

PENGELOLAAN PIUTANG PERUSAHAAN SUB-SEKTOR PERKEBUNAN DI INDONESIA

Mohamad Adam¹
Taufik²
Eka Yeny Sutanto³

ABSTRACT

This study aims to determine the management of accounts receivable in some of the plantation sub-sector companies and determine the position of the company by using the SWOT analysis and the BCG matrix. The sampling method uses purposive sampling method. Based on sampling criteria, the samples were subjected to experiments are PT Astra Agro Lestari Tbk, BW Plantation Tbk, PP London Sumatra Indonesia Tbk, PT Sampoerna Agro Tbk, Salim Ivomas Pratama Tbk, and Bakrie Sumatera Plantations Tbk. This research uses a descriptive study based on secondary data obtained from the Indonesia Stock Exchange. Analysis of the data used is the accounts receivable ratio analysis. The ratio of receivables consist of accounts receivable turnover rate, the average amount of accounts receivable, and accounts receivable average collection. Each company SWOT analysis and the BCG matrix. The results showed that the average turnover rate of receivables PT Astra Agro Lestari Tbk is the fastest. Average accounts receivable collection BW Plantation Tbk is the fastest. The average amount of receivables Salim Ivomas Pratama Tbk is the greatest. BCG matrix results demonstrate that SIMP is a company with a market share position is relatively the most.

Keywords: *Receivable Turnover, Average Receivable, Receivable Average Collection*

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam setiap jenis usaha tingkat penjualan menjadi salah satu nilai keberhasilan dari jenis usaha yang bersangkutan. Semakin tinggi tingkat penjualan suatu perusahaan, dengan asumsi besar keuntungan yang didapat sama besar, maka semakin tinggi tingkat laba yang dihasilkan. Salah satu indikator untuk melihat apakah perusahaan tersebut berkembang dengan baik atau tidak secara garis besar adalah dengan melihat banyaknya penjualan yang berhasil dilakukan oleh perusahaan.

Tujuan umum perusahaan (Swastha, 2010) melaksanakan penjualan adalah mencapai volume penjualan tertentu, laba maksimum, penguasaan pasar, dan kembalinya modal yang tertanam dalam jangka waktu tertentu.

Salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan, apabila perusahaan menjual secara kredit maka pembeli mendapat keringanan dalam melakukan pembayaran. Hal ini memiliki daya tarik bagi pelanggan untuk terus melakukan pembelian.

¹ Dosen Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya | mr_adam2406@yahoo.com

² Dosen Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya

³ Alumni Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya

Penjualan kredit yang diberikan sering disebut dengan piutang. Piutang (Munawir, 2010) adalah hak untuk menerima kas di masa yang akan datang. Pemberian piutang bagi suatu perusahaan dapat menghasilkan keuntungan maupun kerugian bagi perusahaan itu sendiri. Penjualan kredit dapat menguntungkan karena dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan. Namun penjualan kredit dapat merugikan perusahaan apabila pihak penerima piutang tidak selesai memenuhi kewajiban piutang yang dimiliki.

Menjual barang dan jasa secara kredit terpaksa harus dilakukan oleh hampir semua perusahaan kecil. Banyak pelanggan yang berharap dapat memperoleh fasilitas untuk membeli secara kredit, dan pemilik perusahaan mau tak mau mesti memperpanjang masa pembayaran untuk menghindari pelanggan lari ke pesaingnya. Namun demikian, menjual kepada pelanggan secara kredit itu mahal; memerlukan lebih banyak kerja administrasi, lebih banyak staf, dan lebih banyak kas untuk menutup piutang dagang yang ditimbulkan.

Pengelolaan piutang yang baik dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan, sehingga siklus dana dapat terorganisir dengan baik dan ekonomis. Cepat atau lambatnya pengelolaan piutang akan berpengaruh terhadap profitabilitas yang dicapai oleh perusahaan. Cara yang digunakan untuk mengukur pengelolaan piutang adalah dengan menghitung berdasarkan rasio piutang. Rasio yang digunakan adalah rasio perputaran piutang, rata-rata piutang, dan rata-rata pengumpulan piutang. Melalui perhitungan ini, perusahaan akan mengetahui cepat lambatnya pengelolaan piutang dalam satu periode.

Dalam proses pengelolaan piutang, lancar tidaknya pengumpulan piutang yang diterima perusahaan tergantung pada pembayaran pelanggan baik itu dalam periode sebelum atau sesudah batas waktu yang ditentukan oleh perusahaan. Pengelolaan piutang yang lancar karena pelanggan membayar piutang sebelum batas waktu yang ditentukan perusahaan. Sedangkan pengelolaan piutang yang tidak lancar karena pelanggan membayar piutang sesudah batas waktu yang ditentukan perusahaan.

Analisis ini membahas bagaimana perusahaan publik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia mengelola piutang. Enam perusahaan sub-sektor perkebunan yang dipilih sebagai obyek penelitian adalah PT Astra Agro Lestari Tbk, BW Plantation Tbk, PP London Sumatra Indonesia Tbk, PT Sampoerna Agro Tbk, Salim Ivomas Pratama Tbk, dan Bakrie Sumatera Plantations Tbk. Pemilihan keenam obyek ini berdasarkan daftar perusahaan yang masuk dalam perhitungan Indeks Kompas 100 tahun 2012 di Bursa Efek Indonesia periode Agustus 2012 – Januari 2013, lampiran pengumuman BEI No Peng-00460/BEI.PSH/07-2012 tanggal 25 Juli 2012.

Semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Tidak ada bisnis yang sama kuatnya atau sama lemahnya di semua area. Kekuatan/kelemahan internal, ditambah dengan peluang/ancaman eksternal dan pernyataan misi yang jelas, memberi landasan untuk menetapkan tujuan dan strategi. Tujuan dan strategi ditetapkan dengan tujuan untuk mendayagunakan kekuatan serta mengatasi kelemahan internal.

Analisis rasio keuangan adalah metode yang paling luas digunakan untuk menentukan kekuatan dan kelemahan suatu organisasi dalam area investasi, pembiayaan, dan dividen. Oleh karena area-area fungsional bisnis terkait sangat erat, rasio keuangan dapat menandakan kekuatan atau kelemahan di dalam aktivitas manajemen, pemasaran, produksi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi manajemen (David, 2011:204)

Kebijaksanaan penjualan kredit yang dilakukan perusahaan akan menyebabkan munculnya masalah baru yaitu piutang, sehingga berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan. Penerimaan piutang pada saat jatuh tempo merupakan penghasilan bagi aliran kas masuk.

Perputaran piutang adalah besarnya rasio total penjualan kredit terhadap saldo piutang rata-rata selama periode tertentu. Periode yang dimaksud biasanya untuk satu tahun. (Kuswadi, 2006:116)

Gambaran mengenai pertumbuhan piutang terdapat penjualan, laba bersih, aktiva lancar, dan besarnya jumlah piutang selama lima tahun terakhir yaitu periode 2008-2012 dapat dilihat pada Tabel 1. berikut.

Pertumbuhan Piutang PT Astra Agro Lestari, Tbk Periode 2008-2012
(dalam jutaan rupiah)

	2008	2009	2010	2011	2012
Aktiva Lancar	1.975.656	1.714.426	2.051.177	1.857.025	1.780.395
Piutang	16.346	150.091	50.668	5.374	40.217
Penjualan	8.161.217	7.424.283	8.843.721	10.772.582	11.564.319
Laba Bersih	2.631.019	1.660.649	2.016.780	2.498.565	2.453.654

Sumber: Diolah dari laporan keuangan perusahaan PT Astra Agro Lestari, Tbk

Pertumbuhan Piutang BW Plantation, Tbk Periode 2008-2012
(dalam jutaan rupiah)

	2008	2009	2010	2011	2012
Aktiva Lancar	109.625	402.770	779.354	441.193	335.119
Piutang	16.616	34.124	39.525	3.457	12.797
Penjualan	513.699	584.109	712.173	888.298	944.274
Laba Bersih	119.809	167.467	243.587	320.388	262.183

Sumber: Diolah dari laporan keuangan perusahaan BW Plantation, Tbk

Pertumbuhan Piutang PP London Sumatra Indonesia, Tbk Periode 2008-2012
(dalam jutaan rupiah)

	2008	2009	2010	2011	2012
Aktiva Lancar	1.445.800	964.362	1.487.257	2.567.657	2.593.816
Piutang	99.207	65.018	25.952	101.261	37.220
Penjualan	3.846.154	3.199.687	3.592.658	4.686.457	4.211.578
Laba Bersih	927.555	707.487	1.033.329	1.701.513	1.115.539

Sumber: Diolah dari laporan keuangan perusahaan PP London Sumatra Indonesia, Tbk

Pertumbuhan Piutang PT Sampoerna Agro, Tbk Periode 2008-2012
(dalam jutaan rupiah)

	2008	2009	2010	2011	2012
Aktiva Lancar	803.628	615.541	868.210	782.629	819.066
Piutang	3.169	16.202	62.883	4.048	112.484
Penjualan	2.288.143	1.815.557	2.311.748	3.142.378	2.986.236
Laba Bersih	439.516	281.766	451.716	549.522	336.288

Sumber: Diolah dari laporan keuangan perusahaan PT Sampoerna Agro, Tbk

Pertumbuhan Piutang Salim Ivomas Pratama, Tbk Periode 2008-2012
(dalam jutaan rupiah)

	2008	2009	2010	2011	2012
Aktiva Lancar	4.153.289	3.762.645	4.671.323	8.094.207	6.797.552
Piutang	567.486	553.014	741.293	751.165	784.089
Penjualan	11.840.499	9.040.325	9.484.281	12.605.311	13.844.891
Laba Bersih	1.002.435	1.008.662	970.975	2.251.296	1.523.137

Sumber: Diolah dari laporan keuangan perusahaan Salim Ivomas Pratama, Tbk

Pertumbuhan Piutang Bakrie Sumatera Plantations, Tbk Periode 2008-2012
(dalam jutaan rupiah)

	2008	2009	2010	2011	2012
Aktiva Lancar	746.422	666.219	1.788.214	1.369.517	3.788.485
Piutang	98.337	143.154	204.570	509.648	455.034
Penjualan	2.931.418	2.325.282	3.004.453	3.646.109	2.485.429
Laba Bersih	173.569	252.783	805.630	667.631	(1.098.540)

Sumber: Diolah dari laporan keuangan perusahaan Bakrie Sumatera Plantations, Tbk

Dalam menghadapi dunia persaingan, perusahaan harus mempertahankan siklus hidup dengan cara meningkatkan laba perusahaan sebagai salah satu indikator keberhasilan dalam usaha. Untuk itu perusahaan harus mampu mengelola dengan baik keseluruhan hal yang menopang kelangsungan dari usaha yang bersangkutan, termasuk pengelolaan piutang. Seiring dengan meningkatnya permintaan akan barang, perusahaan harus mampu mengatur pengelolaan piutang yang optimal. Namun setiap perusahaan tentu menghadapi masalah yang berbeda dan memiliki cara yang berbeda pula dalam mengelola setiap aspek dalam perusahaan. Berdasarkan perbedaan pengelolaan piutang yang naik turun di atas, maka kiranya perlu untuk dilakukan kajian terhadap: ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG PADA PERUSAHAAN SUB-SEKTOR PERKEBUNAN DI INDONESIA

1.2 Perumusan Masalah

Bagaimana pengelolaan piutang pada masing-masing perusahaan serta menentukan posisi perusahaan dengan menggunakan analisis SWOT dan matriks BCG?

1.3 Tujuan Penelitian

Mengetahui bagaimana pengelolaan piutang pada keenam obyek perusahaan yang diteliti dan menentukan posisi perusahaan dengan menggunakan analisis SWOT dan matriks BCG.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis
 - a. Bagi Penulis

Melalui penelitian ini penulis mampu mengaplikasikan ilmu pengetahuan mengenai pengelolaan piutang yang diharapkan dapat berguna di masa yang akan datang, khususnya pada perusahaan yang diteliti.

b. Bagi akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak yang akan melanjutkan penelitian ini lebih jauh sesuai dengan pokok bahasan. Sebagai referensi bagi pihak lain yang mengadakan penelitian yang sama atau sebagai bahan informasi untuk penelitian lebih lanjut

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

Melalui penelitian ini diharapkan menjadi masukan sebagai pertimbangan dalam melakukan pengelolaan piutang bagi masing-masing perusahaan. Perusahaan diharapkan dapat memperbaiki apabila ada kekurangan dalam pengelolaan piutang perusahaan yang diteliti.

b. Bagi Calon Investor

Berdasarkan hasil dari penelitian, diharapkan calon investor dapat mengambil keputusan yang tepat dalam melakukan investasi.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Piutang dan Pengelolaan Piutang

Piutang usaha adalah jumlah uang yang masih belum dibayar ke perusahaan oleh para pelanggan yang telah membeli barang dan jasa secara kredit.

Pengelolaan piutang (Bambang Riyanto, 2008) adalah cara untuk mengendalikan piutang dalam suatu perusahaan agar sesuai dengan anggaran yang sudah ditetapkan dan terhindar dari berbagai penyimpanan dana kas.

2.1.2 Penggolongan Piutang

1. Piutang

- a. Piutang Usaha
- b. Piutang Wesel

2. Piutang Lain-Lain

2.1.3 Faktor-Faktor Jumlah yang Mempengaruhi Piutang

- a. Volume penjualan kredit
- b. Syarat pembayaran penjualan kredit
- c. Ketentuan dalam pembatasan kredit
- d. Kebijakan dalam mengumpulkan piutang
- e. Kebiasaan membayar dari para langganan

2.1.4 Komponen Perputaran Piutang

2.1.4.1 Kebijakan Kredit

- a. Standar kredit
- b. Analisa kredit

Secara umum penilaian resiko kredit adalah dengan memperhatikan *five C's of credit* (Keown, Scott, Martin & Pretty, 2000:327) dijelaskan sebagai berikut:

- i. *Character*
- ii. *Capacity*
- iii. *Capital*
- iv. *Collateral*
- v. *Conditions*

2.1.4.2 Persyaratan Kredit

1. Potongan tunai
2. Periode potongan tunai
3. Periode Kredit

2.1.4.3 Kebijakan dalam Mengumpulkan Piutang

1. Melalui surat.
2. Melalui telepon.
3. Kunjungan personal
4. Tindakan yuridis

2.1.5 Perputaran piutang

Riyanto (2008) menyatakan “Perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung kepada syarat pembayarannya. Makin lunak atau makin lama syarat pembayarannya, berarti makin lama modal terikat pada piutang, yang berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah.”

Menurut Kusnadi (2001:112) menyatakan bahwa perputaran piutang merupakan ukuran periode rata-rata pengumpulan dari penjualan kredit. Tinggi rendahnya perputaran piutang mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang.

2.1.6 Analisis Rasio Pengelolaan Piutang

- a. *Receivable Turnover* (Tingkat perputaran piutang)
- b. *Average Receivable* (Rata-rata piutang)
- c. *Average Collection Periode* (Rata-rata pengumpulan piutang)

2.1.7 Manajemen Strategi

Manajemen strategi (*strategic management*) menurut Fred R David dalam bukunya berjudul *Strategic Management Concepts* diterjemahkan dalam bahasa Indonesia oleh Ahmad Lukman & Melvi (2003:5) dapat didefinisikan sebagai ilmu tentang perumusan, pelaksanaan, dan evaluasi keputusan-keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya. Proses manajemen strategi, yaitu:

1. Menetapkan arah dan misi organisasi
2. Memahami lingkungan internal dan eksternal
3. Merumuskan strategi

Analisa SWOT

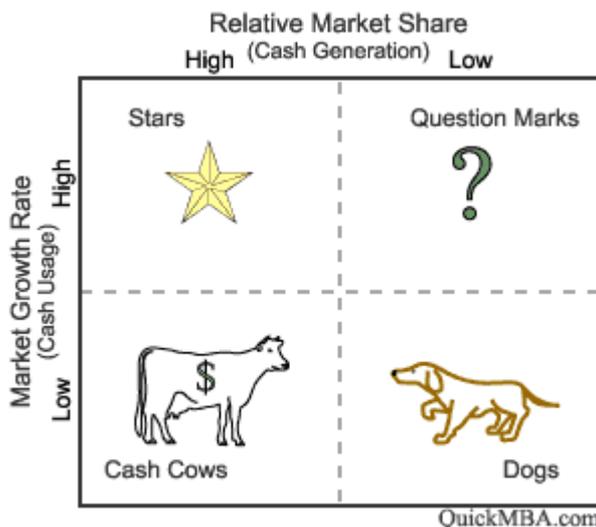
SWOT merupakan singkatan dari strength (kekuatan), weakness (kelemahan), opportunity (peluang) dan threats (ancaman). Pendekatan ini mencoba menyeimbangkan kekuatan dan kelemahan internal organisasi dengan peluang dan ancaman lingkungan eksternal organisasi.

4. Mengimplementasikan strategi
5. Mengevaluasi dan mengawasi strategi

2.1.7.1 Matriks Boston Consulting Group (BCG)

Matriks BCG (David; 2011:337) secara grafis menggambarkan perbedaan antardivisi dalam hal posisi pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan industri. Matriks BCG memungkinkan sebuah organisasi multidivisional mengelola portofolio bisnisnya dengan cara mengamati posisi pangsa relative dan tingkat pertumbuhan industri dari setiap divisi relatif terhadap semua divisi lain di dalam organisasi. Posisi pangsa pasar relatif (*relative market share position*) didefinisikan sebagai rasio pangsa pasar (atau pendapatan) suatu divisi di sebuah industri tertentu terhadap pangsa pasar (atau pendapatan) yang dimiliki oleh perusahaan pesaing terbesar di industry tersebut.

Setiap lingkaran menunjukkan divisi/perusahaan yang berbeda. Ukuran lingkaran berkaitan dengan proporsi pendapatan (*revenue*) perusahaan yang dihasilkan oleh unit bisnis itu, sedangkan potongan di dalam lingkaran mengindikasikan proporsi laba (*profits*) perusahaan yang dihasilkan divisi tersebut. Divisi yang terletak di Kuadran I Matriks BCG dinamakan “Tanda Tanya”, yang terletak di Kuadran II dinamakan “Bintang”, yang terletak di Kuadran III dinamakan “Sapi Perah Kas”, dan divisi yang terletak di Kuadran IV dinamakan “Anjing”.



Gambar 1.1 Matriks BCG (Boston Consulting Group)

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 1.2 Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Penulis	Variabel	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	
						Penelitian Terdahulu	Rancangan Penelitian
1.	Analisis Perputaran Piutang VS Perputaran Hutang Lancar dalam Rangka Meningkatkan Tingkat Likuiditas PT Unilever Indonesia dan PT Mayora Indah (Jurnal Ilmiah Ranggagading Volume 11 No.1, April 2011)	Lukman Hidayat dan David Susanto (STIEK Bogor 2011)	Perputaran piutang dan perputaran hutang lancar	APTO dan ARTO dari PT Unilever Indonesia dan PT Mayora Indah sudah baik, namun kurang di ARTO. Sifat ARTO yang positif baik untuk kinerja perusahaan. Pembayaran hutang lancar berpengaruh positif terhadap rasio likuiditas dalam mengefisiensikan penggunaan aktiva lancar dalam membiayai hutang dan aktivitas perusahaan. Aktiva lancar harus lebih besar dari hutang lancar agar mempermudah aktivitas perusahaan. Pengendalian yang tepat terhadap akun-akun dalam neraca membantu perusahaan untuk lebih baik dan likuid.	Analisis perbandingan antara dua perusahaan pada bidang yang sejenis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Membandingkan dalam penganalisan perputaran piutang dan perputaran hutang lancar 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Membandingkan enam perusahaan dalam mengelola piutang dagang
2.	Analisis Pengelolaan Piutang sebagai Tindak Lanjut Kebijakan Penjualan Kredit	Suprihatmi Sri Wardiningsih (Universitas Slamet Riyadi Surakarta 2011)		Kebijakan penjualan kredit adalah salah satu cara yang dilakukan dalam menghadapi persaingan dalam rangka meningkatkan volume penjualan dalam meraih keuntungan. Perusahaan bersaing dalam memberikan kemudahan di penjualan kreditnya. Meningkatnya penjualan kredit berakibat pada bertambahnya piutang dagang sehingga	Analisis mengenai pengelolaan piutang dagang	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Menganalisis pengelolaan piutang sebagai tindak lanjut kebijakan penjualan kredit ▪ Menjelaskan teori dan contoh perhitungan dalam analisis piutang 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Menganalisis enam perusahaan dalam sub sektor perkebunan ▪ Membandingkan enam perusahaan dalam mengelola piutang dagang

perlu pengelolaan piutang secara optimal yaitu keuntungan harus lebih besar dari biaya yang timbul akibat adanya piutang dagang.

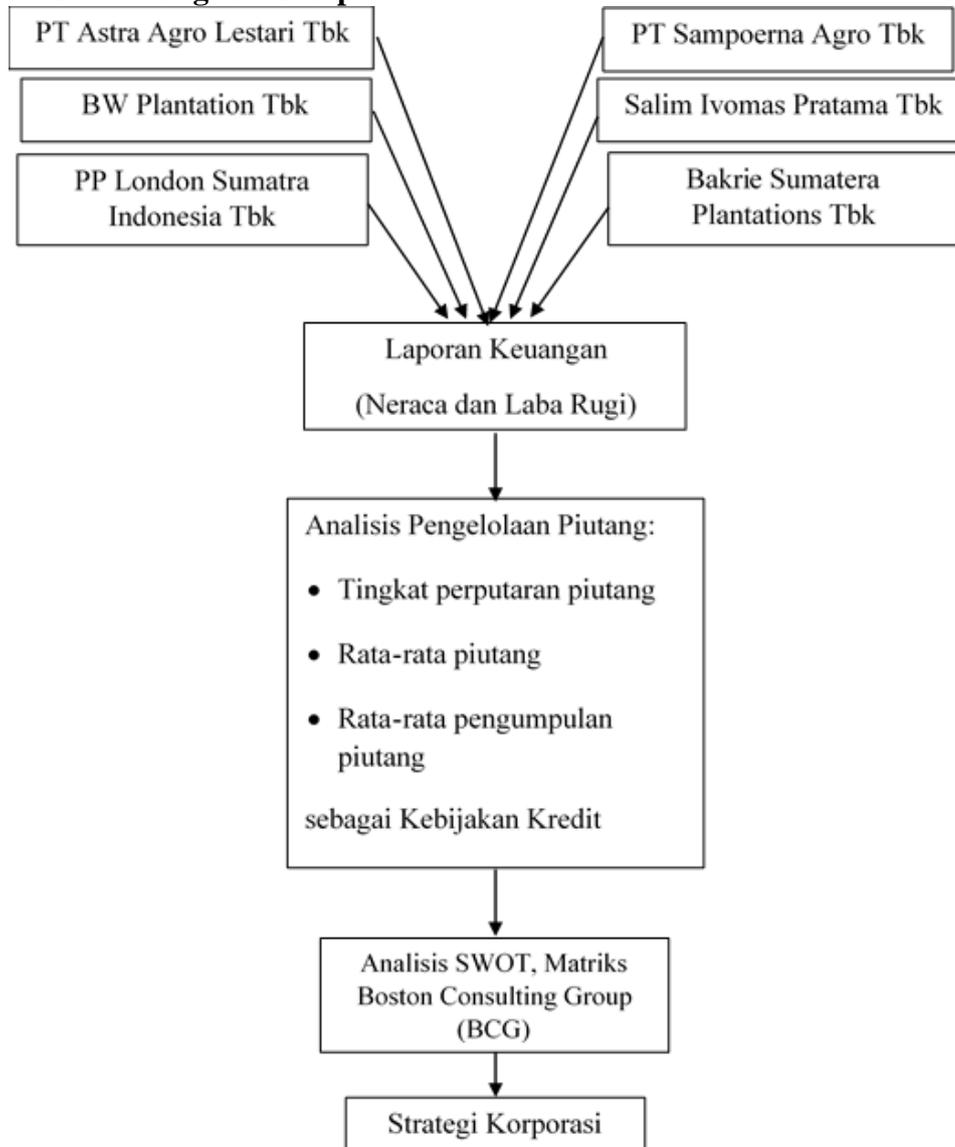
3.	Pengaruh Perputaran Piutang dan Efisiensi Modal Kerja terhadap Rentabilitas Ekonomis pada KPRI Gotong Royong Kedungpring Lamongan	Diah Miranty (UNESA 2012)	Perputaran piutang dan efisiensi modal kerja	Dari hasil penelitian, diketahui bahwa perputaran piutang (X1) mempunyai pengaruh yang tidak signifikan dengan hubungan yang berbanding terbalik terhadap rentabilitas ekonomis. Sedangkan efisiensi modal kerja (X2) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap rentabilitas ekonomis. Berdasarkan hasil uji f, perputaran piutang dan efisiensi modal kerja secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap rentabilitas ekonomis.	Analisis mengenai pengelolaan piutang dagang	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obyek penelitian satu perusahaan yaitu KPRI Gotong Royong ▪ Menganalisis piutang khususnya perputaran piutang ▪ Analisis data menggunakan analisis statistik, analisis regresi, dan koefisien determinasi 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obyek penelitian enam perusahaan dalam sub sektor perkebunan ▪ Membandingkan enam perusahaan dalam mengelola piutang dagang ▪ Analisis data menggunakan analisis deskriptif komparatif
4.	Impact of Accounts Receivable Management on The Profitability During The Financial Crisis: Evidence from Serbia	Ksenija Dencic (Mihajlov University of Nis, 2012)	Return on Total Assets (ROTA), Operating Profit Margin (OPM), the company size as measured by natural logarithm of sales (SIZE), the accounts receivable to revenue ratio (ARRR),	Hubungan antara piutang dan dua dependen variabel terhadap profitabilitas, laba atas jumlah aktiva dan margin laba usaha, menunjukkan positif, tapi tidak ada hubungan yang signifikan. Ini berarti bahwa manajer dari perusahaan Serbia paling sukses berpendapat bahwa itu menguntungkan. Dengan demikian bermanfaat bagi perusahaan, untuk mendukung pelanggan kendala finansial mereka dengan meningkatkan tingkat piutang. Dengan cara ini, perusahaan		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obyek penelitian satu perusahaan sukses di Serbia ▪ Menganalisis pengelolaan piutang pada periode krisis 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Menganalisis enam perusahaan dalam sub sektor perkebunan ▪ Membandingkan enam perusahaan dalam mengelola piutang dagang

Pengelolaan Piutang Perusahaan Sub-Sektor Perkebunan di Indonesia

			receivables turnover ratio (RTR), the current liquidity ratio (LIQ).	mengamankan penjualan masa depan mereka dan kelangsungan hidup di masa krisis.			
5.	Pengelolaan Piutang Dagang pada PT Fajar Harapan (Jurnal Imliah Kesatuan Nomor 1 Volume 14, April 2012)	Desi Efrianti (2012)	Pengelolaan Piutang dan Laporan Keuangan	Penciptaan piutang yang berasal dari penjualan kredit perlu dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar pada PT Fajar Harapan. Dalam siklus piutang, perusahaan perlu melakukan pencatatan berupa dokumen laporan penjualan dan laporan piutang setiap akhir bulan. Hal ini dilakukan guna memantau piutang pelanggan yang akan jatuh tempo atau belum melakukan pembayaran.	Analisis mengenai pengelolaan piutang dagang	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obyek penelitian satu perusahaan yaitu PT Fajar Harapan (Maret-April 2009) ▪ Membahas secara detail bagaimana metode pencatatan dan penyajian piutang dagang pada laporan keuangan 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obyek penelitian enam perusahaan dalam sub sektor perkebunan ▪ Membandingkan enam perusahaan dalam mengelola piutang dagang
6.	Impact of Receivables Management on Working Capital and Profitability: A Study on Select Cement Companies in India (International Journal of Marketing, Financial	N. Venkata Ramana, K. Ramakrishnaiah, and P. Chengalrayulu (2013)	Receivables to Current Assets Ratio, Receivables to Total Assets Ratio, Receivables to Sales Ratio, Receivables Turnover Ratio, Average Collection Period, Working Capital Ratio and Profitability Ratio	Penelitian ini mengungkapkan bahwa piutang kepada rasio aktiva lancar di seluruh industri terburuk adalah tidak memuaskan, piutang terhadap aset posisi rasio lebih baik. Andhra Cement Ltd dan Madras Semen Ltd memiliki kinerja yang lebih baik dalam pengelolaan piutang, sedangkan India Cement Ltd dan Bheema Semen Ltd memiliki kinerja yang buruk. Periode penagihan rata-rata di industri kurang dari norma-norma yang disarankan selama masa studi. Periode pengumpulan India Cement Ltd	Analisis perbandingan antara beberapa perusahaan sejenis juga menganalisis piutang	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obyek Penelitian empat perusahaan semen di India ▪ Data dianalisis dengan ANOVA 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obyek penelitian enam perusahaan dalam sub sektor perkebunan di Indonesia ▪ Data dianalisis secara deskriptif komparatif

Services & Management Research Vol.2, No.3, March 2013)	(ROI)	dan Bheema Semen Ltd lebih tinggi dari rata-rata industri sedangkan periode penagihan untuk Andhra Cement Ltd dan Madras Cement Ltd kurang dari rata-rata industri period. Receivables manajemen menunjukkan dampak yang signifikan terhadap manajemen modal kerja dan profitabilitas. Namun, secara keseluruhan, manajemen piutang di industri semen lebih efisien.
---	-------	--

2.3 Kerangka Konseptual Penelitian



Gambar 1.2 Kerangka Konseptual

3. METODE PENELITIAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian

Agar pembahasan data terarah pada judul yang ditetapkan, penulis hanya membatasi penulisan skripsi ini pada Analisis Pengelolaan Piutang pada Enam Perusahaan Sub-Sektor Perkebunan di Indonesia untuk periode 2008 – 2012.

3.2 Rancangan Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif komparatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan tujuan membandingkan analisis pengelolaan piutang antara perusahaan sejenis yang bergerak di sektor pertanian bidang perkebunan. Kemudian dari masing-masing perusahaan dilakukan analisis SWOT untuk dapat diambil kebijakan perusahaan.

3.3 Sumber Data

Data dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder dalam penelitian ini berupa laporan keuangan perusahaan yang disajikan dalam bentuk laporan neraca dan laporan laba rugi, serta data perusahaan yang dipublikasikan di media internet. Sumber data diambil dari website perusahaan masing-masing.

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan sub-sektor perkebunan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) sebanyak 14 perusahaan.

3.4.2 Sampel

Pengertian sampel adalah sebagian dari populasi yang menjadi sumber data sebenarnya dalam suatu penulisan, sebagian individu yang diselidiki itu sebagai sampel atau contoh.

Sampel dalam penelitian ini adalah enam perusahaan pertanian sektor perkebunan yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia, yaitu:

1. PT Astra Agro Lestari Tbk
2. BW Plantation Tbk
3. PP London Sumatra Indonesia Tbk
4. PT Sampoerna Agro Tbk
5. Salim Ivomas Pratama Tbk
6. Bakrie Sumatera Plantations Tbk

Teknik sampling yang digunakan adalah teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu. Adapun pertimbangan tersebut yaitu:

1. Data laporan keuangan dapat diperoleh lengkap di tahun penelitian.
2. Perusahaan mencantumkan data piutang.
3. Perusahaan yang termasuk dalam perhitungan Indeks Kompas 100 tahun 2012

3.5 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Tabel 1.3 Operasionalisasi Variabel

Variabel	Definisi	Pengukuran	Skala
1. Tingkat perputaran piutang	Kemampuan dana yang tertanam dalam piutang berputar pada suatu periode tertentu. (Riyanto, 2008: 90)	$= \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Jumlah rata - rata piutang}} \times 1\text{kali}$	Rasio
2. Jumlah rata-rata piutang	Perhitungan untuk mengetahui berapa cepat perputaran piutang dalam periode tertentu. (Riyanto, 2008: 90)	$= \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2} \times \text{Rp. 1}$	Rasio
3. Umur rata-rata pengumpulan piutang	Rasio yang digunakan dalam menilai kebijaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang. (Riyanto, 2008: 90)	$= \frac{\text{Rata - rata piutang}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 360\text{hari}$	Rasio

3.6 Teknik Analisis

Analisis data yang digunakan berisi uraian tentang pendekatan model yang digunakan dalam menganalisis data, yaitu:

1. Metode Analisis Data Kualitatif Deskriptif

Merupakan data yang dinyatakan dalam bentuk informasi, kata, kalimat, atau penjelasan. Teknik analisa data dilaksanakan dengan analisis deskriptif kualitatif terhadap data-data primer yang diperoleh di lapangan dan data sekunder yang diperoleh dari berbagai dokumen tertulis, setelah melakukan analisis dan interpretasi data, selanjutnya akan dilakukan penyajian atau pelaporan hasil penelitian.

2. Metode Analisis Data Kuantitatif

Merupakan data yang dinyatakan dalam bentuk angka-angka yang berasal dari data sekunder masing-masing perusahaan periode 2008 sampai dengan 2012. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan perhitungan berdasarkan rasio (Riyanto, 2008:90), yaitu:

- a. Tingkat perputaran piutang
 - b. Rata-rata piutang
 - c. Rata-rata pengumpulan piutang
3. Analisis SWOT
Analisis SWOT merupakan alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dengan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.
4. Matriks BCG
Matriks BCG secara grafis menggambarkan perbedaan antardivisi dalam hal posisi pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan industri. Matriks ini menggambarkan posisi perusahaan dalam penguasaan pangsa pasar.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Jumlah Rata-Rata Piutang

Tabel 1.4 Jumlah Rata-Rata Piutang (dalam jutaan Rupiah)

Perusahaan	2008	2009	2010	2011	2012	Rata-Rata
AALI	64,005.50	83,218.50	100,379.50	28,021.00	22,795.50	59,684.00
perubahan (%)		30.02%	20.62%	-72.08%	-18.65%	
BWPT	28,643.50	25,370.00	36,824.50	21,491.00	14,525.50	25,370.90
perubahan (%)		-11.43%	45.15%	-41.64%	-32.41%	
LSIP	809,855.00	82,112.50	45,485.00	63,606.50	69,240.50	214,059.90
perubahan (%)		-89.86%	-44.61%	39.84%	8.86%	
SGRO	36,897.50	9,685.50	39,542.50	33,465.50	58,266.00	35,571.40
perubahan (%)		-73.75%	308.26%	-15.37%	74.11%	
SIMP	567,486.00	560,250.00	647,153.50	746,229.00	767,627.00	657,749.10
perubahan (%)		-1.28%	15.51%	15.31%	2.87%	
UNSP	151,585.50	120,745.50	173,862.00	357,109.00	482,341.00	257,128.60
perubahan (%)		-20.34%	43.99%	105.40%	35.07%	
						Nilai Minimum
						25,370.90
						Nilai Maksimum
						657,749.10
						Rata-Rata
						208,260.65

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa Salim Ivomas Pratama Tbk (SIMP) memiliki jumlah rata-rata piutang terbesar, yang kemudian diikuti secara berurutan berdasarkan jumlah rata-rata piutang oleh Bakrie Sumatera Plantations Tbk (UNSP) di urutan kedua, PP London Sumatra Indonesia Tbk (LSIP) di urutan ketiga, PT Astra Agro Lestari (AALI) Tbk di urutan keempat, PT Sampoerna Agro Tbk (SGRO) di urutan kelima, dan BW Plantation Tbk (BWPT) di urutan keenam dengan jumlah rata-rata piutang terkecil.

4.1.2 Tingkat Perputaran Piutang

Tabel 1.5 Tingkat Perputaran Piutang (dalam satuan kali)

Perusahaan	2008	2009	2010	2011	2012	Rata-Rata
AALI	1.054	7.810	2.176	1.112	11.459	4.722
perubahan (%)		641%	-72%	-49%	930%	
BWPT	2.718	1.950	0.980	0.323	3.832	1.961
perubahan (%)		-28%	-50%	-67%	1086%	
LSIP	3.258	2.627	1.378	2.905	0.872	2.208
perubahan (%)		-19%	-48%	111%	-70%	
SGRO	0.244	4.933	4.234	0.485	7.038	3.387
perubahan (%)		1922%	-14%	-89%	1351%	
SIMP	2.850	2.371	2.325	1.567	2.080	2.239
perubahan (%)		-17%	-2%	-33%	33%	
UNSP	2.547	4.138	1.976	3.799	0.618	2.616
perubahan (%)		62%	-52%	92%	-84%	
Nilai Minimum						1.961
Nilai Maksimum						4.722
Rata-Rata						2.855

Berdasarkan Tabel di atas dapat dilihat rata-rata tingkat perputaran piutang selama tahun 2008 – 2012 PT Astra Agro Lestari Tbk (AALI) yang terbesar, yang kemudian diikuti secara berurutan berdasarkan rata-rata tingkat perputaran piutang oleh PT Sampoerna Agro Tbk (SGRO) di urutan kedua, Bakrie Sumatera Plantations Tbk (UNSP) di urutan ketiga, Salim Ivomas Pratama Tbk (SIMP) di urutan keempat, PP London Sumatra Indonesia Tbk (LSIP) di urutan kelima, dan BW Plantation Tbk (BWPT) di urutan keenam dengan rata-rata tingkat perputaran piutang terkecil.

4.1.3 Rata-Rata Pengumpulan Piutang

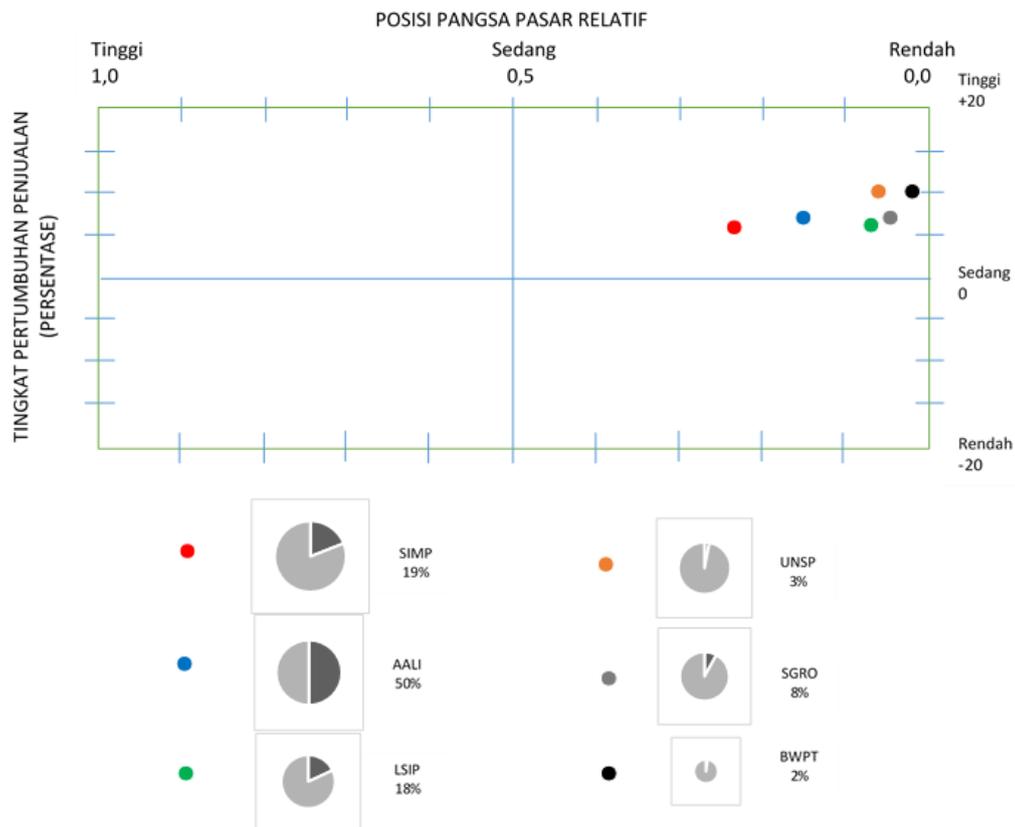
Tabel 1.6 Rata-Rata Pengumpulan Piutang (dalam satuan hari)

Perusahaan	2008	2009	2010	2011	2012	Rata-Rata
AALI	341	46	165	324	31	181
perubahan (%)		-86.51%	258.70%	96.36%	-90.43%	
BWPT	132	185	367	1.112	94	156
perubahan (%)		40.15%	98.38%	-99.70%	8353.24%	
LSIP	110	137	261	124	412	209
perubahan (%)		24.55%	90.51%	-52.49%	232.26%	
SGRO	1.472	73	85	741	51	190
perubahan (%)		4859.24%	16.44%	771.76%	-93.12%	
SIMP	126	152	155	230	173	167
perubahan (%)		20.63%	1.97%	48.39%	-24.78%	
UNSP	141	87	182	95	582	217
perubahan (%)		-38.30%	109.20%	-47.80%	512.63%	
Nilai Minimum						156
Nilai Maksimum						217
Rata-Rata						187

Berdasarkan Tabel di atas dapat dilihat bahwa rata-rata pengumpulan piutang selama 2008 – 2012 yang tercepat adalah BW Plantation Tbk (BWPT), yang kemudian diikuti secara berurutan berdasarkan rata-rata pengumpulan piutang oleh Salim Ivomas Pratama Tbk (SIMP) di urutan kedua, PT Astra Agro Lestari Tbk (AALI) di urutan ketiga, PT Sampoerna Agro Tbk (SGRO) di urutan keempat, PP London Sumatra Indonesia Tbk (LSIP) di urutan kelima, dan Bakrie Sumatera Plantations Tbk (UNSP) di urutan keenam dengan rata-rata pengumpulan piutang terlama.

4.4 Matriks Boston Consulting Group (BCG)

Hasil perhitungan matriks BCG ditampilkan pada gambar berikut.

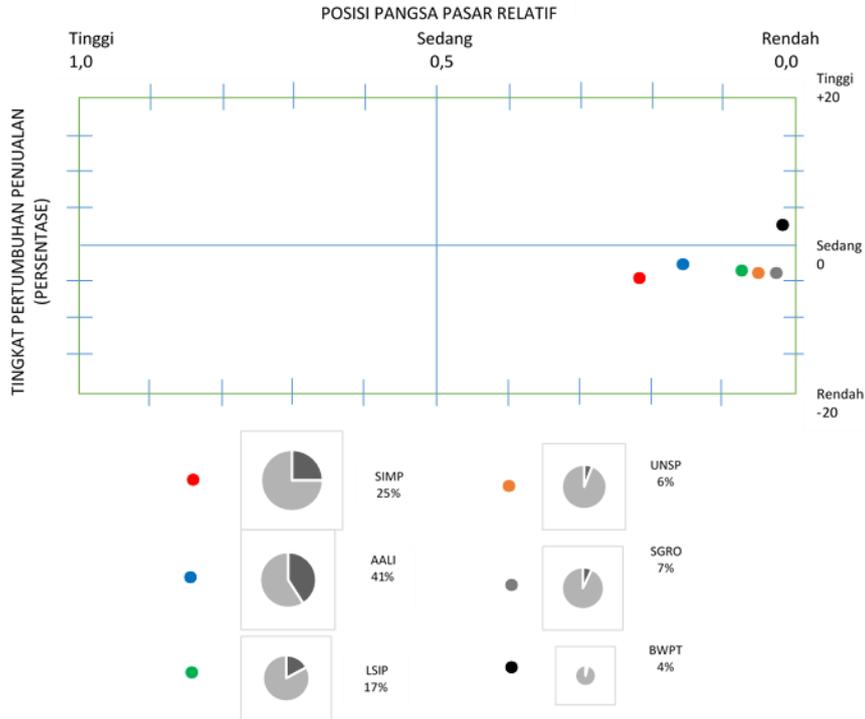


Gambar 1.2 Matriks BCG Tahun 2008

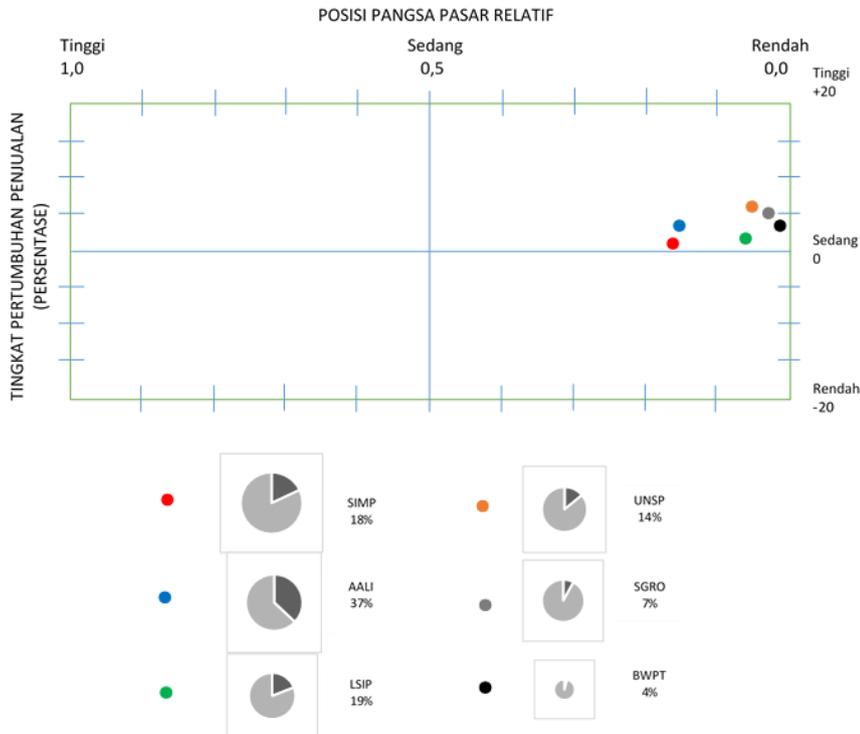
Keterangan:

SIMP mempunyai volume penjualan terbesar, sehingga lingkaran yang mewakili SIMP adalah yang terbesar dalam matriks. SIMP merupakan perusahaan dengan posisi pangsa pasar relatif yang paling baik diantara perusahaan lainnya. Namun laba bersih yang diperoleh AALI merupakan laba bersih terbesar diantara perusahaan lainnya. Lingkaran pada BWPT adalah yang terkecil disebabkan volume penjualannya (Rp.513.699) adalah yang paling rendah dibandingkan yang lain. Potongan kue dalam lingkaran menunjukkan persentase laba perusahaan yang dihasilkan. Sebagaimana ditunjukkan, AALI menghasilkan persentase laba tertinggi yaitu 50%. Semua perusahaan yang dijadikan objek penelitian berada di kuadran Tanda Tanya. Pada kuadran ini perusahaan memiliki posisi pangsa pasar

relatif yang rendah, namun mereka bersaing di industri dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi.



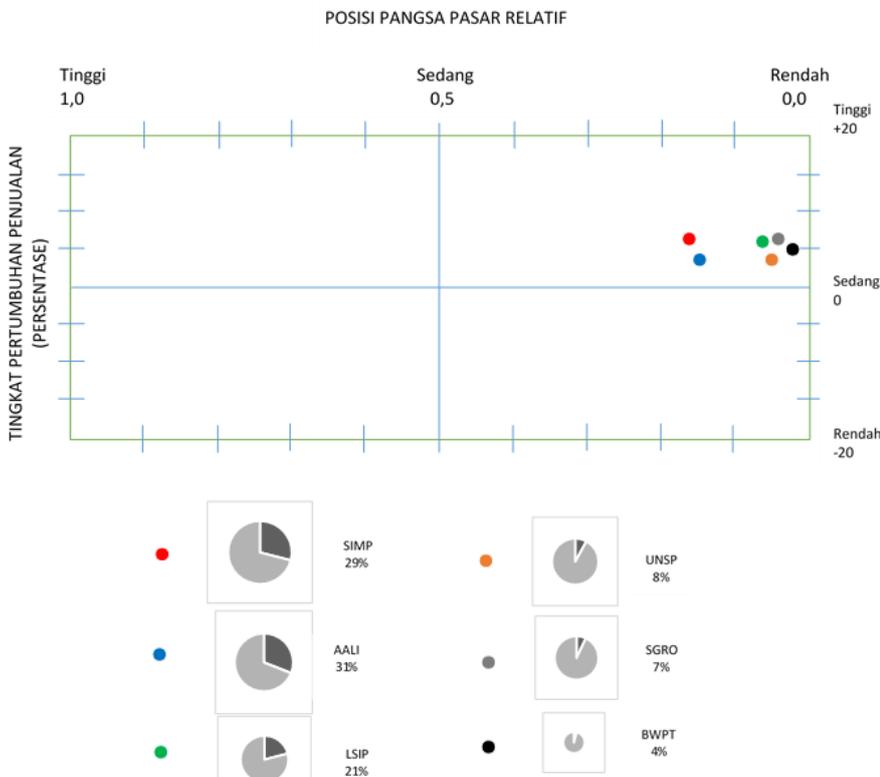
Gambar 1.3 Matriks BCG Tahun 2009
Keterangan:



SIMP mempunyai volume penjualan terbesar, sehingga lingkaran yang mewakili SIMP adalah yang terbesar dalam matriks dengan posisi pangsa pasar relatif yang paling baik diantara perusahaan lain. Lingkaran pada BWPT adalah yang terkecil disebabkan volume penjualannya (Rp. 584,109) adalah yang paling rendah. Potongan kue dalam lingkaran menunjukkan persentase laba perusahaan yang dihasilkan. Sebagaimana ditunjukkan, AALI menghasilkan persentase laba tertinggi 41%. BWPT berada di kuadran Tanda Tanya sedangkan perusahaan lainnya berada di kuadran Anjing. BWPT memiliki posisi pangsa pasar relatif yang rendah, namun dapat bersaing di industri dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi.

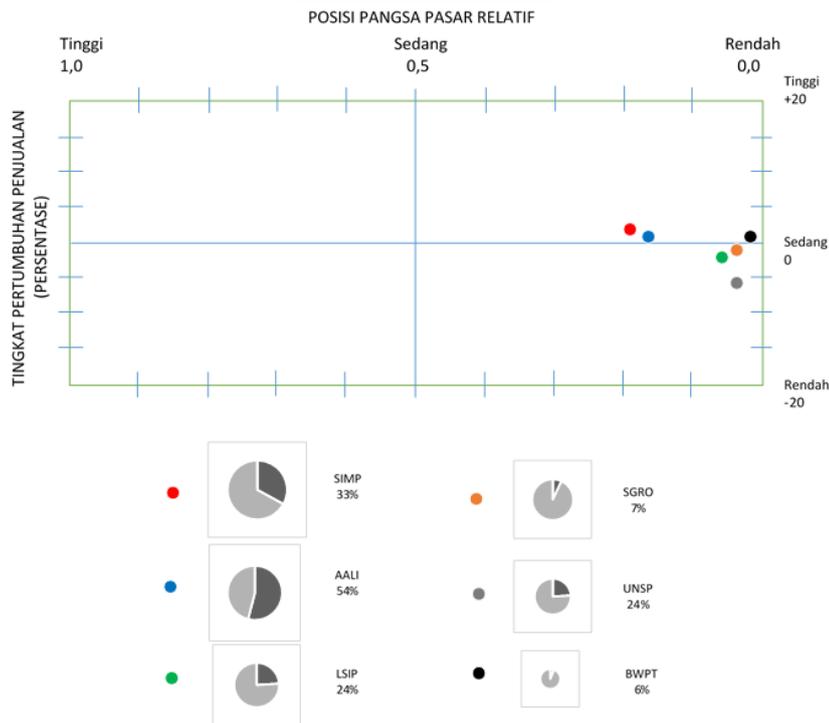
Gambar 1.4 Matriks BCG Tahun 2010
Keterangan:

SIMP mempunyai volume penjualan terbesar, sehingga lingkaran yang mewakili SIMP adalah yang terbesar dalam matriks. Lingkaran pada BWPT adalah yang terkecil sebab volume penjualannya (Rp. 712,173) adalah yang paling rendah dibandingkan yang lain. Potongan kue dalam lingkaran menunjukkan persentase laba perusahaan yang dihasilkan. Sebagaimana ditunjukkan, AALI menghasilkan persentase laba tertinggi 37%. Semua perusahaan yang dijadikan objek penelitian berada di kuadran Tanda Tanya. Pada kuadran ini perusahaan memiliki posisi pangsa pasar relatif yang rendah, namun mereka bersaing di industri dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi.



Gambar 1.5 Matriks BCG Tahun 2011
Keterangan:

SIMP mempunyai volume penjualan terbesar, sehingga lingkaran yang mewakili SIMP adalah yang terbesar dalam matriks. Lingkaran pada BWPT adalah yang terkecil sebab volume penjualannya (Rp. 888,298) adalah yang paling rendah. Potongan kue dalam lingkaran menunjukkan persentase laba perusahaan yang dihasilkan. Sebagaimana ditunjukkan, AALI menghasilkan persentase laba tertinggi 31%. Semua perusahaan berada di kuadran Tanda Tanya. Pada kuadran ini perusahaan memiliki posisi pangsa pasar relatif yang rendah, namun mereka bersaing di industri dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi.



Gambar 1.6 Matriks BCG Tahun 2012
Keterangan:

SIMP mempunyai volume penjualan terbesar, sehingga lingkaran yang mewakili SIMP adalah yang terbesar dalam matriks. Lingkaran pada BWPT adalah yang terkecil sebab volume penjualannya (Rp. 944,274) adalah yang paling rendah dibandingkan yang lain. Potongan kue dalam lingkaran menunjukkan persentase laba perusahaan yang dihasilkan. Sebagaimana ditunjukkan, AALI menghasilkan persentase laba tertinggi 54%. SIMP, AALI, dan BWPT berada di kuadran Tanda Tanya. Sedangkan LSIP, SGRO, dan UNSP berada di kuadran Anjing.

4.5 Rekapitulasi Tabel Penelitian

Tabel 1.7 Rekapitulasi Tabel Penelitian

Tingkat Perputaran Piutang	Rata-Rata Pengumpulan Piutang (hari)	Penjualan Kredit	Jumlah Rata-Rata Piutang
Turun (-)	Naik (+) atau semakin lama	Turun ↓	Turun ↓
Naik (+)	Kurang (-) atau semakin cepat	Naik ↑	Turun ↓

Pengelolaan piutang pada masing-masing perusahaan yang dianalisis mengalami fluktuasi, jika rasio tingkat perputaran piutang tinggi maka semakin cepat proses pengembalian piutang menjadi kas kembali. Tingginya rasio tingkat perputaran piutang dapat disebabkan oleh dua hal. Pertama, karena terjadi peningkatan penjualan kredit dan penurunan jumlah rata-rata piutang. Kedua, karena terjadi peningkatan penjualan kredit dan peningkatan jumlah rata-rata piutang.

Sebaliknya, jika rasio tingkat perputaran piutang rendah maka semakin lama proses pengembalian piutang menjadi kas kembali. Rendahnya rasio tingkat perputaran piutang juga dapat disebabkan oleh dua hal. Pertama, karena terjadi penurunan penjualan kredit dan penurunan jumlah rata-rata piutang. Kedua, karena terjadi penurunan penjualan kredit dan peningkatan jumlah rata-rata piutang.

4.6 Implikasi Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan berkaitan dengan pengelolaan piutang khususnya untuk perusahaan yang diteliti. Penjualan kredit dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan dalam meraih keuntungan. Dapat dilihat dari perusahaan yang diteliti bahwa semakin tinggi rasio tingkat perputaran piutang maka semakin cepat proses pengembalian piutang menjadi kas kembali. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin baik kondisi keuangan perusahaan.

Tingkat perputaran piutang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, sehingga semakin tinggi perputaran piutang berarti semakin efisien modal yang digunakan. Semakin cepat rata-rata pengumpulan piutang, maka semakin efisien waktu yang digunakan dalam pengumpulan piutang. Sebaliknya, semakin rendah tingkat perputaran piutang maka semakin lama proses pengembalian piutang menjadi kas kembali. Setiap perusahaan memiliki cara pengelolaan piutang yang berbeda berdasarkan pertimbangan masing-masing perusahaan terutama pertimbangan dari segi keuangan. Perusahaan diharapkan dapat menentukan kebijakan yang tepat berdasarkan keadaan keuangan perusahaan.

4.7 Implikasi Praktis

Penelitian ini memiliki implikasi praktis pada beberapa perusahaan yang diteliti. Pengelolaan piutang memerlukan biaya ekstra dalam penerapannya. Pihak Manajemen Piutang perusahaan diharapkan dapat menjaga rasio perputaran piutang sesuai dengan modal dan kondisi keuangan perusahaan. Perusahaan dengan penerapan manajemen piutang yang tidak baik dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Bagi pihak manajemen perusahaan merujuk pada penelitian ini, diharapkan selalu menjaga tingkat kecukupan modalnya, sehingga pada akhirnya dengan tercukupinya tingkat kecukupan modal, kinerja keuangan masing-masing perusahaan akan meningkat. Bagi investor, rasio piutang dapat dijadikan sebagai pertimbangan dalam melakukan investasi karena semakin tinggi perputaran piutang berarti semakin efisien modal yang digunakan.

5. Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis keuangan ke enam perusahaan sub-sektor perkebunan tersebut selama lima tahun yaitu dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2012, maka penulis dapat menarik kesimpulan dan memberikan saran-saran yang kiranya bermanfaat bagi perusahaan khususnya permasalahan Pengelolaan Piutang.

1. Rata-rata tingkat perputaran piutang PT Astra Agro Lestari Tbk berada pada posisi tercepat diantara enam perusahaan lainnya. Adanya manajemen piutang yang baik dari PT Astra Agro Lestari Tbk sehingga pengembalian piutang menjadi kas kembali lebih cepat.
2. Rata-rata pengumpulan piutang BW Plantation Tbk berada di posisi yang paling cepat diantara enam perusahaan lainnya. Perusahaan mengendalikan dengan baik bagaimana cara penagihan piutang kepada pelanggan sehingga penyelesaian piutang perusahaan dapat dilakukan dengan cepat.
3. Jumlah rata-rata piutang Salim Ivomas Pratama Tbk merupakan yang terbesar dibandingkan dengan perusahaan lainnya. Salim Ivomas Pratama Tbk memiliki manajemen pengelolaan piutang yang stabil dengan memiliki komunikasi secara positif terhadap pelanggan dalam melakukan penagihan piutang. Kebijakan perusahaan dalam menetapkan jumlah kredit berdampak positif bagi penjualan yang mengalami peningkatan.

5.2 Saran

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan dan dari kesimpulan yang di dapat, maka saran yang dapat penulis berikan adalah:

1. BW Plantation Tbk

BW Plantation Tbk disarankan untuk memperbanyak jalinan kerja sama usaha dengan perusahaan baru dengan kinerja keuangan yang baik sehingga meningkatkan daya tawar terhadap harga jual produk. Jumlah piutang BW Plantation Tbk merupakan jumlah piutang terkecil diantara perusahaan lainnya dan berada di bawah rata-rata. Perusahaan diharapkan dapat melakukan strategi persuasif untuk menciptakan terjadinya transaksi baru untuk meningkatkan penjualan perusahaan. Pengendalian biaya yang efisien harus menjadi perhatian bagi manajemen perusahaan. Perusahaan dapat melakukan penambahan investasi di bidang piutang jika perusahaan mampu

mengendalikan pembayaran pelanggan mengingat BW Plantation Tbk merupakan perusahaan dengan rata-rata pengumpulan piutang tercepat.

2. Bakrie Sumatera Plantations Tbk

Bakrie Sumatera Plantations Tbk memberikan proporsi yang besar dalam melakukan investasi piutang. Namun kelebihan ini tidak disertai dengan manajemen pengelolaan piutang yang baik dalam melakukan penagihan terhadap pelanggan. Sehingga banyaknya pelanggan yang melakukan penunggakan pembayaran kewajiban. Perusahaan harus lebih selektif dalam memberikan piutang terhadap pelanggan dengan cara melakukan analisa laporan keuangan perusahaan pelanggan. Perusahaan dapat melakukan kunjungan personal kepada pelanggan yang menunggak untuk mempererat hubungan emosional. Namun bila cara ini tidak efektif, perusahaan dapat melakukan tindakan yuridis sesuai dengan hukum yang berlaku.

3. Perusahaan yang berada di kuadran Anjing diharapkan dapat meningkatkan aktivitas perusahaan melalui penjualan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Pencegahan piutang tak tertagih dapat dilakukan dengan melakukan analisa terhadap karakter pelanggan melalui berbagai formulir yang berkaitan dengan kondisi keuangan pelanggan sehingga perusahaan dapat menilai apakah pelanggan tersebut layak diberikan kredit atau tidak.

DAFTAR PUSTAKA

- Efrianti, Desi. 2012. "Pengelolaan Piutang Dagang pada PT Fajar Harapan". *Jurnal Ilmiah Kesatuan* Vol. 14 No.1. 14. Diambil pada tanggal 25 Agustus 2013 dari <http://mmulyana.files.wordpress.com/2012/12/jurnal-07-desi-efrianti.pdf>
- David, Fred. R. 2011. *Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Dencic, Ksenija, 2012. "Impact of Accounts Receivable Management on The Profitability During The Financial Crisis: Evidence from Serbia". 9th International Asecu Conference On 'Systemic Economic Crisis: Current Issues And Perspectives'. Diambil pada tanggal 14 Januari 2013.
- Hidayat, Lukman & David Susanto. 2011. "Analisis Perputaran Piutang vs Perputaran Hutang Lancar dalam Rangka Meningkatkan Tingkat Likuiditas PT Unilever Indonesia dan PT Mayora Indah". Diambil pada tanggal 3 Oktober 2013 dari <http://jurnal.stiekesatuan.ac.id/index.php/jir/article/download/236/261>
- Ir. Kuswadi, MBA, 2006, *Memahami Rasio-Rasio Keuangan bagi Orang Awam*, Jakarta: Penerbit PT Elex Media Komputindo.
http://id.wikipedia.org/wiki/Indeks_Kompas100
<http://sudena.com/pengertian-piutang-dan-jenis-jenis-piutang/>
http://www.academia.edu/4555142/BAB_I_BAB_III
<http://www.sahamok.com/bei/kompas-100/saham-kompas-100-2013-agustus-2014-januari/> diakses 21 Januari 2014
- Kasmir, 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Penerbit: PT Raja Grafindo Persada
- Keown, Scott, Martin & Petty 2000, 2001. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kusnadi, 2001. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Yogyakarta: Penerbit PT. Raja Grafindo Persada.
- Laporan Keuangan PT Astra Agro Lestari, Tbk. Diambil pada tanggal dari 17 Januari 2013 dari <http://www.idx.co.id>
- Laporan Keuangan BW Plantations, Tbk. Diambil pada tanggal dari 17 Januari 2013 dari <http://www.idx.co.id>
- Laporan Keuangan PP London Sumatra Indonesia, Tbk. Diambil pada tanggal dari 17 Januari 2013 dari <http://www.idx.co.id>
- Laporan Keuangan PT Sampoerna Agro, Tbk. Diambil pada tanggal dari 7 Desember 2013 dari <http://www.idx.co.id>
- Laporan Keuangan Salim Ivomas Pratama, Tbk. Diambil pada tanggal dari 19 Januari 2013 dari <http://www.idx.co.id>
- Laporan Keuangan Bakrie Sumatera Plantations ada tanggal dari 19 Januari 2013 dari <http://www.idx.co.id>
- Miranty, Diah. 2012. "Pengaruh Perputaran Piutang dan Efisiensi Modal Kerja terhadap Rentabilitas Ekonomis pada KPRI Gotong Royong Kedungpring Lamongan". ejournal.unesa.ac.id/article/5959/53/article.pdf, 3 Oktober 2013

- Munandar, M, 2006, *Pokok-Pokok Intermediate Accounting*, Yogyakarta: Gadjah Mada University.
- Munawir, 2002, *Akuntansi Keuangan dan Manajemen*, Yogyakarta: BPFE
- Munawir, 2008. *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi Keempat, Yogyakarta: Penerbit BPFE.
- Ramana, Ramakrishnaiah, & Chengalrayul, 2013. “*Impact of Receivable Management on Working Capital and Profitability A Study on Select Cement Companies in India*”. International Journal Of Marketing, Financial Services & Management Research Vol. 2 No. 3. Diambil pada tanggal 14 Januari 2014.
- Riyanto, Bambang 2008. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Edisi keempat, Yogyakarta: BPFE.
- Sawir, Agnes. 2003. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Swastha, Basu 2010. *Manajemen Penjualan*, Edisi ketiga, Yogyakarta: BPFE
- Syamsuddin, Lukman 2011, *Manajemen Keuangan Perusahaan (Konsep Aplikasi dalam: Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan)*, Edisi Baru, Jakarta: Rajawali Pers
- Waluyo, 2008, *Akuntansi Pajak*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Wardiningsih, Suprihatmi Sri. 2011. “Analisis Pengelolaan Piutang sebagai Tindak Lanjut Kebijakan Penjualan Kredit”. <http://ejournal.unisri.ac.id/index.php/Ekonomi/article/download/61/34>, 25 Agustus 2013
- Zimmerer W., Thomas, dan Norman M. Scarborough, 2008, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil Edisi 5 Buku 2*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta