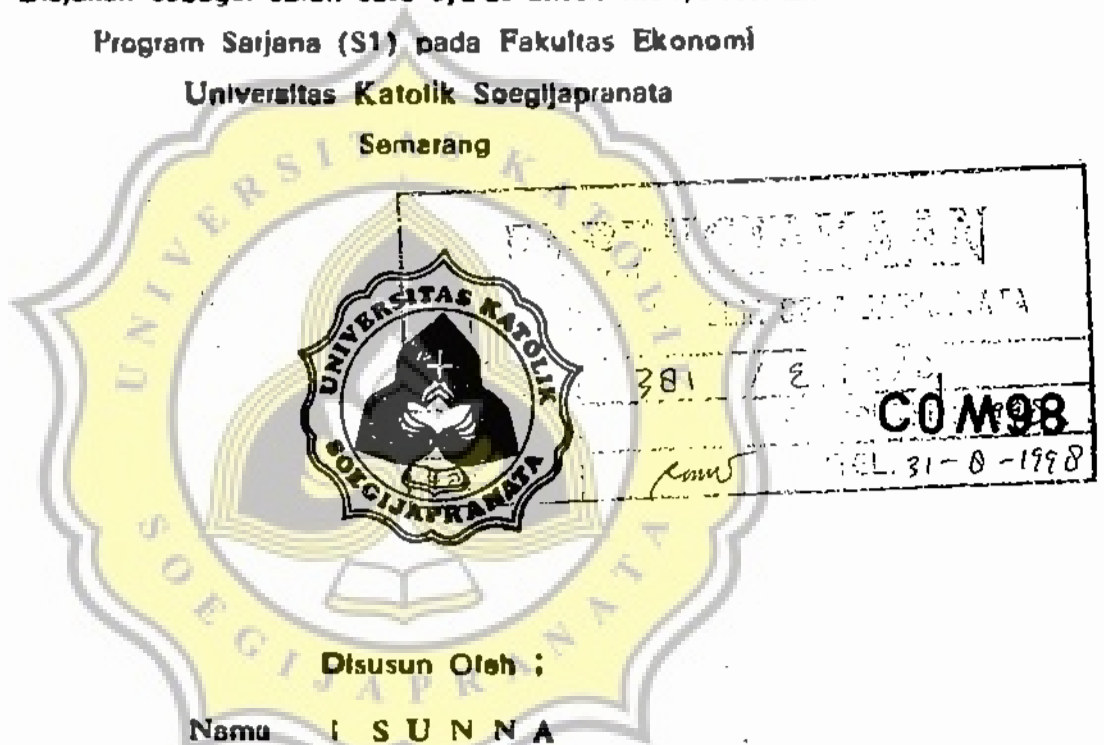


Em.
332 427
Sun
2
198.

EVALUASI STRATEGI PENGENDALIAN PIUTANG USAHA PADA PT. ASTRA GRAPHIA CABANG SEMARANG

SKRIPSI

Disjukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata
Semarang



Disusun Oleh :

Nama : SUNNA
NIM : 93.60.048
NIRM : 93.6.111.02030.50015
Jurusan : Akuntansi

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG

1998

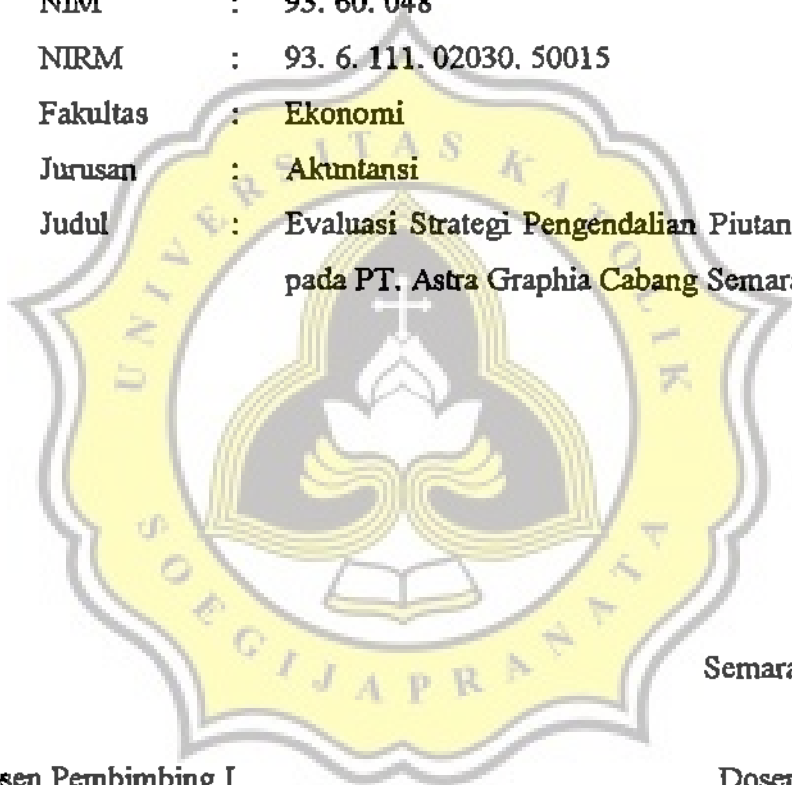
HALAMAN PERSEMBAHAN



**KARYA YANG SEDERHANA INI
KUPERSEMBAHKAN KEPADA
YANG TERCINTA PAPA DAN (ALM) MAMA**

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Sunna
NIM : 93. 60. 048
NIRM : 93. 6. 111. 02030. 50015
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul : Evaluasi Strategi Pengendalian Piutang Usaha
pada PT. Astra Graphia Cabang Semarang



Semarang, Agustus 1998

Dosen Pembimbing I

(Dra. Lucia Hari P, Msi)

Dosen Pembimbing II

(Clara Susilawati, SE)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL SKRIPSI : EVALUASI STRATEGI PENGENDALIAN PIUTANG
USAHA PADA PT. ASTRA GRAPHIA CABANG
SEMARANG

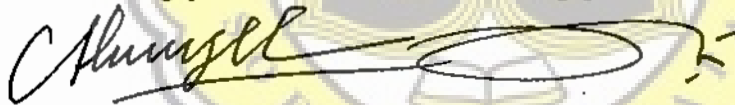
Telah diuji dan dipertahankan dihadapan para penguji pada :

Tanggal : 1 Agustus 1998

Hari : Sabtu

Oleh :

Penguji I

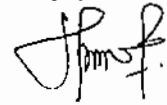


(DRS. ALEX EMYLL, MSP)

Penguji II

(DRA. RETNO YUSTINI WP., Msi)

Penguji III



(THERESIA DWI H., SE, AKT)

Mengetahui ,

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Katolik Soegijapranata Semarang



(Komala Inggarwati, SE, MM)



ABSTRAK

Untuk mengembangkan perusahaan pada saat seperti sekarang ini bukan merupakan hal yang mudah. Perekonomian tidak menentu dan keadaan politik juga turut mempengaruhi perekonomian negara kita. Strategi dan konsep manajemen yang akan diterapkan harus sesuai dan mampu beradaptasi terhadap situasi dan kondisi pada saat diberlakukannya.

Setiap perusahaan mempunyai tujuan yang kurang lebih sama, yaitu "menghasilkan laba yang maksimal". Laba tersebut diharapkan dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, dimana untuk mendapatkan laba yang maksimal perusahaan harus dapat meningkatkan penjualan.

Dalam penjualan, masalah yang sering kali timbul dan merupakan penghalang bagi pemanfaatan modal adalah penjualan kredit. Dimana penjualan kredit tersebut akan menimbulkan piutang usaha, piutang usaha yang terjadi akan menahan sebagian dari modal kerja untuk sementara waktu sampai piutang tersebut tertagih.

Bagi perusahaan mengelola piutang usaha bukan hal yang mudah karena perusahaan harus sedapat mungkin mencairkan piutangnya agar modal kerja tidak terlalu lama tertahan. Modal kerja yang tertahan secara tidak langsung akan mempengaruhi keuangan perusahaan dan sudah tentu mempengaruhi kelangsungan perusahaan. Pengelolaan piutang usaha dapat dilakukan dengan menerapkan suatu strategi, dimana strategi tersebut dapat mengendalikan piutang usaha suatu perusahaan.

Strategi secara umum merupakan hal yang biasanya diterapkan untuk mencapai suatu tujuan. Secara khusus strategi dalam konteks ekonomi merupakan rencana yang disatukan dan terpadu yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan. Dalam kaitannya dengan pengelolaan piutang, strategi yang dilaksanakan hendaknya dapat mengendalikan piutang usaha perusahaan.

Jenis pengendalian ada 2 macam yaitu pengendalian interen dan pengendalian eksteren. Pengendalian interen adalah pengendalian yang dilakukan dalam

lingkungan perusahaan, sedangkan pengendalian eksteren merupakan pengendalian yang dilakukan dari luar perusahaan.

Pengendalian interen yang dilaksanakan oleh perusahaan merupakan salah satu bentuk kegiatan pengawasan dalam kegiatan operasional perusahaan. Pengawasan tersebut antara lain tugas, tanggungjawab, dan wewenang dalam organisasi perusahaan. Untuk melaksanakan hal ini perusahaan membutuhkan Struktur Pengendalian Interen (SPI).

Struktur Pengendalian Interen merupakan suatu organisasi yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang diciptakan untuk memberikan jaminan yang memadai agar dapat mencapai tujuan perusahaan. Tujuan pokok dari struktur pengendalian interen adalah menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Dalam penelitian ini, evaluasi strategi dilakukan pada PT. Astra Graphia Cabang Semarang sebagai distributor tunggal mesin fotocopi merek Xerox yang berlokasi di Jl. S.Parman No.53 Semarang . Penelitian ini dilakukan dengan alasan bahwa PT.Astra Graphia Cabang Semarang memiliki suatu strategi pengendalian piutang usaha yang sesuai dengan objek penelitian penulis yaitu mengenai evaluasi strategi pengendalian piutang usaha.

PT.Astra Graphia Cabang Semarang memiliki strategi pengendalian piutang usaha yang telah diterapkan, dimana strategi tersebut meliputi seleksi terhadap calon pembeli baik pembelian tunai ataupun dengan cara pembelian kredit dan pelaksanaan struktur pengendalian interen dalam mengelola piutang usahanya. Dalam skripsi ini, penulis mengadakan evaluasi terhadap strategi pengendalian piutang usaha untuk mengetahui efektifitasnya.

Evaluasi strategi ditujukan terhadap penyeleksian calon pembeli dan penerapan struktur pengendalian interen pada internal perusahaan. Dalam evaluasi ini penulis menggunakan tingkat perputaran piutang usaha dan rata-arata waktu pengumpulan piutang usaha sebagai pendukung evaluasi.

Penyeleksian calon pembeli yang dilakukan oleh perusahaan menggunakan analisa 5C, analisa ini dilakukan terhadap calon pembeli terutama calon pembeli secara kredit. 5C terdiri dari character, capacity, capital, colleteral, dan condition.

Analisa 5C tersebut bertujuan untuk mengurangi resiko kredit yaitu resiko tidak tertagihnya piutang yang telah diberikan.

Character, menunjukkan kemungkinan dari pelanggan untuk secara jujur berusaha memenuhi kewajibannya (hutangnya). Character sangat penting karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar. Capacity, merupakan pendapat subjektif mengenai kemampuan dari langganan, hal ini diukur dengan laporan masa lalu dan dilengkapi dengan observasi fisik terhadap usaha pelanggan. Capital diukur dari posisi keuangan perusahaan secara umum dimana hal ini ditunjukkan oleh rasio keuangan. Colleteral, dicerminkan oleh aktiva dari calon pembeli yang diikatkan bagi keamanan kredit yang diberikan kepadanya. Condition, menunjukkan pengaruh langsung dari tren ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi yang mempengaruhi efek terhadap kemampuan pelanggan dalam memenuhi kewajibannya.

Hasil evaluasi terhadap penyeleksian calon pembeli dengan analisa 5C ternyata terdapat beberapa kelemahan pada PT.Astra Graphia cabang Semarang. Kelemahan tersebut antara lain adalah PT.Astra Graphia cabang Semarang hanya melakukan lobi dan observasi fisik terhadap usaha calon pembeli dengan cara pembelian kredit, sedangkan untuk mengetahui 5C calon pembeli terutama pembelian secara kredit, perusahaan harus lebih selektif dan hati-hati. Kelemahan lain adalah perusahaan tidak mementingkan laporan keuangan calon pembeli dalam menyeleksi calon pembeli. Laporan keuangan dapat menjadi dasar bagi perusahaan dalam menilai aktiva dan pasiva calon pembeli.

Evaluasi berikutnya adalah terhadap struktur pengendalian interen yang diterapkan pada PT.Astra Graphia cabang Semarang. Unsur-unsur struktur pengendalian interen antara lain adalah: lingkungan pengendalian, sistem akuntansi, dan prosedur pengendalian. Lingkungan pengendalian menyedarkan perusahaan bahwa pengendalian interen sangat dibutuhkan oleh perusahaan. Sistem akuntansi dalam perusahaan berfungsi mengidentifikasi, menggabungkan, mengklasifikasikan, mencatat, dan melaporkan transaksi suatu kesatuan usaha. Prosedur pengendalian merupakan kebijakan dan proses sebagai tambahan bagi lingkungan pengendalian

dan sistem akuntansi yang dibuat oleh manajemen perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Lingkungan pengendalian yang terdapat pada PT.Astra Graphia cabang Semarang meliputi falsafaf dan gaya operasi dengan semboyan "Siaga Tuntas Sepenuh Hati", perusahaan juga memiliki struktur organisasi yang membetasi garis wewenang, perusahaan juga memfungsikan komite audit yang mengawasi proses pelaporan keuangan, perusahaan juga memiliki metode dalam mengkomunikasikan pelimpahan wewenang dan tanggungjawab, dan yang terakhir adalah perusahaan juga memiliki kebijakan dan proses kepegawaian.

Sistem akuntansi pengendalian piutang usaha pada PT.Astra Graphia Semarang berawal pada pembuatan Surat Order (SO) oleh sales setelah terjadi perjanjian jual beli dengan pelanggan, setelah SO dibuat dengan rangkap 3 dan masing-masing dikirimkan kepada kantor pusat dan bagian billing kantor cabang sendiri. SO yang terdapat pada bagian billing menjadi dasar pembuatan Surat Tagihan (ST) kepada pelanggan, setelah dibuat ST kemudian diperiksa dan diotorisasi oleh kepala keuangan untuk selanjutnya diberikan kepada kolektor untuk diberikan kepada pelanggan sebagai dasar pembayaran piutangnya. Dengan sistem akuntansi ini dapat kita simpulkan bahwa piutang usaha dibawah pengendalian pejabat dan karyawan yang berwenang.

Prosedur pengendalian yang dibuat oleh manajemen perusahaan antara lain: pemisahan tugas yang cukup dengan tujuan perusahaan akan terhindar dari segala bentuk penyelewengan dan mencegah salah saji baik yang sengaja ataupun tidak sengaja dilakukan. Prosedur otorisasi yang memadai atas transaksi dan aktivitas, hal ini bertujuan agar otorisasi dilakukan oleh orang yang mempunyai wewenang. Dokumen dan catatan yang memadai, untuk meyakinkan bahwa seluruh aktiva dikendalikan dengan pantas dan dicatat dengan benar. Pengecekan independen atas pelaksanaan dilakukan secara rutin.

Setelah dilakukan evaluasi terhadap unsur-unsur struktur pengendalian interen pada pengendalian piutang usaha, dapat disimpulkan bahwa struktur pengendalian interen piutang usaha pada PT.Astra Graphia cabang Semarang telah

dilaksanakan dengan baik., dan dengan demikian perusahaan diharapkan terhindar dari segala bentuk penyelewengan dan penyimpangan.

Evaluasi kuantitatif yang dilakukan untuk mendukung evaluasi terhadap strategi pengendalian piutang usaha menghasilkan analisis sebagai berikut:

Pada tahun 1996 tingkat perputran piutang usaha (ARTO) untuk jasa rental dan XTSA(Xerox Total Service Agreement) masing-masing adalah 20,73 kali dan 17,75 kali , sedangkan untuk ORS (on Right Sales) adalah 22,88 kali. Untuk rata-rata waktu pengumpulan piutang usaha (ACP) pada tahun 1996 adalah: 17 hari untuk rental, 20 hari untuk XTSA, dan 16 hari untuk ORS. Pada tahun 1997 tingkat perputaran piutang usaha adalah: 17,18 kali untuk jasa rental, 18,21 kali untuk XTSA, dan 17,47 kali untuk ORS. Untuk ACP pada tahun 1997 adalah: 21 hari untuk jasa rental, 20 hari untuk XTSA, dan 21 hari untuk ORS.

Dibandingkan tahun 1996, tahun 1997 untuk jasa rental, XTSA, dan ORS mengalami penurunan baik ARTO ataupun ACP hal ini tidak dapat dihindari karena secara tidak langsung krisis moneter yang terjadi mulai pertengahan tahun 1997 secara tidak langsung mempengaruhi pelunasan piutang usaha.

Berdasarkan hasil penelitian skripsi ini, strategi pengendalian piutang usaha pada PT. PT.Astra Graphia cabang Semarang menunjukkan bahwa strategi yang dilaksanakan adalah efektif. Hal ini membuktikan bahwa strategi yang digunakan dapat memberikan jaminan yang memadai untuk pencapaian tujuan perusahaan, dimana tujuan perusahaan adalah pemanfaatan modal kerja yang optimal.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha pengasih dan penyayang serta atas berkat dan rahmat-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas ini.

Penyusunan skripsi ini adalah suatu kewajiban bagi mahasiswa dan merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

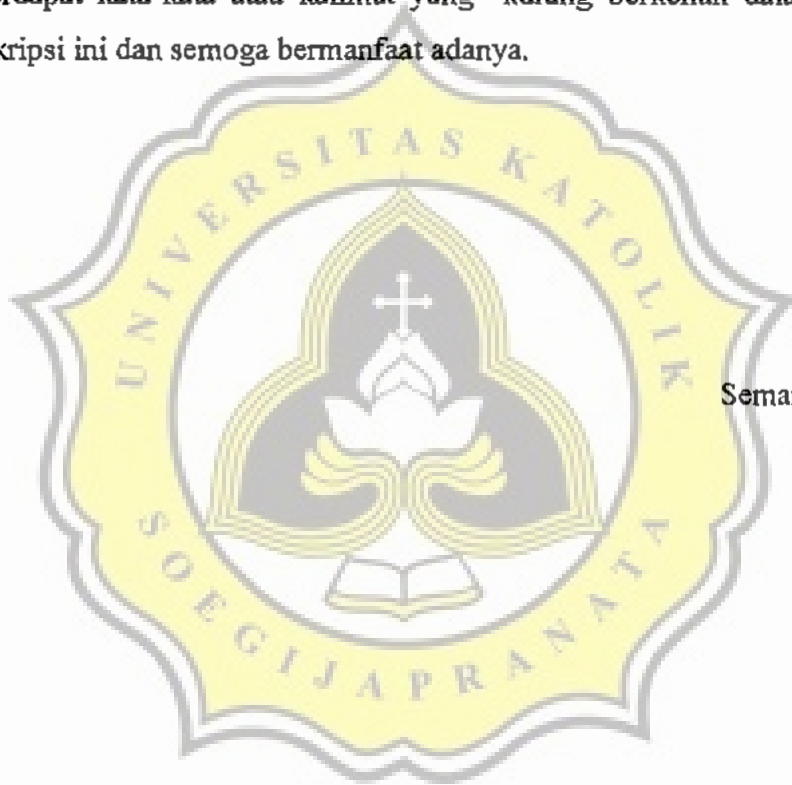
Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam menyelesaikan penulisan ini, banyak mendapatkan bantuan baik secara moril dan materil. Oleh karena itu dalam kesempatan ini perkenankanlah penulis mengucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Ibu Komala Inggawati, SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Ibu Dra.Lucia Hari P, Msi selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing, mengarahkan, dan memberikan penjelasan-penjelasan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
3. Ibu Clara Susilawati,SE selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan petunjuk, bimbingan, serta penjelasan-penjelasan yang sangat bermanfaat bagi penulis.
4. Yang tercinta Papa, Mama (alm), Bpk/ Ibu Arthur F. Sutrisno, kakak-kakak dan adikku yang telah banyak memberikan perhatian, semangat dan doa dalam penyelesaian penulisan ini.
5. Sahabatku terkasih Andreas D. Christiawan, yang telah banyak memberikan waktu, tenaga , dan semangat yang tidak temilai harganya.
6. Bpk.Horas Nababan, Bpk.Haryanto serta segenab staf dan karyawan pada PT. Astra Graphia cabang Semarang yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian serta membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

7. Bapak Ibu dosen jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Unika Soegijapranata yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama penulis menempuh pendidikan .
8. Teman-teman dan semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna, oleh karena itu segala bentuk saran dan kritik membangun sangat diharapkan.

Akhirnya penulis memohon maaf kepada semua pihak apabila terdapat kata-kata atau kalimat yang kurang berkenan dalam penyusunan skripsi ini dan semoga bermanfaat adanya.



Semarang, Juli 1998

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Batasan Masalah.....	6
1.4. Tujuan Penelitian.....	7
1.5. Kegunaan Penelitian.....	8
1.6. Kerangka Pikir.....	8
1.7. Metodologi Penelitian.....	10
1.7.1. Lokasi Penelitian.....	10
1.7.2. Jenis Data.....	10
1.7.3. Teknik Pengumpulan Data.....	11
1.7.4. Metode Analisis Data.....	11
1.7.4.1. Analisis Kuantitatif.....	11
1.7.4.2. Analisis Kualitatif.....	12
1.8. Sistematika Penulisan.....	13
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1. Pengertian Strategi.....	14
2.2. Pengertian Piutang.....	15

2.3. Klasifikasi Piutang	17
2.4. Piutang Dagang.....	19
2.4.1. Pengertian Piutang Dagang.....	19
2.4.2. Pengakuan Piutang Dagang.....	21
2.4.3. Penilaian dan Pelaporan Piutang Usaha.....	21
2.4.4. Penghapusan Piutang.....	24
2.4.5. Tingkat Perputaran Piutang (Account Receivable Turn Over).....	27
2.4.6. Umur Rata-rata Piutang Dagang (Average of Account Receivable) atau (Average Collection Period)	28
2.5. Investasi Dalam Piutang.....	29
2.5.1. Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya investasi dalam piutang	29
2.5.2. Penilaian Resiko Kredit dan Penyaringan para Langgan.....	31
2.5.3. Tingkat Perputaran Piutang dan Periode Pengumpulan Piutang.....	35
2.6. Pengendalian Interen.....	36
2.6.1. Pengendalian Akuntansi	37
2.6.2. Pengendalian Administratif.....	37
2.6.3. Unsur-unsur Pengendalian Interen	38
2.6.3.1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas	39
2.6.3.2. Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya.....	40
2.6.3.3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi suatu unit organisasi.....	40
2.6.3.4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya.....	41
2.7. Struktur Pengendalian Interen.....	42
2.7.1. Lingkungan Pengendalian Interen.....	42
2.7.2. Sistem Akuntansi	45
2.7.3. Prosedur Pengendalian	46
 BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1. Gambaran Umum Xerox Corporation	50
3.2. Pemasaran Xerox di dunia.....	50

3.3. Sejarah Berdirinya PT. ASTRA GRAPHIA	52
3.4. Bidang Usaha PT Astra Graphia	54
3.4.1. Bidang Usaha Dokumen.....	54
3.4.2. Bidang Usaha Teknologi Informasi.....	55
3.4.3. Bidang Usaha Lainnya	56
3.5. Visi dan Layanan	57
3.6. PT. Astra Graphia Semarang	58
3.6.1. Struktur Organisasi	59

BAB IV PEMBAHASAN MASALAH

4.1. Gambaran Umum Strategi Pengendalian Piutang Usaha pada PT. Astra Graphia Semarang.....	63
4.2. Evaluasi Pemilihan atau Penyeleksian Calon Pembeli dengan Pembelian Secara Kredit.....	65
4.3. Evaluasi Struktur Pengendalian Interen Terhadap Piutang Usaha	70
4.3.1. Lingkungan Pengendalian	71
4.3.2. Sistem Akuntansi.....	76
4.3.3. Prosedur Pengendalian.....	78
4.3.4. Account Receivable Turn Over dan Average Collection Period	81

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan.....	90
5.1.1. Strategi pengendalian piutang usaha pada PT. Astra Graphia Semarang.....	90
5.1.2. Hasil Perhitungan Account Receivable Turn Over dan Average Collection Period.....	91
5.1.2.1. ARTO tahun 1996 dan tahun 1997.....	91
5.1.2.2. ACP tahun 1996 dan tahun 1997	91
5.1.3. Hasil Evaluasi strategi Pengendalian Piutang Usaha pada PT. Astra Graphia Cabang Semarang	92
5.1.3.1. Evaluasi analisa 5C terhadap penyeleksian calon pembeli dengan cara kredit	92

5.1.3.2. Hasil evaluasi terhadap unsur-unsur Struktur Pengendalian Interen .	92
5.1.3.3. Tingkat perputaran piutang usaha pada tahun 1996 dan 1997.....	93
5.1.3.4. Rata-rata waktu pengumpulan piutang usaha tahun 1996 dan tahun 1997.....	93
5.2. Saran-saran.....	93

DAFTAR PUSTAKA

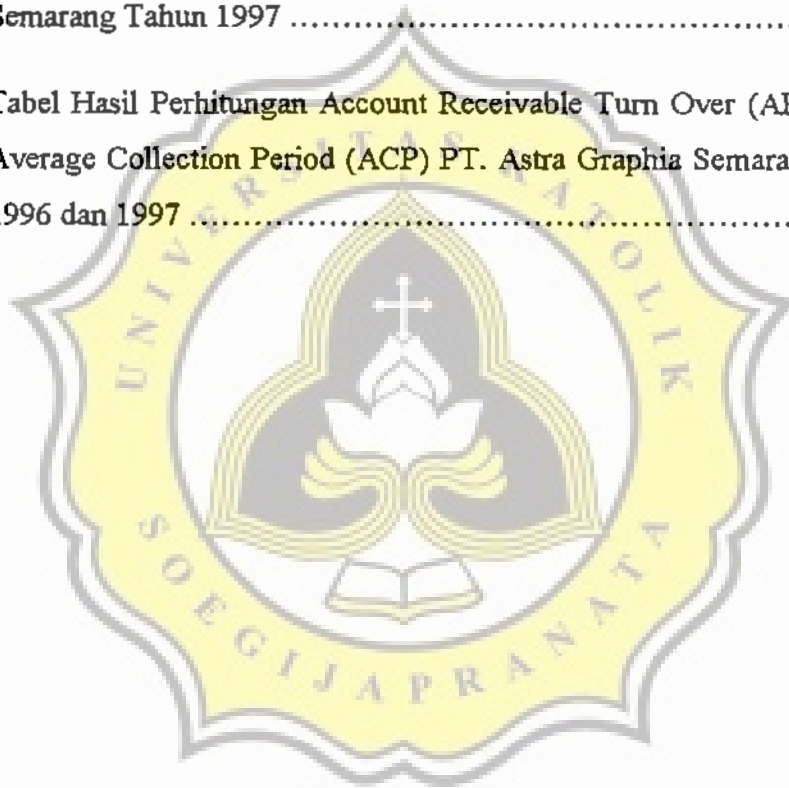
HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
4.1. Tabel Piutang Dagang dan Penjualan Kredit PT. Astra Graphia Semarang Tahun 1996	83
4.2. Tabel Piutang Dagang dan Penjualan Kredit PT. Astra Graphia Semarang Tahun 1997	84
4.3. Tabel Hasil Perhitungan Account Receivable Turn Over (ARTO) dan Average Collection Period (ACP) PT. Astra Graphia Semarang Tahun 1996 dan 1997	85



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.1. Kerangka Pikir Penelitian.....	9
4.1. Kebijakan Kualitas Bagi Pelanggan dalam Bentuk Pernyataan Sebagai Jaminan Bagi Pelanggan Terhadap Kepuasannya.....	75



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran :

1. Data analisa Account Receivable Per Territory bulan Januari sampai dengan Desember 1996 dan bulan Januari sampai dengan Desember 1997.
2. Lampiran perhitungan Account Receivable Turn Over (ARTO) tahun 1996 dan 1997.
3. Lampiran perhitungan Average Collection Period (ACP) tahun 1996 dan 1997.
4. Susunan organisasi PT. Astra Graphia Cabang Semarang.

