

ABSTRAK

Dengan semakin berkembangnya persaingan pada bidang industri retail, perusahaan dituntut untuk meningkatkan kualitas manajemen perusahaan, mempertahankan dan memperluas pangsa pasar yang dimiliki perusahaan.

Pada umumnya perusahaan menjual barang secara tunai tetapi tidak menutup kemungkinan perusahaan juga untuk menjual secara kredit untuk meningkatkan penjualannya. Hal ini dapat meningkatkan investasi perusahaan dalam piutang dagang sehingga menuntut manajemen piutang yang baik dalam pengelolaannya.

Dalam melakukan penjualan kredit diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas PT. Toko Gunung Agung Tbk karena volume penjualan meningkat. Dalam penjualan kredit akan menghasilkan piutang yang akan berkaitan dengan likuiditas perusahaan, karena dengan adanya piutang yang lancar maka perusahaan dapat memperoleh uang kas yang dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Dalam meningkatkan volume penjualan tersebut maka perusahaan memerlukan pengelolaan yang baik mengenai piutang-piutang dagang yang disebabkan oleh penjualan kredit tersebut karena penjualan kredit berpengaruh terhadap likuiditas dan profitabilitas perusahaan.

Dasar pemberian kredit adalah kepercayaan. Dalam syarat penjualan kredit terdapat unsur jangka waktu yang diberikan perusahaan kepada pelanggan untuk melunasi kreditnya tersebut. Hal itu menyebabkan resiko bagi perusahaan akan adanya piutang dari penjualan kredit yang tidak tertagih sehingga memerlukan kebijakan piutang yang baik agar dapat mempercepat periode perputaran terikatnya modal dalam piutang dagang tersebut.

Dalam skripsi ini penulis melakukan penelitian pengaruh penjualan kredit terhadap likuiditas dan profitabilitas PT. Toko Gunung Agung Tbk. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit terhadap likuiditas dan profitabilitas perusahaan dan mengetahui jangka waktu rata-rata rata-rata pembayaran piutang oleh pelanggan. Objek penelitian dilakukan penulis adalah PT. Toko Gunung Agung Tbk yang berada di Jakarta.

Metode penelitian yang diterapkan penulis adalah metode deskriptif analisis, dimana data yang diperoleh peneliti akan diolah, dianalisis dan diinterpretasikan lebih lanjut berdasarkan teori yang dipelajari. Pengumpulan data primer dilakukan melalui penelitian lapangan, sedangkan data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan dengan mempelajari literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah observasi terhadap objek yang diteliti.

Berdasarkan analisis rasio-rasio keuangan dan alat Bantu statistik, diketahui adanya pengaruh penjualan kredit terhadap likuiditas perusahaan sebesar 51,85% sedangkan sisanya 48,15% dipengaruhi faktor lain. Pengaruh penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan adalah sebesar 42,29% dan sisanya 5,71% dipengaruhi faktor lain. Sedangkan kebijakan perusahaan terhadap piutang pelanggan sangat baik dengan tidak memberikan perpanjangan periode cash discount sehingga

dalam tahun-tahun 2001 hingga 2004 rata-rata jangka waktu pengumpulan piutang semakin meningkat sehingga jumlah terikatnya piutang dalam modal akan cepat pula.

Oleh karena itu penulis dapat menarik kesimpulan bahwa penjualan kredit berpengaruh terhadap likuiditas dan profitabilitas PT. Toko Gunung Agung Tbk.

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|-------------------------------------|---------|
| ABSTRAK | i |
| KATA PENGANTAR | iii |
| DAFTAR ISI | vi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Masalah | 1 |
| 1.2 Identifikasi Masalah | 3 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 4 |
| 1.4 Kegunaan Penelitian | 4 |
| 1.5 Kerangka Pemikiran | 5 |
| 1.6 Metode Penelitian | 7 |
| 1.6.1 Teknik Pengumpulan Data | 7 |
| 1.6.2 Teknik Pengolahan Data | 8 |
| 1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian | 11 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 12 |
| 2.1 Manajemen Keuangan | 12 |
| 2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan | 12 |
| 2.1.2 Fungsi Manajemen Keuangan | 13 |
| 2.1.3 Tinjauan Manajemen Keuangan | 13 |
| 2.2 Manajemen Piutang | 14 |

| | | |
|----------------|--|-----------|
| 2.2.1 | Kredit | 14 |
| 2.2.2 | Tujuan Penjualan Kredit | 15 |
| 2.2.3 | Pengertian Piutang | 16 |
| 2.2.4 | Kegiatan Manajemen Piutang | 19 |
| 2.3 | Kebijakan Dalam Manajemen Piutang | 21 |
| 2.3.1 | Kebijakan Kredit | 21 |
| 2.3.1.1 | Seleksi Pemberian Kredit | 22 |
| 2.3.1.2 | Standar Kredit | 23 |
| 2.3.1.3 | Syarat Kredit | 24 |
| 2.3.2 | Kebijakan Penagihan Piutang | 26 |
| 2.4 | Analisis Kinerja Keuangan | 27 |
| 2.4.1 | Analisa Rasio Likuiditas | 27 |
| 2.4.2 | Analisa Rasio Profitabilitas | 30 |
| 2.4.3 | Analisa Rasio Activity | 34 |
| 2.4.4 | Statistik Analisis Korelasi | 35 |
| 2.4.4.1 | Korelasi Pearson | 36 |
| 2.4.4.2 | Koefisien Determinasi | 37 |
| BAB III | OBJEK PENELITIAN | 38 |
| 3.1 | Sejarah Perusahaan | 38 |
| 3.2 | Pendirian dan informasi Umum PT. Toko Gunung Agung Tbk | 39 |
| 3.3 | Visi, Misi, Tujuan dan Filosofi Bisnis Perusahaan | 40 |
| 3.3.1 | Visi | 40 |

| | |
|---|-----------|
| 3.3.2 Misi | 40 |
| 3.3.3 Tujuan | 41 |
| 3.3.4 Filosofi Bisnis Perusahaan | 41 |
| 3.4 Aktivitas Perusahaan | 42 |
| 3.5 Susunan Pengurus Perusahaan | 43 |
| 3.6 Uraian Jabatan | 44 |
| BAB IV ANALISA DAN HASIL PEMBAHASAN | 54 |
| 4.1 Analisa Tingkat Perputaran Piutang dan Hari Rata-rata | |
| Pengumpulan Piutang | 54 |
| 4.2 Analisa Rasio Likuiditas | 60 |
| 4.3 Analisa Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Likuiditas | |
| PT. Toko Gunung Agung Tbk | 65 |
| 4.4 Analisa Rasio Profitabilitas | 66 |
| 4.5 Analisa Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas | |
| PT. Toko Gunung Agung Tbk | 74 |
| BAB V KESIMPULAN dan SARAN | 78 |
| 5.1 Kesimpulan | 78 |
| 5.2 Saran | 80 |
| DAFTAR PUSTAKA | ix |
| RIWAYAT HIDUP | x |
| LAMPIRAN | xi |