang, dan untuk mencapai sukses tersebut diperlukan adanya suatu metode-metode tertentu, agar target perusahaan dapat dicapai. Salah satu tolak ukur mengenai sukses tidaknya suatu perusahaan adalah dengan melihat pada penjualannya, namun demikian sering kali perusahaan-perusahaan mengalami kesulitan dalam memaksimalkan penjualannya terutama untuk penjualan yang dilakukan secara tunai karena disebabkan oleh berbagai faktor seperti semakin ketatnya persaingan, daya beli masyarakat serta faktor-faktor inflasi. Salah satu upaya untuk memperbesar atau meningkatkan volume penjualan perusahaan adalah dengan melakukan kebijaksanaan kredit.

Kebijaksanaan kredit tersebut bukan berarti perusahaan tidak menghadapi masalah, tapi justru perusahaan akan dihadapkan pada berbagai kendala, namun apabila piutang yang dari kebijaksanaan kredit tersebut dikelola secara baik dan cermat maka pada dasarnya perusahaan akan tetap dalam kondisi yang sehat. Dalam kondisi seperti ini manajer kredit sangat memegang peranan penting karena tujuan

yang paling mendasar dari manajemen kredit adalah meningkatkan penjualan yang menguntungkan, agar nilai perusahaan naik dengan cara memberikan kredit kepada langganan yang layak. Dengan melakukan analisis informasi kredit dan menagih piutang berarti perusahaan telah melakukan suatu fungsi yang sangat penting misalnya bila seorang pembeli potensial tidak memenuhi syarat kredit menurut penilaian perusahaan maka, cara yang mudah adalah menolak pesanan/permintaannya. Keputusan seperti ini didasarkan pada perbandingan kemungkinan laba dari penjualan tersebut dan kemungkinan rugi macetnya piutang. Perlu diingat tujuan perusahaan yang lebih luas adalah menciptakan dasar penjualan yang lebih besar dan menguntungkan, karena itu perusahaan yang baik akan selalu berusaha mengetahui seluk beluk pelanggannya, dengan berusaha mengetahui dan mengikuti trend penjualan, evaluasi manajemen, likuiditas, solvabilitas dan profitabilitas langganannya, karena hal ini akan mempengaruhi pula likuiditas, solvabilitas maupun profitabilitas perusahaan. Variabel terpenting yang mempengaruhi kebutuhan keuangan suatu perusahaan adalah besarnya volume penjualan dimasa yang akan datang<sup>1</sup>.

Dalam hal ini sangat terkait tentang bagaimana suatu perusahaan membuat suatu perencanaan mengenai keuangannya yang akan bersumber pada bagaimana penjualan dapat dicapai.

---

<sup>1</sup> J.P. Weston and E.F. Brigham, Managerial Finance, Terjemahan Djoesban Wahid dan Ruchyat Kosasih (Jakarta : Erlangga 1985 hal.177)

Menurut Bambang Ryanto dalam buku dasar-dasar pembelanjaan 1992 menyatakan bahwa; Dalam rangka usaha untuk memperbesar volume penjualan kebanyakan perusahaan besar menjual produknya dengan kredit, penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan uang tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas tersebut. Dengan demikian maka piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus<sup>2</sup>. Dengan adanya penjualan kredit berarti terkaitnya sejumlah dana yang belum dapat diterima dalam jangka waktu tertentu namun bukan berarti adanya penundaan bagi perusahaan untuk melakukan kewajiban membayar hutang/kewajibannya.

Menurut Bambang Ryanto ada beberapa hal yang mendorong perusahaan memberlakukan piutang dalam kebijaksanaan penjualannya yaitu;

- a. Untuk tujuan meningkatkan volume penjualan, perusahaan menerapkan kebijakan penjualan kredit dengan maksud untuk menjual lebih banyak produk dibanding dengan perusahaan yang menjual secara tunai.
- b. Untuk dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis lainnya; Apabila perusahaan sejenis lain menerapkan kebijakan penjualan kredit maka perusahaan harus menempuh kebijakan tersebut agar dapat bersaing. Karena pada umumnya

---

<sup>2</sup> Bambang Riyanto, Prof Drs, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, edisi 3 Yayasan penerbit

pelanggan lebih senang apabila barang yang dibeli mendapat kesempatan untuk menunda pembayarannya.

- c. Untuk meningkatkan keuntungan; Peningkatan volume penjualan dengan sendirinya diharapkan akan mendatangkan keuntungan yang lebih besar. Tentunya dengan catatan bahwa peningkatan penjualan secara kredit tersebut tidak bermasalah, sehingga resiko tak tertagih jauh lebih besar dari pada yang dapat diterima<sup>3</sup>.

Didalam pemberian piutang bagi langganannya agar tidak menghadapi suatu resiko maka perusahaan perlu menerapkan suatu metode-metode tertentu dalam pengelolaan piutang tertentu. Menurut J.P Weston dan E F Brigham dalam buku manajerial finance terjemahan Djoesban Wahid serta Bambang Ryanto dalam buku Dasar-dasar pembelanjaan, berpendapat bahwa pengelolaan piutang dapat dilakukan dengan berbagai cara :

#### **1. Standart kredit**

Suatu perusahaan akan mengizinkan penjualan kredit hanya kepada langganannya yang kuat saja maka kecil kemungkinan adanya kerugian piutang yang macet<sup>4</sup>. Dalam kebijaksanaan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal

---

Gajamada 1992,hal 76

<sup>3</sup> . Ibid. Hal 77

<sup>4</sup> Op cit. J P Weston Hal 204.

atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafon yang ditetapkan bagi masing masing langganan berarti makin besar pula dana yang akan tertanam/diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para perusahaan dalam memberikan kredit kepada langganan makin memperkecil investasi dalam piutang dan makin kecil pula resiko yang akan dihadapi<sup>5</sup>.

Dalam hal ini standart kredit yang dapat ditetapkan disini dapat dilihat dari dua sisi yaitu dari sisi Kwantitatif dan sisi Kwalitatif. Sisi kwantitatif yaitu besarnya jumlah piutang yang dapat ditolerir untuk dipertimbangkan. Sedang sisi kwalitatif yaitu adanya penilaian-penilaian tertentu sebelum memberikan kredit. Disini kita lihat bahwa ada hubungan keterkaitan antara kwantitas jumlah kredit yang diberikan dengan kwalitas kredit karena besarnya kredit yang diberikan sangat tergantung pada hasil penilaian secara kwalitas dari pada langganan.

Karena hubungan korelasi tersebut maka penilaian kwalitatif sangat diperlukan dalam menilai resiko piutang, yaitu dengan memperhatikan beberapa faktor.

Menurut Drs. Lukman Syamsudin dalam buku manajemen keuangan perusahaan faktor-faktor tersebut adalah:<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Log cit. Bambang Riyanto Hal 77

<sup>6</sup> Drs. Lukman Syamsudin MA. Manajemen keuangan perusahaan, PT. Raja Grafindo Persada Jakarta, Hal. 265.

- a. Character, yaitu ada penilaian yang dapat memberi gambaran mengenai besarnya kemungkinan langganan tersebut akan memenuhi kewajibannya dengan baik atau buruk. dalam hal ini menyangkut penilaian secara moral.
- b. Capacity, Yaitu penilaian mengenai bagaimana kemampuan perusahaan/langganan tersebut. Penilaian dengan cara ini dapat dilihat dari, sejauhmana prestasi bisnis dari langganan tersebut pada waktu lalu, serta perusahaan dapat melakukan suatu penelitian secara langsung pada lokasi pabrik atau toko langganan.
- c. Capital, Perusahaan dapat mengukur posisi keuangan perusahaan melalui analisa ratio keuangan terutama ratio-ratio resiko seperti rasio lancar dan rasio aktiva.
- d. Collateral (jaminan) hal ini dapat dicerminkan dari harta langganan yang dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan pada pelanggan.
- e. Conditions, yaitu kemungkinan adanya pengaruh langsung dari situasi/kondisi yang timbul seperti trend ekonomi secara umum atau kebijaksanaan-kebijaksanaan secara makro ekonomi sehingga membawa pengaruh terhadap kemampuan langganan untuk membayar/memenuhi kewajibannya.

Dengan menganalisis kelima faktor tersebut maka perusahaan bisa merumuskan penilaian atas total suatu kredit atau piutang bagi langganan. Resiko-resiko yang dihadapi perusahaan dengan faktor diatas pada dasarnya adalah merupakan kategori biaya kredit (biaya piutang) sehingga biaya-biaya tersebut dapat merupakan perbandingan mengenai harapan kenaikan laba yang akan datang. Dasar

pemberian kredit pada akhirnya adalah merupakan perbandingan antara biaya kredit dengan harapan kenaikan laba yang dapat diperoleh.

## 2. Persyaratan Kredit

Besar kecilnya jumlah piutang perusahaan juga sangat tergantung pada persyaratan kredit yang diterapkan oleh suatu perusahaan, tentunya persyaratan yang lunak akan dapat meningkatkan volume penjualan kredit namun tingkat resiko juga akan lebih besar, begitu pula sebaliknya. Dalam hal ini perusahaan harus punya taktik tertentu agar dapat merangsang pelanggannya untuk senantiasa memenuhi persyaratan yang diberikan. J F Weston dalam buku manajemen keuangan mengemukakan persyaratan kredit antara lain<sup>7</sup>

### 1. Potongan tunai

Istilah 3/10, net 30 artinya akan dibebankan potongan sebesar 3% apabila pembayaran dilakukan paling lambat 10 hari setelah tanggal piutang dan apabila tidak dapat dilunasi dalam waktu tersebut maka harus dibayar sejumlah piutang selambat-lambatnya dalam waktu 30 hari.

Sebagai ilustrasi PT. A menjual secara kredit kepada Tuan Amir sejumlah barang

---

<sup>7</sup> J. Fred Weston dan E F. Brigham. Dasar-dasar pembelanjaan Keuangan, edisi 7 1994 Erlangga Jakarta. Hal. 206

dengan harga Rp 300.000,- dengan keterikatan 2/10,net 30. Apabila Tuan Amir membayar dibawah hari kesepuluh maka Tuan Amir hanya membayar sebesar :

|          |                      |                 |
|----------|----------------------|-----------------|
| Piutang  |                      | Rp 300.000      |
| Potongan | $2\% \times 300.000$ | <u>Rp 6.000</u> |
|          |                      | Rp 294.000      |

apabila Tuan Amir membayar mengikuti hari ke 10 misalnya hari ke 25 atau hari ke 30 maka Tuan Amir tidak akan memperoleh potongan apa-apa, jadi tetap membayar sejumlah Rp 300.000.-

Cara-cara seperti ini bagi perusahaan dimaksudkan untuk merangsang langganan untuk dapat membayar kewajibannya tepat waktu,sehingga walaupun jumlah investasi dalam piutang, besar tetapi diharapkan resiko tak tertagih bisa ditekan serendah mungkin, sehingga perputaran piutang dapat lancar. Pengaruh atas perubahan perubahan tersebut dapat dilihat pada tabel 1 dibawah ini.

**Tabel.1 Pengaruh Perlunakan standart kredit terhadap keuntungan:**

| Keterangan                            | Perubahan :<br>N = Naik<br>T= Turun | Pengaru atas keuntungan<br>+ = Positif<br>- = Negatif |
|---------------------------------------|-------------------------------------|---|
| Volume Penjualan                      | N                                   | +   |
| Rata-rata Pengumpulan<br>Piutang      | T                                   | +   |
| Kerugian Piutang Bad<br>debt Expenses | T                                   | +   |
| Keuntungan Per Unit                   | T                                   | -   |

Sumber:<sup>8)</sup>

Perubahan-perubahan termaksud juga akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Pengaruh-pengaruh tersebut seperti terlihat pada tabel 2.

<sup>8</sup> Drs. Lukman Grafindo Syamsudin. MA, Manajemen Keuangan Perusahaan PT. Raja Garafindo Persada Jakarta. Hal. 259.

**Tabel 2. Pengaruh periode kredit terhadap keuntungan**

| Keterangan                             | Perubahan:<br>Naik = N<br>Turun = T | Pengaruh atas<br>keuntungan<br>Positif = +<br>Negatif = - |
|--|-------------------------------------|---|
| Volume Penjualan                       | N                                   | +   |
| Rata-rata Pengumpulan<br>Piutang       | N                                   | -   |
| Kerugian Piutang/ Bed<br>debt Expences | N                                   | -   |

Sumber : <sup>9)</sup>**2. Potongan perdagangan.**

Yaitu pemberian potongan sejumlah tertentu kepada pelanggannya dengan persentase atau jumlah yang berbe-beda dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu terhadap langganan. Hal ini biasanya didasarkan pada pengalaman-pengalaman masa lalu terhadap langganan. Misalnya langganan A akan memperoleh potongan 2% dan langganan B 3%, walaupun jangka waktu piutang adalah sama.

<sup>9)</sup> Drs. Lukman Syamsudin MA. Manajemen Keuangan Perusahaan, PT.Raja Grafindo Persada Jakarta. Hal. 266

### **3. Jangka waktu kredit.**

Memberikan jangka waktu yang lebih lama untuk membayar kredit berarti akan merangsang meningkatnya omset, yang semula jangka waktu kredit hanya 15 hari atau 30 hari kemudian dirubah menjadi 60 hari maka rata-rata piutang akan meningkat dari Rp 1.000.000,- bisa menjadi Rp 2.000.000,-. Namun terikatnya piutang dalam jangka waktu yang lebih lama akan menambah pula biaya terikatnya dana dalam piutang tersebut. Karena itu perlu diperhatikan mengenai penentuan jangka waktu kredit yang efisien adalah dengan tolak ukur bahwa kenaikan laba marginal karena naiknya penjualan, harus sama dengan biaya karena bertambahnya jumlah piutang.

### **3. KEBIJAKSANAAN PENGUMPULAN PIUTANG**

Kebijaksanaan pengumpulan piutang yang biasa dipergunakan oleh perusahaan pada umumnya menurut Mohammad Muslich.SE.MBA dalam buku manajemen keuangan moderen adalah.

#### **1. Metode Surat/Mailing method**

Merupakan cara pengumpulan piutang dengan menyampaikan surat kepada debitur tentang jumlah yang harus dibayar pada tanggal tertentu. Biasanya metode ini digunakan apabila debitur belum membayar kewajibannya sedangkan tanggal tagihan

telah jatuh tempo, hal ini dimaksudkan untuk mengingatkan pelanggan tersebut agar segera membayar hutangnya. Pada saat mengirim surat tersebut biasanya dilampirkan dengan copy faktur tagihan yang dimaksud.

Metode mailing pada saat ini oleh perusahaan-perusahaan yang telah maju dan dengan kemajuan teknologi komunikasi; selain dengan menggunakan kurir biasanya yang lebih efisien dengan menggunakan faksimil.

## **2. Metode telepon/Telephone method.**

Pada dasarnya kurang lebih sama dengan metode mailing yaitu memberitahu atau mengingatkan langganan agar segera membayar kewajibannya, dengan metode telepon ini kita langsung mengetahui jawaban dari pelanggan tentang bisa tidaknya mereka membayar jumlah tagihan yang dimaksudkan.

Ada kelemahan-kelemahan dengan metode telepon ini karena sering kali diperoleh jawaban orang tersebut tidak ada ditempat.

## **3. Metode kunjungan**

Metode kunjungan yaitu perusahaan menugaskan orang tertentu diperusahaan untuk melaksanakan kunjungan kepada para debitur sesuai dengan waktu yang telah dijadwalkan berdasarkan jatuh temponya tagihan pada para pelanggan. Metode ini biasanya dilaksanakan untuk penjualan dalam jumlah yang relatif kecil namun dengan langganan yang relatif banyak serta wilayah yang juga relatif dekat misalnya kawasan jabotabek.

Metode-metode tersebut diatas tentunya mempunyai kelebihan-kelebihan maupun kekurangan-kekurangan masing-masing dalam menerapkannya, dan hal ini sangat tergantung pada berbagai hal seperti;

1. Pengalaman-pengalaman yang lalu dari pada perusahaan dalam menagih piutang.
2. Kebiasaan membayar dari para langganan
3. Karakter langganan.
4. Kondisi keuangan perusahaan/langganan
5. Situasi keuangan negara pada umumnya termasuk didalamnya faktor-faktor inflasi pada saat itu.

#### **4. ANALISA KREDIT**

Menurut Moch. Mudlich MBA, dalam buku Manajemen Keuangan Moderen, Analisa kredit merupakan suatu proses untuk mengevaluasi apakah nasabah dapat diberikan kredit atau tidak. Dalam analisa kredit pada hakekatnya calon nasabah dianalisa kemampuannya untuk membayar kredit yang diberikan.

Dengan demikian resiko liquiditas, rasio kewajiban dan profitabilitas nasabah menjadi fokus dalam analisa ini. Salah satu cara dimana nasabah dianalisa resiko kreditnya adalah melalui penggunaan scoring.

Kredit scoring merupakan suatu cara yang murah untuk mengevaluasi kredit khususnya untuk kredit bagi sekelompok nasabah yang memiliki ciri-ciri yang sama. Sebagai gambaran seperti tabel 3 dibawah ini.

**Tabel. 3 Tabel Standart Kredit**

| Nilai Kredit     | Keputusan                               |
|------------------|---|
| Lebih besar 70   | Kredit diberikan                        |
| antara 60 s/d 70 | Kredit terbatas dengan tambahan jaminan |
| kurang dari 60   | Kredit ditolak                          |

Sumber : <sup>10)</sup>

Penerapan dari scoring diatas dimisalkan seorang nasabah untuk kredit pemilikan rumah, dengan analisa pada tabel 4 dibawah ini.

**Tabel. 4 Tabel scoring atas kredit.**

| Karakteristik yang dinilai         | Nilai A | Timbangan | Nilai akhir |
|------------------------------------|---------|-----------|-------------|
| Pendapatan                         | 80      | 0,40      | 32          |
| Jaminan dari atasan pemohon kredit | 90      | 0,30      | 27          |
| Lama bekerja                       | 60      | 0,10      | 6           |
| Jaminan kebendaan                  | 75      | 0,10      | 7,5         |
| Referensi                          | 60      | 0,10      | 6           |
| Nilai kredit/scoring:              |         |           | 78,5        |

Sumber : <sup>11)</sup>

<sup>10</sup> Mohammad Muslich. SE. MBA, Manajemen Keuangan Modern. Analisa, Perencanaan dan Kebijakan. PAU-EK. UI. Depdikbud. Studi Ekonomi. LPE-UI 1986. Hal. 172

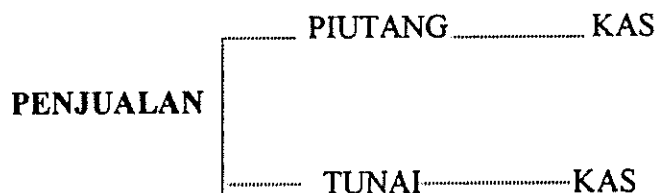
Nilai A. diberikan berdasarkan karakteristik yang dievaluasi menurut skala yang ada antara 0 s/d 10.

Dari contoh diatas terlihat nilai kredit pemohon adalah 78,5 melebihi standart kredit 70 ( tabel 3 ).

Untuk pinjaman kredit dengan ilustrasi KPR tersebut oleh masing-masing perusahaan mempunyai suatu patokan karakteristik yang menjadi dasar penentuan scoring.

### **B. PIUTANG SEBAGAI BAGIAN AKTIVA LANCAR YANG BERPENGARUH TERHADAP LIQUIDITAS PERUSAHAAN.**

Investasi dalam piutang adalah merupakan cara untuk dapat meningkatkan keuntungan perusahaan. Proses perolehan keuntungan tersebut melalui suatu alur bahwa penjualan kredit membawa dampak timbulnya piutang perusahaan, dan piutang yang timbul dan pada akhirnya dapat ditagih akan menghasilkan uang kas bagi perusahaan.



<sup>11</sup> Ibid. Hal 175

Dana kas tersebut oleh perusahaan akan dipakai untuk membayar kewajibannya seperti membayar hutang, biaya-biaya dan lain-lain. Besar kecilnya kemampuan perusahaan untuk membayar kewajibannya tersebut sangat tergantung pada posisi aktiva lancar yang dimiliki perusahaan.

Aktiva lancar yang dianggap paling memenuhi persyaratan untuk memenuhi kewajiban perusahaan adalah kas dan piutang. Bahkan seringkali piutang merupakan posisi yang dianggap paling penting, karena bagaimanapun juga sumber dana kas dalam perusahaan sebagian besar berasal dari cairnya piutang perusahaan, karena piutang merupakan harta lancar yang dapat diperkirakan/dijadwalkan penerimaannya, itulah sebabnya maka piutang tersebut sangat berpengaruh terhadap posisi likuiditas perusahaan. Besar kecilnya kemampuan likuiditas perusahaan tergantung pada lancar tidaknya piutang perusahaan dapat ditagih tepat pada waktunya.

Penilaian kondisi perusahaan biasanya dimulai dengan ratio keuangan yang standar dengan tekanan pada ratio likuiditas, solvabilitas dan profitabilitas. Hal ini sangat penting karena umumnya perhatian dari seorang analis keuangan adalah likuiditas yaitu apakah perusahaan mampu memenuhi kewajibannya yang akan jatuh tempo.

$$\text{Ratio Lancar (Curent Ratio)} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

Dalam ratio ini yang diukur adalah berapa perbandingan antara aktiva lancar dengan

hutang lancar, atau sejauh mana hutang lancar dijamin oleh jumlah harta lancar perusahaan.

$$\text{Ratio Singkat} = \frac{\text{Harta Lancar - Persediaan}}{\text{Hutang lancar}} \times 100 \%$$

Dalam ratio ini diukur sejauhmana harta lancar diluar persediaan dapat menjamin hutang lancar perusahaan, bila jatuh tempo.

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

$$\text{Net Working Capital} = \text{Harta Lancar} - \text{Hutang Lancar}$$

Dalam ratio ini dimaksudkan untuk menghitung berapa kelebihan aktiva lancar diatas utang lancar.

Dalam ratio liquiditas peranan piutang sangat besar baik dilihat dari ratio lancar maupun ratio singkat, karena piutang merupakan komponen harta lancar diluar yang dianggap paling liquit diluar uang kas perusahaan. Oleh karena itu apabila piutang tersebut mengalami gangguan atau macet maka perusahaan akan menghadapi masalah-masalah dalam hal posisi liquiditasnya.

Sebagai ilustrasi digambarkan suatu bentuk laporan keuangan yang meliputi bentuk laporan rugi-laba dan laporan neraca, dan analisa liquiditasnya termasuk perubahan-perubahannya pada Perusahaan Riam Remo untuk tahun 19 x 0 dan tahun

- Penjualan kredit sebesar 95% dan sisanya 5% Kontan
- Pembelian kredit pada tahun 19x0 adalah Rp 963.000,-  
dan pada tahun 19x1 sebesar Rp 1.233.500,-

Tabel. 5

## Laporan Laba-Rugi perusahaan "Riam Remo"

Untuk tahun 19x0 dan 19x1

|  | 31 Desember |           |
|--|-------------|-----------|
|  | 19 X 0      | 19 X 1    |
| Sales                                      | 2,600,000   | 3,075,000 |
| Cost of goods sold                         | 1,934,110   | 2,326,925 |
| Gross Profit                               | 665,890     | 748,075   |
| Operating Expenses                         |             |           |
| Selling Expense                            | 108,090     | 100,500   |
| General and Adm. Expense                   | 190,020     | 190,005   |
| Lease expense                              | 63,880      | 69,000    |
| Total Operating expense                    | 361,990     | 359,505   |
| Operating profit                           | 303,900     | 388,570   |
| Interest expense                           | 58,850      | 62,340    |
| Earning before taxes                       | 245,050     | 326,230   |
| Taxes 29 %                                 | 71,065      | 94,607    |
| Earning after taxes                        | 245,050     | 326,230   |
| Prefered stock devidend                    | 10,000      | 10,000    |
| Earning available for commond stockholders | 163985      | 221623    |
| Commond stock deviden                      | 97,595      | 101,133   |
| Retained Eaming                            | 66,390      | 120,490   |

Sumber : <sup>12)</sup>

Tabel. 6

Neraca Perusahaan "Riam Remo" untuk tahun 19x0 dan 19x1

| Asset                                    | 31Desember       |                  |
|--|------------------|------------------|
|  | 19x0             | 19x1             |
| <b>Current Asset</b>                     |                  |                  |
| cash                                     | 287,720          | 362,970          |
| Marketable Securities                    | 50,765           | 68,160           |
| Account Recivable                        | 383,860          | 502,700          |
| Inventories                              | 280,855          | 288,885          |
| <b>Total Current Asset</b>               | <b>1,003,200</b> | <b>1,222,715</b> |
| <b>Fixed Asset</b>                       |                  |                  |
| Land and Building                        | 1.902.960        | 2,071,600        |
| Machinery and Equipment                  | 1.692.260        | 1,743,225        |
| Furniture and fixtures                   | 286,210          | 316,190          |
| Vehicles                                 | 314,290          | 275,700          |
| Other                                    | 126,980          | 140,360          |
| <b>Total Fixed Asset</b>                 | <b>4,322,700</b> | <b>4,546,075</b> |
| <b>Less Accumulated<br/>depreciation</b> | <b>2,056,250</b> | <b>2,172,000</b> |
| <b>Total Net Asset</b>                   | <b>2,266,450</b> | <b>2,374,075</b> |
| <b>Total Asset</b>                       | <b>3,269,650</b> | <b>3,596,790</b> |

## Liabilities and stockholders equity

|                            |         |         |
|----------------------------|---------|---------|
| <b>Current Liabilities</b> |         |         |
| Account Payable            | 270,160 | 381,890 |
| Notes Payable and Current  | 58,000  | 79,380  |
| Portion of long term debt  |         |         |
| Accruals                   | 153,780 | 159,480 |

<sup>12</sup> Drs. Lukman Syamsudin, MA, Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi dalam Perencanaan Pengawasan dan Pengambilan Keputusan. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta. Hal.41

|  |                  |                  |
|--|------------------|------------------|
| Total Current Liabilities  | 4,819,640        | 620,750          |
| Long Term Debt   | 966,860          | 1,022,450        |
| <b>Total Liabilities</b>   | <b>1,448,800</b> | <b>1,643,200</b> |
| Stockholder Equity:  |                  |                  |
| Prefered stockcumulative 5%<br>Rp 1000,- par,200   |                  |                  |
| Shares authorized and issued   | 200,000          | 200,000          |
| Common Stock Rp 250,- par<br>Rp 10.000,-<br>Share authorized; shares issued<br>and outstanding<br>in 1981=765, in 1980=762 | 190,500          | 191,250          |
| Paid in Capital in Excess on<br>commont stock  | 417,500          | 429,000          |
| Retained Earning   | 1,012,850        | 1,133,340        |
| Total Stockholder Equity   | 1,820,850        | 1,953,590        |
| Total Liabilities and<br>Stockholder Equity  | 3,269,650        | 3,596,790        |

Sumber:<sup>13)</sup>

Berdasarkan ilustrasi laporan keuangan Riam Rimo untuk tahun 19x0 dan 19x1 maka analisa ratio liquiditasnya dapat dilihat sebagai berikut:

$$1. \text{ Current ratio: } 19x0 = \frac{1.003.200}{481.940,-} \times 100\% = 208\%$$

<sup>13</sup> Ibid. Hal. 43

$$19x1 = \frac{1.222.715}{620.750} \times 100 \% = 197\%$$

$$2. \text{ Acid test ratio: } 19x0 = \frac{1.003.200 - 280.855}{481.940} = 150\%$$

$$19x1 = \frac{1.222.715 - 288.885}{620.750} = 150\%$$

### 3. Net working capital:

$$19x0 = 1.003.200 - 481.940 = 521.260$$

$$19x1 = 1.222.715 - 620.750 = 601.965$$

Dari analisa likuiditas diatas dapat dilihat bahwa perusahaan tersebut tetap dalam posisi liquid baik dilihat dari sisi current rasionya maupun acid test ratio.

Demikian pula dengan analisa net working capitalnya karena jumlah aktiva lancar masih lebih besar dari hutang lancarnya, sehingga apabila perusahaan akan memenuhi kewajiban financialnya maka jumlah aktiva lancar menutupi hutang lancarnya.

Dalam hal mengukur likuiditas perusahaan, memang tidak ada suatu ketentuan mutlak tentang berapa tingkat current ratio, acit test ratio yang dianggap baik atau yang harus dipertahankan oleh suatu perusahaan karena biasanya tingkat current ratio, acid test ratio maupun net working capital ini sangat tergantung pada jenis usaha dari

masing-masing perusahaan akan tetapi tingkat current ratio 2,00 sudah dianggap baik.(considered acceptable)<sup>14</sup>

Lebih lanjut dapat dilihat sejauh mana pengaruh piutang terhadap liquiditas perusahaan dimana dalam ilustrasi laporan keuangan diatas jumlah aktiva lancar adalah sebesar Rp 1.003.200,-, dan sejumlah Rp 383.860,- atau 38,30% merupakan aktiva dalam bentuk piutang. Hal ini berarti bahwa apabila piutang tersebut tidak dapat ditagih oleh perusahaan maka liquiditasnya akan terganggu. Dengan mengambil ilustrasi laporan keuangan Riam Remo dapat dilihat ini bagaimana posisi liquiditas perusahaan apabila piutang tersebut seandainya tidak ada atau tidak dapat ditagih yaitu:

$$\text{Current rasionya akan menjadi : } 19x0 = \frac{1.003.200 - 383.860}{481.940} \times 100\% = 129\%$$

$$19x1 = \frac{1.222.715 - 502.700}{620.750} \times 100\% = 120\%$$

**Acid test ratio akan menjadi :**

$$19x0 = \frac{1.003.200 - 280.855 - 383.860}{481.940} \times 100\% = 70\%$$

---

<sup>14</sup> Ibid. Hal 44

$$19 \times 1 = \frac{1.222.715 - 288.885 - 502.700}{620.750} \times 100\% = 70\%$$

Demikian pula dengan Net working kapitalnya otomatis akan berkurang dengan berkurangnya piutang yang disebabkan karena tidak dapat ditagih. Sementara Net working kapital tersebut sangat penting bagi perusahaan terutama untuk kepentingan pengawasan interen maupun untuk kepentingan eksteren perusahaan.

Dengan demikian maka pengelolaan dan pengendalian piutang sangatlah penting bagi setiap perusahaan bila ingin tetap mempertahankan liquiditasnya dengan tanpa mengurangi kemampuan untuk meningkatkan penjualannya. Analisa analisa yang terkait dengan masalah ini tentu tidak terlepas dari bagaimana analisa umur piutang perusahaan, analisa collection period serta kebijaksanaan-kebijaksanaan lain yang perlu ditempuh oleh perusahaan sesuai dengan kondisi masing-masing perusahaan.

### **C. MASALAH LIQUIDITAS SEBAGAI SUATU KEWAJIBAN DAN RENTABILITAS SEBAGAI SUATU TUJUAN.**

Bambang Ryanto dalam buku dasar-dasar Manajemen Keuangan, operasional suatu perusahaan dihadapkan pada dua situasi yang sangat penting yaitu, pertama perusahaan dituntut untuk mendapatkan profit yang sebesar-besarnya, kedua, disisi lain perusahaan harus senantiasa mempertahankan posisi keuangannya dengan baik

dari waktu ke waktu. Dengan kata lain perusahaan harus tetap rentable dan juga harus tetap liquid.

Liquiditas sebagai suatu kewajiban karena pada dasarnya nilai aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan bertujuan untuk memenuhi kewajiban daripada perusahaan. Kewajiban-kewajiban tersebut terutama yang bersifat jangka pendek, seperti pembayaran hutang dagang, hutang bunga dan hutang-hutang lainnya yang harus segera dibayar. Sedangkan rentabilitas sebagai suatu tujuan karena perusahaan dituntut sedemikian rupa untuk mendapatkan keuntungan/profit yang sebesar-besarnya. Oleh karena itu perusahaan dalam hal ini manajer keuangan perusahaan sedapat mungkin mempertahankan liquiditasnya setiap saat tanpa mengurangi kemampuan perusahaan memperoleh laba.

Disini terlihat bahwa ada dua kondisi yang agak bersifat kontra bagi perusahaan namun saling terkait yaitu :

- a. Untuk tetap liquid perusahaan harus menahan dana sebanyak-banyaknya.
- b. Untuk tetap rentabel perusahaan harus mengaktifkan dana semaksimal mungkin untuk menghasilkan laba yang maksimal.

Kedua kondisi tersebut diatas menghadapkan perusahaan pada suatu permasalahan yang harus dipecahkan guna mendapatkan suatu formulasi yang tepat dan maksimal. Karena itu diperlukan suatu ukuran-ukuran yang dapat menjadi tolak ukur.

### C.1. Pengukuran tingkat kemampuan perusahaan membayar kewajibannya.

Masalah likuiditas sebagaimana diuraikan di muka berhubungan dengan masalah kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban yang segera harus dipenuhi. Jumlah alat-alat pembayaran yang dimiliki perusahaan oleh suatu perusahaan pada suatu saat tertentu adalah merupakan kekuatan membayar daripada perusahaan yang bersangkutan. Kemampuan membayar baru terdapat pada perusahaan apabila kekuatan membayarnya adalah sedemikian besarnya sehingga dapat memenuhi semua kewajiban finansialnya yang harus segera dipenuhi. Dengan demikian maka kemampuan membayar itu baru dapat diketahui setelah kita membandingkan kekuatan membayarnya disatu pihak dengan kewajiban-kewajiban finansialnya yang harus segera dipenuhi dilain pihak.<sup>14</sup>

Pengukuran tingkat likuiditas dengan melihat pada Net working capital, Current ratio, acid test ratio, belumlah cukup karena pengukuran ini tidak memperhatikan masing-masing komponen current asset maupun current liabilities. Adanya komposisi yang berbeda dari masing-masing komponen current asset dan current liabilities akan mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap tingkat likuiditas sesungguhnya (The true liquidity of the firm )<sup>15</sup>.

Ilustrasi dibawah ini tentang dua perusahaan yang menggambarkan kondisi current asset dan current liabilities sebagai berikut :

---

<sup>14</sup> Log cit. Bambang Ryanto. Hal 18

**Tabel 7**  
**Tabel Current Asset dan Current Liabilities**  
**Perusahaan A**

| <u>Current Asset</u> |              | <u>Current Liabilities</u> |              |
|----------------------|--------------|----------------------------|--------------|
| Cash                 | Rp 0         | Hutang Dagang              | Rp 0         |
| Surat Berharga       | Rp 0         | Hutang Bunga               | Rp 0         |
| Piutang              | Rp 0         | Hutang lain-lainnya        | Rp 0         |
| Persediaan           | Rp 200.000,- |                            |              |
|                      | Rp 200.000,- |                            | Rp 100.000,- |

**Tabel 8**  
**Tabel Current Asset dan Current Liabilities**  
**Perusahaan B**

| <u>Current Asset</u> |              | <u>Current Liabilities</u> |              |
|----------------------|--------------|----------------------------|--------------|
| Cash                 | Rp 50.000,-  | Hutang Dagang              | Rp 25.000,-  |
| Surat Berharga       | Rp 50.000,-  | Hutang Bunga               | Rp 50.000,-  |
| Piutang              | Rp 75.000,-  | Hutang lain-lainnya        | Rp 25.000,-  |
| Persediaan           | Rp 25.000,-  |                            |              |
|                      | Rp 200.000,- |                            | Rp 100.000,- |

<sup>15</sup> Log cit. Lukman Syamsudin. Hal 46

Kedua perusahaan tersebut diatas bila dilihat dari sisi current ratio menggambarkan bahwa perusahaan A dan perusahaan B memiliki current ratio yang sama sebesar 2,0 ( 200%) atau Net Working capitalnya adalah Rp 100.000,-. Namun apabila dilihat lebih jauh maka perusahaan B lebih dapat memenuhi kewajibannya daripada perusahaan A. Hal ini disebabkan karena ;

- a. Nilai current asset perusahaan A sejumlah Rp 200.00,- keseluruhannya dalam bentuk persediaan barang, sedangkan perusahaan B nilai current assetnya sejumlah Rp 200.000,- terdiri dari berbagai pos current asset sehingga dari sisi kewajiban tentunya lebih siap.
- b. Untuk memenuhi kewajiban-kewajiban dengan mengandalkan persediaan barang-barang dagangan, tidak bisa diandalkan karena kemungkinan dipengaruhi oleh fluktuasi harga, daya beli dan lain-lain. Sedangkan untuk jenis aktiva lancar lainnya seperti kas, surat berharga atau piutang pengaruh-pengaruh tersebut sangat kecil.
- c. Mengandalkan persediaan sebagai alat kewajiban untuk membayar piutang, memerlukan waktu yang cukup lama, terutama bila pasaran memang tidak baik.

Drs. Lukman Syamsudin MA. Mengemukakan bahwa untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya, tidak hanya dengan melihat pada ratio lancar, Acid test ratio maupun Net working capitalnya tapi juga harus melihat bagaimana komposisi jumlah yang normal pada setiap perkiraan harta lancar tersebut. Karena itu perusahaan perlu pula memperhatikan tentang :

- a. Time interest earned ( kemampuan perusahaan membayar kewajiban tetap seperti bunga )
- b. Total debt coverage ( kemampuan perusahaan membayar kewajiban-kewajibannya kepada kreditur baik bunga maupun pokok pinjaman )
- c. Total overall coverage ratio ( kemampuan perusahaan seperti pada point 2 ditambah kewajiban lainnya seperti lease deviden saham preferen )

## **C.2. Pengukuran kemampuan rentabilitas perusahaan.**

Sebagaimana diuraikan pada bagian pertama bab ini bahwa untuk meningkatkan penjualan, salah satu cara dengan penjualan kredit untuk mencapai tujuan. Pengukuran terhadap rentabilitas perusahaan dimana masing-masing pengukuran dihubungkan dengan volume penjualan, total aktiva dan modal sendiri daripada perusahaan. Ketiga pengukuran ini akan memungkinkan untuk mengevaluasi tingkat earning dalam hubungannya dengan volume penjualan, jumlah aktiva dan investasi tertentu dari pemilik perusahaan.

Masalah rentabilitas menjadi sangat penting karena untuk kelangsungan hidup perusahaan haruslah dalam keadaan menguntungkan/rentable. Tanpa adanya keuntungan akan sulit bagi perusahaan untuk berkembang lebih jauh. Karena itu manajemen perusahaan akan selalu berusaha meningkatkan keuntungan ini, karena disadari betul bahwa pentingnya arti keuntungan bagi masa depan perusahaan sebagai suatu tujuan utama.

Pendekatan-pendekatan yang biasa dilakukan untuk mengukur/menilai keuntungan dalam kaitan dengan volume penjualan adalah dengan pendekatan dalam bentuk presentase. Dengan menyatakan setiap pos didalam laporan laba-rugi dalam bentuk presentase dari volume penjualan. Maka hubungan antara penjualan dan revenue serta pengeluaran-pengeluaran akan dapat dievaluasi. Hal ini akan sangat berguna dalam mengadakan perbandingan dari waktu ke waktu (Time series).

Selain pendekatan-pendekatan tersebut ratio yang dipergunakan untuk mengukur rentabilitas adalah:

- a. **Gross profit margin;** yaitu mengukur dari persentase laba kotor dibandingkan dengan penjualan dengan formulasi.

$$\frac{\text{Sales} - \text{Cost of goods sold}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

- b. **Operating profit margin;** Yaitu mengukur jumlah pendapatan murni daripada operasi perusahaan dengan mengabaikan kewajiban financial berupa bunga, serta kewajiban pajak, dengan formulasi:

$$\frac{\text{Operating profit}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

- c. **Net operating margin**; yaitu mengukur ratio antara laba bersih sesudah dikurangi biaya-biaya termasuk pajak, dengan formulasi

$$\frac{\text{Net profit after taxes}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

Semakin tinggi ratio berarti semakin tinggi/baik pula operasi perusahaan tersebut dan berarti semakin besar pula keuntungan yang didapat.

Besar kecilnya profit margin pada setiap transaksi penjualan sangat dipengaruhi oleh dua faktor yaitu, penjualan bersih dan laba usaha, besar kecilnya laba usaha atau net operating income tergantung pada pendapatan dari penjualan, dan besarnya biaya usaha yang dikeluarkan ( operating expenses ).

Menurut Thomas E. Copeland dalam buku Manajemen Keuangan menjelaskan bahwa alternatif-alternatif untuk memperbesar profit margin dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain adalah:

- a. Dengan menambah biaya usaha sampai tingkat tertentu, diusahakan tercapainya tambahan penjualan yang lebih besar atau dengan kata lain kenaikan margin penjualan harus lebih besar daripada tambahan margin biaya.
- b. Dengan mengurangi pendapatan dari penjualan sampai pada tingkat tertentu dengan mengusahakan pengurangan biaya yang lebih besar.
- c. Dengan mengusahakan agar biaya dapat ditekan lebih rendah dari sebelumnya tetapi jumlah penjualan diharapkan tetap.

#### **D. KORELASI RATIO LIQUIDITAS DENGAN RATIO RENTABILITAS**

Keterkaitan antara profitabilitas dan resiko yang dihadapi perusahaan akan selalu timbul dari saat kesaat. Dalam konteks ini profitabilitas diukur dengan jumlah keuntungan, sementara resiko diukur dengan liquiditas suatu perusahaan untuk berada dalam keadaan technically insolvent ( ketidakmampuan membayar kewajiban-kewajiban/ utang pada saat jatuh tempo ). Resiko perusahaan yang berada dalam keadaan technically insolvent dapat diukur dengan menghitung jumlah Net Working Capital yang akan digunakan adalah atas dasar Net working capital. Semakin besar jumlah net working capital yang dimiliki perusahaan semakin kecil resiko yang dihadapinya. Dengan perkataan lain semakin besar jumlah net working capital semakin liquid keadaan perusahaan dan oleh karena itu akan semakin kecil pula resiko untuk berada dalam keadaan technical insolvency. Sebaliknya semakin kecil net working capital ( liquiditas ) akan semakin besar resiko yang dihadapi oleh perusahaan. Dengan demikian sudah jelas hubungan antara liquiditas net working capital dan resiko; bahwa semakin besar liquiditas atau net working capital maka akan semakin kecil resiko yang dihadapi, demikian pula sebaliknya.

Lukaman Syamsudin MA mengemukakan dalam buku Manajemen Perusahaan bahwa dalam membicarakan keterkaitan antara profitabilitas dengan liquiditas ( resiko ) diperlukan beberapa asumsi yaitu :

Asumsi pertama berkenaan dengan jenis perusahaan yang akan dianalisa, yang kedua sehubungan dengan perbedaan kemampuan aktiva dalam menghasilkan (

differences in the earning power of asset ) dan yang terakhir tentang biaya-biaya dari berbagai alternatif pembelanjaan yang akan digunakan.

Apabila perusahaan bermaksud untuk meningkatkan keuntungan yang diperolehnya maka peningkatan keuntungan tersebut akan diikuti pula oleh resiko yang semakin besar. Demikian pula kalau perusahaan bermaksud melakukan yang sebaliknya atau menurunkan resiko, maka penurunan tingkat resiko ini akan diikuti oleh menurunnya tingkat profitabilitas. Pemilihan antara kedua alternatif tersebut dapat dilakukan dengan beberapa cara, tetapi pembahasan ini ditekankan pada perubahan komposisi aktiva perusahaan atau lebih jelasnya keterkaitan tersebut akan diukur dengan melihat jumlah net working capital yang tersedia dalam perusahaan.<sup>16</sup>

J. F. Weston dalam buku Manajemen Keuangan, secara umum ratio liquiditas didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan untuk membayar kewajibannya dalam waktu singkat dan rentabilitas didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dalam waktu tertentu. Korelasi antara keduanya sebenarnya secara implisit tidak mempunyai hubungan korelasi karena disatu pihak liquiditas ditujukan untuk membayar dan rentabilitas bertujuan untuk memperoleh namun secara eksplisit sebenarnya dalam operasional mempunyai hubungan korelasi yang saling terkait dan menunjang satu sama lainnya.

Dengan mengacu pada laporan keuangan “Riam Remo” akan terlihat bahwa

---

<sup>16</sup> Drs. Lukinan Syamsudin, MA, Manajemen Keuangan Perusahaan, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, Hal 208.

perubahan-perubahan tertentu akan membawa pengaruh pada bagian yang lainnya, seperti perubahan naiknya penjualan dengan sendirinya akan membawa pengaruh positif pada keuntungan. Bila rata-rata pengumpulan piutang naik maka akan membawa pengaruh negatif pada keuntungan dan sebaliknya. Secara teoritis bahwa tingginya tingkat rentabilitas perusahaan akan mempertinggi tingkat liquiditas perusahaan, karena secara analogi rentabilitas dalam bentuk profit margin dari setiap penjualan akan menambah asset perusahaan tersebut sepanjang penambahan nilai asset tersebut dalam batas ratio yang wajar antara current asset dan fixed asset, sehingga akan ada perimbangan antara peningkatan rentabilitas dan kemampuan liquiditas tersebut. Dengan menggunakan ilustrasi laporan keuangan Riam Remo dimuka ( tabel 7 dan 8 ) dapat kita lihat bagaimana hubungan antara data bahwa Ratio liquiditas dan Rentabilitasnya adalah :

Tabel 9

## Tabel Perbandingan Korelasi Liquiditas dengan Rentabilitas

| Rentabilitas            | 19x0   | 19x1   | Liquiditas          | 19x0    | 19x1    |
|-------------------------|--------|--------|---------------------|---------|---------|
| Gross Profit Margin     | 25,61% | 24,33% | Current Ratio       | 2,08    | 1,97    |
| Operating Profit Margin | 11,69% | 12,64% | Acid Test Ratio     | 1,50    | 1,50    |
| Net Operating Margin    | 9,43%  | 10,58% | Net Working Capital | 521.260 | 601.975 |

Dalam tabel diatas terlihat bahwa kenaikan rentabilitas perusahaan dengan sendirinya akan menambah liquiditas perusahaan tersebut sebagai gambaran bahwa pada saat perusahaan memperoleh profit margin 9,43% pada tahun 19x0 net working capitalnya adalah sejumlah Rp 521.260,- dan pada tahun 19x1 net profit margin adalah 10,58% Net Working capitalnya adalah sejumlah Rp 601.975,-.