ANALISIS PERBANDINGAN SEBELUM DAN SESUDAH PERUBAHAN KEBIJAKAN PIUTANG PERUSAHAAN SERTA PENGARUHNYA TERHADAP POSISI PIUTANG PERUSAHAAN (Studi Kasus Data Piutang Periode November dan Desember 2006 PT SINAR SOSRO Kantor Penjualan Cileungsi)

Disusun Oleh :

Nama : Deva Rendrayani

NIM : 91205016

Bidang Minat : Perbankan

Pembimbing : Dr. Peni Sawitri, Dra., MM

PROGRAM PASCA SARJANA

UNIVERSITAS GUNADARMA

JAKARTA

2007

Alamat Korespondensi Penulis / e-mail :

deva_manis83@yahoo.com

Abstrak

Fasilitas kredit yang diberikan oleh perusahaan merupakan salah satu usaha perusahaan memperluas pasar dan meningkatkan volume penjualannya. Fasilitas tersebut juga diberikan oleh PT Sinar Sosro dalam bentuk kebijakan piutang yang ternyata berdampak terhadap posisi piutang perusahaan pada periode November dan Desember 2006. Hal tersebut melatarbelakangi penulis melakukan penelitian terhadap tingkat signifikan pengaruh kebijakan. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji dan menganalisis penerapan kebijakan piutang PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi kepada pelanggan dan pengaruhnya terhadap posisi piutang perusahaan periode November - Desember tahun 2006.

Analisis menggunakan Metode Statistik One–Way ANOVA dan pengujian hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan dua diantaranya menolak Ho, yaitu *Penjualan tunai* dengan signifikansi 0,003 dan F hitung 30,865 dan *Penjualan kredit* dengan signifikansi 0,37 dan F hitung 7,865. Ada 1 variabel yang menerima Ho, yaitu *Penjualan giro* dengan signifikansi 0,479 dan F hitung 1,000. Penelitian terhadap data eksternal menghasilkan penolakkan Ho dengan signifikansi 0,00 dan F hitung 31,891. Hasil penelitian secara keseluruhan, yaitu adanya pengaruh antara kebijakan piutang terhadap posisi piutang perusahaan.

Pendahuluan

Indonesia adalah salah satu dari beberapa negara di dunia yang mengalami pertumbuhan ekonomi berfluktuatif. Tingkat fluktuatif tersebut ditandai dengan tingkat *Pendapatan Domestic Bruto* (PDB) pada beberapa tahun terakhir. Tahun 2004 pertumbuhan PDB adalah sebesar 5,0%, tahun 2005 pertumbuhan PDB sebesar 5,7%, dan tahun 2006 pertumbuhan PDB sebesar 5,5% (BPS, 2006). Berfluktuatifnya pertumbuhan ekonomi Indonesia, memacu pemerintah untuk selalu berusaha memperbaiki kebijakan – kebijakan yang mendukung perkembangan indikator – indikator makro ekonomi.

Memasuki awal tahun 2006, kondisi perekonomian masih sangat dipengaruhi oleh dampak kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM) pada Oktober tahun 2005 dan tingginya suku bunga sebagai konsekuensi dari penyesuaian kebijakan fiskal dan moneter yang ditempuh pemerintah. Kebijakan moneter yang ditempuh pemerintah difungsikan sebagai pereda tingkat inflasi awal tahun 2006. Tingkat inflasi yang pada awal tahun 2006 sebesar 17,03% berangsur turun menjadi 6,60% (LPIBI, 2006).

Dinamika perekonomian yang ditandai dengan melemahnya kegiatan ekonomi serta tingkat inflasi yang tinggi terutama pada awal tahun 2006 juga berdampak besar terhadap impor. Secara keseluruhan pertumbuhan nilai impor selama tahun 2006 melambat 5,1% menjadi $ 79,4 miliar. Lambatnya pertumbuhan impor selama tahun 2006 dipengaruhi oleh lambatnya pertumbuhan impor bahan baku dan barang modal (Tabel 1.1).

Meskipun secara keseluruhan pertumbuhan nilai impor melambat, impor barang konsumsi mengalami peningkatan yang cukup tinggi mencapai 17,1%. Hal tersebut merupakan indikasi peningkatan penetrasi produk barang jadi dari luar negeri.

Tabel 1.1

Perkembangan Impor

Rincian	2005	2006*	2006*	
	Perubahan (%)		Nilai (Juta $)	Pangsa (%)
Impor Nonmigas	36,0	7,1	62.254	78,4
Barang Konsumsi	25,2	17,1	4.878	6,1
Bahan Baku	36,9	6,5	45.282	57,0
Bahan Modal	36,6	6,0	12.094	15,2
Impor Migas	44,1	-1,5	17.158	21,6
Total	37,8	5,1	79.412	100,0

Sumber : BPS (2006)

Tingginya tingkat inflasi awal tahun 2006 juga berdampak pada kinerja beberapa subsektor industri, seperti industri pengolahan nonmigas. Secara global, kinerja subsektor industri pengolahan nonmigas mengalami penurunan dari tahun sebelumnya sebesar 0,6% (Tabel 1.2).

Tabel 1.2

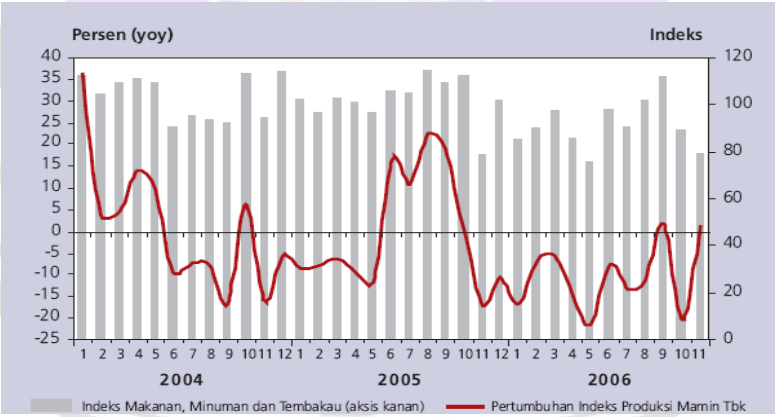
Perkembangan Industri Pengolahan tanpa Migas

Persen

Sektor	2003	2004	2005	2006*
Industri tanpa Migas	**6,0**	**7,5**	**5,9**	**5,3**
Makanan, minuman dan tembakau	2,7	1,4	2,7	7,2
Tekstil barang kulit dan alas kaki	6,2	4,1	1,3	1,2
Barang kayu dan hasil hutan lainnya	1,2	-2,1	-0,9	-0,7
Kertas dan barang cetakan	8,4	7,6	2,4	2,1
Kimia dan barang dari karet	10,7	9,0	8,8	4,5
Semen & barang galian bukan logam	7,1	9,5	3,8	0,5
Logam dasar besi dan baja	-8,0	-2,6	-3,7	4,7
Alat angkutan, mesin & peralatannya	8,9	17,7	12,4	7,5
Barang lainnya	17,7	12,8	2,6	3,6

Sumber : BPS

Meskipun secara global kinerja subsektor industri pengolahan nonmigas mengalami penurunan, kinerja subsektor industri makanan, minuman, dan tembakau mencatat pertumbuhan lebih baik. Kelompok industri makanan, minuman dan tembakau tumbuh sebesar 7,2%, lebih tinggi dibandingkan tahun 2005 sebesar 2,7% (Grafik 1.1). Peningkatan ini terkait dengan karakteristik permintaan terhadap produk sektor industri makanan dan minuman.



Sumber : BPS (2006)

Grafik 1.1

Indeks Produksi Makanan, Minuman, dan Tembakau

(Survei Produksi BI)

Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan nilai dan volume komoditi impor nonmigas selama tahun 2006. Pada impor komoditi nonmigas tersebut juga terdapat impor produk makanan dan minuman, baik berupa barang konsumsi (barang jadi) maupun bahan baku (Tabel 1.3).

Tabel 1.3

Perkembangan Beberapa Komoditi Impor Nonmigas

Rincian	Perubahan (%)				Nilai c&f (Juta $)	Pangsa (%)
	Nilai	Volume	Nilai	Volume		
Barang Konsumsi						
Makanan & minuman (rumah tangga)	34,2	29,2	12,3	-5,9	1.305	2,1
Barang konsumsi tidak tahan lama	15,2	34,1	34,4	2,3	1.005	1,7
Bahan makanan & minuman (rumah tangga)	-14,5	-0,7	43,4	11,1	583	1,0
Barang konsumsi setengah tahan lama	64,0	3,0	22,0	-3,0	757	1,2
Bahan Baku						
Bahan baku 1/2 jadi untuk industri	21,7	22,5	11,4	5,4	25.618	41,8
Suku cadang & perlengkapan barang modal	173,3	73,2	3,6	-6,9	10.607	16,7
Suku cadang & perlengkapan alat angkutan	34,5	22,0	-12,6	-1,8	3.759	6,0
Bahan baku mentah untuk industri	-2,6	8,2	8,7	8,9	2.776	4,5
Bahan makanan & minuman (utk industri)	-28,0	-2,7	2,0	3,7	1.374	2,3
Makanan & minuman (industri 1/2 jadi)	13,4	56,6	14,8	-2,8	930	1,6
Barang Modal						
Barang modal (selain alat angkutan)	32,7	44,2	2,3	2,5	9.240	14,1
Alat transport untuk industri	61,0	174,7	27,5	-14,3	2.418	3,9

Sumber : BPS (2006)

Peningkatan impor produk barang jadi dari luar negeri yang termasuk didalamnya adalah produk makanan dan minuman, memberi dampak pada produksi makanan dan minuman dalam negeri. Kondisi tersebut secara tidak langsung menuntut perusahaan makanan dan minuman dalam negeri untuk mencari cara agar tetap *eksis* dan mampu menguasai pasar. Masuknya produk makanan dan minuman dari luar negeri dapat berupa impor langsung produk makanan dan minuman, membeli licenci luar negeri, sampai dengan pembukaan cabang dan pabriknya di Indonesia.

Dengan persaingan yang semakin ketat maka setiap perusahaan makanan dan minuman yang ingin tetap *eksis* di dunia industri selalu berusaha untuk terus memeperbaiki diri. Perbaikan yang dilakukan setiap perusahaan direalisasikan secara internal dan eksternal perusahaan, seperti halnya pemberian fasilitas dan keringanan – keringanan pembayaran. Hal tersebut juga dilakukan untuk memperluas pasar dan meningkatkan volume penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan baik berupa jasa atau barang.

Realisasi yang diberikan perusahaan sebagai perwujudan fasilitas dan keringanan – keringanan tertentu kepada konsumen dapat berupa penundaan pembayaran. Penundaan pembayaran memberikan kesempatan kepada pembeli yang pada saat ini belum memiliki dana tunai atau tidak ingin membayar tunai, untuk memperoleh aktiva tertentu yang dibutuhkan. Bagi pihak pembeli transaksi tersebut menimbulkan utang, sedangkan bagi penjual menimbulkan piutang. Utang yang timbul pada pembeli terkadang menjadi piutang bermasalah pada pihak penjual, yang dapat disebabkan antara lain pindahnya tempat tinggal atau toko pembeli tanpa

sepengetahuan pihak penjual. Permasalahan utang yang tidak tertagih tersebut dapat dikategorikan sebagai piutang tidak tertagih atau kredit macet.

Beberapa penelitian yang pernah menganalisis mengenai Manajemen Piutang antara lain penelitian yang dilakukan oleh Baheramsyah (2005), yang menganalisis penyelesaian kredit macet dan masalah-masalah yang timbul dalam penyelesaiannya. Penelitian tersebut memaparkan bahwa pemberian fasilitas penundaan pembayaran dapat menimbulkan risiko piutang tidak tertagih atau kredit macet dan dalam menyelesaikan kredit macet tersebut juga mengalami kendala.

Penelitian serupa juga pernah dilakukan oleh Achmad Tahrir Hasbullah (2001) yang memberikan gambaran bahwa masalah yang timbul saat pemberian fasilitas penundaan pembayaran tidak hanya terjadi pada dunia industri saja, hal tersebut juga terjadi pada dunia perbankan.

Ditengah kondisi industri makanan dan minuman dalam negeri yang bersaing dengan produk impor dari luar negeri, salah satu perusahaan *food and beverages n*asional masih mampu bertahan dan tetap *eksis* tanpa kehilangan *brand* di dalam negeri maupun beberapa negara tujuan ekspor produknya. Perusahaan ini merupakan perusahaan teh tertua dan pertama di Indonesia serta di dunia yang memproduksi teh dalam bentuk kemasan botol.. Perusahaan ini telah berdiri sejak tahun 1940 dan memproduksi teh wangi melati yang pertama kali di Indonesia yaitu *Teh Slawi Cap Botol* . Perusahaan ini bernama **PT SINAR SOSRO**. Dalam penjualan produknya, perusahaan **PT SINAR SOSRO** juga memberikan fasilitas kemudahan pembayaran berupa kredit bagi beberapa pelanggan tertentu dengan syarat-syarat yang telah ditentukan oleh perusahaan dan disepakati bersama.

Fasilitas penundaan pembayaran yang diberikan oleh beberapa perusahaan *food and beverages* (seperti Sosro, Coca-cola, Lasallefood, dan perusahaan lain yang sejenis) saat ini merupakan materi yang menarik untuk dapat dibahas lebih dalam. Berdasarkan hal tersebut di atas, maka penulis tertarik untuk menyusun sebuah tulisan ilmiah dengan judul : **ANALISIS PERBANDINGAN SEBELUM DAN SESUDAH PERUBAHAN KEBIJAKAN PIUTANG SERTA PENGARUHNYA TERHADAP POSISI PIUTANG PERUSAHAAN (Studi Kasus Data Piutang Periode November dan Desember 2006 PT SINAR SOSRO Kantor Penjualan Cileungsi).**

Penelitian ini memiliki rumusan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimanakah penerapan kebijakan piutang PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi terhadap pelanggan?
2. Adakah pengaruh penerapan kebijakan piutang terhadap posisi piutang perusahaan?

Berdasarkan rumusan masalah, maka penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengkaji dan menganalisis penerapan kebijakan piutang PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi kepada pelanggan dan pengaruhnya terhadap posisi piutang perusahaan periode November - Desember tahun 2006.

Kaitannya dengan penelitian ini, penulis berharap semoga penelitian ini dapat memberi manfaat sebagai berikut :

1. Sebagai salah satu tolak ukur perusahaan dalam menyusun strategi penjualan pada periode berikutnya, baik strategi jangka pendek maupun jangka panjang sehingga menghasilkan profit sesuai harapan.
2. Secara menyeluruh perusahaan dapat mengukur daya saing eksternal perusahaan dalam hal penjualan produk terhadap produk perusahaan *food and beverages* lainnya yang sejenis.
3. Perusahaan dapat mengukur daya saing internal dan eksternal secara bersamaan melalui penerapan kebijakan dan manajemen piutang yang telah ditetapkan perusahaan dengan manajemen piutang perusahaan sejenis. Daya saing tersebut dapat diketahui melalui kuisioner yang diberikan kepada pelanggan yang mengkonsumsi produk makanan dan minuman yang serupa dengan produk PT Sinar Sosro.
4. Perusahaan dapat mengevaluasi kembali mengenai kebijakan piutang yang ditetapkan sebagai salah satu syarat kredit bagi pelanggan, sehingga kedua belah pihak dapat saling menguntungkan.
5. Semoga penelitian ini dapat membantu para peneliti lain yang ingin melakukan penelitian serupa dengan materi yang lebih mendalam atau menjadi salah satu bantuan berupa jurnal pendukung penelitian.

Penelitian ini tidak menganalisis secara global mengenai PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi, melainkan membatasi penelitian sebagai berikut :

1. Kebijakan Piutang yang diterapkan PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi periode November – Desember 2006 bersamaan dengan pergantian Unit Manager pada periode tersebut.
2. Syarat dan ketentuan pemberian fasilitas kredit atau piutang dari PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi kepada pelanggan (Dister, Subdister, Retail) berdasarkan criteria tertentu.
3. Besarnya Kredit Limit yang diberikan perusahaan kepada pelanggan dengan jangka waktu pembayaran yang telah disepakati, serta pengelolaan kredit macet atau piutang tidak tertagih

4. Periode yang akan diteliti adalah November dan Desember 2006 yang dapat mewakili kebijakan piutang pada periode sebelum November 2006 dan Desember 2006 sampai dengan saat ini.
5. Reaksi pelanggan terhadap penerapan kebijakan piutang serta pengaruhnya dengan tingkat pembelian produk Sosro melalui pertanyaan berupa kuisioner.

Pemberian suatu kredit terdapat dua pihak yang berkepentingan langsung, yaitu :

1. Pihak pemberi kredit, disebut dengan Kreditur atau Penyerah Piutang, yaitu pihak dalam perikatan yang mempunyai piutang tagihan terhadap pihak lain yaitu debitur.
2. Pihak penerima kredit, disebut dengan Debitur atau Penanggung Hutang, yaitu pihak dalam perikatan yang mempunyai hutang atau kewajiban hukum terhadap pihak lain yaitu kreditur.

Hipotesis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Ho : Tidak ada pengaruh antara kebijakan piutang perusahaan terhadap posisi piutang perusahaan (PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi)

H1 : Adanya pengaruh antara kebijakan piutang perusahaan terhadap posisi piutang perusahaan (PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi)

Pengujian hipotesis dilakukan terhadap data internal perusahaan dan data eksternal perusahaan. Data internal perusahaan didapat dari dalam perusahaan, dalam hal ini penulis mendapatkan data tersebut dari bagian administrasi piutang dan SAR. Data tersebut merupakan performance dan posisi piutang perusahaan yang ditunjukkan pada besarnya ***penjualan tunai***, ***penjualan giro***, dan ***penjualan kredit***.

Data eksternal perusahaan digunakan penulis sebagai pendukung pengujian hipotesis data internal perusahaan dan membuktikan bahwa faktor eksternal yaitu respon pelanggan terhadap kebijakan piutang perusahaan memiliki pengaruh kepada posisi piutang perusahaan. Data eksternal ini didapat dengan mengajukan 20 pertanyaan kepada pelanggan berkisar kebijakan piutang yang diterapkan sosro dalam bentuk kuisioner dengan pilihan jawaban yang tersedia.

Tinjauan Pustaka

Kredit berasal dari bahasa latin yaitu ***credere*** dimana kata tersebut memiliki arti kepercayaan atau keyakinan. Kepercayaan dan keyakinan yang dimaksud adalah kepercayaan dari debitur bahwa pihak lain atau kreditur pada masa yang

akan datang sanggup memenuhi segala apa yang telah dijanjikan kepada pihak debitur.

Undang-Undang No. 7 tahun 1992 Bab I pasal 12 menjelaskan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pemberian hasil keuntungan.

Kata kredit *(credit)* dalam kamus hukum ekonomi yang dijelaskan oleh Normin S. Pakpahan (2000) adalah sebagai suatu kecakapan atau kelayakan seseorang atau perusahaan untuk mendapatkan pinjaman uang, penyediaan uang, atau tagihan – tagihan yang dapat disamakan dengan itu berdasarkan perjanjian pinjam – meminjam antara kreditur dengan debitur.

Pasal 1 Undang – Undang No. 10 Tahun 1998 yang merupakan revisi dari Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan memberikan pengertian kredit sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam – meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, atau imbalan atau keuntungan.

Berdasarkan pengertian kredit di atas, maka dalam pemberian suatu kredit terdapat dua pihak yang berkepentingan langsung, yaitu :

1. Pihak pemberi kredit, disebut dengan Kreditur atau Penyerah Piutang, yaitu pihak dalam perikatan yang mempunyai piutang tagihan terhadap pihak lain yaitu debitur.
2. Pihak penerima kredit, disebut dengan Debitur atau Penanggung Hutang, yaitu pihak dalam perikatan yang mempunyai hutang atau kewajiban hukum terhadap pihak lain yaitu kreditur.

Sebelum kredit diberikan kepada pemohon, terlebih dahulu calon debitur yang bersangkutan menyelesaikan perjanjian kredit dan menyerahkan surat aksep jaminan. Dengan demikian sejak ditandatanganinya akta perjanjian kredit oleh pihak kreditur dengan debitur, maka terjadilah hubungan pinjam – meminjam antara kedua belah pihak. Perjanjian kredit yang dibuat oleh kreditur dan debitur harus bersifat tertulis atau memiliki bukti lain seperti faktur, hal ini sebagai alat bukti jika timbul permasalahan dalam perjalanan perjanjian tersebut.

Metode Penelitian

Sebagai populasi dalam objek penelitian ini adalah PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi yang beralamat di Jalan Raya Jonggol Km. 5 No. 156 Rt 012/05 Kampung Cipicung Desa Mekarsari Kecamatan Cileungsi, Bogor.

Sampel penelitian adalah kebijakan piutang yang merupakan salah satu kebijakan administratif PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi periode November dan Desember 2006. Periode dua bulan tersebut digunakan sebagai sampel karena pada periode tersebut ada beberapa kebijakan piutang yang berubah yang disebabkan oleh adanya pergantian unit manager (rolling).

Berikut ini adalah penjelasan beberapa jenis data yang digunakan pada penelitian ini :

a. **Data Kuantitatif,** yaitu data yang berbentuk angka.

b. **Data Kualitatif,** yaitu data yang diperoleh selain dalam bentuk angka yang sifatnya hanya menggolongkan saja.

c. **Data Internal,** merupakan data yang didapat dari dalam perusahaan atau organisasi yang melakukan riset.

d. **Data Eksternal,** adalah data tentang keadaan di luar organisasi.

Pada penelitian ini, penulis menggunakan **skala pengukuran nominal**. Skala tersebut dipilih penulis sesuai dengan data yang didapat dari perusahaan yang tidak menggolongkan produknya pada tingkatan tertentu.

Pada skala pengukuran nominal, setiap observasi harus dimasukkan pada suatu kategori saja, tidak boleh lebih. Dengan kata lain, antara kategori yang satu dengan lainnya harus saling bebas (tidak tumpang tindih).

Metode dan Teknik Pengumpulan data

Pada penelitian ini penulis menggunakan kedua metode pengumpulan data tersebut. Kedua metode tersebut digunakan oleh peneliti agar menghasilkan penelitian yang valid dan tidak melihat hanya pada satu sisi saja.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Wawancara

Penulis telah melakukan wawancara langsung terhadap pihak – pihak yang terkait dengan pelaksanaan proses produksi pada perusahaan tersebut. Dalam hal ini penulis menggunakan metode survei yang termasuk didalamnya wawancara terhadap pihak – pihak yang terkait dengan masalah ini.

2. Observasi

Dalam hal ini penulis mengumpulkan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan terhadap data – data produksi serta secara langsung melakukan peninjauan kebagian produksinya.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Analisis F atau Uji Hipotesis Anova*. Analisis ini digunakan untuk menganalisis peerbandingan perubahan kebijakan piutang pada periode November dan Desember 2006 serta pengaruhnya terhadap posisi piutang perusahaan.

Penelitian ini memusatkan perhatiannya pada faktor perubahan kebijakan piutang perusahaan dan pengaruhnya terhadap posisi piutang perusahaan. Maka dalam menganalisis data digunakan *Analisis Anova Satu Arah*.

Pengujian Hipotesis

Berikut ini adalah langkah-langkah pengujian hipotesis ***Anova Satu Arah*** menurut Siagian dan Sugiarto (2002) :

1. Menentukan Ho dan H_1

   Ho : Tidak ada pengaruh antara kebijakan piutang perusahaan terhadap posisi piutang perusahaan (PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi)

   H1 : Adanya pengaruh antara kebijakan piutang perusahaan terhadap posisi piutang perusahaan (PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi)
2. Menentukan arah uji (1 arah atau 2 arah)
3. Derajat bebas *(degree of freedom)* $\alpha \longrightarrow 5\%$
4. Mencari nilai F hitung

Sumber Keragaman	**Derajat Bebas (α)**	**Jumlah Kuadrat**	**Varian (Ragam)**	**F Hitung**	**F Tabel**
Antarkolom	$v_1 = k - 1$	JKK	S^2_1	$\frac{S^2_1}{S^2_2}$	$F(v_1, v_2)$
Sisaan (Galat/Error)	$v_2 = N - k$	JKS	S^2_2		
	N - 1	JKT			

k = jumlah populasi atau perlakuan

N = banyaknya pengamatan = $n_1 + n_2 + \ldots\ldots + n_k$

JKK = jumlah kuadrat antarkolom

$$(\Sigma T^2_i / n_i) - (T^2/N)$$

JKT = jumlah kuadrat total

$$(\Sigma X^2_{ij}) - (T^2/N)$$

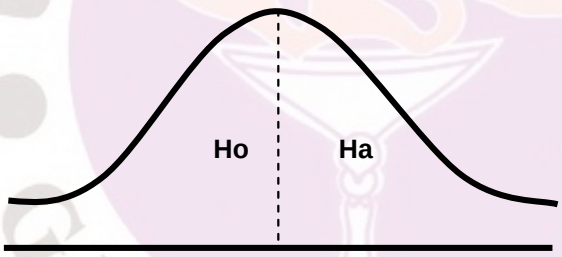
JKS / JKG = jumlah kuadrat sisaan/galat/error

JKT – JKK

$S^2_1 = JKK / v_1$

$S^2_2 = JKS / v_2$

5. Menentukan nilai F tabel
6. Keputusan menolak atau menerima Ho
   - *Jika nilai F hitung > F tabel (0,05), maka menolak Ho*
     Dimana hal ini terjadi saat nilai probabilitas < dari nilai α
   - *Jika nilai F Hitung <F tabel (0,05), maka menerima Ho*
     Dimana hal ini terjadi saat nilai probabilitas ≥ dari nilai α
7. Gambar



Hasil dan Pembahasan

Secara keseluruhan telah didapatkan 4 variabel komponen internal perusahaan yang menentukan posisi piutang perusahaan yang dijabarkan melalui kebijakan penjualan dan piutang perusahaan, antara lain *Jenis produk, Penjualan Tunai, Penjualan Giro, Penjualan Kredit*.

Dari empat variabel tersebut yang nilainya sering berubah sesuai dengan tingkat perputaran penjualan adalah *Penjualan tunai, Penjualan giro,* dan *Penjualan* Kredit. Karena pada dua periode tersebut (November – Desember 2006) tidak mengalami jumlah jenis produk. Setelah dianalisa menggunakan SPSS, ketiga variabel jenis penjualan (Tunai, Giro, dan Kredit) menunjukkan hasil yang berbeda.

Dua diantaranya **menolak Ho dengan menerima H1** dan 1 variabel **menerima Ho dengan menolak H1**. Variabel yang menerima Ho dengan menolak H1 adalah *Penjualan giro*. Penerimaan Ho oleh variabel penjualan giro disebabkan pada periode November dan Desember 2006 tidak terjadi penjualan dengan pembayaran giro. Rupiah yang tercantum pada jurnal performance piutang untuk transaksi penjualan giro merupakan pelunasan transaksi giro pada periode sebelumnya.

Selain data internal perusahaan, untuk membuktikan ada atau tidaknya pengaruh kebijakan piutang perusahaan terhadap posisi piutang perusahaan dibuatlah kuisioner yang terdiri dari 20 pertanyaan terkait dengan kebijakan perusahaan dalam dua periode (November – Desember 2006). Kuisioner tersebut diisi oleh 5 toko yang berstatus dister aktif yang dipilih secara acak dan mewakili keseluruhan dister Sosro Cileungsi yang berjumlah kurang dari 10. Kelima toko tersebut adalah *Roda Sakti Emas, Cahyana, Indah Mulya, Salim,* dan *Hawaii*.

Ternyata respon kelima toko tersebut menunjukkan hasil **menolak Ho dengan menerima H1**, yaitu *adanya pengaruh antara kebijakan piutang terhadap posisi piutang perusahaan.* Hal tersebut ditunjukkan dengan nilai F hitung 31,891 > F tabel 1,718 dan signifikansi 0,000 < α = 0,05.

Hasil analisis SPSS terhadap data internal piutang perusahaan dan ekternal perusahaan melalui kuisioner pelanggan sama – sama menunjukkan adanya pengaruh perubahan kebijakan antara periode November dan Desember 2006 seiring dengan pergantian Unit Manager terhadap posisi piutang perusahaan. Selain itu, pelanggan pun merasakan besarnya dampak dari perubahan kebijakan tersebut terhadap asset tokonya dan asset produk sosro yang mereka miliki.

Berdasarkan kuisioner yang telah diisi oleh kelima toko, menunjukkan bahwa kelima toko tersebut mengalami penurunan asset produk sosro. Mereka merasa keberatan dengan penerapan penjualan tunai untuk semua produk sosro. Keberatan tersebut disebabkan oleh perputaran penjualan masing – masing produk sosro kepada konsumen tidak sama.

Pengujian hipotesis yang telah dilakukan dan menurut data perusahaan, menghasilkan posisi piutang yang mengalami perubahan sangat drastis (data terlampir). Posisi piutang tersebut ditunjukkan dengan nilai rupiah tiga variabel penentu posisi piutang seperti yang telah dipaparkan sebelumnya.

Penutup

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis pada Bab IV, maka dapat disimpulkan beberapa hal seperti berikut ini :

1. Berdasarkan data perusahaan, ada 4 variabel yang digunakan sebagai penentu posisi piutang perusahaan. Keempat variabel tersebut adalah *Jenis produk, Penjualan tunai, Penjualan giro,* dan *Penjualan Kredit*. Dengan tidak adanya perubahan jenis produk, maka dari keempat variabel tersebut hanya tiga yang menjadi penentu posisi piutang perusahaan.
2. Pengujian hipotesis ketiga variabel menghasilkan dua diantaranya **menolak Ho**, yaitu *Penjualan tunai* dan *Penjualan kredit*. Ada 1 variabel yang **menerima Ho**, yaitu *Penjualan giro* yang disebabkan pada periode November dan Desember 2006 tidak terjadi penjualan dengan pembayaran giro.
3. Pengujian hipotesis juga dilakukan menggunakan data eksternal perusahaan yang didapat dari kuisioner dengan pengajuan 20 pertanyaan kepada 5 orang responden (pelanggan) dengan pilihan jawaban yang tersedia. Interpretasi Hasil Data Eksternal menghasilkan **penolakkan Ho**.
4. Berdasarkan analisis hasil pengujian hipotesis terhadap data internal dan eksternal perusahaan, maka disimpulkan bahwa *ada pengaruh antara kebijakan piutang terhadap posisi piutang perusahaan (PT Sinar Sosro Kantor Penjualan Cileungsi)* periode November dan Desember 2006.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis dapat memberikan saran yang dapat dimanfaatkan perusahaan untuk meninjau kembali dan mengevaluasi kebijakan penjualan dan piutang yang diterapkan kepada pelanggan sosro, yang dalam hal ini adalah toko dengan status dister.

Peninjauan dilakukan dengan melihat asset sosro yang ada pada pelanggan setelah penerapan kebijakan tersebut dan perputaran serta kecepatan melakukan transaksi pembelian produk sosro. Pengevaluasian dilakukan setelah diketahuinya dampak buruk kedua belah pihak terhadap penjualan produk sosro yang semakin menurun dan beralihnya konsumen terhadap produk lain yang sejenis.

Jika penurunan transaksi pembelian berlangsung dalam jangka panjang akibat penerapan kebijakan piutang yang menyulitkan pelanggan, maka perlahan – lahan toko dengan status dister akan tutup dan beralih menjadi toko biasa yang memiliki kebebasan menjual produk lain yang sejenis tanpa keterikatan kerja sama.

Pada dasarnya kerja sama haruslah memberikan keuntungan untuk kedua belah pihak. Untuk mewujudkan hal tersebut, ada baiknya jika perusahaan melakukan evaluasi meluas melalui pertemuan pelanggan dan mendengar keluhan serta saran pelanggannya. Keluhan dan saran pelanggan jangan hanya dijadikan sebagai aspirasi tertampung tanpa solusi, tapi harus diproses demi kenyaman dan kerja sama yang telah terjalin baik selama ini. Selain itu, unsur - unsur yang terkandung didalam dan luar perusahaan seperti produk pesaing harus terus dipantau, agar tercapainya keharmonisan usaha, peningkatan laba dan kesuksesan seperti yang diharapkan.

Daftar Pustaka

Abdul Syani, 2005, *Pengantar Metode Statistik Nonparametrik*, PT Dunia Pustaka Jaya, Jakarta.

Agus Irianto, Juli 2006, *Statistika: Konsep Dasar dan Aplikasinya*, Cetakan Ketiga, Kencana Prenada Media, Jakarta.

Ahmad Tahrir Hasbullah, 2001, *Penyelesaian Piutang Negara Perbankan (Studi Kasus pada Kantor Pelayanan PPN Jakarta)*, Tesis, Universitas Indonesia, Depok.

Alisidin, 2004, *Bunga Rampai Hukum Perbankan*, Cetakan Kesatu, UIC, Jakarta.

Baheramsyah, 2005, *Analisis Terhadap Peran PUPN dalam Penyelesaian Kredit Macet dan Masalah-masalah yang Timbul dalam Penyelesaiannya*, Tesis, Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Depok.

Burhanuddin Abdullah, 2006, *Laporan Perekonomian Indonesia Bank Indonesia Periode 1 Januari 2006 sampai dengan Desember 2006*, ISSN 0522-2572, http://www.bankindonesia.go.id, Jakarta.

Dergibson Siagian, Sugiarto, Maret 2002, *Metode Statistika Untuk Bisnis dan Ekonomi*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

J. Satrio, 2002, *Hukum Jaminan Hak Jaminan Kebendaan*, Cetakan Keempat, Citra Aditya Bakti, Bandung.

Lukman Syamsuddin, September 2002, *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan*, Edisi Baru, Cetakan Ketujuh, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Meita Dwiana Effendi, 2002, *Analisis Manajemen Piutang Pasien Rawat Inap dengan Jaminan Pihak Ketiga di Paviliun Kartika RSPAD Gatot Soebroto*, Tesis, Universitas Indonesia, Jakarta.

M. Iqbal Hasan, 2002, *Pokok – Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya,* Ghalia Indonesia, Jakarta.

Mulyadi, 2001, *Sistem Akuntansi*, Edisi Keempat, BP – STIE YKPN, Yogyakarta.

Normin S. Pakpahan, 2000, *Kamus Hukum Ekonomi Elips*, Cetakan Kedua, Jakarta.

Stanislaus S. Uyanto, 2006, *Pedoman Analisis Data dengan SPSS*, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Graha Ilmu, Yogyakarta.

Sonyendah Retnaningsih, 2000, *Penanganan Pelaksanaan UU No. 4 Tahun 1998 Tentang kepailitan dalam Penyelesaian Sengketa Utang Piutang (Studi Kasus PT Prudential Life Assurance)*, Tesis, Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Depok.

Singgih Santoso, *SPSS Versi 10,* Oktober 2002, *Mengolah Data Statistik Secara Profesional,* PT Elex Media Komputindo, Kelompok Gramedia, Jakarta.

T. Hani Handoko, *Manajemen Personalia Dan Sumber Daya Manusia,* Edisi Kedua, Cetakan 14, BPFE Yogyakarta, Agustus 2000.