

ABSTRAK

Kondisi perekonomian Indonesia yang tidak stabil, menyebabkan perusahaan dihadapkan pada berbagai tantangan dan resiko. Salah satu tantangan yang harus dihadapi oleh perusahaan adalah persaingan. Persaingan timbul salah satunya disebabkan oleh kemajuan teknologi, semakin majunya teknologi memberikan peluang-peluang bagi dunia usaha untuk meningkatkan kualitas produk maupun jasa yang dihasilkan dengan tujuan untuk menarik konsumen yang menjadi segmen pasar sasarannya. Kondisi perekonomian yang tidak stabil dan semakin tingginya persaingan menyebabkan setiap perusahaan agar mampu berkembang dan bertahan dituntut untuk mampu beradaptasi terhadap adanya perubahan dan memanfaatkan peluang-peluang yang ada.

PT. Hegarmanah Lestari merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan tekstil dalam usaha mempertahankan dan memperbesar omzet penjualannya, usaha yang dilakukan PT. Hegarmanah Lestari yaitu melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit yang dilakukan perusahaan menyebabkan timbulnya piutang dagang, dimana piutang ini baru akan cair menjadi kas bila telah jatuh tempo dan dilunasi, sedangkan untuk kegiatan sehari-harinya perusahaan membutuhkan sejumlah dana untuk membiayai operasional dan memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Oleh sebab itu agar penjualan kredit tidak mengganggu operasional perusahaan dan perusahaan mampu untuk membayar kewajiban jangka pendeknya perusahaan harus mampu mengelola piutang dagangnya.

Dari hasil pembahasan, pengelolaan piutang di PT. Hegarmanah Lestari dinilai tidak efektif karena periode perputaran piutangnya lebih lama dari waktu yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu 60 hari, sedangkan kebutuhan modal kerja perusahaan untuk tahun 2003, 2004 dan 2005 masing-masing adalah sebesar Rp 141.721.124, Rp 1.679.991.663, dan Rp 5.873.361.795. Sedangkan tingkat likuiditas perusahaan dinilai baik, meskipun pengelolaan piutangnya tidak efektif namun penjualan kredit telah mampu meningkatkan volume penjualan. Dengan tidak efektifnya pengelolaan piutang di PT. Hegarmanah Lestari cara yang dilakukan perusahaan untuk membayar kewajiban jatuh temponya yaitu dengan menambah dananya dengan modal sendiri. Selain menambah dananya dengan modal sendiri penambahan dana juga diperoleh dari pelanggan baru yang membayar uang muka sebesar 30 % untuk setiap pembelian kreditnya, dengan bertambahnya jumlah dana pada kas perusahaan mampu untuk membayar kewajiban jangka pendeknya, hal ini dapat dilihat dari kenaikan *current ratio*, *quick ratio* dan *cash rationya*.

DAFTAR ISI

	Hal
Judul Skripsi	
Halaman Pengesahan	
Kata-Kata Mutiara dan Persembahan	
ABSTRAKSI	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Kerangka Pemikiran	5
1.5.1 Modal Kerja	6
1.5.2 Likuiditas	9
1.6 Metode Penelitian	12
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	13
2.1 Pengertian dan Tujuan Penjualan Kredit	14
2.1.1 Pengertian Kredit	14
2.1.2 Tujuan Penjualan Kredit	15
2.2 Piutang Dagang dan Manajemen Piutang Dagang	16
2.2.1 Piutang Dagang	16
2.2.2 Manajemen Piutang Dagang	17

2.3 Kebijakan Penjualan Kredit (<i>Credit Policy</i>)	19
2.3.1 Seleksi Kredit (<i>Credit Selection</i>)	19
2.3.2 Standar kredit (<i>Credit Standar</i>)	20
2.3.3 Jangka Waktu Kredit (<i>Credit Terms</i>)	20
2.4 Kebijakan Penagihan (<i>Collection Period</i>)	21
2.5 Perputaran Piutang	22
2.5.1 Tingkat Perputaran Piutang (<i>Receivables Turnover</i>)	22
2.5.2 Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang (<i>Average Collection Period</i>)	23
2.6 Modal Kerja	23
2.6.1 Pengertian Modal Kerja	23
2.6.2 Pentingnya Modal Kerja	24
2.6.3 Jumlah Kebutuhan Akan Modal Kerja	25
2.6.4 Trend Linier Dengan Metode Matematis	27
2.7 Analisis Rasio	30
Likuiditas	31

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Sejarah Perusahaan	33
3.2 Bidang Kegiatan Usaha	34
3.3 Permodalan dan Pemasaran	34
3.3.1 Permodalan	34
3.3.2 Pemasaran	35
3.4 Struktur Organisasi	35
Tugas dan Wewenang	37
3.5 Lokasi Perusahaan	43
3.6 Proses Produksi	45

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Pengelolaan Piutang yang Ditempuh PT. Hegarmanah Lestari	51
4.2 Kebijakan Kredit (<i>Credit Policy</i>)	53

4.3 Kebijakan Penagihan (<i>Collection Period</i>).....	56
4.4 Perkembangan Penjualan PT. Hegarmanah Lestari.....	59
4.5 Analisa Perputaran Piutang.....	62
4.6 Jumlah Kebutuhan Modal Kerja.....	65
4.7 Analisis Modal Kerja.....	77
4.8 Peranan Kebijakan Kredit Terhadap Tingkat Likuiditas Perusahaan	80
 BAB 5 KESIMPULAN dan SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	92
5.2 Saran.....	94

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
Tabel 4.1 Perkembangan Volume Penjualan PT. Hegarmanah Lestari Tahun 2002-2004.....	60
Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi.....	61
Tabel 4.3 Rata- Rata Piutang Dagang.....	63
Tabel 4.4 Hasil Perhitungan Periode Perputaran Piutang dan Tingkat Perputaran Piutang.....	64
Tabel 4.5 Neraca.....	67
Tabel 4.6 Laporan Perubahan Modal Kerja Untuk Tahun yang Berakhir 31 Desember 2003.....	69
Tabel 4.7 Laporan Perubahan Modal Kerja Untuk Tahun yang Berakhir 31 Desember 2004.....	69
Tabel 4.8 Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Untuk Tahun yang berakhir 31 Desember 2002 dan 2003.....	71
Tabel 4.9 Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2003 dan 2004.....	72
Tabel 4.10 Modal Kerja Bersih Tahun 2003-2004.....	74
Tabel 4.11 Penghitungan Taksiran Penjualan.....	75
Tabel 4.12 Penghitungan Rata- Rata Modal Kerja.....	78
Tabel 4.13 Perkembangan <i>Current Ratio</i> PT. Hegarmanah Lestari.....	83
Tabel 4.14 Perkembangan <i>Quick Ratio</i> PT. Hegarmanah Lestari.....	86
Tabel 4.15 Perkembangan <i>Cash Ratio</i> PT. Hegarmanah Lestari	88
Tabel 4.16 Perkembangan Penjualan, Aktiva Lancar dan Hutang Lancar..	90

DAFTAR GAMBAR

	Hal
GAMBAR	
Gambar 1.1 Bagan Kerangka Pemikiran	11
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. HEGARMANAH LESTARI.....	36
Gambar 3.2 Lokasi Pabrik PT. HEGARMANAH LESTARI.....	44
Gambar 3.3 Proses Produksi.....	45