

**PERANAN KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT UNTUK MENJAGA LIKUIDITAS  
DAN MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA PT MITRA ABADI KARYA  
UTAMA**

**Siti Maimunah**

Dosen Tetap Fakultas Ekonomi  
Universitas Pakuan

**Siti Rohani**

Mahasiswa Fakultas Ekonomi  
Universitas Pakuan

**ABSTRAK**

Seiring dengan perkembangan jasa infrastruktur dan konstruksi selama beberapa tahun ini, usaha PT Mitra Abadi Karya Utama menunjukkan peningkatan penjualan yang signifikan. Salah satu strategi untuk meningkatkan penjualan tersebut adalah dengan memberikan kredit kepada pelanggannya, sehingga mengakibatkan tertanamnya dana bentuk piutang. Permasalahan yang penulis temui adalah terjadi peningkatan perolehan laba bersih namun tidak diikuti dengan peningkatan penagihan/penerimaan kas dari pelunasan piutang. Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui kebijakan penjualan kredit pada PT Mitra Abadi Karya Utama; (2) untuk mengetahui likuiditas dan profitabilitas pada PT Mitra Abadi Karya Utama; dan (3) untuk mengetahui apakah kebijakan penjualan kredit yang diterapkan berperan untuk menjaga likuiditas dan meningkatkan profitabilitas pada PT Mitra Abadi Karya Utama.

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif eksploratif dengan metode penelitian studi kasus dan teknik penelitian kualitatif dan kuantitatif (non statistik). Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) kebijakan penjualan kredit pada PT Mitra Abadi Karya Utama masih kurang tepat karena analisis kredit yang diterapkan dengan menggunakan metode 4C (*character, capacity, capital, dan collateral*) masih belum optimal; (2) likuiditas PT Mitra Abadi Karya Utama belum tercapai sesuai dengan periode kredit yang telah diberikan karena *receivable turnover* pada tahun 2009-2012 mengalami penurunan dan *average collection period* pada tahun 2009-2012 mengalami peningkatan; (3) kebijakan penjualan kredit yang diterapkan pada PT Mitra Abadi Karya Utama belum dapat berperan untuk menjaga likuiditas namun sangat berperan dalam meningkatkan profitabilitas karena kebijakan yang diterapkan belum tepat dan merupakan kebijakan yang longgar dimana penjualan kredit yang digalakkan sehingga mengakibatkan tingkat piutang yang tinggi.

**Kata Kunci :** Kebijakan Penjualan Kredit, Likuiditas, Profitabilitas, Deskriptif, Eksploratif, 4C, *Receivable Turnover*, *Average Collection Period*.

## I. Pendahuluan

PT Mitra Abadi Karya Utama merupakan entitas yang bergerak di bidang perdagangan dan jasa yang meliputi: pemecahan batu (*Crushing Plant*) untuk menghasilkan batu split  $\frac{1}{2}$ , split  $\frac{3}{2}$ , *screening* dan abu batu, *sand manufacture*, kontraktor tambang, *drilling*, dan *blasting services*. Seiring dengan perkembangan jasa infrastruktur dan konstruksi selama beberapa tahun ini, usaha PT Mitra Abadi Karya Utama menunjukkan peningkatan penjualan yang signifikan. Pada tahun 2009 sebesar Rp 14.041.857.720, tahun 2010 sebesar Rp 28.984.507.904, tahun 2011 sebesar Rp 42.531.376.946, tahun 2012 sebesar Rp 58.072.864.884, dan menargetkan kenaikan penjualan sebesar 40% dari tahun 2012 atau menjadi Rp 81.302.010.837 pada tahun 2013. Salah satu strategi PT Mitra Abadi Karya Utama untuk meningkatkan penjualan tersebut adalah dengan memberikan kredit kepada pelanggannya.

PT Mitra Abadi Karya mengalami peningkatan perolehan laba namun tidak diikuti dengan peningkatan penagihan piutang. Oleh karena itu tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut: Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui kebijakan penjualan kredit pada PT Mitra Abadi Karya Utama; 2) Untuk mengetahui likuiditas dan profitabilitas pada PT Mitra Abadi Karya Utama; 3) Untuk mengetahui apakah kebijakan penjualan kredit yang diterapkan berperan untuk menjaga likuiditas dan meningkatkan profitabilitas pada PT Mitra Abadi Karya Utama.

## II. Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah studi kasus. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis kualitatif dan deskriptif kuantitatif (non statistik). Data yang diperoleh adalah data yang diberikan langsung kepada penulis dari PT Mitra Abadi Karya Utama. Alat analisis yang digunakan sebagai berikut:

### 1. Kebijakan Penjualan Kredit

Analisis Kredit sebagai berikut: 1) Karakter (*Charakter*) terdiri dari identitas debitur dan pola pembayaran piutang usaha pada masa lalu; 2) Kapasitas (*Capacity*) terdiri dari lamanya perusahaan debitur berdiri dan jumlah pendapatan debitur; 3) Kapital (*Capital*) terdiri dari Posisi kepemilikan debitur; 4) Kollateral (*collateral*) melihat dari jumlah jaminan harta dari debitur terhadap hutang yang dimilikinya. Persyaratan pembayaran dilakukan pada periode kredit n/45 dan

kebijakan penagihan yang dilakukan dapat melalui surat, melalui telepon dan kunjungan personal.

## 2. Analisis Rasio Likuiditas

Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan untuk mengubah piutang usaha kedalam bentuk kas.

$$a. \text{ Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - Rata Piutang}}$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{PiutangAwal} + \text{PiutangAkhir}}{2}$$

$$b. \text{ Periode Penagihan Rata-Rata} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

## 3. Analisis Rasio Profitabilitas

Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba yang dikaitkan dengan pendapatan dan penggunaan aset untuk menghasilkan laba tersebut.

$$a. \text{ Marjin Laba Bersih} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$b. \text{ Laba atas Aset} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Rata - Rata Total Aset}} \times 100\%$$

### III. Hasil dan Pembahasan

#### III.1. Kebijakan Penjualan Kredit PT Mitra Abadi Karya Utama

##### 1. Analisis Kredit

Analisis kredit merupakan tahap awal dari kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh Bagian Keuangan PT Mitra Abadi Karya Utama. Dalam menganalisis karakter calon pelanggan, Bagian Keuangan harus memperoleh keyakinan mengenai calon pelanggan yang baik dan calon pelanggan yang tidak baik. Jika pelanggan telah memperoleh kredit, maka akan dianalisis karakternya dengan cara melihat pola pembayaran piutang pada masa lalu. Untuk melihat pola pembayaran piutang tersebut, Bagian Keuangan terlebih dahulu memeriksa Daftar Piutang Pelanggan yang bersangkutan. Kemudian, menganalisis kemampuan calon pelanggan yaitu dengan cara melihat lama atau tidaknya perusahaan berdiri. Selanjutnya, Bagian Keuangan menganalisis kapital calon pelanggan dengan cara melihat posisi kepemilikan yang tertera pada Laporan Posisi Keuangan pada pos Ekuitas dan Kewajiban. Standar minimalnya yaitu ekuitas harus 60% lebih besar dibandingkan dengan jumlah kewajiban yang dimilikinya. Yang terakhir, Bagian Keuangan menganalisis kollateral

calon pelanggan dengan melihat jumlah jaminan harta terhadap kewajiban yang dimilikinya.

## 2. Persyaratan Kredit

Setelah analisis kredit dilakukan, maka tahap selanjutnya yaitu menetapkan persyaratan kredit yang akan diberikan. Persyaratan kredit pada PT Mitra Abadi Karya Utama hanya mencantumkan periode kredit. Periode kredit yang diberikan untuk semua pelanggan yaitu selama 45 hari (n/45) dan tidak memberikan potongan tunai/diskon. Perusahaan juga memberikan perpanjangan batas pelunasan atau waktu jatuh tempo selambat-lambatnya 15 (lima belas) hari kalender sejak Surat Tagihan Piutang diterima pelanggan. Jika perpanjangan batas pelunasan tersebut juga belum dipenuhi, maka diberikan toleransi pembayaran paling lama 1 (satu) bulan

## 3. Kebijakan Penagihan

Tahap akhir dari kebijakan penjualan kredit, yaitu menentukan kebijakan penagihan yang akan dilakukan oleh *Collector Staff* (Bagian Penagihan). Teknik penagihan piutang yang biasa dilakukan oleh PT Mitra Abadi Karya Utama kepada para pelanggan yang telah jatuh tempo adalah melalui surat, melalui telepon dan kunjungan personal.

Dari uraian di atas terlihat bahwa kebijakan penjualan kredit yang diterapkan PT Mitra Abadi Karya Utama masih belum tepat karena:

1. Analisis kredit yang diterapkan dengan menggunakan metode 4C masih belum baik, karena tidak memanfaatkan informasi yang tertera pada Laporan Keuangan secara optimal.
2. Persyaratan kredit yang diberikan tidak menguntungkan bagi kedua belah pihak yaitu pihak penjual dan pembeli. Dibuktikan dengan periode kredit yang relatif lama yaitu n/45 dan tidak adanya periode potongan tunai/diskon.
3. Kebijakan penagihan yang dilakukan masih tergolong pasif dan tidak efisien, karena masih menggunakan cara-cara konvensional dalam upaya penagihan piutangnya.

Dengan demikian, hipotesis penelitian yang pertama dapat diterima yaitu kebijakan penjualan kredit yang diterapkan pada PT Mitra Abadi Karya Utama masih belum tepat.

## III.2. Likuiditas dan Profitabilitas PT Mitra Abadi Karya Utama

### 1. Likuiditas PT Mitra Abadi Karya Utama

Likuiditas merupakan indikator kemampuan perusahaan untuk mengubah piutang menjadi kas dalam suatu periode waktu tertentu. Penagihan piutang diukur dengan menggunakan perputaran piutang (*receivable turnover*) dan periode penagihan rata-rata (*average collection period*).

Kinerja perputaran piutang (*receivable turnover*) yang di alami oleh PT Mitra Abadi Karya Utama mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Tahun 2010 turun sebesar 0,12 kali, dari 5,49 kali menjadi 5,37 kali. Tahun 2011 sebesar 0,81 kali, dari 5,37 kali menjadi 4,56 kali. Tahun 2012 sebesar 0,12 kali, dari 4,56 menjadi 4,44 kali. Perputaran piutang ini belum tergolong baik bagi perusahaan karena perusahaan belum mampu didalam menjaga likuiditasnya

Periode penagihan rata-rata piutang (*average collection period*) sangat dipengaruhi oleh tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) tahun bersangkutan. Semakin besar tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*), maka semakin baik pula periode penagihan rata-ratanya (*average collection period*), begitupun sebaliknya. Dengan demikian, kenaikan yang terjadi pada periode penagihan rata-rata (*average collection period*) merupakan kabar buruk bagi perusahaan. Karena piutang terikat lama atau pengubahan piutang menjadi kas semakin lambat.

## 2. Profitabilitas PT Mitra Abadi Karya Utama

Salah satu tujuan didirikannya suatu perusahaan adalah memperoleh laba (*profit*). Diukur dengan menggunakan marjin laba bersih (*net profit margin*) dan laba atas aset (*return on asset*).

### 1) Marjin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

*net profit margin* pada setiap tahunnya mengalami peningkatan. Tahun 2009 sebesar 6,08%. Tahun 2010 sebesar 10,03% atau naik sebesar 3,95% dibandingkan dengan tahun 2009. Tahun 2011 sebesar 10,72% atau naik sebesar 0,70% dibandingkan dengan tahun 2010. Tahun 2012 sebesar 11,33% atau naik sebesar 0,60% dibandingkan dengan tahun 2011. Peningkatan *net profit margin* tersebut disebabkan oleh kenaikan penjualan yang diimbangi dengan kenaikan laba bersih.

### 2) Laba atas Aset (*Return on Asset*)

ROA pada setiap tahunnya mengalami kenaikan. Tahun 2009 sebesar 4,55%. Tahun 2010 sebesar 12,40% atau naik sebesar 7,85% dibandingkan dengan tahun 2009. Tahun 2011 sebesar 12,59% atau turun sebesar 0,18%

dibandingkan dengan tahun 2010. Tahun 2012 sebesar 14,81% atau naik sebesar 2,23% dibandingkan dengan tahun 2011.

Dari hasil perhitungan perputaran piutang (*receivable turnover*) dan periode penagihan rata-rata (*average collection period*) di atas dapat diketahui bahwa tingkat likuiditas PT Mitra Abadi Karya Utama dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Hal tersebut dibuktikan dengan menurunnya tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) dan peningkatan periode penagihan rata-rata (*average collection period*) yang disebabkan oleh terjadinya kenaikan saldo piutang pada akhir periode yang tidak diimbangi oleh kenaikan penjualan kredit yang sepadan. Hal tersebut menandakan bahwa banyak pelanggan yang tidak melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo sehingga penerimaan kas dari pelunasan piutang menjadi tidak maksimal.

Sedangkan, dari hasil perhitungan margin laba bersih (*net profit margin*) dan laba atas aset (*return on asset*) di atas dapat diketahui bahwa tingkat profitabilitas PT Mitra Abadi Karya Utama dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Hal tersebut dibuktikan dengan kenaikan *net profit margin* dan *return on asset* yang disebabkan oleh kenaikan penjualan yang diimbangi oleh kenaikan laba bersih dan pemanfaatan aset perusahaan.

Dengan demikian, hipotesis penelitian yang kedua dapat diterima yaitu tingkat likuiditas PT Mitra Abadi Karya Utama belum tercapai sesuai dengan periode kredit yang telah diberikan. Sedangkan, profitabilitasnya selalu mengalami peningkatan.

### III.3. Peranan Kebijakan Penjualan Kredit untuk Menjaga Likuiditas dan Meningkatkan Profitabilitas PT Mitra Abadi Karya Utama

PT Mitra Abadi Karya Utama memiliki kebijakan penjualan kredit yang merupakan prosedur untuk memperoleh kredit dan pelunasannya. Hal tersebut dilakukan dengan harapan agar kebijakan yang diterapkan dapat berperan dalam menjaga likuiditasnya, yaitu penerimaan kas yang lancar dari pelunasan piutang. Selain itu, juga dapat meningkatkan profitabilitasnya, yaitu memaksimalkan laba bersih dengan cara meningkatkan pendapatan atau penjualan. Peningkatan penjualan PT Mitra Abadi Karya Utama selama 4 (empat) tahun terakhir sangat dipengaruhi oleh penjualan kredit. Namun peningkatan penjualan kredit tersebut tidak diikuti oleh peningkatan penerimaan kas dari pelunasan piutang sehingga mengakibatkan saldo piutang pada

akhir periode akuntansi menjadi tinggi. Ketidaktepatan dan kelonggaran kebijakanpun juga terlihat pada persyaratan kredit yang diberikan karena tidak menguntungkan bagi kedua belah pihak yaitu pihak penjual dan pembeli. Hal tersebut dibuktikan dengan periode kredit yang relatif lama yaitu n/45 dan tidak ada periode potongan tunai/diskon jika pelanggan membayar kewajibannya lebih cepat. Akibatnya adalah waktu untuk menagih piutang menjadi semakin lama. Likuiditas PT Mitra Abadi Karya Utama selama 4 (empat) tahun terakhir mengalami penurunan, artinya bahwa penerimaan kas dari pelunasan piutang semakin lambat karena banyak pelanggan yang tidak melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo sehingga terjadi penumpukan saldo piutang pada akhir periode akuntansi yang tidak diimbangi oleh kenaikan penjualan kredit yang sepadan. Sedangkan tingkat profitabilitas menunjukkan peningkatan pada setiap tahunnya karena terjadi kenaikan penjualan yang diimbangi oleh kenaikan laba bersih dan pemanfaatan aset perusahaan.

#### IV. Kesimpulan

- 1) Kebijakan penjualan kredit yang diterapkan pada PT Mitra Abadi Karya Utama masih belum tepat, adapun penjelasannya adalah sebagai berikut:
  - a. Analisis kredit yang diterapkan dengan menggunakan metode 4C (*character, capacity, capital, dan collateral*) masih belum optimal, terutama pada saat menganalisis kemampuan (*capacity*) calon pelanggan dalam melunasi kewajibannya.
  - b. Persyaratan kredit yang diberikan tidak menguntungkan bagi kedua belah pihak yaitu pihak penjual dan pembeli. Dibuktikan dengan periode kredit yang relatif lama yaitu n/45 sehingga modal yang tertanam dalam bentuk piutang juga akan lama untuk kembali diubah menjadi modal (kas). Selain itu, juga tidak ada periode potongan tunai/diskon sehingga para pelanggan tidak termotivasi untuk membayar kewajibannya lebih cepat.
  - c. Kebijakan penagihan yang dilakukan masih tergolong pasif dan tidak efisien, karena masih menggunakan cara-cara konvensional dalam upaya penagihan piutangnya. Dibuktikan dengan teknik penagihan yang dilakukan yaitu: melalui Surat Tagihan Piutang non elektronik ketika waktu pelunasan sudah lewat 5 (lima) hari dari waktu jatuh tempo, kemudian melalui telepon setelah

15 (lima belas) hari sejak Surat Tagihan Piutang dikirim ke pelanggan, dan yang terakhir adalah kunjungan personal.

- 2) Likuiditas PT Mitra Abadi Karya Utama belum tercapai sesuai dengan periode kredit yang telah diberikan. Sedangkan, profitabilitasnya selalu mengalami peningkatan.
- 3) Kebijakan penjualan kredit yang diterapkan pada PT Mitra Abadi Karya Utama belum dapat berperan untuk menjaga likuiditas namun sangat berperan dalam meningkatkan profitabilitas.

## V. Daftar Pustaka

- J Keown, John D Martin, J Wiliam Petty, dan David F Scott, JR. 2008. *Manajemen Keuangan: Prinsip-Prinsip dan Aplikasi*. Edisi 10, Alih Bahasa: Marcus Prihminto Widodo. PT Indeks, Jakarta.
- Darsono Prawironegoro. 2009. *Manajemen Keuangan: Kajian Organisasi dalam Menciptakan Laba dan Nilai Tambah Ekonomi untuk Meningkatkan Nilai Perusahaan*, Nusantara Consulting, Jakarta.
- Dwi Prastowo D., dan Rifka Juliaty. 2008. *Analisis Laporan Keuangan: Konsep dan Aplikasi*. Edisi 2, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Jumingan. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*, Bumi Aksara, Surakarta.
- Kasmir. 2010. *Analisa Laporan Keuangan*, Rajawali Pers, Jakarta.
- Lukman Syamsuddin. 2010. *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi dan Perencanaan, Pengawasan dan Pengambilan Keputusan*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Stice, K Earl, James D Stice, dan K Fred Skousen. 2009. *Intermediate Accounting*. Edisi 16. Buku 1, Salemba Empat, Jakarta.
- Wild, John J., KR Subramanyam, and Robert F. Halsey. 2008. *Analisa Laporan Keuangan*, Alih Bahasa: Yanivi S. Bachtiar dan S. Nurwahyu Harahap. Salemba Empat, Jakarta.