

## ABSTRAK

### **Analisis Manajemen Piutang Dagang yang Timbul Akibat Penjualan Kredit Studi kasus pada Penerbit “Yudhistira” cabang Palembang**

**Sandri Livitor  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2003**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui manajemen piutang dagang yang timbul akibat penjualan kredit pada Penerbit Yudhistira Cabang Palembang.

Jenis penelitian adalah studi kasus atas pelaksanaan manajemen piutang dagang yang timbul akibat penjualan kredit. Penelitian dilakukan pada Penerbit Yudhistira Cabang Palembang dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, dokumentasi dan observasi.

Teknik analisis data menggunakan analisis tingkat likuiditas piutang dagang, analisis jangka waktu pelunasan piutang, analisis anggaran biaya manajemen piutang dagang dengan realisasinya, analisis kebijakan piutang dagang, analisis teori sistem manajemen piutang dagang dalam penjualan kredit dengan praktek.

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, dapat diketahui bahwa tingkat perputaran piutang pada tahun 1999 dan tahun 2000 relatif rendah dibandingkan dengan batas minimal tingkat perputaran piutang perusahaan (4 kali), yaitu 2,36 kali dan 3,17 kali. Sedangkan tingkat perputaran piutang pada tahun 2001 sudah diatas 4 kali, yaitu 4,68 kali. Hari rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 1999 dan 2000 melewati batas waktu pelunasan yang ditetapkan oleh perusahaan (90 hari), yaitu 153 hari dan 114 hari. Sedangkan pada tahun 2001 masih dibawah batas waktu pelunasan piutang, yaitu 77 hari. Jangka waktu pelunasan piutang pada tahun 1999 dengan tahun 2000 terdapat perbedaan yang menunjukkan adanya perbaikan kinerja bagian manajemen piutang ( $Z_{hitung} = + 3,13$  berada didaerah penolakan  $H_0$  dan  $+ Z_{hitung} > + Z_{tabel}$ ). Begitu juga jangka waktu pelunasan piutang pada tahun 2000 dengan tahun 2001 terdapat perbedaan yang menunjukkan adanya perbaikan kinerja bagian manajemen piutang ( $Z_{hitung} = + 3,31$  berada didaerah penolakan  $H_0$  dan  $+ Z_{hitung} > + Z_{tabel}$ ). Selisih antara anggaran biaya manajemen piutang dengan biaya sesungguhnya pada tahun 1999 dan tahun 2001 dikategorikan efisien, yaitu Rp 675.676.00 (1,89 %) dan Rp 1.438.208.00 (3,44 %). Sedangkan untuk tahun 2000 masuk dalam kategori sangat efisien, yaitu Rp 176.555.00 (0,45 %). Selisih dengan AFKS dengan biaya sesungguhnya pada tahun 1999, 2000 dan 2001 masuk dalam kategori efisien, yaitu Rp 1.020.870.00 (2,82 %), Rp 655.380.00 (1,67 %) dan Rp 754.750.00 (1,81 %). Tidak adanya perubahan syarat kredit untuk pelanggan yang peringkat kreditnya berbeda dan tindak lanjut terhadap piutang yang belum tertagih. Selain hal-hal tersebut kebijakan piutang yang dijalankan sudah baik. Adanya pemisahan tanggung jawab fungsional, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dari pihak yang berwenang dan faktur yang bernomor urut tercetak.

Kesimpulan akhir dari analisis data dan pembahasan, diketahui bahwa manajemen piutang dagang pada Penerbit Yudhistira Cabang Palembang pada tahun 1999, 2000 dan 2001 sudah baik. Namun implementasi manajemen piutang dagang pada Penerbit Yudhistira masih dipengaruhi dari individu yang menjalankannya, sehingga hasilnya tidak optimal.

## ABSTRACT

### **The Analysis of Receivable Management Arising as The Effect of Credit sale A Case study to “Yudhistira” Publishing House, branch Palembang**

**Sandri Livitor  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2003**

This research is aimed to know the management of receivable arising as the effect of credit sale that have been carried out by Yudhistira Publishing House branch Palembang.

This research is a case study of the implementation of the receivable management arising as the effect of credit sale. This research is conducted to Yudhistira Publishing House, branch Palembang using interview, documentation and observation as the techniques of collecting the data.

The data analysis techniques use the analysis of receivable liquidity rate, the term analysis of receivable payment, the analysis of receivable management budget with realization, the analysis of receivable policy, and the analysis the theory receivable management in credit sale compared with its practice.

Based on the data analysis result and discussion, it is found that the rate of receivable turn over in 1999 and in 2000 are relatively low compared with the minimum limit of rate of receivable turn over of the company (4 times), they are 2,36 times and 3,17 times. While the rate of receivable turn over in 2001 has been above 4 times, that is 4,68 times. The day of the average collection period in 1999 and 2000 pass the payment limit established by the company (90 days) that is 153 days and 114 days. While in 2001 the day of the average collection period is still under the payment limit, that is 77 days. In the term of the payment in 1999 and in 2000, there is a difference that shows the increase of achievement in receivable in receivable management part (the position  $Z_{counting} = + 3,13$  is in rejection area of  $H_0$  and  $+ Z_{counting} > + Z_{table}$ ). There is also a difference in the receivable payment term in 2000 and in 2001. The difference shows the increase of achievement in receivable management part (the position of  $Z_{counting} = + 3,31$  is in the rejection area of  $H_0$  and  $+ Z_{counting} > Z_{table}$ ). The difference between receivable management cost and the real cost in 1999 and in 2001 is categorized efficient, that is Rp 675.676,000,00 (1,89 %) and Rp 1.438.208,00 (3,44 %). While the condition in 2000 is concluded in very efficient category, that is Rp 176.555,00 (0,45 %). The difference with AFKS and the real cost in 1999, 2000 and 2001 is concluded in efficient category, that is Rp 1.020.870,00 (2,82%), Rp 655.380,00 (1,67 %) and Rp 754.750,00 (1,81 %). There is no credit terms change for the customers whose credit ranks are different and there is no follow up for the receivable that has not been charged yet. Except those things above, the applied receivable policy is good. There is separation of functional responsibility, authorization system and accounting procedure from the people who has authority and printed numbered invoice.

From the data analysis and discussion, it is concluded that receivable management applied in Yudhistira Publishing house, branch Palembang in 1999, 2000 and 2001 is good. But the implementation of receivable management applied in Yudhistira Publishing house is still influenced by the single person who run it so that the result is not optimum.