

Em.  
332.7.  
K00  
a.  
198

# ANALISIS PENGENDALIAN KEBIJAKAN PEMBERIAN KREDIT

( Studi Kasus Pada PT. Arvia Jaya Ban di Semarang )

## SKRIPSI

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



PERPUSTAKAAN

No. INV.	0235/E/CI.
Th. Angg.	Col COM 98
PARAP.	WAWAN. TGL 4-5-1998 NAMA : KOO WE MING

NIM : 93.30.1776  
NIRM : 93.6.111.02016.50271  
JURUSAN : MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG

1998

## HALAMAN MOTTO

- Karena kasih karunia kamu diselamatkan oleh Imam, itu bukan hasil usahamu tetapi pemberian Allah.

(Efesus 2 : 8)

- Pada Allah ada keselamatanku dan kemuliaanku, gunung batu kekuatanku, tempat perlindunganku ialah Allah

(Mazmur 62 : 8)



**TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI**

Nama : Koo We Ming  
NIM : 93.30.1776  
NIRM : 93.6.111.02016.50271  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Manajemen  
Judul Skripsi : Analisis Pengendalian Kebijakan  
Pemberian Kredit (Studi Kasus  
Pada PT. Arvia Jaya Ban di  
Semarang)  
Dosen Pembimbing I : Drs. Alex Emyll, MSP  
Dosen Pembimbing II : Thomas Indradjaja, SE

Semarang, 25 November 1997

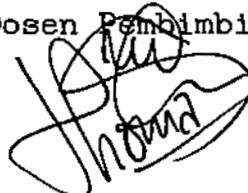
Disetujui oleh :

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



(Drs. Alex Emyll, MSP)



(Thomas Indradjaja, SE)

## HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini diterima dan disyahkan oleh Panitia Penguji  
dalam sidang :

Hari : Sabtu

Tanggal : 13 Desember 1997

Yang bertanda tangan dibawah ini panitia penguji :



1. (Drs. RETNO YUSTINI, MSI)

Handwritten signature of J. Sugiharto.

2. (Drs. J. SUGIHARTO)

Handwritten signature of Leo Gunawan.

3. (Drs. LEO GUNAWAN)

## ABSTRAKSI

PT. Arvia Jaya Ban adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang usaha, variasi mobil yang berlokasi di jalan MT. Haryono 772-774 Semarang yang mempunyai daerah pemasaran di dalam maupun di luar kota antara lain meliputi beberapa kota yaitu : Surabaya, Yogyakarta, Solo dan Cilacap.

PT. Arvia Jaya Ban bergerak di bidang variasi mobil karena memandang prospek yang cerah di masa yang akan datang. Hal tersebut ditunjang dengan adanya inovasi mobil pada berbagai merk. Hal inilah yang sangat menggairahkan perusahaan untuk hidup dan berkembang. Adanya pesaing merupakan salah satu tantangan bagi perusahaan.

Persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat, keadaan inilah yang menuntut perusahaan untuk melakukan suatu strategi yang tepat. Untuk melakukan strategi yang tepat ini perusahaan dalam mengatasi tantangan dalam menghadapi persaingan PT. Arvia Jaya Ban melakukan penjualan baik kredit maupun tunai. Kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Arvia Jaya Ban agar penjualan meningkat dan pada gilirannya dapat meningkatkan laba.

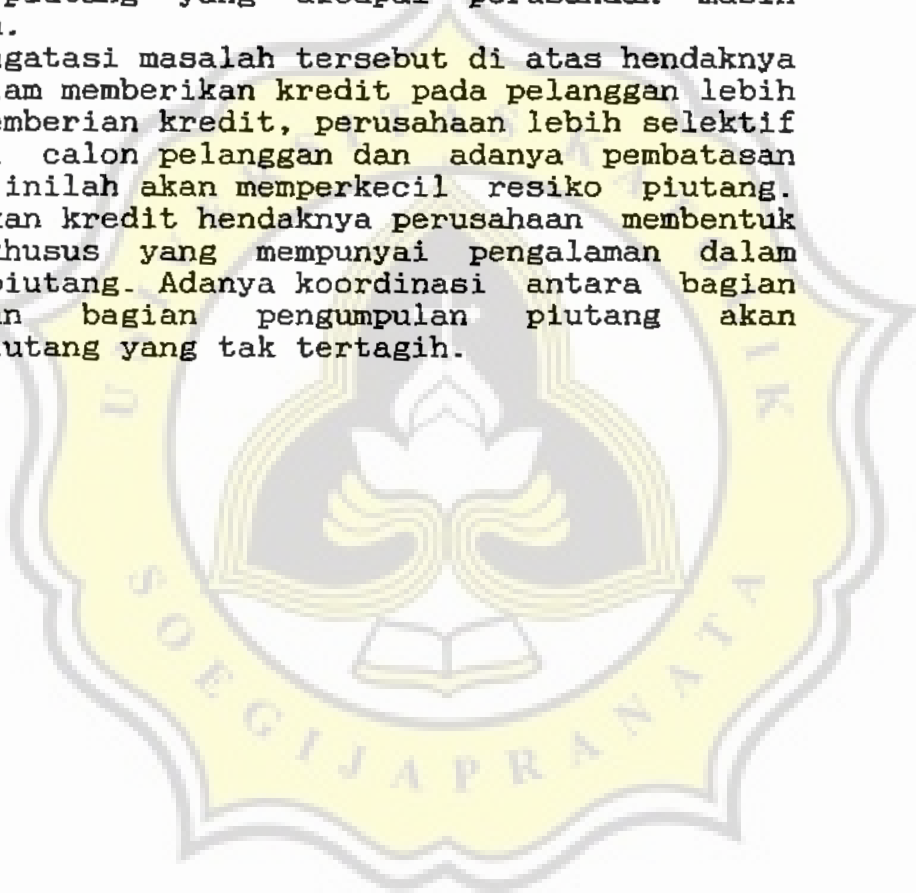
Kenyataan yang dialami PT. Arvia Jaya Ban dalam melakukan penjualan kredit dari tahun ke tahun meningkat namun disisi lain peningkatan penjualan kredit diikuti oleh peningkatan jumlah piutang. Peningkatan jumlah piutang dengan penerimaan piutang tidak seimbang, hal ini disebabkan oleh pelanggan yang tidak melunasi tepat pada waktunya. Adanya penumpukan piutang ini akan merugikan perusahaan karena dana yang tertanam dalam piutang tidak dapat kembali sesuai dengan waktu yang diharapkan. Hal ini dapat dilihat dari tingkat perputaran piutang perusahaan yang semakin turun selama kurun waktu 5 tahun dari tahun 1992 - 1996 sebesar 2,7 kali; 2,2 kali; 2,5 kali; 2,4 kali; 2,1 kali. Rasio tingkat perputaran piutang tidak pernah sesuai dengan ketetapan perusahaan yaitu sebesar 6 kali. Selain itu dapat dilihat hari rata-rata pengumpulan piutang yang tidak tepat karena rata-rata piutang mengalami peningkatan sebesar 134 hari, 167 hari, 143 hari, 150 hari dan 173 hari, sedangkan hari rata-rata pengumpulan piutang yang ditetapkan perusahaan adalah 60 hari, berarti melebihi batas yang telah ditentukan oleh PT. Arvia Jaya Ban. Keadaan seperti inilah perusahaan akan mengalami kerugian apabila tidak segera diambil langkah untuk mengatasi masalah dalam pemberian kredit.

Dari hasil analisis kualitatif dapat diketahui bahwa kebijakan pemberian kredit yang ditetapkan oleh perusahaan terlalu lunak sehingga prosentase penjualan kredit makin meningkat dan belum efektifnya bagian yang

kredit makin meningkat dan belum efektifnya bagian yang menanganai masalah piutang ini. Adanya pelanggan yang tidak tepat dalam melakukan pembayaran akan mengakibatkan Cost of Bad Debt yang harus ditanggung sebesar 8 %.

Dari hasil analisis kualitatif diketahui bahwa pengendalian piutang PT. Arvia Jaya Ban tidak efektif. Hal ini dapat dilihat dari tingkat efektifitas pengendalian piutang yang dicapai oleh perusahaan selama kurun waktu 5 tahun dari tahun 1992 sampai tahun 1996, sebesar 0,45; 0,36; 0,42; 0,40; 0,35. Untuk kesemuanya masih dibawah satu yang berarti : efektifitas menjadi piutang yang dicapai perusahaan masih terlalu rendah.

Untuk mengatasi masalah tersebut di atas hendaknya perusahaan dalam memberikan kredit pada pelanggan lebih memperketat pemberian kredit, perusahaan lebih selektif dalam menilai calon pelanggan dan adanya pembatasan kredit, hal inilah akan memperkecil resiko piutang. Dalam memberikan kredit hendaknya perusahaan membentuk suatu staf khusus yang mempunyai pengalaman dalam pengumpulan piutang. Adanya koordinasi antara bagian penjualan dan bagian pengumpulan piutang akan memperkecil piutang yang tak tertagih.



## PRAKATA

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan berkahnya sehingga saya selaku peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "Analisis Pengendalian Kebijakan Pemberian Kredit Studi Kasus Pada PT. Arvia Jaya Ban di Semarang".

Untuk memenuhi persyaratan guna menyelesaikan jenjang pendidikan program Strata I pada jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Peneliti menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, maka laporan ini tidak ada terwujud oleh karena itu, Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Komala Inggarwati, SE, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Bapak Drs. Alex Emyll, MSP, selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak menyediakan waktu untuk memberikan bimbingan kepada Penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Thomas Indradjaja, SE, selaku Dosen Pembimbing II, yang juga memberikan bimbingan berupa petunjuk, pengarahan dan saran-saran sehingga terselesainya skripsi ini.

4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang, yang telah memberikan bimbingan kepada Penulis selama menempuh studi di Fakultas ini.
5. Bapak Yudhi Budhi Tresno, MBA, selaku Pimpinan PT. Arvia Jaya Ban Semarang yang telah banyak membantu penulis dalam mengumpulkan data dan masukan-masukan yang berguna.
6. Ayah, Ibu, Kakak dan Adik tercinta yang selalu berdoa dan memberi semangat untuk keberhasilan penulis.
7. Segenap rekan-rekan yang telah memberikan bantuan dalam bentuk apapun untuk menyusun skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukannya.

Semarang, November 1997

Penulis

( Koo We Ming )



## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN MOTTO .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI .....	iv
ABSTRAKSI .....	v
PRAKATA .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
BAB I : PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang Penulisan .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	5
1.3. Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Manfaat Penelitian .....	5
1.5. Sistematika Penulisan .....	6
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA .....	8
2.1. Tinjauan Pustaka .....	8
2.1.1. Pengertian Piutang Dagang.	8
2.1.2. Keuntungan Dari Penjualan Secara Kredit .....	9

2.1.3.	Biaya-biaya Yang Ditim- bulkan Piutang .....	10
2.1.4.	Aspek Penting di Dalam Piutang .....	11
2.1.5.	Pengertian Efektifitas ..	20
2.1.6.	Faktor-faktor Yang Mem- pengaruhi Kebijakan Kredit .....	20
2.1.7.	Teknik Pengumpulan Piu- tang .....	22
2.1.8.	Pengendalian Piutang ....	23
2.1.9.	Unsur Pemberian Kredit ..	25
2.1.10.	Resiko Pemberian Fasili- tas Kredit .....	26
2.1.11.	Penganalisaan Kredit ....	27
2.2.	Kerangka Pikir Penelitian .....	30
2.3.	Definisi Operasional .....	31
<b>BAB III :</b>	<b>METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>34</b>
3.1.	Lokasi Penelitian .....	34
3.2.	Data Yang Dipergunakan .....	34
3.3.	Metode Pengumpulan Data .....	35
3.4.	Teknis Analisis Data .....	35
<b>BAB IV :</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>40</b>
4.1.	Gambaran Umum Perusahaan .....	40
4.1.1.	Prospek Usaha PT. Arvia Jaya Ban .....	40

4.1.2.	Struktur Organisasi Perusa-	
	sahaan .....	42
4.1.3.	Metode Penjualan PT.	
	Arvia Jaya Ban .....	47
4.2.	Kebijaksanaan Piutang PT. Arvia	
	Jaya Ban .....	49
4.2.1.	Kebijaksanaan Pemberian	
	Piutang .....	49
4.2.2.	Kebijaksanaan Syarat Pem-	
	bayaran Kredit .....	50
4.2.3.	Kebijaksanaan Pengumpulan	
	Piutang .....	50
4.3.	Analisis Hasil Penelitian .....	52
4.3.1.	Analisis Kualitatif .....	52
4.3.2.	Analisis Kuantitatif .....	56
BAB V :	PENUTUP .....	71
5.1.	Kesimpulan .....	71
5.2.	Saran .....	73

## DAFTAR PUSTAKA

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. Data Penjualan PT. Arvia Jaya Ban Semarang Tahun 1992 - 1996 .....	41
Tabel 4.2. Prosentase Perbandingan Penjualan Kredit dan Penjualan Tunai PT. Arvia Jaya Ban Semarang Tahun 1992 - 1996.	48
Tabel 4.3. Prosentase Penjualan Kredit Terhadap Penjualan Total Pada PT. Arvia Jaya Ban Semarang Tahun 1992 - 1996 .....	57
Tabel 4.4. Rata-rata Piutang PT. Arvia Jaya Ban Semarang Tahun 1992 - 1996 .....	58
Tabel 4.5. Prosentase Rata-rata Piutang Terhadap Penjualan Kredit PT. Arvia Jaya Ban Tahun 1992 - 1996 .....	60
Tabel 4.6. Rasio Tingkat Perputaran Piutang PT. Arvia Jaya Ban Tahun 1992 - 1996 ...	61
Tabel 4.7. Perbandingan Antara Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang dan Batas Waktu Kredit PT. Arvia Jaya Ban Semarang Tahun 1992 - 1996 .....	63
Tabel 4.8. Tingkat Efektifitas Pengendalian Piutang PT. Arvia Jaya Ban Semarang Tahun 1992 - 1996 .....	66
Tabel 4.9. Prosentase Penerimaan Piutang Terhadap Penjualan Kredit PT. Arvia Jaya Ban Semarang Tahun 1992 - 1996 .....	67

Tabel 4.10. Prosentase Piutang Ragu-ragu dan  
Cost Of Bad Debt PT. Arvia Jaya Ban  
Semarang Tahun 1992 - 1996 ..... 68



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Struktur Organisasi PT. Arvia Jaya Ban. Semarang .....	43



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Neraca PT. Arvia Jaya Ban Per 31 Desember 1992 - per 31 Desember 1996.
- Lampiran 2. Laporan Rugi Laba PT. Arvia Jaya Ban Periode 1992 - 1996.
- Lampiran 3. Tingkat Perputaran Piutang.
- Lampiran 4. Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang.
- Lampiran 5. Tingkat Efektifitas Manajemen Piutang.
- Lampiran 6. Perhitungan Piutang Rata-rata.
- Lampiran 7. Perhitungan Cost of Bad Debt.

