



TUGAS AKHIR PROGRAM MAGISTER (TAPM)

PENGENDALIAN PIUTANG DAGANG TERHADAP EFEKTIFITAS ARUS KAS PT.ABC



**TAPM Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar
Magister Manajemen**

**Disusun Oleh :
INDRIANA SEMBIRING
NIM. 500783589**

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS TERBUKA
JAKARTA
2017**

UNIVERSITAS TERBUKA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI: MANAJEMEN KEUANGAN

PERNYATAAN

TAPM yang berjudul PENGENDALIAN PIUTANG DAGANG TERHADAP EFEKTIFITAS ARUS KAS PT.ABC adalah hasil karya saya sendiri, dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Apabila di kemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiat), maka saya bersedia menerima sanksi akademik.

Jakarta, 19 Mei 2017
Yang Menyatakan

METERAI
TEMPEL

63367AEF582065465

6000
ENAM RIBU RUPIAH

(INDRIANA SEMBIRING)
NIM 500783589

PENGENDALIAN PIUTANG DAGANG TERHADAP EFEKTIVITAS ARUS KAS PT. ABC

Indriana Sembiring

(sembiringindriana@gmail.com)

Program Pascasarjana Universitas Terbuka

Abstrak

PT. ABC adalah Perusahaan Modal Asing yang bergerak dalam bidang perdagangan besar dengan penjualan yang dilakukan secara kredit. Penjualan barang atau jasa yang diberikan secara kredit menimbulkan piutang usaha, dimana adakalanya tidak segera menerima penghasilan kas sehingga akan berdampak bagi perusahaan, yaitu lambatnya perputaran kas yang nantinya akan memengaruhi efektivitas arus kas perusahaan itu.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimanakah "Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektifitas Arus Kas". Adapun analisis yang dilakukan, yaitu: menganalisis sistem manajemen piutang dalam pengendalian dan pengelolaan piutang yang dilakukan perusahaan, menganalisis seberapa cepat penagihan piutang dan pengaruhnya terhadap arus kas.

Penelitian ini mengumpulkan data dari perusahaan secara langsung baik data primer maupun data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara pada pihak perusahaan khususnya manajer keuangan mengenai sistem pengendalian piutang dan proses pengambilan keputusan terkait dengan kebijakan piutang. Data sekunder diperoleh dari perusahaan berupa data laporan keuangan periode Jul 2013 – Jun 2014. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif, trend, cash conversion cycle, dan analisis rasio keuangan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa PT. ABC memberlakukan sistem proses manajemen pengelolaan dan pengendalian piutang berdasarkan POS (Prosedur Operasi Standar), namun dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa hal yang tidak sesuai dengan POS. Faktor-faktor yang memengaruhi besarnya jumlah piutang PT. ABC yakni persentase penjualan kredit, ketentuan penjualan, tipe pelanggan, dan usaha penagihan. Piutang tertagih membutuhkan waktu lebih dari 30 hari ($n > 30$) artinya bahwa jumlah piutang yang dimiliki belum cukup untuk dikonversi menjadi kas, sehingga hal ini juga berdampak kepada pelunasan hutang-hutang PT. ABC kepada supplier

Kebijakan kredit yang diterapkan diharapkan mampu memberikan keuntungan yang optimal dan mampu mempercepat piutang tertagih sehingga bisa segera dikonversi menjadi kas untuk digunakan sebagai modal kerja dan membayar hutang dagang PT. ABC.

Kata kunci: Pengendalian Piutang Dagang, Piutang Dagang, Efektifitas Arus Kas, Arus Kas.

THE ACCOUNTS RECEIVABLE CONTROL TO EFFECTIVITY OF CASH FLOW PT. ABC

Indriana Sembiring

(sembiringindriana@gmail.com)

Magister Program of Open University

Abstract

PT. ABC is a Foreign Company Capital Investment engaged in large trading with sales on credit. Sales of goods or services provided on credit to inflict the accounts receivable, which do not receive cash income an immediately, so that could be affecting the slow turnover cash flow of the company, that will involve to effectiveness cash flow of the company.

This study research aims to determine how "The Accounts Receivable Control to Effectivity of Cash Flow PT. ABC". The analysis performed is: analyzing the management of receivables system in the control and manage of the accounts receivable of the company, analyzing how fast the collection of accounts receivable then convert to cash in the account and the effect on cash flow.

This research collects data from the company directly with primary and secondary data. Primary data obtained from interviews on the part of the company, especially financial manager about the system of receivable control and decision-making process associated with the receivable policy. Secondary data obtained from the company in the financial report data form of period Jul 2013 - Jun 2014. The analysis in this study has used the descriptive analysis, trend analysis, cash conversion cycle analysis, and financial ratio analysis.

The results of this research study indicate that PT. ABC implements a management, processing to manage and control receivables system based on SOP (Standard Operating Procedures), but in the actual implementation there are having some things that are not in accordance with SOP. The Factors involve the amount of receivables PT. ABC such as credit sales percentage, sales terms, customer type, and collection of the billing invoice. The account receivable takes more than 30 days ($n > 30$), it means that the amount of receivables owned is not enough to be converted into cash, impact to pay account payables to suppliers.

The credit policy would like to apply, expected to provide optimal benefits and able to accelerate the collectible receivables so that it can be converted into cash immediately, to be used as working capital and pay the account payables PT. ABC. *Keyword: Account Receivable Control, Account Receivable, Effectivity of Cash Flow, Cash Flow.*

UNIVERSITAS TERBUKA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI : . MANAJEMEN KEUANGAN

PENGESAHAN

Nama : INDRIANA SEMBIRING
NIM : 500783589
Program Studi : MANAJEMEN KEUANGAN
Judul Tesis : PENGENDALIAN PIUTANG DAGANG TERHADAP EFEKTIFITAS ARUS KAS PT.ABC

Telah dipertahankan di hadapan Sidang Panitia Penguji Tesis Program Pascasarjana, Program Studi Magister Manajemen, Universitas Terbuka pada:

Hari/Tanggal : 22 Juli 2017
W a k t u : 13.00 WIB

dan telah dinyatakan LULUS

PANITIA PENGUJI TESIS

Ketua Komisi Penguji : **Drs. Irlan Soelaeman, M.Ed**

Tandatangan 

Penguji Ahli : **Dr. Mahjus Ekananda Sitompul, M.M., M.S.E**

Tandatangan 

Pembimbing I : **Dr. Said Kelana Asnawi, M.M**

Tandatangan 

Pembimbing II : **Dr. Etty Puji Lstari, M. Si**

Tandatangan 

LEMBAR PERSETUJUAN TAPM

Judul TAPM : PENGENDALIAN PIUTANG DAGANG TERHADAP
EFEKTIFITAS ARUS KAS PT.ABC
Penyusun TAPM : INDRIANA SEMBIRING
NIM : 500783589
Program Studi : MANAJEMEN KEUANGAN
Hari/Tanggal : 22 Juli 2017

Menyetujui :

Pembimbing II,

Pembimbing I,


Dr. Eddy Puji Lstari, M. Si
NIP. 19740416 200212 2001

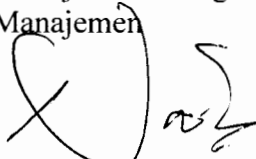

Dr. Said Kelana Asnawi, M.M

Penguji Ahli,



Dr. Mahjus Ekananda Sitompul, M.M., M.S.E
NIP. 0608050378

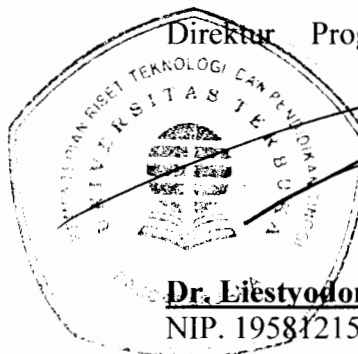
Mengetahui,

Ketua Bidang Ilmu Ekonomi dan
Manajemen/ Program Magister
Manajemen


Mohamad Nasoha, SE., MSc.
NIP. 19781111-200501-1-001

Direktur Program Pascasarjana


Dr. Liestyodono Bawono, M.Si
NIP. 19581215-198601-1-009



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Pengasih, Yesus Kristus yang telah memberikan berkat dan anugerah-Nya kepada penulis. Penulis dikuatkan dan dimampukan-Nya untuk belajar dan menyelesaikan pendidikan di UPBJJ UT Jakarta, sehingga Penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Program Magister (TAPM)

TAPM ini berjudul Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas PT. ABC adalah dibuat dalam rangka memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Magister Manajemen Keuangan pada program Pasca Sarjana Universitas Terbuka.

Penulis menyadari bahwa TAPM ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak yang sangat mendukung dan menunjang pelaksanaan TAPM ini. Penulis ingin menyampaikan erimakasih yang sebanyak-banyaknya serta apresiasi yang mendalam kepada seluruh pihak, antara lain:

1. Ayahanda Drs. Pendapeten Sembiring, dan Ibunda Nurhaini Tarigan, Spd tercinta yang selalu mendoakan, mendukung dan memberkati kami seluruh anak-anaknya. Saya juga mengucapkan terimakasih kepada Abang dan Adik saya, atas dukungan yang selalu diberikan kepada saya.
2. Anandaku terkasih Josia Iaquina, yang selalu mendoakan serta mendukung kesuksesan Ibundanya, menjadi semangat dan motivasi saya dalam menyelesaikan study dan TAPM ini.
3. Prof. Drs. Ojat Darajat, M. Bus.,Ph.D., selaku Rektor Universitas Terbuka
4. Dr. Liestyodono Bawono, M.Si., Direktur Program Pascasarjana Universitas Terbuka.

5. Dr. Said Kelana Asnawi, M.M., selaku Pembimbing I, dan Dr. Etty Puji Lstari, M. Si., selaku Pembimbing II, beserta Dr. Mahjus Ekananda Sitompul, M.M., M.S.E., selaku Penguji Ahli, terimakasih telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran serta bimbingan dan dukungannya dari awal hingga selesainya TAPM ini.
6. Kepala UPBJJ UT Jakarta Drs. Irlan Soelaeman, M.Ed dan seluruh staff dan pegawai yang berada di UPBJJ UT Jakarta yang senantiasa membantu dan memberikan dukungan selama proses perkuliahan hingga selesai.
7. Mohamad Nasoha, SE., MSc., selaku Ketua Bidang Ilmu Ekonomi dan Manajemen/ Program Magister Manajemen.
8. Segenap Dosen Tutorial Online Program Pascasarjana Manajemen Keuangan yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada Penulis, semoga kelak bermanfaat demi kemajuan bagi Nusa dan Bangsa.

Kiranya TAPM ini diharapkan dapat memberikan nilai dan manfaat kepada berbagai pihak yang membutuhkan. Sekian dan Terimakasih.

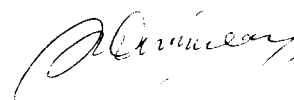


Penulis

RIWAYAT HIDUP

Nama : INDRIANA SEMBIRING
NIM : 500783589
Program Studi : MANAJEMEN KEUANGAN
Tempat / Tanggal Lahir : Medan/ 1 Nopember 1982
Riwayat Pendidikan : Lulus SD di SD Negeri 060922, Tj.Rejo-Medan, pada tahun 1993
Lulus SMP di SMP Negeri 1 Medan, pada tahun 1996
Lulus SMU di SMU Negeri 2 Medan, pada tahun 1999
Lulus S1 di Universitas Katolik Santo Thomas Sumatera Utara, pada tahun 2003
Riwayat Pekerjaan : Tahun 2005 s/d 2007 sebagai Finance Assistant di INGO OXFAM GB
Tahun 2009 s/d 2011 sebagai Accountant di Jaya CM Consultant Engineering
Tahun 2011 s/d 2014 sebagai HR & GA Manager di PT. Sanwa Seiki Indonesia
Tahun 2014 s/d 2017 sebagai HR & GA Manager di PT. Hightech Indonesia (M+W Group)

Jakarta, 22 Juli 2017



Indriana Sembiring
NIM 500783589

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
LEMBAR PERSETUJUAN TAPM	vi
KATA PENGANTAR	vii
RIWAYAT HIDUP	ix
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Manajemen Piutang	5
2.2. Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Piutang.....	11
2.3. Variabel-Variabel Yang Mempengaruhi Piutang	13
2.4. Penagihan Piutang	14
2.5. Pengendalian Piutang.....	16
2.6. Pengelolaan Piutang.....	19
2.7. Kebijakan Pemberian Piutang	21
2.8. Efektivitas Arus Kas	22
2.9. Kinerja Keuangan	23

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Desain Penelitian	30
3.1.1. Jenis dan Sifat Penelitian.....	30
3.1.2. Lokasi Dan Waktu Penelitian	31
3.2. Populasi Dan Sampel.....	31
3.3. Prosedur Pengumpulan Data.....	32
3.4. Metode Analisis Data	32
3.4.1. Analisis Deskriptif.....	32
3.4.1.1. Teknik Analisis Data	33
3.4.2. Analisis Trend.....	33
3.4.3. Analisis Cash Conversion Cycle	34
3.4.4. Analisis Rasio Keuangan Perusahaan.....	35

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Deskripsi Objek Penelitian	38
4.2. Pembahasan	38
4.2.1. Analisis Deskriptif.....	38
4.2.2. Analisis Tren	40
4.2.3. Analisis Piutang Cash Conversion Cycle (CCC) ...	47
4.2.4. Analisis Rasio Keuangan.....	49
4.3. Hasil Penelitian	55
4.3.1. Sistem Manajemen Piutang PT.ABC	55
4.3.2. Kondisi Piutang Pelanggan (Customer) PT. ABC....	58
4.3.3. Pengelolaan Manajemen Piutang PT. ABC.....	60
4.3.4. Proses Penagihan Piutang	61
4.3.5. Faktor- faktor yang mempengaruhi Piutang PT. ABC	62

BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1.	Kesimpulan	74
5.2.	Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN	77



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah suatu bentuk usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus menerus dan atau yang didirikan, dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan atau laba, yang terdiri dari sekumpulan manusia yang bekerja secara bersama-sama untuk menjalankan fungsi manajemen, yaitu manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen produksi operasi, dan manajemen pemasaran.

Perusahaan yang kegiatan bisnisnya dalam bentuk barang biasa disebut perusahaan dagang dan perusahaan manufaktur. Perusahaan dagang melakukan kegiatan menjual barang-barang dagang tanpa harus terlibat dalam kegiatan produksi dan perusahaan manufaktur memproduksi barang-barang secara langsung yang kemudian dijual pada konsumen.

Penjualan barang atau jasa yang diberikan secara kredit menimbulkan piutang usaha. Piutang usaha merupakan jumlah pembelian secara kredit dari pelanggan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa. Penjualan kredit ini tidak segera menerima penghasilan kas sehingga akan berdampak bagi perusahaan, yaitu lambatnya perputaran kas yang nantinya akan memengaruhi efektivitas arus kas perusahaan itu. Adapun suatu masalah yang sering terjadi yaitu saat konsumen lalai dalam melakukan pembayaran yaitu keterlambatan dalam pelunasan piutang sehingga arus kas perusahaan akan menurun, hal ini akan berdampak pada efektivitas kegiatan operasional perusahaan.

PT. ABC adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan besar dengan penjualan yang sebagian besar dilakukan secara kredit. Perusahaan melakukan kegiatan penjualan berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kebijakan kredit yang diterapkan diharapkan mampu memberikan keuntungan yang optimal dan mampu meningkatkan kepuasan pelanggan. Hal tersebut disebabkan oleh tingginya tingkat risiko penjualan secara kredit yang mengharuskan perusahaan untuk menjalankan segala prosedur penjualan berdasarkan kebijakan kredit yang dimiliki. Perusahaan menjalankan prosedur penjualan berdasarkan kebijakan kredit yang dimiliki karena berkaitan dengan karakteristik produk yang dijual, yakni terkait dengan kualitas produk yang memberikan garansi sesuai batas waktu yang ditentukan.

Dalam sebuah perusahaan perlu adanya sistem pengendalian piutang yang baik agar dapat mengelola keuangannya dan terus beroperasi untuk memenuhi permintaan pasar serta menjaga loyalitas dan kepercayaan pelanggan.

Dalam suatu perusahaan khususnya PT. ABC, ada kalanya penjualan kredit lebih besar posisinya daripada penjualan secara tunai dan memberikan kontribusi terbesar terhadap laba perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, peranan manajemen piutang dalam hal ini menjadi sangat penting bagi perusahaan. Beberapa cara yang telah dilakukan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih yang telah dilakukan oleh manajemen perusahaan antara lain: mempercepat proses penerbitan nota agar sesuai jadwal terbit, mempercepat pengantaran surat penagihan, konfirmasi yang baik antara perusahaan dan customer, cara penagihan piutang yang jatuh tempo, dan lain-lain. Akan tetapi, masalah dihadapi adalah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu

dapat diselesaikan/dibayarkan seluruhnya. Hal inilah, yang ingin saya ingin coba telusuri dengan mengangkat tema yang berjudul mengenai bagaimanakah "**Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas**".

1.2 Rumusan Masalah

PT. ABC kerap sekali masih mengalami permasalahan pada perolehan piutang dalam pelaksanaan bisnis perusahaan. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana sistem manajemen piutang yang dijalankan pada perusahaan?
2. Bagaimana pengendalian dan pengelolaan piutang yang akan dilakukan perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah:

1. Menganalisis sistem manajemen piutang dalam pengendalian dan pengelolaan piutang yang dilakukan perusahaan.
2. Menganalisis seberapa cepat penagihan piutang dan pengaruhnya terhadap arus kas.

1.4 Manfaat Penelitian

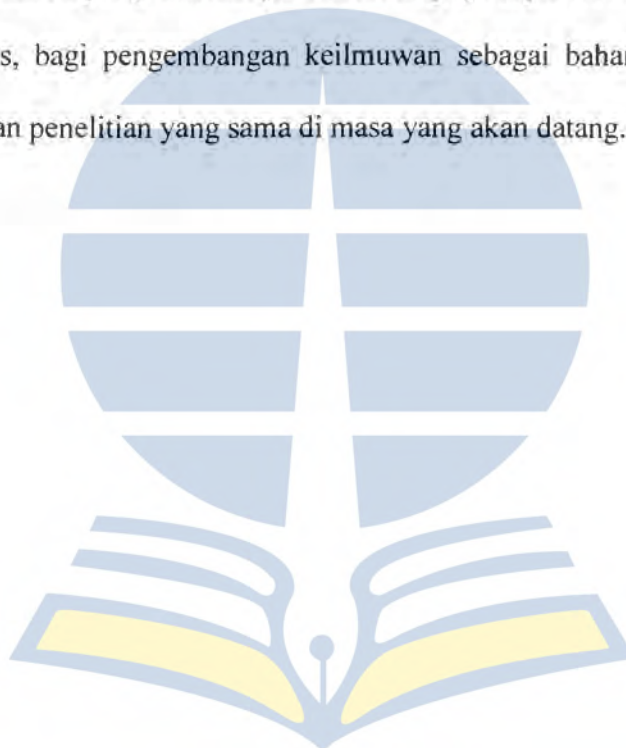
Manfaat dari penelitian ini sendiri adalah untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian piutang yang berkaitan dengan efektivitas arus kas. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan nilai dan manfaat kepada berbagai pihak yang membutuhkan, diantaranya:

1. Bagi Perusahaan

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan tentang hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pengendalian piutang dagang.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan penerapan dari ilmu ekonomi khususnya manajemen keuangan yang telah didapat dari proses belajar penulis sehingga menambah wawasan penulis mengenai bagaimana penerapan teori dengan praktek yang sebenarnya. Selain itu juga dapat memberikan manfaat Akademis, bagi pengembangan keilmuan sebagai bahan referensi untuk melakukan penelitian yang sama di masa yang akan datang.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Manajemen Piutang

Pada saat perusahaan menjual barang hasil produksinya, penjualan dapat dilakukan secara tunai atau secara kredit. Piutang timbul pada saat perusahaan melakukan pinjaman secara kredit. Namun, memiliki piutang menimbulkan biaya bagi perusahaan. Oleh karena itu, analisis terhadap piutang penting karena dampaknya terhadap posisi aktiva dan arus laba. Kedua dampak ini saling terkait. Piutang biasanya memiliki bagian yang signifikan dari total aktiva lancar perusahaan.

Sebuah perusahaan mengelola piutangnya tergantung pada apa yang dijual perusahaan secara kredit. Semakin banyak yang dijual secara kredit, semakin tinggi proporsi aktiva yang terkait dengan piutang. Penagihan yang efisien menentukan profitabilitas dan likuiditas perusahaan. (Keown, 2010)

Menurut Pulungan. dkk (2012:145) "Piutang usaha merupakan piutang yang berasal dari penjualan secara kredit. Jatuh tempo piutang usaha biasanya berkisar 30 sampai 60 hari". Piutang usaha atau disebut juga piutang dagang adalah bagian dari aset keuangan (biasanya kategori "pinjaman yang diberikan dan piutang" atau "*loan and receivable*") yang diatur dalam tiga PSAK sekaligus yakni:

1. PSAK 50 (revisi 2010) Instrumen Keuangan: Penyajian yang merupakan konvergensi dari IAS 32 *Financial: Presentation (revised 2009)*

2. PSAK 55 (revisi 2011) Instrumen Keuangan: Pengakuan dan Pengukuran yang merupakan konvergensi dari IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement (revised 2009)*

3. PSAK 60 Instrumen Keuangan: pengungkapan yang merupakan konvergensi IFRS 7 *Financial Instrument: Disclosures*.

Hery (2013:181) menjelaskan “piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain?”.

Pontoh (2013:287) menyatakan piutang adalah “Sebuah hak tagih dari sebuah organisasi (dalam hal ini perusahaan) atas sejumlah uang tunai di masa yang akan datang yang disebabkan karena transaksi masa kini.”

Menurut Martani, dkk (2012:193), “piutang adalah klaim uang, barang atau jasa perusahaan kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya”.

Sedangkan menurut Prinsip Akuntansi Indonesia (Ikatan Akuntan Indonesia), piutang dipakai dalam yang arti sempit, yaitu hanya menunjukkan tagihan yang akan dilunasi dengan uang.

Piutang-piutang tersebut dapat digolongkan atas:

1. Piutang usaha (*Trade Receivable*)

Merupakan segala tagihan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dilakukan secara kredit oleh perusahaan. Jika tagihan itu didukung dengan tagihan tertulis oleh debitur kepada perusahaan untuk membayar pada suatu tanggal tertentu, piutang tersebut adalah piutang wesel.

2. Piutang Lain-lain (*Non Trade Receivable*)

Merupakan tagihan yang tidak berasal dari penjualan barang maupun jasa dalam kegiatan normal perusahaan. Pentingnya sebuah pengelolaan piutang yang baik

memberikan dampak pada laporan keuangan perusahaan dan kemudian dapat menunjukkan pada suatu kinerja perusahaan. Menurut Warren (2005), "berkaitan dengan proses pengendalian piutang, perusahaan berupaya membatasi nilai piutang tak tertagih dengan menerapkan beragam perangkat pengendalian". Pengendalian yang paling penting berhubungan dengan fungsi pengesahan kredit, yang melibatkan penyelidikan atas kredibilitas pelanggan. Adapun metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih, yaitu metode penyisihan dan metode penghapusan langsung. Dengan demikian, peran manajer keuangan sangat berpengaruh dalam pengelolaan piutang yang berkaitan erat dengan keadaan keuangan perusahaan secara keseluruhan.

Untuk tujuan akuntansi, piutang tersebut dapat dikelompokkan dalam dua golongan sesuai dengan jangka waktu yang diperlukan untuk merealisasikannya menjadi kas (jatuh tempo), yaitu :

1. Piutang Lancar

Meliputi tagihan-tagihan yang diharapkan akan diterima pelunasannya dalam tempo jangka waktu satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.

2. Piutang Jangka Panjang

Meliputi tagihan-tagihan yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun. Di dalam neraca, harus disajikan dalam kelompok aktiva tidak lancar dan biasanya termasuk sebagai aktiva lain-lain.

Manajemen membutuhkan pembiayaan modal kerja yang bersifat sementara dan dapat dibiayai dengan sumber pendanaan jangka pendek. Sumber dana jangka pendek pada prinsipnya merupakan bentuk pendanaan yang harus dilunasi dalam

jangka waktu satu tahun. Masalah yang paling penting yang harus diperhitungkan dalam menentukan pilihan sumber dana jangka pendek adalah tersedianya dana pada saat diperlukan dan biaya dana paling efektif.

Salah satu dari tujuan perencanaan jangka pendek adalah untuk menjaga likuiditas perusahaan. Perusahaan yang dalam keadaan likuid akan memiliki kewenangan untuk membayar kewajiban yang sudah jatuh tempo akan mendukung aktivitas operasional perusahaan. Pemenuhan keuangan jangka pendek, juga dibutuhkan untuk membiayai aktivitas perusahaan terutama yang berkaitan dengan kebutuhan modal kerja perusahaan.

Dengan demikian, pendanaan jangka pendek di samping digunakan untuk memenuhi kebutuhan likuiditas juga untuk membiayai perkembangan operasi perusahaan, membayar kewajiban, dan menandai sebagian perkembangan aktiva perusahaan. Dalam praktiknya pendanaan jangka pendek berkaitan erat dengan pembiayaan aktiva lancar.

Ross, Stephen.A., et.al (2016:799) menyatakan *“Net working capital is the difference between current assets and current liabilities. Often, short-term financial management is called working capital management”*.

Ross, Stephen.A., et.al (2016) berpendapat bahwa keputusan keuangan jangka pendek suatu perusahaan misalkan melibatkan seperti: pemesanan bahan mentah, membayar tunai, dan mengantisipasi penjualan barang jadi dalam satu tahun dengan uang tunai.

Karakteristik pendanaan jangka pendek terutama untuk membiayai modal kerja neto, antara lain sebagai berikut:

1. Setiap ragam sumber pendanaan jangka pendek memiliki keunggulan dan kelemahan dari masing-masing sumber tersebut.
2. Pendanaan jangka pendek dibutuhkan hanya dalam satu tahun atau beberapa tahun saja.
3. Pendanaan jangka pendek dipergunakan secara musiman dan fluktuasi waktu tertentu di dalam posisi pendanaan korporasi yang dibutuhkan dalam mengantisipasi perkembangan bisnis.
4. Sebagai contoh, pendanaan jangka pendek dipergunakan untuk menambah modal kerja (extra), misalnya untuk membiayai aktiva lancar atau pendanaan untuk proyek jangka panjang.
5. Apabila dibandingkan dengan pendanaan jangka panjang, pendanaan jangka pendek memiliki beberapa kelebihan, sebagai contoh: mudah untuk diatur, tidak terlalu mahal biayanya, dan hanya membutuhkan agunan yang sifatnya fleksibel.
6. Pengembalian pendanaan jangka pendek sangat tergantung kepada fluktuasi tingkat bunga, digunakan sebagai pendanaan baru apabila dibutuhkan dalam frekuensi kegiatan bisnis yang semakin meningkat.
7. Sumber utama jangka pendanaan jangka pendek adalah kredit dagang, pinjaman dari bank, surat-surat berharga, piutang, dan persediaan barang dagangan.

Faktor-faktor yang perlu diperhatikan di dalam seleksi dari sumber pendanaan jangka pendek antara lain.

1. Biaya (*cost*)

2. Efek dari *credit rating*, beberapa sumber mungkin efeknya negative bila dilihat dari credit rating korporasi.
3. Risiko (*risk*), korporasi harus mampu memberikan jaminan bahwa pendanaan itu dapat menghasilkan.
4. Keterbatasan (*restrictions*), harus dibatasi sesuai dengan kebutuhan minimum dari modal kerja neto
5. Fleksibilitas (*flexibility*), kebutuhan pendanaan jangka pendek harus disesuaikan secara periodik, menjaga kesinambungan modal kerja.
6. Sangat tergantung kondisi pasar uang (*expected money market*).
7. Sangat tergantung pada tingkat inflasi
8. Kemampuan korporasi untuk menghasilkan laba dan posisi tingkat likuiditas korporasi
9. Stabilitas operasional korporasi

Berikut ini beberapa jenis pendanaan jangka pendek yang tersedia, yaitu:

1. Kredit perdagangan
2. Beban yang masih harus dibayar (gaji dan pajak)
3. Kredit pasar uang
4. Pinjaman jangka pendek
5. Wesel (*draft*)
6. Akseptasi bank (*banker's acceptance*)
7. Surat hutang (*promes*)
8. Pinjaman jangka pendek tanpa jaminan
9. Menjaminkan piutang dan persediaan
10. Anjak piutang (*factoring*)

2.2. Faktor- Faktor Yang Memengaruhi Piutang

Piutang sebagai salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca memiliki perputaran yang cepat, oleh karena itu, banyak hal yang dapat memengaruhi besarnya piutang tersebut. Perusahaan yang melakukan kegiatan penjualan secara kredit, akan memperoleh penambahan pada aktiva lancar yakni ditandai oleh timbulnya piutang. Kemudian piutang yang telah sampai pada waktu jatuh tempo, barulah terjadi aliran kas atau cash flow.

Riyanto (2011) berpendapat bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang tersebut diantaranya adalah seperti berikut:

1. Volume penjualan kredit
2. Syarat pembayaran penjualan kredit
3. Ketentuan tentang pembatasan kredit
4. Kebijakan dalam penagihan piutang

Faktor-faktor yang memengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan ke dalam piutang, sebagai berikut :

1. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, maka makin besar pula jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume kredit setiap tahunnya, berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besar jumlah resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar tingkat profitabilitasnya.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti bahwa perusahaan tersebut lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas dan sebaliknya piutang yang lunak lebih mengutamakan profitabilitas. Syarat pembayaran yang lebih ketat antar lain tampak dari batas waktu pembayaran yang pendek atau pembebanan bunga yang berat untuk pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dengan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond biaya kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Makin tinggi plafond yang diberikan kepada pelanggan, makin besar pula dana yang diinvestasikan ke dalam piutang. Selain itu, penentuan kriteria pihak yang akan diberikan kredit juga dapat memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, pembatasan kredit dapat bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4. Kebijakan dalam penagihan

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam penagihan secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar untuk membiayai aktivitas ini. Dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankannya secara pasif.

5. Kebiasaan membayar dari pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan cash discount period, dan ada sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam cash discount period atau sesudahnya akan mempunyai efek

terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para langganan membayar dalam waktu selama cash discount period, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

2.3. Variabel-Variabel Yang Memengaruhi Piutang

Variabel internal adalah variabel-variabel (faktor-faktor) yang berada dalam kendali perusahaan. Sedangkan variabel eksternal adalah variabel-variabel (faktor-faktor) yang berada diluar perusahaan dan perusahaan tidak memiliki kemampuan sama sekali untuk mengendalikan faktor-faktor ini. Variabel-variabel internal adalah kebijakan perusahaan yang berkaitan dengan piutang yang terdiri dari:

a. Penjualan

Semakin besar penjualan dalam kredit maka profitabilitas semakin besar pula. Tetapi jika penjualan secara kredit dibatasi maka perusahaan lebih mementingkan keselamatan kredit.

b. Beban Usaha

Beban usaha dalam hal ini adalah biaya atas piutang diantaranya biaya pelayanan, biaya tempat, dan peralatan.

c. Piutang ragu-ragu

Jika semakin besar jumlah piutang maka semakin besar pula kemungkinan piutang tak tertagih.

Meskipun variabel eksternal tidak dapat dikendalikan, variabel ini dapat memengaruhi kondisi perusahaan. Yang termasuk variabel eksternal diantaranya:

a. Kondisi Ekonomi

b. Fluktuasi Kurs

Faktor yang perlu diperhatikan adalah depresiasi rupiah terhadap mata uang asing yang dipakai perusahaan dalam transaksi bisnis. Fluktuasi kurs tidak selalu merugikan perusahaan, tetapi pada kondisi tertentu juga dapat memberikan keuntungan.

2.4. Penagihan Piutang

Pengendalian terhadap piutang harus diikuti dengan adanya suatu sistem administrasi yang baik. Administrasi piutang umumnya membantu dalam meminimalkan penyelewengan serta mempercepat dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan.

Tujuan dari administrasi piutang adalah sebagai berikut :

1. Memberikan informasi untuk penagihan tepat waktu.
2. Meyakinkan jumlah piutang itu memang benar atau terbukti.
3. Untuk mendapatkan dasar di dalam membuat penghapusan piutang.
4. Menentukan likuiditas, untuk mengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
5. Sebagai kontrol terhadap saldo buku besar piutang.

Adapun cara administrasi piutang yang umum dikenal, antara lain :

1. File dokumen
2. Kartu piutang
3. Buku piutang

Laporan yang sering dibuat dalam administrasi piutang, antara lain :

1. Rekening koran piutang dagang per langganan

Yaitu meliputi rekening koran tiap saldo akhir bulan.

2. Daftar umum piutang

Dibuat tiap akhir bulan atau sewaktu-waktu diperlukan pinjaman. Dipakai untuk menilai langganan yang menunggak pembayarannya.

3. Daftar piutang yang dihapuskan

Apabila pihak kredit telah menyelesaikan administrasi piutangnya dan tidak terdaftar lagi pada daftar umum piutang.

Pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya apabila sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektifan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau bad debt expense, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga pada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Cara pengumpulan piutang yang harus dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai jangka waktu yang telah ditentukan, adalah :

1) Melalui surat

Apabila waktu pembayaran utang sudah lewat dari jatuh tempo, maka perusahaan dapat mengingatkan langganan tersebut bahwa hutangnya telah jatuh tempo dengan mengirimkan surat. Apabila hutang tersebut belum juga terbayar, maka dapat dikirimkan surat berikutnya yang lebih mempertegas dengan menggunakan nada yang keras.

2) Melalui telepon

Apabila setelah dikirim surat teguran ternyata hutang juga belum terbayar, maka pihak perusahaan dapat menelfon langganannya secara pribadi dan memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Namun, apabila hasil percakapan tersebut ternyata misalnya : pelanggan mempunyai alasan tertentu yang dapat dipertimbangkan oleh pihak perusahaan, maka pihak perusahaan mungkin bisa memberikan keringanan waktu atau memperpanjang sampai jangka waktu tertentu.

3) Kunjungan personal

Melakukan kunjungan pribadi ke tempat langganannya seringkali digunakan karena dianggap efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

4) Tindakan yuridis

Apabila pihak pelanggan tidak bisa membayar hutangnya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan melalui pengadilan.

Adapun prosedur terhadap pelanggan yang telah terlambat membayar hutangnya, umumnya dilakukan beberapa prosedur sebagai berikut :

1. Mengirim surat teguran yang menjelaskan bahwa pelanggan telah terlambat untuk melunasi hutangnya.
2. Menghubungi pelanggan tersebut melalui via telepon secara langsung.
3. Menggunakan bantuan perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang jasa pengumpulan piutang.
4. Menempuh jalur hukum atas pelanggan yang telah terlambat atau tidak membayar hutang.

2.5. Pengendalian Piutang

COSO dikutip oleh Sunarto (2010) berpendapat bahwa pengendalian internal memiliki lima komponen antara lain: (1) lingkungan pengendalian; (2) penilaian resiko; (3) pengendalian aktivitas; (4) informasi dan komunikasi; serta (5) monitoring.

Untuk melaksanakan pengendalian kredit atas dana yang tertanam pada piutang, maka manajer harus memerhatikan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajer perusahaan.

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan.

Syarat kredit yang perlu diperhatikan oleh pihak manajer antara lain :

1. Biaya-biaya administrasi

Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan, maka berarti lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa pelunasan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya-biaya administrasi.

2. Investasi dalam piutang

Penanaman modal dalam piutang mempunyai biaya-biaya tertentu. Semakin besar piutang, semakin besar pula biayanya (*carrying cost*), demikian pula sebaliknya. Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang digunakan, maka rata-rata jumlah piutang akan mengecil. Perubahan rata-rata piutang dikaitkan dengan perubahan standar kredit disebabkan oleh faktor perubahan volume penjualan dan perubahan dalam kebijaksanaan pengumpulan piutang. Perlunakan standar kredit diharapkan untuk meningkatkan volume penjualan sedangkan standar kredit yang diperketat akan menurunkan volume penjualan.

3. Kerugian piutang (*Bad debt expenses*)

Probabilitas resiko kerugian piutang atau bad debt expenses akan semakin meningkat dengan perlunakan standar kredit, dan akan menurun bilamana standar kredit di perketat.

4. Volume penjualan

Perubahan standar kredit dapat diharapkan akan mengubah volume penjualan. Bilamana standar kredit yang diperlunak maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan, sedangkan sebaliknya yang diterapkan di mana perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun.

Menurut Mcleod and George (2012: 279) "Pengendalian (*control*) adalah mekanisme yang diterapkan baik untuk melindungi perusahaan dari risiko atau untuk meminimalkan dampak resiko tersebut pada perusahaan jika risiko tersebut terjadi". Pengendalian dibagi tiga kategori yaitu pengendalian teknis, pengendalian formal dan pendalian informal:

1. Pengendalian teknis (*technical control*) adalah pengendalian yang menjadi satu di dalam sistem dan dibuat oleh para penyusun sistem selama masa siklus penyusunan sistem.
2. Pengendalian formal mencakup penentuan cara berperilaku, dokumentasi prosedur dan praktik yang diharapkan, dan pengawasan serta pencegahan perilaku yang berbeda dari panduan yang berlaku. Pengendalian ini bersifat formal karena manajemen menghabiskan banyak waktu untuk menyusunnya, mendokumentasikannya dalam bentuk tulisan dan diharapkan untuk berlaku dalam jangka panjang.
3. Pengendalian informal mencakup program-program pelatihan dan edukasi serta program pembangunan manajemen. Pengendalian ini ditujukan untuk menjaga agar para karyawan perusahaan memahami serta mendukung program keamanan tersebut.

2.6. Pengelolaan Piutang

Hal-hal yang perlu diperhatikan dan dilakukan dalam hal kebijaksanaan piutang, antara lain:

1. Dibentuknya **unit kerja atau seksi yang khusus digunakan mengurus piutang**, yang mana tugasnya meliputi :
 - a. Mencari langganan potensial yang dapat diberikan kredit.
 - b. Menyeleksi calon debitur.
 - c. Membukukan transaksi kredit yang terjadi.
 - d. Melakukan penagihan piutang.
 - e. Membukukan piutang.

- f. Menyusun dan mengklasifikasikan piutang outstanding menurut usianya masing-masing.
 - g. Membuat analisa dan evaluasi piutang sebagai salah satu bentuk investasi.
 - h. Menyusun dan memperkirakan arus kas masuk dari piutang.
 - i. Membuat laporan tentang pengelolaan piutang baik para pengambil keputusan tentang piutang.
2. Digariskannya kebijakan piutang yang jelas untuk digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus piutang, yang meliputi :
- a. Penentuan plafond kredit untuk berbagai jenis / tingkatan debitur.
 - b. Penentuan jangka waktu kredit.
 - c. Pedoman melakukan seleksi calon kerja debitur.
 - d. Penentuan jumlah piutang ragu-ragu maksimal yang dapat dibenarkan sebagai dasar penentuan besarnya cadangan piutang ragu-ragu.
 - e. Penentuan jumlah anggaran yang digunakan untuk administrasi piutang.
3. Penentuan kriteria untuk mengukur efisiensi pengelolaan piutang
- Berbagai kriteria yang dapat digunakan sebagai indikator efisiensi pengelolaan piutang, antara lain :
- a. Tingkat perputaran piutang.
 - b. Persentase piutang yang tak tertagih
 - c. Biaya pengelolaan piutang, yang terdiri dari :
 - Biaya modal
 - Biaya adminstrasi piutang
 - Biaya piutang yang tak tertagih
- Biaya ini berbeda dari waktu ke waktu karena :

1. Perbedaan jumlah langganan yang harus dilayani
2. Perbedaan nilai piutang keseluruhan yang harus dikelola
3. Perbedaan fungsi piutang atau penjualan kredit dari waktu ke waktu berhubungan dengan adanya perbedaan kondisi dan situasi ekonomi secara umum.
4. Perbedaan jangka waktu kredit yang diberikan.

2.7. Kebijakan Pemberian Piutang

Prinsip perkreditan pada dasarnya dapat memberikan informasi mengenai itikad baik (*willingness to pay*) dan kemampuan membayar (*ability to pay*) debitur untuk melunasi kembali. Adapun prinsip perkreditan itu diantaranya :

a. *Character*

Hal ini berkaitan dengan sifat-sifat yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau debitur dalam melunasi piutangnya sesuai dengan perjanjian kredit yang disepakati.

b. *Capacity*

Berkaitan dengan kemampuan sebuah perusahaan atau debitur dalam mengelola usahanya secara sehat untuk memperoleh laba sesuai yang diperkirakan. Penilaian terhadap kemampuan ini untuk mengetahui sejauh mana perusahaan mampu untuk membayar utangnya.

c. *Capital*

Penilaian modal yang dilakukan untuk melihat apakah perusahaan atau debitur memiliki modal yang memadai untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya.

d. *Collateral*

Penilaian terhadap barang jaminan yang diserahkan sebagai jaminan atas kredit yang diperoleh dalam kegiatan pembelian secara utang.

e. *Condition*

Berkaitan dengan keadaan perekonomian pada saat tertentu, saat yang secara langsung memengaruhi kegiatan usaha debitur atau perusahaan tersebut.

Analisis yang dilakukan memberikan gambaran umum bagi perusahaan dalam memberikan piutang pada pelanggannya. Hal ini berkaitan dengan kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan terhadap para pelanggan yang terbiasa membeli produk secara kredit atau utang. Maka dari itu, dengan menggunakan analisis kredit ini, perusahaan lebih mengetahui hal-hal yang dimiliki oleh pelanggannya dalam membayar piutangnya sesuai dengan waktu jatuh tempo yang ditetapkan.

2.8. Efektivitas Arus Kas

Kas (*cash*) meliputi koin, uang kertas, cek, wesel dan uang yang disimpan di bank yang dapat ditarik tanpa pembatasan dari bank yang bersangkutan. Uang memiliki karakteristik untuk dialihkan atau dipindahtangankan, maka kas merupakan aktiva yang cenderung diselewengkan atau disalahgunakan. Disamping itu, banyak transaksi entah secara langsung atau tidak memengaruhi penerimaan atau pembayaran kas. Karena itu, perusahaan harus merancang kas serta wewenang pengendalian terhadap transaksi kas. Melihat hal diatas, perusahaan yang kegiatan bisnisnya lebih dominan pada kegiatan penjualan secara kredit, maka perlu adanya suatu efektivitas dalam arus kas. Artinya, penerimaan atau pengeluaran kas perusahaan harus benar-benar sesuai dengan kegiatan bisnis yang dijalankan dalam perusahaan.

Manajemen kas yang efektif mensyaratkan suatu pengendalian untuk melindungi kas dari kerugian karena pencurian atau karena penipuan. Oleh karena kas adalah aktiva yang paling likuid, kas sangat mudah menjadi objek penyalahgunaan kecuali jika dijaga dengan memadai. Apabila perusahaan dapat menerapkan pengendalian internal yang efektif, perusahaan dapat mengurangi peluang terjadinya pencurian, kerugian, atau kesalahan yang tidak disengaja dalam akuntansi dan mengendalikan kas.

2.9. Kinerja Keuangan

Analisa laporan keuangan adalah mempelajari hubungan antara angka-angka dalam laporan keuangan dan tren dari angka-angka tersebut dari waktu ke waktu. Salah satu tujuan analisis laporan keuangan adalah menggunakan kinerja masa lalu untuk memprediksi profitabilitas dan arus kas sebuah perusahaan di masa mendatang dan mengevaluasi kinerja sebuah perusahaan dengan cara mengidentifikasi letak masalah yang masih ada. Perusahaan tentu akan selalu mengukur seberapa baik kinerja perusahaan dari berbagai rangkaian kegiatan bisnis yang telah dijalankan.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2015) “merupakan informasi arus kas menyediakan dasar bagi pengguna laporan keuangan untuk menilai kemampuan entitas dalam menghasilkan kas dan setara kas dan kebutuhan entitas dalam menggunakan arus kas tersebut. PSAK 2 menyatakan bahwa laporan arus kas mengatur persyaratan penyajian dan pengungkapan informasi arus kas. Laporan arus kas memiliki dua aliran yaitu:

1. *Cash in flow* adalah arus kas yang terjadi dari kegiatan transaksi yang melahirkan keuntungan kas (penerimaan kas) yang terdiri dari hasil penjualan

produk atau jasa, penagihan piutang dari penjualan kredit, penjualan aktiva tetap yang ada, penerimaan investasi dari pemilik atau saham, pinjaman atau hutang dari pihak lain serta penerimaan sewa dan pendapatan lainnya.

2. *Cash out flow* adalah arus kas yang terjadi dari kegiatan transaksi yang mengakibatkan beban pengeluaran kas, yang terdiri dari pengeluaran biaya bahan baku, pengeluaran biaya administrasi umum dan administrasi penjualan, pembelian aktiva tetap, pembayaran hutang serta pembayaran sewa, pajak, deviden bunga dan pengeluaran lain-lain. Laporan arus kas disusun untuk menjelaskan jumlah penerimaan (*Receipts*) dan pengeluaran (*disbursements/payments*) kas selama satu periode pelaporan, sumber penerimaan dan sumber pengeluaran tersebut serta bertambah atau berkurangnya saldo akhir kas dibandingkan saldo awal periode usaha.

Menurut Keown (2010) “ketentuan penjualan menentukan lamanya periode dimana pelanggan harus melunasi serta ketentuannya, tipe pelanggan mempengaruhi tingkat piutang dagang dan kebijakan penagihan mempengaruhi perubahan dalam tingkat penjualan serta rasio antara penjualan kredit dan total kas yang dimiliki”.

Tabel 2.1. Hasil Penelitian Terdahulu

No	Penelitian
1	<p>Ngugi, Simon. K; Gakure, Roselyn. W; Gekara, Geoffrey Mouni; Kahiri, James. K (2017)</p> <p>Variabel Penelitian: Kebijakan manajemen piutang, piutang</p> <p>Hasil: Peningkatan efektivitas prosedur manajemen piutang. Peningkatan kebijakan piutang meningkatkan efektivitas manajemen piutang. Prosedur internal manajemen meningkatkan meningkatkan efektivitas</p>

	<p>manajemen piutang. Kebijakan manajemen adalah pendorong utama untuk akun manajemen piutang</p>
2	<p>Anarfi Daniel; Boateng, Kofi Ampadu. (2016)</p> <p>Variabel Penelitian: Manajemen Modal Kerja dan Profitabilitas.</p> <p>Hasil: Mempersingkat hari pengumpulan piutang dan hari perputaran persediaan berkorelasi dengan profitabilitas. Siklus konversi kas yang merupakan alat bantu untuk mengukur pengelolaan modal kerja yang efisien, serta menunjukkan hubungan positif dengan profitabilitas Menunjukkan dampak positif dari rasio likuiditas terhadap profitabilitas dan berkorelasi positif dengan profitabilitas. Dengan meningkatkan tingkat penjualan secara signifikan akan meningkatkan profitabilitas serta mengurangi utang dalam komposisi struktur modal.</p>
3	<p>Kumaraswamy, Sumathi. (2016)</p> <p>Variabel Penelitian: Modal Kerja: <i>Inventory Conversion Period (ICP)</i>, <i>Average Receivable Collection Period (ACP)</i>, <i>Average Accounts Payable Period (APP)</i>, <i>Cash Conversion Cycle (CCC)</i>.</p> <p>Hasil: Dapat disimpulkan bahwa ACP adalah faktor yang signifikan dalam memprediksi perusahaan profitabilitas. model yang hubungan negatif antara ACP dan profitabilitas menunjukkan bahwa koleksi cepat piutang dari kenaikan pelanggan arus kas perusahaan untuk mengisi persediaan untuk meningkatkan penjualan yang pada akhirnya akan meningkatkan profitabilitas perusahaan Tidak ada yang signifikan hubungan antara ICP dan profitabilitas, disimpulkan bahwa peningkatan tingkat persediaan terkait dengan meningkatkan penjualan dan pada akhirnya akan meningkatkan profitabilitas perusahaan. Hubungan antara APP dan profitabilitas perusahaan, bahwa APP adalah faktor tidak signifikan yang harus dipertimbangkan dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan. Tidak ada hubungan yang signifikan antara CCC dan profitabilitas. Profitabilitas perusahaan sangat dipengaruhi oleh periode penagihan rata-rata dan tingkat persediaan yang tinggi.</p>
4	<p>Mladineo Luka ; Susak, Toni. (2016)</p> <p>Variabel Penelitian: Perputaran piutang, penjualan, laba bersih, manajemen piutang.</p> <p>Hasil: Ada hubungan statistik positif yang signifikan antara rasio perputaran piutang dan penilaian pasar dari perusahaan dan juga bahwa ada hubungan</p>

	<p>statistik negatif yang signifikan antara piutang bersih terhadap pendapatan penjualan perusahaan dan nilai pasar Hasil ini menyiratkan bahwa investor memperhitungkan bagaimana perusahaan menangani penagihan piutang mereka, dimana penagihan piutang selalu tidak terkendalikan.</p>
5	<p>Cagle, Corey. S; Campbell, Sharon; Jones, Keith. (2015)</p> <p>Variabel Penelitian: Siklus konversi kas, piutang, persediaan, hutang.</p> <p>Hasil: Lamanya waktu yang digunakan perusahaan untuk menjual persediaan serta mengumpulkan piutang, dan membayar hutang memengaruhi siklus konversi kas</p>
6	<p>Shahbazi, Sajad; Nazaripour, Mohammad. (2015)</p> <p>Variabel Penelitian: Siklus Konversi Kas.</p> <p>Hasil: Adanya hubungan yang cukup antara siklus konversi kas dan profitabilitas perusahaan. Tidak ada hubungan yang signifikan antara siklus persediaan dan penambahan laba operasi. Tidak ada hubungan yang signifikan antara periode penagihan dan pembayaran hutang dengan laba operasi. Untuk mencapai pengelolaan modal kerja yang optimal, organisasi akan maju ke manajemen yang tepat dari rantai pasokan (pembeli) yang meliputi waktu pengumpulan persediaan dan waktu penyimpanan dan manajemen yang tepat dari rantai pasokan mundur (pemasok), dimana tidak termasuk piutang, periode pembayaran hutang dan tetap mempertahankan siklus kas yang optimal. Mengontrol siklus kas dengan menggunakan alat manajemen risiko, waktu pengumpulan/ penagihan piutang, penyimpanan waktu persediaan, periode pembayaran hutang, dan kemudian membawa efek positif pada kinerja keuangan bagi perusahaan.</p>
7	<p>Talezari, Maryam ; Garkaz, Mansur ; Gorganlidavaji, Jomadoordi. (2015)</p> <p>Variabel Penelitian: Manajemen Modal Kerja, periode penagihan, perputaran persediaan, piutang, hutang, siklus konversi kas, laba bersih.</p> <p>Hasil: Tidak ada hubungan yang signifikan antara periode perputaran persediaan, periode rata-rata membayar utang, siklus konversi kas dan laba operasi bersih terhadap profitabilitas. Meningkatkan profitabilitas yakni dengan menurunkan periode permintaan terhadap pengumpulan/ penagihan piutang dan periode perputaran persediaan. Adanya hubungan negatif yang signifikan antara operasi arus kas abnormal dengan pengembalian persediaan di masa depan. Untuk meningkatkan keuntungan dapat dilakukan dengan mengurangi</p>

	<p>periode siklus kas, sebagai ukuran manajemen modal kerja, dan memelihara komponen-komponennya (periode sirkulasi piutang, hutang dan persediaan) pada tingkat optimal.</p>
8	<p>Almazari, Ahmad Aref. (2014)</p> <p>Variabel Penelitian: Manajemen Modal Kerja dan Profitabilitas.</p> <p>Hasil: Ketika pembiayaan utang meningkat, profitabilitas menurun. Manajemen Modal kerja memiliki efek pada likuiditas dan profitabilitas, oleh sebab itu perusahaan harus menjaga keseimbangan antara keduanya. Pengelolaan kas, piutang dan persediaan pada akhirnya akan meningkatkan profitabilitas</p>
9	<p>Kaufman, Margie. (2014)</p> <p>Variabel Penelitian: Arus Kas, persediaan, hutang, piutang.</p> <p>Hasil: Arus kas atau likuidasi anggaran mingguan digunakan untuk mengukur pemulihan untuk kreditur aman dan tidak aman. Pemantauan likuidasi adalah kunci untuk memaksimalkan pemulihan untuk konsistensi kreditur, yakni likuidasi persediaan, rekening-piutang koleksi atau penjualan, semua dapat diukur sebagai bagian dari analisis arus kas mingguan, dan pemulihan dapat direvisi berdasarkan hasil aktual.</p>
10	<p>Rao, Smita. Dr.; Gaglani, Hetal. Prof. (2014)</p> <p>Variabel Penelitian: Efisiensi Manajemen Piutang, Pengaruh yang ditimbulkan dari Manajemen Piutang terhadap Manajemen Modal Kerja.</p> <p>Hasil: Ada perbedaan yang signifikan dalam rasio piutang aktiva lancar, total aset dan penjualan perusahaan, memiliki kontribusi maksimal dari piutang aktiva lancar, total aset dan penjualan, yang harus menurun ke rata-rata industri. Perusahaan perlu meningkatkan tinjauan modal. Ulasan rasio kerja mereka lebih dari satu sehingga memiliki aktiva lancar yang cukup untuk melunasi kewajiban lancar. Piutang perusahaan melalui sampel maksimum memiliki dampak yang signifikan terhadap modal kerja.</p>
11	<p>Baidh, Murari Lal (2013)</p> <p>Variabel Penelitian: Piutang, Persediaan, Hutang, Aktiva Lancar, Hutang Lancar, Total Aktiva, Penjualan.</p> <p>Hasil: hubungan antara piutang agar dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan dengan mengurangi jumlah hari untuk piutang untuk mengurangi kesenjangan kas mereka dalam siklus konversi kas.</p>

	<p>Apabila perusahaan mengelola modal kerja (piutang, hutang dan persediaan) mereka dengan cara yang lebih efisien dan tepat, akan meningkatkan profitabilitas perusahaan tersebut.</p> <p>pengelolaan keuangan jangka pendek berdampak terhadap investasi jangka pendek dan investasi jangka panjang.</p>
12	<p>Kontus, Eleonora. M.S (2013)</p> <p>Variabel Penelitian: Manajemen piutang, jangka waktu kredit, diskon diberikan untuk pembayaran awal, standar kredit dan kebijakan penagihan piutang.</p> <p>Hasil: Pemberian kredit kepada pelanggan terbatas atau non-kredit hanya jika keuntungan bersih terjadi, dengan membentuk kebijakan kredit yang menghasilkan laba bersih tertinggi, perusahaan dapat memperoleh laba yang memuaskan serta laba atas investasi. Sebagai persyaratan kredit yang ditawarkan memiliki hubungan langsung dengan biaya yang terkait dan pendapatan yang bisa dihasilkan dari piutang, penjualan meningkat dan investasi yang lebih tinggi dalam piutang dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan.</p>
13	<p>Bittner, John; Porter, James; Serda, Jack.(2012)</p> <p>Variabel Penelitian: Siklus Kas, Modal Kerja.</p> <p>Hasil: Penggunaan modal kerja secara efektif adalah alat yang ampuh dimana perusahaan dapat:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. meningkatkan margin operasional; 2. memaksimalkan posisi likuiditas melalui efektivitas manajemen kas dan fungsi treasury, serta pembentukan fasilitas kredit kerja modal, jika sesuai. Hal ini dapat mengakibatkan fleksibilitas operasi maksimum; 3. meminimalkan risiko operasi melalui prosedur institusi/ lembaga yang tepat dan, kontrol di seputaran operasional dan mendayagunakan aktiva dan kewajiban jangka pendek; 4. meminimalkan biaya pinjaman, hasil keuntungan dan struktur modal; 5. meningkatkan hubungan dan arus informasi dengan pihak di seluruh rantai pasokan, yang mengarah ke manajemen yang lebih baik terhadap piutang dan persediaan, serta mengidentifikasi peluang bisnis baru; dan 6. meminimalkan pemborosan dan inefisiensi sepanjang siklus bisnis. <p>Untuk investor, ketika modal terlalu banyak, artinya manajemen tidak mengelola uang dari bisnis dengan cukup baik, atau memiliki inefisiensi dalam struktur modal.</p> <p>Perusahaan dengan siklus kas yang lebih pendek memiliki penurunan modal yang mengikat dalam operasi bisnis, sehingga mengakibatkan kebutuhan pembiayaan modal kerja menurun. Perusahaan yang secara konsisten mengulas siklus kas, mereka akan berada dalam posisi yang lebih baik untuk mengelola sekitar risiko dan perubahan kondisi ekonomi.</p> <p>Untuk mengurangi persediaan di seluruh seluruh aspek yang terkait, maka perusahaan-perusahaan ini cukup untuk mempertahankan tingkat</p>

	<p>persediaan yang memadai untuk mendukung permintaan lebih tinggi dari pelanggan tertentu secara fleksibel, sementara pada saat yang sama mengurangi persediaan untuk pelanggan volume rendah. Hutang adalah aspek kunci dari manajemen kerja-modal yang tepat.</p> <p>Jika perusahaan mulai memiliki pembatasan arus kas, solusi terbaik adalah untuk menegosiasikan persyaratan pembayaran dengan vendor utama untuk merevisi syarat pembayaran masa depan yang akan memperkecil resiko kredit.</p> <p>Mengoptimalkan penagihan piutang sehingga memberikan sumber potensial menjadi tambahan modal kerja.</p>
14	<p>Ibarra, Vennus. C. (2012)</p> <p>Variabel Penelitian: Kaitan Piutang Tak tertagih dengan lokasi perusahaan, dengan tipe bisnis perusahaan, serta pengaruhnya terhadap biaya operasional perusahaan</p> <p>Hasil: Tidak ada hubungan dan perbedaan yang signifikan dengan lokasi perusahaan. Tidak ada hubungan dan perbedaan yang signifikan dengan tipe bisnis perusahaan. Tidak ada pengaruh terhadap biaya operasional perusahaan. Memiliki wawasan/ pengetahuan dalam menangani piutang, khususnya menghindari terjadinya piutang tak tertagih dan pemutihan piutang akan memberikan peningkatan penerimaan pendapatan perusahaan.</p>
15	<p>Purbo Wanti, Ferra Kusuma (2012)</p> <p>Variabel Penelitian: Laba Bersih, Kas Operasi, Rasio Piutang, Arus Kas Mendatang.</p> <p>Hasil: Variabel laba bersih berpengaruh signifikan terhadap arus kas masa mendatang. Artinya laba mempunyai kemampuan untuk memprediksi arus kas mendatang pada perusahaan Food and Beverage yang go public. Variabel arus kas operasi berpengaruh signifikan terhadap Arus kas masa mendatang. Artinya arus kas operasi memiliki kemampuan dalam memprediksi arus kas operasi masa depan Variabel rasio piutang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Arus kas masa mendatang. Variabel rasio piutang berpengaruh signifikan terhadap Arus kas masa mendatang.</p>

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

“Metode Penelitian diartikan sebagai cara ilmiah yang diberlakukan untuk mendapatkan data objektif, valid dan reliable dengan tujuan bahwa dengan penelitian tersebut dapat ditemukan, dibuktikan, dan dikembangkan suatu pengetahuan, sehingga dapat digunakan untuk memahami, memecahkan dan mengantisipasi masalah”, (Sugiyono, 2010).

Metode Penelitian merupakan serangkaian langkah yang harus ditempuh oleh peneliti secara ilmiah yang digunakan untuk mendapatkan data dengan tujuan mencari pemecahan dari permasalahan yang telah dirumuskan. Metode penelitian mempunyai peranan yang sangat penting dalam upaya menghimpun data yang diperlukan dalam penelitian, yang akan memandu peneliti tentang urutan-urutan yang dilakukan dalam sebuah penelitian.

3.1.1. Jenis dan Sifat Penelitian

Dalam penulisan laporan ini, jenis data yang digunakan sebagai berikut:

1. Data kualitatif

Yaitu data yang merupakan kumpulan dari data non-angka, yang bentuknya informasi baik lisan maupun tulisan, seperti: sejarah singkat berdirinya perusahaan, pembagian tugas dan struktur perusahaan, dan lain-lain sebagainya yang berhubungan dengan penulisan ini.

2. Data kuantitatif

Yaitu data yang diperoleh perusahaan dalam bentuk angka-angka, seperti laporan keuangan perusahaan.

Sedangkan sifat penelitian ini adalah menguraikan dan menjelaskan (deskriptif explanatory) yang berkaitan dengan kedudukan satu variabel serta hubungannya dengan variabel yang lain.

3.1.2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT. ABC yang berlokasi di Jakarta, tepatnya di Jl. Sudirman, yang dilaksanakan pada tahun 2016 melalui sumber data laporan keuangan perusahaan tersebut pada periode 2014.

3.2. Populasi dan Sampel

Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah PT. ABC yang akan menjadi obyek penelitian bagi peneliti, untuk mendapatkan kaitan dari Piutang terhadap Arus Kas sehingga mampu menemukan dan memecahkan bagaimana Pengendalian Piutang Dagang terhadap Efektivitas Arus Kas pada PT. ABC, dengan menggunakan sumber data sebagai berikut :

1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh melalui penelitian lapangan, observasi, maupun wawancara langsung dengan staff pelaksana perusahaan tentang berbagai hal yang berkaitan dengan tujuan perusahaan, khususnya sistem pengendalian piutang dan proses pengambilan keputusan terkait dengan kebijakan piutang.

2. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh melalui laporan keuangan perusahaan, seperti : neraca laporan laba rugi, dan laporan arus kas selama tahun 2014, serta dokumen-dokumen perusahaan yang berhubungan dengan tujuan penelitian.

3.3. Prosedur Pengumpulan Data

Dalam memperoleh data guna penelitian penulisan ini, maka perlu dilakukan proses pengumpulan data yang didalamnya terdiri dari informasi-informasi yang diterima oleh penulis baik dalam bentuk lisan maupun tulisan, maka penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang relevan dengan penganalisan masalah, yaitu :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian ini dilakukan dengan pengamatan langsung melalui observasi dan wawancara pada bagian perusahaan, khususnya pada keuangan, serta sejumlah informasi yang terkait, untuk mendapatkan informasi yang akurat dan lengkap yang berhubungan dengan penulisan proposal ini.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penulis menggunakan beberapa teori dari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

3.4. Metode Analisis Data

3.4.1. Analisis Deskriptif

Adapun metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif untuk membahas permasalahan yang sifatnya menguraikan, menggambarkan, membandingkan, suatu data atau keadaan, melukiskan dan menerangkan hasil penelitian sehingga dapat ditarik kesimpulan.

Metode deskriptif adalah suatu metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Dengan kata lain penelitian analisis deskriptif mengambil masalah atau memusatkan perhatian kepada masalah-

masalah sebagaimana adanya saat penelitian dilaksanakan, hasil penelitian kemudian diolah dan dianalisis untuk diambil kesimpulannya.

3.4.1.1. Teknik Analisis Data

Adapun langkah-langkah yang ditempuh dalam menganalisis data yang berkaitan dengan piutang perusahaan, meliputi:

1. Mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan terjadinya piutang.
2. Mengevaluasi besarnya jumlah piutang berdasarkan umur piutang beserta faktor yang memengaruhi besarnya piutang.
3. Mengevaluasi piutang dan kerugian piutang.
4. Berdasarkan hasil analisis diambil kesimpulan dan diberikan saran-saran yang diperlukan.

3.4.2. Analisis Trend

Analisis trend merupakan suatu analisis yang membandingkan laporan satu periode dengan periode lainnya dengan pendekatan indeks dasar tunggal. Dalam analisis trend dibutuhkan satu tahun yang dapat dijadikan tahun dasar. Kemudian tahun dasar ini digunakan sebagai dasar pertimbangan yang akan dibuat dalam bentuk persentase. Tahun dasar biasanya ditetapkan dari data atau laporan keuangan tahun yang paling awal dalam deretan tahun-tahun laporan keuangan yang akan dianalisis. Tiap pos dari laporan keuangan yang dijadikan tahun dasar diberi indeks 100. Kemudian pos-pos dari periode yang dianalisis dihubungkan dengan pos yang sama, yaitu tahun dasar.

$$R_{xi} = \frac{P_{xi}}{P_{x0}} \times 100\%$$

Keterangan:

Rxi = nilai persentase untuk tahun ke-i

Pxi = pos x dalam laporan keuangan yang akan dianalisis

Pxo = pos x dalam laporan keuangan sebagai tahun dasar

3.4.3. Analisis Cash Conversion Cycle

Menurut Keown (2010) “analisis cash conversion cycle merupakan suatu analisis yang menggunakan pendekatan bahwa tujuan perusahaan meminimalkan modal kerja dengan syarat modal kerja itu harus cukup untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan”. Proses meminimalkan modal kerja dilakukan dengan mempercepat penagihan kas dari penjualan, meningkatkan perputaran persediaan, dan mengurangi pembelanjaan dengan kas. Siklus kas ini bisa dihitung sebagai berikut :

$$\text{Cash Conversion Cycle} = \text{DSO} + \text{DSI} - \text{DPO}$$

a. Days of Sales Outsanding (DSO)

DSO juga bisa dianggap rata-rata umur piutang perusahaan atau rata-rata periode penagihan. Days of Sales Outsanding (DSO) bisa dihitung sebagai berikut :

$$\text{Days of Sales Outsanding (DSO)} = \frac{\text{Piutang Dagang}}{\text{Penjualan Harian}}$$

b. Days of Sales in Inventory (DSI)

DSI juga dapat dianggap sebagai rata-rata umur persediaan, yaitu rata-rata jumlah hari perusahaan menyimpan 1 dollar/rupiah persediaan. DSI bisa dihitung sebagai berikut :

$$\text{Days of Sales in Inventory (DSI)} = \frac{\text{Persediaan}}{\text{Harga Pokok Penjualan Harian}}$$

c. *Days of Payable Outsanding (DPO)*

DPO menunjukkan umur rata-rata (dalam jumlah hari) dari utang dagang yang dimiliki perusahaan. DPO dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Days of Payable Outsanding (DPO)} = \frac{\text{Utang dagang}}{\text{Harga Pokok Penjualan Harian}}$$

3.4.4. Analisis Rasio Keuangan Perusahaan

a. Rasio Likuiditas (*Liquidity*)

Rasio Likuiditas yaitu rasio yang menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk dapat memenuhi semua kewajibannya yang sudah jatuh tempo. Penelitian ini menggunakan tiga rasio likuiditas, diantaranya :

- Rasio Lancar = Aktiva Lancar / Kewajiban Lancar

Rasio yang menunjukkan seberapa besar perusahaan mampu memenuhi kewajiban perusahaan dengan jumlah aktiva yang dimiliki.

- Rasio Cepat = (Aktiva Lancar – Persediaan) / Utang Lancar

Rasio yang menunjukkan bahwa sebuah perusahaan dapat menjual persediaannya dengan cepat dan mengalami keuntungan yang pada akhirnya dapat memenuhi kewajiban perusahaan.

- Rasio Kas = Kas & Bank / Kewajiban Lancar

Rasio yang menunjukkan jumlah kas sebuah perusahaan dalam memenuhi kewajiban perusahaan tersebut.

b. Rasio Aktivitas (*Activity*)

Rasio ini menjelaskan berbagai aktivitas perusahaan dalam melakukan kegiatan operasi secara efisien yang kemudian perusahaan dapat menjalankan kegiatan operasinya dengan baik.

- Periode Penagihan rata-rata = $\text{Piutang Usaha} / \text{Penjualan Kredit Harian}$

Rasio ini menunjukkan periode atau waktu yang perlu dipertimbangkan dalam menagih piutang usaha pada pelanggan atas segala kegiatan penjualan yang dilakukan secara kredit.

- Perputaran Piutang = $\text{Penjualan} / \text{Piutang Usaha}$

Rasio yang menjelaskan sebuah perusahaan dapat memutar kembali piutang yang dimiliki berdasarkan kegiatan penjualan yang telah dilakukan.

c. Rasio Pengungkit (*Leverage*)

Rasio ini menjelaskan seberapa besar kemampuan perusahaan dalam mendanai aktivitasnya dengan menggunakan utang atau ekuitas pemegang saham.

- Rasio Utang = $\text{Total Utang} / \text{Total Aktiva}$

Rasio ini menunjukkan sebuah perusahaan menggunakan utangnya dalam mendanai kegiatan operasi perusahaan.

- Rasio Modal dengan Aktiva = $\text{Modal Sendiri} / \text{Total Aktiva}$

Rasio yang menunjukkan pentingnya sumber modal pinjaman dan tingkat keamanan yang dimiliki kreditor.

d. Rasio Profitabilitas (*Profitability*)

Rasio profitabilitas yakni rasio yang menunjukkan apakah sebuah perusahaan memiliki masalah dengan profitabilitas atau keuntungannya. Perusahaan yang kegiatan penjualan secara kredit, maka keuntungan yang diperoleh tidak dapat diidentifikasi secara langsung, hal ini berkaitan dengan ketepatan pelanggan dalam membayar piutangnya.

- Margin Laba Operasi = $\text{Laba Operasi} / \text{Penjualan}$

Rasio ini menunjukkan besarnya laba operasi yang dimiliki dari kegiatan penjualan.

- $\text{Tingkat Pengembalian Atas Investasi} = \text{Laba Operasi} / \text{Total Aktiva}$

Rasio yang menunjukkan tingkat pengembalian atas investasi dari pendapatan atau laba operasi yang dihasilkan dari nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

PT. ABC adalah Perusahaan Modal Asing (PMA) yang bergerak dalam bidang perdagangan besar dengan penjualan yang dilakukan secara kredit. Penjualan barang atau jasa yang diberikan secara kredit menimbulkan piutang usaha, dimana adakalanya tidak segera menerima penghasilan kas sehingga akan berdampak bagi perusahaan, yaitu lambatnya perputaran kas yang nantinya akan memengaruhi efektivitas arus kas perusahaan itu.

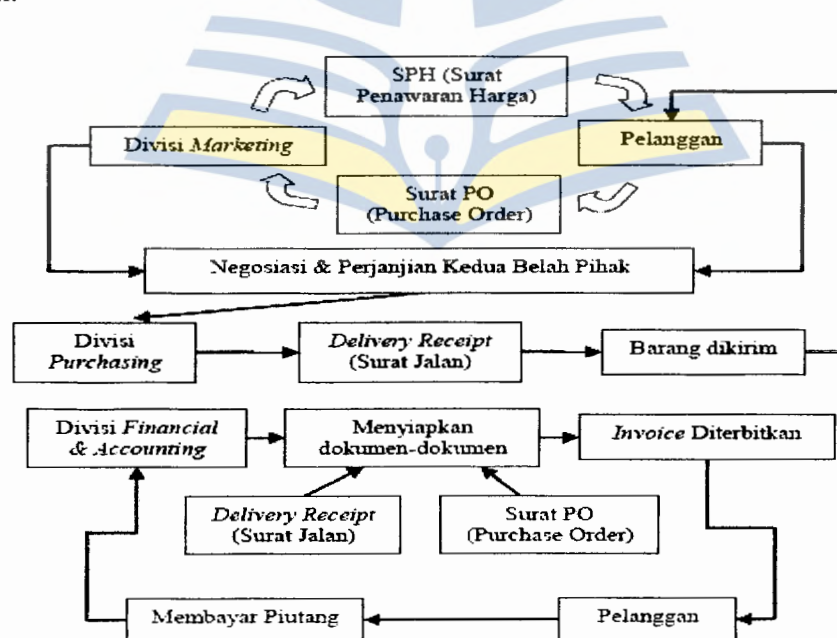
4.2. Pembahasan

4.2.1. Analisis Deskriptif

Dengan melakukan transaksi penjualan kredit yang cukup besar dalam satu tahun maka akan semakin besar piutang dari pelanggan, semakin besar pendapatan yang akan didapat PT. ABC dan akan semakin besar pula resiko yang harus ditanggung oleh PT. ABC apabila terjadi keterlambatan. Namun dengan besarnya piutang, perusahaan harus melakukan penagihan piutang kepada pelanggan secara rutin. Hal ini dilakukan agar jumlah piutang dari pelanggan tidak terlalu menumpuk dan tidak terjadi keterlambatan dalam pembayaran sehingga tidak terjadi piutang yang tidak tertagih.

Secara teknis, PT. ABC memiliki prosedur-prosedur dalam melakukan penjualan secara kredit kepada pelanggan. Prosedur yang dijalankan melibatkan beberapa divisi di dalam fungsi manajemen perusahaan. Divisi yang paling banyak terlibat yaitu divisi marketing, divisi purchasing, dan divisi financial &

accounting. Prosedur penjualan tersebut diawali oleh terbitnya surat penawaran harga (*Quotation/ SPH*) dari divisi marketing kepada pelanggan. Kemudian pelanggan akan memberikan balasan berupa surat pemesanan barang atau surat PO (*Purchase Order*) kepada divisi marketing PT. ABC. Setelah itu, surat PO diterima dan diproses dengan cara negosiasi antara pihak pelanggan dengan PT. ABC. Negosiasi dilakukan oleh kedua belah pihak sampai menemukan suatu kesepakatan tertentu, terutama dalam hal waktu pembayaran, waktu pemesanan dan pengiriman serta diskon. Diskon penjualan hanya diberikan kepada pelanggan tertentu yang memiliki hubungan istimewa dengan PT. ABC. Kemudian kesepakatan yang telah diperoleh, dituangkan dalam bentuk perjanjian yang ditandatangani oleh kedua belah pihak. Setelah memperoleh kesepakatan, kemudian produk yang dipesan siap untuk dikirim. Pada saat barang sudah dikirim dan diterima oleh pelanggan, maka selanjutnya divisi financial & accounting mulai mempersiapkan dokumen-dokumen untuk menerbitkan invoice tagihan.



Gambar 4.1. Proses Penagihan Piutang PT. ABC (sumber: Manajemen PT. ABC)

Ditinjau dari Proses Penagihan Piutang, PT. ABC telah melakukan prosedur penagihan yang telah ditetapkan, mulai dari penyiapan dokumen-dokumen tagihan hingga invoice diterbitkan. Namun dalam pelaksanaannya, perusahaan mengalami beberapa kendala, terutama kendala yang berasal dari pelanggan seperti lalai dalam melunasi hutang yang telah jatuh tempo, sengaja memperlambat dalam melunasi hutang karena alasan-alasan tertentu dan sebagainya.

Terkadang perusahaan merasa dilema ketika adanya pelanggan yang terlambat dalam melunasi hutangnya kepada PT. ABC. Disatu sisi perusahaan perlu menyelamatkan piutangnya yang telah jatuh tempo, namun disisi yang lain perusahaan khawatir pelanggan akan merasa tidak puas dengan pelayanan yang diberikan perusahaan kepada pelanggan. Hal ini disebabkan perusahaan telah menjalin hubungan kerjasama yang cukup dekat dengan beberapa pelanggan yang sudah lama membeli produk PT. ABC sehingga terkadang adanya kelonggaran dalam proses penagihan yang dilakukan. Artinya, pelanggan dan PT. ABC kurang profesional dalam melaksanakan kerjasama bisnis ini. Seharusnya hubungan kerjasama yang baik berdampak pada ketepatan waktu pembayaran hutang bukan justru memperlambat pembayaran hutang.

4.2.2. Analisis Tren

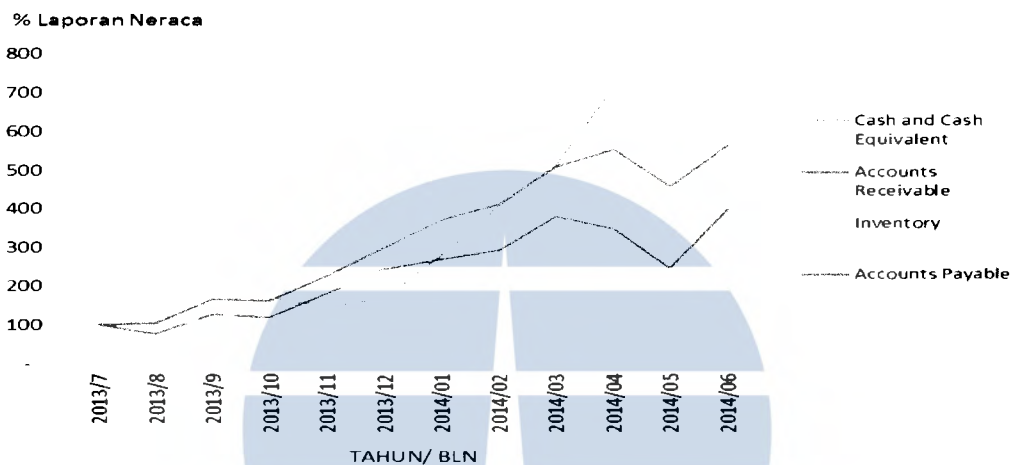
Adapun laporan Neraca & Laba Rugi PT. ABC dapat dilihat di Lampiran 1 pada lampiran.

Tabel 4.1. Analisis Tren Laporan Neraca & Laba Rugi PT. ABC

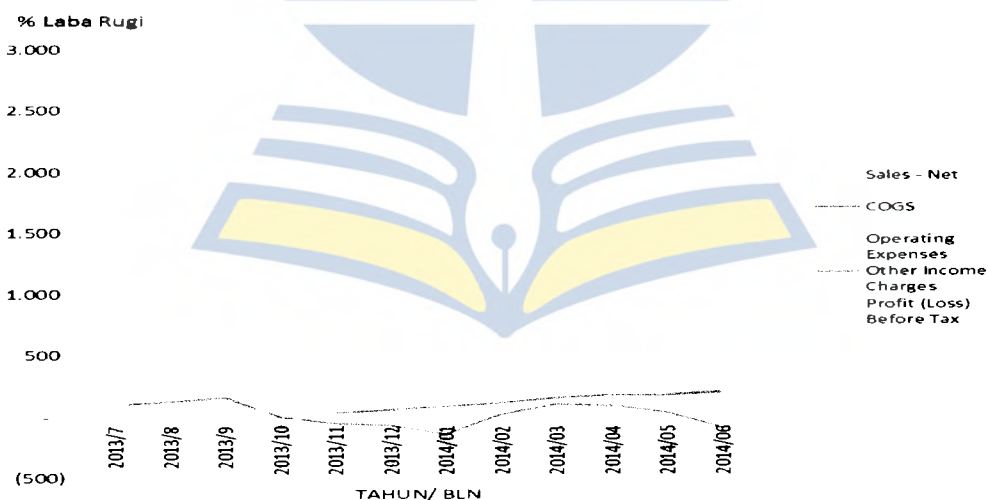
URAIAN	TAHUN/ BLN											
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06
LAPORAN NERACA (%)												
Cash and Cash Equivalent	100	163,33	200,04	168,89	146,74	165,34	279,41	407,81	511,52	711,53	693,79	629,69
Accounts Receivable	100	76,44	128,01	117,47	179,39	242,69	268,62	290,83	379,40	346,31	244,27	398,82
Inventory	100	112,72	105,15	171,02	190,40	235,94	249,49	160,19	128,60	183,25	179,79	356,73
Accounts Payable	100	104,25	164,93	160,71	226,10	298,47	370,37	411,95	506,60	551,65	456,05	563,57

LABA RUGI (%)												
Sales - Net	100	109,62	125,20	11,72	32,92	61,02	89,27	118,47	162,04	182,99	183,21	216,08
COGS	100	109,05	124,54	12,46	33,01	59,41	86,82	114,67	155,00	175,41	175,66	199,41
Operating Expenses	100	109,48	121,14	10,51	17,80	34,30	47,30	61,30	78,36	90,31	101,75	111,47
Other Income Charges	100	127,58	162,90	(1,02)	(50,84)	(66,07)	(138,64)	18,98	104,13	92,99	37,81	(83,54)
Profit (Loss) Before Tax	100	188,39	280,88	(62,87)	100,03	378,43	546,73	1.035,52	1.751,69	1.891,93	1.695,42	2.709,33

Sumber: Laporan Keuangan PT. ABC (data diolah)



Gambar 4.2. Analisis Tren Laporan Neraca PT. ABC (data diolah)



Gambar 4.3. Analisis Tren Laporan Laba Rugi PT. ABC (data diolah)

Berdasarkan analisis trend, kondisi keuangan PT. ABC menunjukkan keadaan yang cenderung meningkat dari tahun Jul 2013 s/d Jun 2014 (*fluktuatif*). Apabila dilihat dari beberapa akun yang terdapat pada laporan neraca, seperti piutang, kas

& bank, hutang dan persediaan, seluruhnya cenderung mengalami peningkatan. Namun, kecenderungan peningkatan tersebut tidak selalu memberikan informasi yang baik.

Jumlah piutang yang selalu meningkat dari Aug 2013 sampai dengan Jun 2014 menunjukkan adanya peningkatan penjualan secara kredit yang dilakukan oleh pihak perusahaan. Hal ini akan berpengaruh pada peningkatan pemasukan (*inflow*) yang akan diterima oleh perusahaan. Dapat dilihat persentase piutang pada laporan neraca (*inflow*) dari Aug 2013 sampai dengan Jun 2014 yaitu sebesar 76.44%; 128.01%; 117.47%; 179.39%; 242.69%; 268.62%; 290.83%; 379.40%; 346.31% ; 244.27%; 398.82%. Namun, pada saat piutang tersebut tidak diikuti oleh proses penagihan yang baik, maka akan berpengaruh pada terhambatnya pemasukan yang akan diterima sehingga akan memberikan dampak pula pada kegiatan operasi perusahaan. Selain itu, besarnya piutang dapat memungkinkan terjadinya peningkatan piutang yang tak tertagih. Selain itu faktor *Forex Loss* atau disebut juga selisih kurs yang timbul akibat dari piutang yang belum tertagih.

Persentase hutang perusahaan juga cenderung meningkat, yakni sebesar 104.25%; 164.93%; 160.71%; 226.10%; 298.47%; 370.37%; 411.95%; 506.60%; 551.65% 456.05%; 563.57% dari Aug 2013 sampai dengan Jun 2014. Hal ini disebabkan oleh adanya peningkatan penjualan yang mengharuskan perusahaan meningkatkan pembelian ke *Supplier* sehingga berdampak pula pada peningkatan hutang perusahaan. Penyebab utama terjadinya peningkatan hutang dikarenakan perusahaan selalu membeli bahan baku dari pemasok (*supplier*) secara kredit sehingga berpengaruh pada peningkatan persentase hutang perusahaan. Namun, peningkatan hutang pada perusahaan tidak terlalu bermasalah ketika adanya

peningkatan pula pada kegiatan penjualan yang kemudian akan berpengaruh pada pemasukan (*inflow*) perusahaan, selain itu pembelian produk tersebut juga dilakukan ke *Group Company* di Jepang, sehingga tidak terlalu memberatkan dalam hal tenggang waktu pembayaran hutang, dikarenakan fleksibilitas pemayaran dari *Group Company*.

Kegiatan penjualan sedikit fluktuatif namun cenderung mengalami peningkatan pada PT. ABC walaupun beberapa kali mengalami penurunan, hal ini dapat dilihat pada data penjualan Aug 2013 sampai dengan Jun 2014, yaitu sebesar 109.62%; 125.20%; 11.72%; 32.92%; 61.02%; 89.27%; 118.47%; 162.04%; 182.99%; 183.21%; 216.08%. penurunan penjualan yang sangat drastis pada Oct 2013 sebesar 11.72%, dikarenakan pada bulan sebelumnya kurs terus menerus mengalami kenaikan, cenderung tidak stabil, sehingga customer melakukan penundaan pembelian dan produksi pabrik mereka sambil memantau kondisi pergerakan ekonomi khususnya nilai kurs. Namun hal tersebut tidak berlangsung lama, mengingat keuletan, peranan dan kerja keras tim Marketing dan pergerakan ekonomi negara yang mulai stabil dan menguat, maka penjualan kembali bergerak naik, dengan demikian PT. ABC selalu berusaha menunjukkan bahwa perusahaan mampu memberikan kepercayaan kepada pelanggan terkait kualitas produk yang ditawarkan.

Kecenderungan peningkatan penjualan disetiap tahunnya menyebabkan adanya kecenderungan peningkatan pula pada persediaan. Dapat dilihat dari data Persediaan Aug 2013 sampai dengan Jun 2014 yaitu sebesar 112.72%; 105.15%; 171.02%; 190.40%; 235.94%; 249.49%; 160.19%; 128.60%; 183.25%; 179.79%; 356.73%. Hal ini menyebabkan perusahaan perlu meningkatkan penjualannya

secara ekstra agar persediaan tidak terlalu menumpuk pada gudang perusahaan. Walaupun Persediaan yang menumpuk tidak mengakibatkan adanya tambahan biaya penyimpanan, mengingat tersedianya gudang penyimpanan (*warehouse*), termasuk biaya-biaya yang timbul akibat dari gudang penyimpanan tersebut.

Komponen pada laporan laba rugi menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pada penjualan yang memberikan dampak yang cukup baik pada laba bersih yang diperoleh perusahaan. Dapat dilihat dari data Aug 2013 sampai dengan Jun 2014 adanya keadaan yang fluktuatif pada perolehan laba bersih yakni sebesar 188.39%; 280.88%; (62.87)%; 100.03%; 378.43%; 546.73%; 1,035.52%; 1,751.69%; 1,891.93%; 1,695.42%; 2,709.33%. Hal ini menjelaskan adanya penurunan laba bersih yang sangat drastis pada Oct 2013 sehingga mengakibatkan kerugian sebesar 62.87%. Kondisi ini sama dengan yang terjadi pada Penjualan di Oct 2013. Setelah diidentifikasi pada laporan laba rugi, penyebab utamanya adalah selisih kurs yang menimbulkan forex loss. Hal ini dapat kita lihat pada *Other Income Charges* dari data Aug 2013 sampai dengan Jun 2014 yakni 127.58%; 162.90%; (1.02)%; (50.84)%; (66.07)%; (138.64)%; 18.98%; 104.13%; 92.99%; 37.81%; (83.54), dimana Oct 2013 mengalami titik terendah senilai (1.02%).

Selain itu, kemungkinan penyebab lain dari naik turunnya laba bersih yaitu kecenderungan naik turunnya harga pokok penjualan dan jumlah beban usaha perusahaan. Kecenderungan peningkatan harga pokok penjualan disebabkan oleh kemungkinan naiknya pembelian yang dibuktikan oleh peningkatan penjualan disetiap bulannya. Dapat dilihat dari data harga pokok penjualan Aug 2013 sampai dengan Jun 2014 yaitu sebesar 109.05%; 124.54%; 12.46%; 33.01%; 59.41%; 86.82%; 114.67%; 155.00%; 175.41%; 175.66%; 199.41%. Hal ini

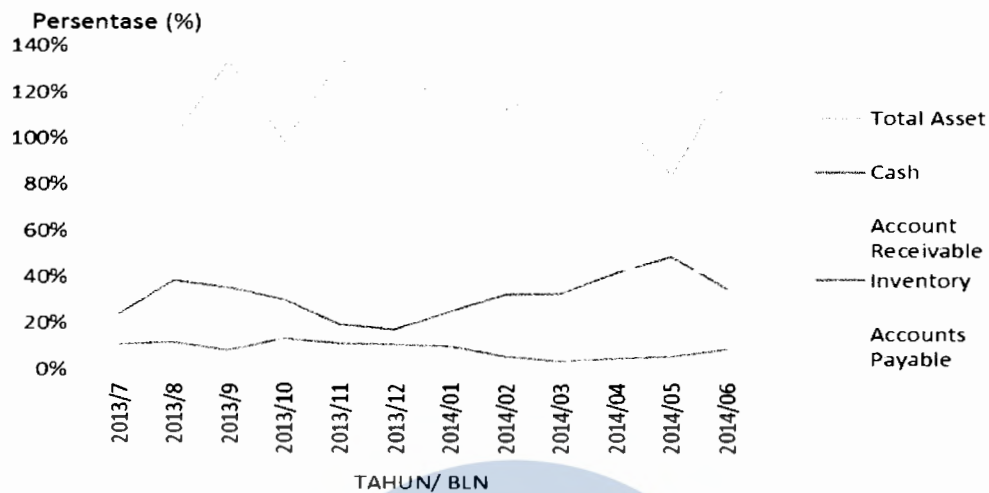
menunjukkan bahwa terjadinya fluktuatif penjualan memberikan akibat yang sama pada harga pokok penjualan pula sehingga memberikan dampak pada laba yang akan diterima. Seperti diketahui bahwa laba kotor adalah selisih antara penjualan dan harga pokok penjualan. Begitu pula dengan jumlah beban usaha yang berpengaruh pada jumlah laba bersih yang diterima perusahaan. Dapat dilihat pada data jumlah beban usaha tahun Aug 2013 sampai dengan Jun 2014 yang menunjukkan kecenderungan peningkatan yaitu sebesar 109.48%; 121.14%; 10.51%; 17.80%; 34.30%; 47.30%; 61.30%; 78.36%; 90.31%; 101.75%; 111.47%. Berdasarkan data tersebut, dijelaskan bahwa peningkatan penjualan juga berakibat pada peningkatan beban usaha. Hal ini disebabkan oleh naiknya beban penjualan serta beban administrasi dan umum disetiap bulannya. Berikut hal-hal yang meliputi beban penjualan diantaranya yaitu beban pegawai, kesejahteraan pegawai, jasa profesional, *fee*, promosi, pembinaan relasi, entertainment, penagihan, dan biaya operasional/ administrasi lainnya.

Berbeda pada akun kas & bank yang selalu mengalami kenaikan dari Aug 2013 sampai dengan Jun 2014 yaitu sebesar 163.33%; 200.04%; 168.89%; 146.74%; 165.34%; 279.41%; 407.81%; 511.52%; 711.53%; 693.79%; 629.69%. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan kas & bank. Peningkatan kas & bank di Jun 2014 sebesar 629.69% dan ini adalah persentase tertinggi dari Aug 2013 sampai dengan Jun 2014.

Tabel 4.2. Persentase Cash, AR, Inventory, AP terhadap Total Asset

URAIAN	TAHUN/ BLN											
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06
Total Asset	100%	101%	134%	99%	134%	128%	116%	113%	124%	109%	84%	126%
Cash	24%	39%	35%	30%	20%	17%	25%	33%	33%	42%	49%	35%
Account Receivable	53%	40%	50%	46%	53%	56%	53%	51%	54%	45%	38%	49%
Inventory	11%	12%	8%	14%	11%	11%	10%	6%	4%	5%	6%	9%
Accounts Payable	56%	57%	68%	67%	70%	72%	78%	77%	76%	76%	74%	73%

Sumber: Laporan Keuangan PT. ABC (data diolah)



Gambar 4.4. Persentase Cash, AR, Inventory, AP terhadap Total Asset (data diolah)

Persentase pada akun kas & bank terhadap total Asset mengalami keadaan yang fluktuatif dari Jul 2013 sampai dengan Jun 2014 namun cenderung mengalami peningkatan pada PT. ABC walaupun beberapa kali mengalami penurunan, yaitu sebesar 24%; 39%; 35%; 30%; 20%; 17%; 25%; 33%; 33%; 42%; 49%; 35%. Hal ini menjelaskan adanya penurunan Cash and Bank yang sangat drastis pada Dec 2013 sebesar 17%.

Jumlah piutang yang fluktuatif namun cenderung meningkat dari Jul 2013 sampai dengan Jun 2014 menunjukkan adanya peningkatan penjualan secara kredit yang dilakukan oleh pihak perusahaan, hal ini dapat dilihat persentase piutang yaitu sebesar 53%; 40%; 50%; 46%; 53%; 56%; 53%; 51%; 54%; 45%; 38%; 49%. Namun, pada saat piutang tersebut tidak diikuti oleh proses penagihan yang baik, maka akan berpengaruh pada terhambatnya pemasukan yang akan diterima sehingga akan memberikan dampak pula pada kegiatan operasi perusahaan.

Data Persediaan Jul 2013 sampai dengan Jun 2014 cenderung mengalami penurunan, yaitu sebesar 11%; 12%; 8%; 14%; 11%; 11%; 10%; 6%; 4%; 5%; 6%; 9%.

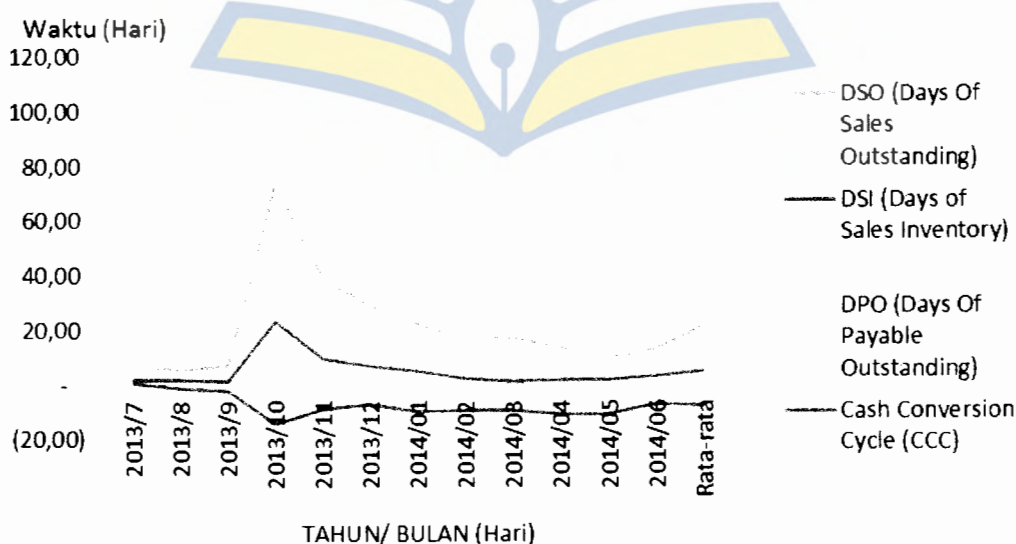
Kondisi Hutang terhadap Total Asset dari Jul 2013 sampai dengan Jun 2014, yaitu: 56%; 57%; 68%; 67%; 70%; 72%; 78%; 77%; 76%; 76%; 74%; 73%, bisa dikatakan mengalami kenaikan peningkatan hutang dikarenakan perusahaan selalu membeli bahan baku dari pemasok (supplier) secara kredit sehingga berpengaruh pada peningkatan persentase hutang perusahaan.

4.2.3. Analisis Piutang Cash Conversion Cycle (CCC)

Tabel 4.3. *Cash Conversion Cycle (CCC) Analysis.*

URAIAN	TAHUN/ BULAN (Hari)												Rata-rata
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06	
DSO (Days Of Sales Outstanding)	7,37	5,14	7,29	73,88	38,86	29,30	22,17	16,34	17,25	13,49	9,82	13,16	21,17
DSI (Days of Sales Inventory)	1,68	1,73	1,37	23,01	9,36	6,66	4,82	2,12	1,39	1,70	1,72	2,90	4,87
DPO (Days Of Payable Outstanding)	8,66	8,28	11,10	111,65	57,40	43,50	36,94	28,10	28,30	26,35	22,48	23,68	33,87
Cash Conversion Cycle (CCC)	0,39	(1,41)	(2,44)	(14,75)	(9,17)	(7,54)	(9,95)	(9,64)	(9,66)	(11,16)	(10,94)	(7,62)	(7,82)

Sumber: Laporan Keuangan PT. ABC (data diolah)



Gambar 4.5. Cash Conversion Cycle (CCC) Analysis (data diolah)

Berdasarkan analisis *Cash Conversion Cycle*, PT. ABC memiliki nilai rata-rata DSO, DSI, dan DPO sebesar 21.17; 4.87; 33.87, serta didapat angka cash conversion cycle (CCC) sebesar (7.82).

Rata-rata DSO senilai 21,17 hari bagian penagihan bisa mengumpulkan piutang sampai menjadi kas, yaitu diatas target ketentuan syarat pembayaran perusahaan selama 30 hari. Adapun dampak yang akan terjadi apabila terjadi keterlambatan pembayaran yaitu berkurangnya jumlah pemasukan (*inflow*) yang akan diterima perusahaan setiap bulannya.

Kemudian rata-rata DSI senilai 4,87 hari juga menunjukkan perusahaan masih cukup baik dalam menjual persediaannya. Apabila dilihat dari penjualan, perusahaan telah melakukan penjualan dengan baik, namun perusahaan perlu melakukan peningkatan penjualan yang efektif agar persediaan barang di gudang tidak menumpuk terlalu banyak. Pada saat persediaan menumpuk terlalu banyak mengakibatkan tingginya risiko kerusakan/ kehilangan terhadap barang tersebut sehingga perusahaan pun pasti mengalokasikan biaya penyimpanan untuk menjaga keutuhan dari barang tersebut, begitu juga dengan perbedaan kurs yang tentunya akan memiliki pengaruh besar terhadap nilai juaan dan pebetukan piutang nantinya..

Begitu pula dengan rata-rata DPO, senilai 33,87 hari yang menunjukkan perusahaan memperoleh waktu yang cukup panjang untuk melunasi hutang-hutangnya setelah mengumpulkan kas dan piutang terlebih dahulu dalam satu periode. Hal ini disebabkan oleh jumlah hutang yang dimiliki oleh perusahaan sangat besar karena sebagian besar kegiatan operasinya didanai dari hutang.

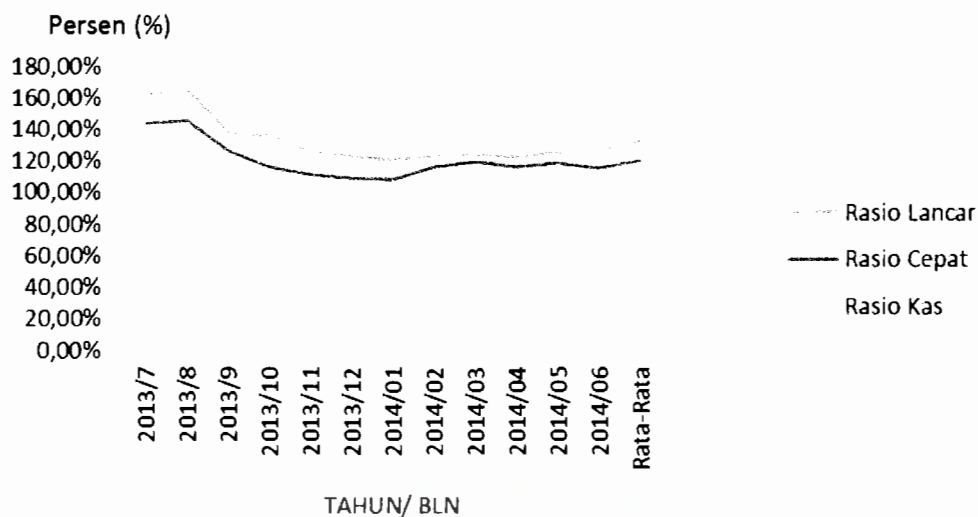
Secara keseluruhan, berdasarkan analisis cash conversion cycle, menunjukkan perusahaan masih memiliki angka cash conversion cycle yang negative, yakni -7,82, dan berarti bahwa perusahaan belum memiliki kas yang cukup banyak untuk mendanai seluruh aktifitas perusahaannya secara optimal. Hal ini juga dibuktikan belum efektifnya perusahaan dalam melakukan perputaran persediaan dengan baik yang dapat dilihat dari kegiatan penjualannya dan pengumpulan piutang sesuai dengan batas hari yang telah ditetapkan perusahaan, sehingga siklus antara persediaan, piutang, dan kas pada perusahaan belum berjalan secara efektif.

4.2.4. Analisis Rasio Keuangan

Tabel 4.4. Tabel Analisis Rasio Keuangan (Rasio Likuiditas, Rasio Aktivitas, Rasio Pengungkit, Rasio Profitabilitas)

URAIAN	TAHUN/BLN												Rata-Rata
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06	
Rasio Likuiditas													
Rasio Lancar	161,77%	165,13%	138,53%	136,20%	126,36%	122,93%	121,09%	123,22%	123,71%	122,31%	125,67%	126,57%	132,79%
Rasio Cepat	144,11%	145,09%	126,32%	116,43%	111,18%	108,81%	108,45%	115,91%	118,97%	116,21%	118,35%	115,00%	120,40%
Rasio Kas	39,30%	64,59%	51,67%	43,43%	26,01%	22,01%	31,50%	41,42%	41,93%	52,70%	62,82%	45,46%	43,57%
Rasio Aktivitas													
Periode Penagihan Rata-Rata (Hari)	7,37	5,14	7,29	73,88	38,86	29,30	22,17	16,34	17,25	13,49	9,82	13,16	21,17
Perputaran Piutang (Kali)	4,21	6,03	4,11	0,42	0,77	1,06	1,40	1,71	1,80	2,22	3,16	2,28	2,43
Rasio Pengungkit													
Rasio Utang	55,81%	57,38%	67,89%	66,96%	70,33%	72,39%	77,66%	76,75%	76,27%	76,04%	74,47%	73,15%	70,42%
Rasio Modal dengan Aktiva	38,80%	40,03%	31,33%	30,19%	24,38%	21,48%	19,85%	20,96%	20,87%	19,81%	22,30%	22,52%	26,04%
Rasio Profitabilitas													
Margun L.aba Operas	0,91%	1,57%	2,05%	-4,90%	2,77%	5,66%	5,59%	7,98%	9,87%	9,44%	8,45%	11,44%	5,07%
Tingkat Pengembalian Atas Investasi	2,04%	3,78%	4,22%	-0,96%	1,13%	3,35%	4,18%	7,03%	9,62%	9,51%	10,09%	12,82%	5,57%

Sumber: Laporan Keuangan PT. ABC (data diolah).



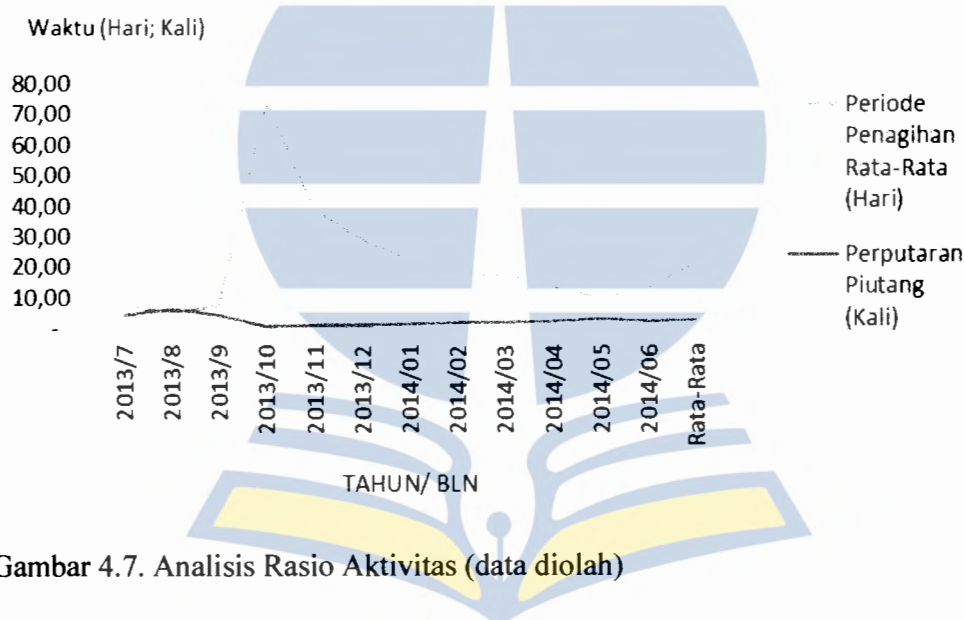
Gambar 4.6. Analisis Rasio Likuiditas (data diolah)

PT. ABC memiliki angka rasio lancar yang cenderung mengalami penurunan dari periode Jul 2013- Jun 2014. Namun perusahaan masih mampu memenuhi kewajibannya, karena masih memiliki jumlah aktiva yang mencukupi. Rata-rata rasio lancar PT. ABC yaitu sebesar 132,79% (1,33). Besarnya aktiva lancar pada PT. ABC disebabkan oleh jumlah piutang, persediaan, hal ini menunjukkan jumlah aktiva lancar masih berada pada angka yang lebih besar dari pada jumlah kewajiban lancar dan kewajiban lancar tersebut yang sebagian besar berupa hutang dapat dibayar dengan aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan.

PT. ABC memiliki angka rasio cepat yang juga mengalami penurunan, tetapi masih dapat memenuhi kewajibannya. Hal ini disebabkan perusahaan mampu menjual persediaannya dengan cepat dan memperoleh keuntungan. Rata-rata rasio cepat PT. ABC yaitu sebesar 120,40% (1,204). Pada rasio cepat yang dimiliki perusahaan menunjukkan bahwa perusahaan mampu membayar hutang lancarnya dengan menggunakan aktiva lancar yang dimiliki setelah dikurangi persediaan terlebih dahulu, dengan adanya kegiatan penjualan, maka pada aktiva lancar akan mengalami penambahan yakni dalam hal penambahan jumlah piutang. Hutang

lancar yang dimiliki tidak melebihi aktiva lancar perusahaan, sehingga perusahaan cukup likuid atau cepat dalam memenuhi hutang lancarnya.

PT. ABC memiliki rasio kas yang cenderung fluktuatif namun cenderung mengalami kenaikan dari awal Jul 2013 senilai 39.30% sampai dengan Jun 2014 senilai 45,46%, akan tetapi perusahaan belum memiliki kas yang cukup untuk memenuhi kewajibannya, dimana jumlah kas lebih sedikit daripada hutang lancar. Rata-rata rasio kas PT. ABC yaitu sebesar 43,57% (0,436). Dalam hal ini perusahaan tidak dapat membayar kewajibannya dengan kas, karena sebagian besar pemasukan aktiva lancar perusahaan berasal dari piutang.



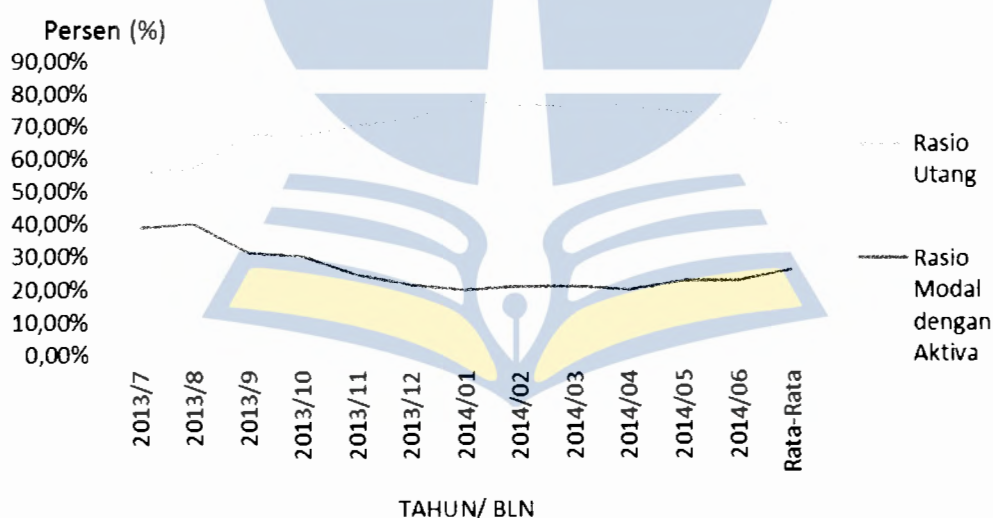
Gambar 4.7. Analisis Rasio Aktivitas (data diolah)

Hasil analisis rasio aktivitas PT. ABC memiliki rasio aktivitas yang mengalami kenaikan dari periode penagihan rata-rata dan mengalami penurunan pada perputaran piutang.

Pada rasio periode penagihan rata-rata, PT. ABC memerlukan waktu yang cukup singkat dalam melakukan penagihan piutang. Hal ini dapat dilihat dari rata-rata periode penagihan pada periode Jul 2013 – Jun 2014 yaitu sebesar 21,17 hari, dimana perusahaan menargetkan piutang dapat tertagih dalam jangka waktu

30 hari atau 1 bulan.

Pada rasio perputaran piutang, PT. ABC memiliki penurunan angka rasio yang dari periode Jul 2013 – Jun 2014. PT. ABC baru dapat memutar kembali piutang yang dimiliki dari kegiatan penjualan yakni dengan rata-rata angka rasio sebanyak 2,43 kali. Hal ini dapat disebabkan dari segi pelanggan, yakni disebabkan oleh barang yang diterima masih bersifat parsial atau dikirim sebagian, sehingga pelanggan cenderung ingin membayar setelah barang diterima secara utuh dan lengkap. Kemudian, bisa juga disebabkan oleh lalainya pelanggan dalam melunasi hutang. Jika dilihat dari segi perusahaan, sistem penagihan sudah terlaksana dengan baik namun belum efektif. Pada saat jumlah piutang tak tertagih meningkat maka perusahaan pun akan mengalami penurunan pemasukan (*inflow*) khususnya penurunan piutang itu sendiri.

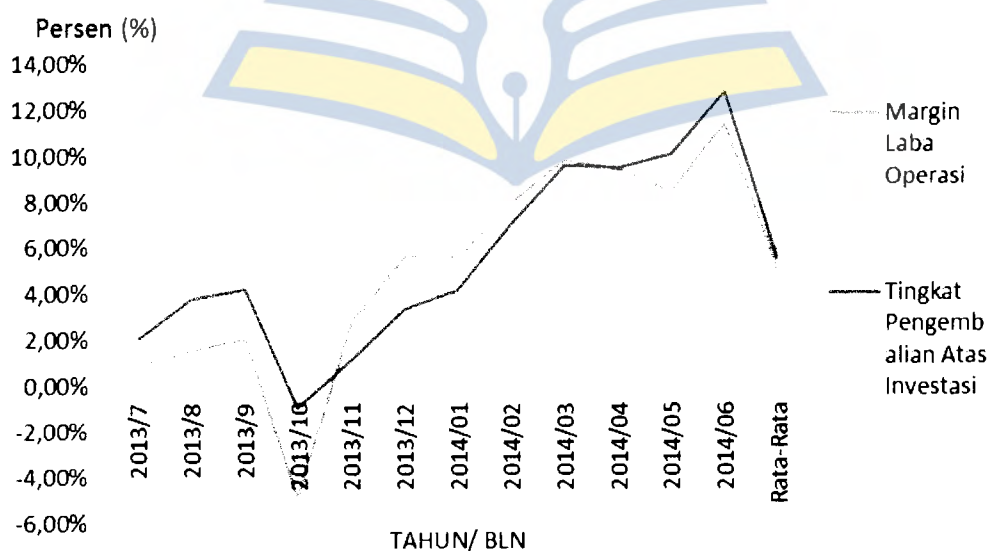


Gambar 4.8. Analisis Rasio Pengungkit (data diolah)

Pada rasio hutang, PT. ABC memiliki rasio yang cenderung meningkat dari periode Jul 2013 – Jun 2014 dan menunjukkan bahwa perusahaan sebagian besar menggunakan hutang dalam mendanai kegiatan operasi perusahaan. Rata-rata angka rasio hutang periode Jul 2013 – Jun 2014 yaitu sebesar 70,42% (0,704).

Kegiatan operasi yang dilakukan secara hutang biasanya adalah pembelian kepada *Suplier* sekaligus *Maker*. Salah satu alasan utama perusahaan membeli secara kredit yaitu untuk meminimalisir pengeluaran yang terlalu besar serta memberikan waktu tambahan bagi perusahaan untuk meningkatkan jumlah pemasukan yang diperoleh dari kegiatan penagihan piutang. Setelah perusahaan memperoleh total aktiva yang cukup, kemudian perusahaan baru melunasi hutang-hutangnya pada *supplier*. Keadaan ini telah tersistem dengan baik sehingga perputaran uang dari penjualan, hingga munculnya piutang pada aktiva dapat menutupi jumlah hutang yang harus dibayar.

Pada rasio modal dengan aktiva, PT. ABC memiliki angka rasio yang cenderung menurun, rata-rata pada periode Jul 2013 – Jun 2014 yaitu sebesar 26,04% (0,26), hal ini berarti perusahaan belum memiliki modal sendiri yang cukup banyak sehingga masih memerlukan tambahan modal pinjaman dari pihak lain. Selain itu, modal yang dimiliki pun berasal dari kepemilikan saham oleh Holding Company.



Gambar 4.9. Analisis Rasio Profitabilitas (data diolah)

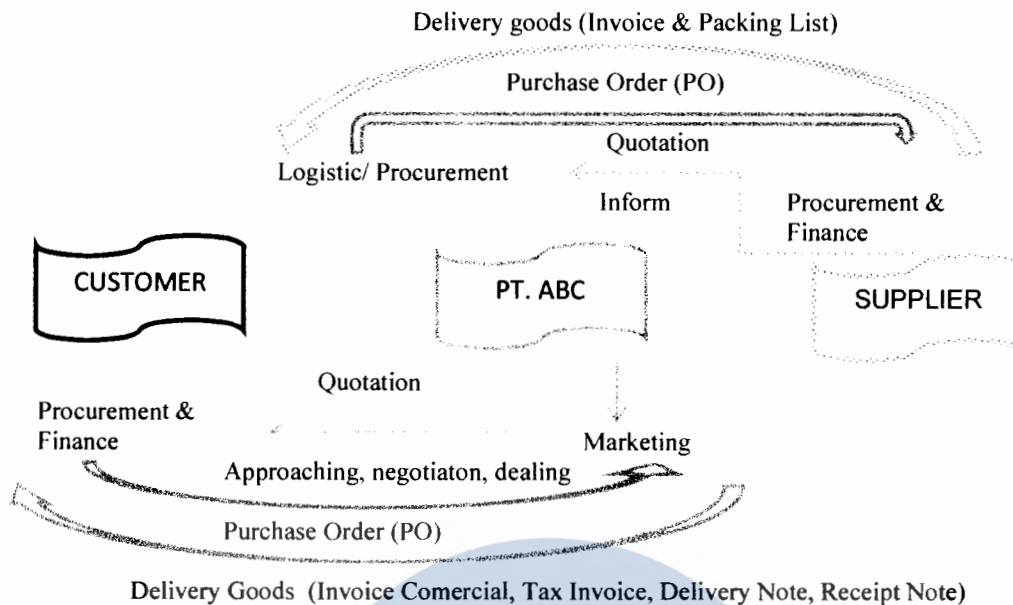
Pada rasio margin laba operasi, PT. ABC memiliki rata-rata persentase yang cukup rendah yaitu 5,07% (0,05), namun PT. ABC memiliki margin laba operasi yang cukup baik dimana setiap bulannya yakni pada periode Jul 2013 – Jun 2014 mengalami kenaikan walaupun tidak besar. Pada Oktober 2013, PT. ABC mengalami penurunan yang cukup drastis sampai pada angka -4,90% (-0.05), namun hal tersebut dapat disesuaikan kembali pada bulan berikutnya yang diikuti dengan margin laba operasi yang berada di atas rata-rata yaitu sebesar 5,66% (0,05) pada bulan Desember 2013. Selain itu, margin laba operasi yang rendah disebabkan oleh adanya pengaruh dari menurunnya penjualan sementara beban operasional usaha besar.

Pada rasio tingkat pengembalian atas investasi, PT. ABC juga memiliki persentase yang berfuktuatif pada periode Jul 2013 – Jun 2014 dan memiliki rata-rata sebesar 5,57% (0,05). Artinya PT. ABC memiliki laba operasi yang masih tergolong kecil, disebabkan oleh adanya pengurangan yang cukup besar dari penjualan, sementara COGS & beban operasional usaha besar seperti yang terjadi pada bulan Oktober 2013 senilai -0,96% (-0,009). Akan tetapi perusahaan telah berada pada rasio yang positif artinya perusahaan masih memiliki laba operasi yang cukup baik dan mengalami kenaikan setiap bulannya.

4.3. Hasil Penelitian

4.3.1. Sistem Manajemen Piutang PT. ABC

Sistem penjualan di PT. ABC melibatkan bagian Marketing, Procurement/ Logistic, Finance beserta departemen pendukung lainnya sebagai verifcator & approval.



Gambar 4.10. Sistem Manajemen Piutang PT. ABC (sumber: Manajemen PT. ABC)

Keterangan Gambar 10:

PT. ABC:

1. Marketing PT. ABC melakukan *Approaching, Negotiation & Dealing* ke pihak customer.
2. Marketing PT. ABC menginfokan ke *Supplier* perihal barang yang akan di order ke Suplier.

SUPPLIER

3. Supplier memberikan *Quotation* melalui bagian *Procurement Supplier* kepada Bagian *Procurement/Logistic* PT. ABC, yang selanjutnya akan di verifikasi oleh *Finance & GA Manajer & Direktur*.

PT. ABC:

4. Marketing PT. ABC memberikan *quotation* yang sudah di verifikasi dan disetujui oleh *Direktur & Finance, GA Manajer* ke *customer (Procurement)*.

CUSTOMER:

5. *Quotation* PT. ABC yang disetujui oleh *Customer*, maka bagian Procurement Customer memberikan *Purchase Order* (PO) kepada *Marketing & Procurement* PT. ABC untuk diproses.

PT. ABC

6. Pihak Marketing membuat draft PO yang kemudian disirkulasikan kepada pihak *Logistic, Finance, GA Manager & Direktur*.
7. Setelah PO diterima oleh *Procurement/Logistic* PT. ABC maka dia akan mengecek apakah di dalam PO tersebut apakah orderan *consumable*, atau *forecast*. Jika barang tersebut *consumable* berarti barang tersebut habis beli/pakai,. Jika barang tersebut adalah barang *forecast*, maka harus mengacu kepada *record Inventory* untuk mengidentifikasi apakah *costumer* masih memiliki *outstanding forecast* PO dari PO sebelumnya. Dari *Balance* tersebut maka akan kelihatan berapa sisa barang *stock* yang menjadi catatan *Inventory* PT. ABC. Selain itu Procurement juga harus mengecek berapa lama *delivery time* yang dibutuhkan PT. ABC. Setelah itu *Procurement* akan memberikan info terlampir perihal status barang tersebut. Beserta tanda tangan di PO PT. ABC.
8. Tahapan selanjutnya, dilanjutkan ke bagian Finance, untuk dilakukan pengecekan *outstanding payment* customer tersebut. Setelah itu bagian finance juga memberikan info berupa lampiran *record of outstanding payment* disertai tanda tangan di PO PT. ABC
9. Selanjutnya PO tersebut akan di verifikasi ulang oleh GA Manager atau Direktur selaku pembuat keputusan apakah PO Customer tersebut di

approve seluruhnya atau sebagian atau beberapa item saja, atau bahkan di tolak, mengacu kepada laporan inventory dan laporan outstanding payment.

10. Setelah PO lengkap di review dan di verifikasi serta mendapatkan *approval* dari GA Manager atau Direktur, maka Marketing memberikan PO tersebut ke Supplier untuk order barang, serta menginfokan kepada customer perihal persetujuan PO Customer yang disetujui oleh pihak PT. ABC.

SUPPLIER

11. Setelah barang siap untuk dikirim maka bagian *Procurement & Logistic* dari pihak *Supplier* mengirimkan barang ke PT. ABC berikut dengan *Invoice* dan *Packing List*.

PT. ABC

12. Saat barang sampai di PT. ABC, maka bagian procurement PT. ABC mengecek fisik barang dan mengupdate data barang masuk dan barang keluar sehingga akan diketahui balance dari laporan *inventory*.
13. Setelah barang siap di packing kembali dan akan dikirim, maka *Procurement* meminta pihak Logistik dan Finance untuk membuat *Invoice Comercial, Tax Invoice, Delivery Note dan Receipt Note* yang akan di tandangani oleh Direktur PT. ABC setelah diverifikasi ulang kembali oleh GA Manager.
14. Setelah barang dan semua dokumen pendukung lengkap (*Invoice Comercial, Tax Invoice, Delivery Note dan Receipt Note*) diserahkan oleh *Procurement* kepada *Marketing*.

15. Marketing menyerahkan barang dengan *Invoice Comercial, Tax Invoice, Delivery Note* dan *Receipt Note* berikut dengan melampirkan juga PO Customer.

4.3.2. Kondisi Piutang Pelanggan (Customer) PT. ABC

Terjadinya piutang merupakan akibat dari pembelian barang secara kredit, memberikan barang terlebih dahulu baru mendapatkan pembayaran dari pelanggan setelah beberapa bulan sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat oleh kedua belah pihak, biasanya dalam tempo 30 hari setelah tanggal invoice. Pembayaran piutang yang dilakukan oleh para pelanggan dengan mentransfer melalui bank ke akun rekening PT. ABC. Biasanya pembayaran piutang ini disesuaikan dengan nilai kurs rupiah yang terjadi pada saat transaksi penjualan kredit berlangsung, pemberlakuan nilai kurs ini mengikuti nilai kurs Bank Indonesia dan perbedaan nilai kurs ini dicatat dalam laporan neraca sebagai selisih nilai kurs. Terkadang perbedaan nilai kurs ini dapat menguntungkan bagi perusahaan dan merugikan perusahaan sesuai dengan keadaan perekonomian pada saat transaksi, perbedaan nilai kurs ini dimasukkan ke dalam laporan laba/rugi sebagai laba atau rugi selisih nilai kurs bersih.

Pada PT. ABC piutang yang dimiliki akan diakui setelah adanya penerbitan invoice tagihan yang akan dikirimkan kepada pelanggan. Hal ini menjadi pokok perhatian bagi PT. ABC, karena piutang adalah salah satu akun yang cukup besar dalam memengaruhi pemasukan atau inflow perusahaan, sehingga ketika perusahaan tidak mampu mengelola dan mengendalikan piutangnya dengan baik maka hal ini akan berdampak pada munculnya piutang ragu-ragu atau piutang tak tertagih.

Pada PT. ABC memiliki pelanggan tetap dalam transaksi pembelian produk yang dihasilkan. Pelanggan ini tidak melakukan pembayaran secara tunai, karena perusahaan menerapkan sistem pembayaran secara kredit dengan menetapkan waktu pembayaran sesuai dengan perjanjian yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak. Pada lampiran 1. Laporan Piutang, nantinya kondisi piutang pelanggan akan dianalisis apakah Pelanggan membayar tepat waktu atau tidak, serta efek apa yang akan ditimbulkan dari keterlambatan tersebut.

Jika dilihat dari kondisi setiap pelanggan yang ada di PT. ABC, dapat disimpulkan keseluruhan pelanggan yang ada melakukan pembelian secara kredit, akibat hal tersebut akan memengaruhi cashflow, dimana akan terjadi penurunan terhadap *cashflow* apabila piutang tidak segera tertagih dan menjadi kas tunai, serta berakibat keterlambatan pembayaran PT. ABC kepada pihak supplier.

Pada saat perusahaan melakukan penjualan secara kredit maka hal tersebut akan memungkinkan bertambahnya jumlah pelanggan untuk membeli produk perusahaan. Dari segi perusahaan, penjualan secara kredit memiliki tingkat risiko yang tinggi, yaitu ketika pelanggan membeli produk secara kredit maka perusahaan harus **mengimbangi** dengan proses **penagihan yang** baik pula agar dapat mengurangi risiko hilangnya piutang akibat lalainya pelanggan dalam melunasi hutang-hutangnya.

4.3.3. Pengelolaan Manajemen Piutang PT. ABC

Adapun proses yang dilakukan pihak perusahaan yakni dengan menerbitkan invoice tagihan, yang dilengkapi dokumen-dokumen tertentu meliputi surat PO (Purchase Order) Customer, dan faktur pajak (*Tax Invoice*), *Delivery Note* dan *Receipt Note*.

Adapun individu-individu di dalam perusahaan yang memegang peranan penting dalam proses menerbitkan invoice tagihan yaitu : pihak Logistik dan Finance untuk membuat *Invoice Comercial*, *Tax Invoice*, *Delivery Note* dan *Receipt Note* yang akan di tanda tangani oleh Direktur PT. ABC setelah diverifikasi ulang kembali oleh Finance & GA Manager.

Proses penagihan dengan menggunakan invoice dilakukan hanya sebanyak satu kali terbit. Hal ini untuk menghindari kemungkinan *double invoice* atau invoice tagihan yang ganda. Namun, jika terdapat kesalahan pada invoice, seperti kesalahan data produk yang ditagih, kesalahan nomor faktur pajak, kesalahan pengetikan dan sebagainya, maka adanya prosedur pengembalian invoice melalui nota retur terlebih dahulu. Kemudian diterbitkanlah invoice tagihan yang telah diperbaiki atau direvisi. Ketika seluruh dokumen invoice telah siap diterbitkan. PT. ABC pun memiliki sistem pengantaran invoice langsung ke Pelanggan, berikut dengan barang yang diorder Pelanggan dalam waktu yang bersamaan.

4.3.4. Proses Penagihan Piutang

Setelah invoice tagihan diterbitkan, terkadang pelanggan sulit atau lambat dalam merespon invoice tagihan atau sulit melunasi, sehingga upaya selanjutnya yang dilakukan oleh PT. ABC yaitu melakukan monitoring atau pengawasan. Kegiatan pengawasan tersebut dilakukan oleh divisi financial & accounting dengan cara mengirimkan Kartu Piutang (*Out standing Payment*) ke masing – masing Pelanggan, atau menelepon dan mengirimkan email notifikasi ke pihak pelanggan untuk mengkonfirmasi ataupun dengan cara datang langsung ke lokasi perusahaan pelanggan yang bersangkutan. Proses penagihan yang dilakukan pun terkadang melibatkan pihak manajer keuangan sampai dengan pihak direktur

utama dalam mengkonfirmasi tagihan piutang kepada pelanggan. Hal ini disebabkan oleh sifat pelanggan yang terkadang kurang memerhatikan etika-etika dalam melunasi hutang.

Pada lampiran sample kartu piutang (lampiran 2. *Out Standing Payment*) yang diterbitkan PT. ABC untuk masa/ periode Jun 2014 dapat dilihat masing-masing pelanggan yang masih memiliki tunggakan piutang.

Penagihan piutang yang dilakukan akan sangat berdampak pada besarnya perolehan piutang perusahaan. Ketika perusahaan melakukan penagihan dengan baik, maka perolehan piutang pun akan baik pula. Namun pada pelaksanaannya, PT. ABC terkadang sering menghadapi beberapa kendala yang berasal dari pihak pelanggan misalnya kelalaian pelanggan dalam membayar hutangnya ataupun keterlambatan pelanggan membayar hutang sesuai waktu jatuh tempo. Selain itu, juga terdapat beberapa kendala yang berasal dari pihak perusahaan seperti personil yang sangat terbatas dalam hal proses penagihan piutang dan mengelola tagihan piutang, dan faktor-faktor yang berasal dari internal perusahaan.

4.3.5. Faktor- faktor yang memengaruhi Piutang PT. ABC

Dalam menentukan besarnya piutang setiap pelanggan, perusahaan memiliki beberapa faktor untuk dapat menentukan hal tersebut baik dilihat dari segi internal maupun eksternal. Berikut ini faktor-faktor yang memengaruhi besarnya piutang sebagai berikut:

a. Faktor Internal yaitu :

1. Persentase penjualan Kredit

Tingkat penjualan kredit dari setiap pelanggan, semakin besar penjualan kredit maka akan semakin besar tingkat piutang pelanggan. Ketika perusahaan

memutuskan untuk melakukan peningkatan penjualan maka hal ini akan berdampak pada divisi-divisi perusahaan terkait. Divisi yang paling terkait adalah divisi marketing, karena divisi tersebut sangat memengaruhi besar kecilnya kegiatan penjualan yang dilakukan kepada konsumen. Divisi marketing mengupayakan untuk memberikan kepercayaan kepada pelanggan untuk dapat membeli produk perusahaan lebih banyak lagi, atau mengupayakan pencarian konsumen baru untuk meningkatkan penjualan. Selanjutnya divisi *purchasing* dan logistik yang juga memerlukan penyesuaian dalam hal peningkatan skala penyediaan barang serta orderan barang ke *Supplier* (Penyedia) untuk memenuhi keputusan meningkatkan penjualan.

Namun, ketiga divisi yang telah disebutkan di atas perlu mempertimbangkan keputusan dari divisi financial & accounting. Hal ini disebabkan oleh tingginya tingkat risiko dari kegiatan penjualan yang dilakukan secara kredit terhadap pemasukan (*inflow*) perusahaan. Ketika perusahaan memutuskan untuk meningkatkan penjualan, maka divisi financial and accounting memperkirakan seberapa besar jumlah piutang yang akan diperoleh perusahaan mengingat proses penagihan yang dilakukan perlu adanya peningkatan pula. Pada saat perusahaan telah melakukan peningkatan penjualan secara kredit, maka divisi financial and accounting perlu bekerja secara maksimal dalam melakukan penagihan piutang, mengingat personil divisi financial and accounting sangat sedikit dan sangat sulit dalam menagih piutang dari pelanggan dimana masing-masing perusahaan dengan jumlah detail item yang banyak.

Tabel 4.5. Persentase penjualan kredit (Penulis, data diolah).

URAIAN (%)	TAHUN/ BLN												
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06	

Accounts Receivable	100,00	76,44	128,01	117,47	179,39	242,69	268,62	290,83	379,40	346,31	244,27	398,82
Sales - Net	100,00	109,62	125,20	11,72	32,92	61,02	89,27	118,47	162,04	182,99	183,21	216,98

Sumber: Laporan Keuangan PT. ABC (data diolah).

Secara detail dapat dilihat persentase penjualan kredit pada PT. ABC di lampiran Tabel.2 (*trend analysis of balance statement and income statement PT. ABC*)

2. Ketentuan Penjualan

Pada saat perusahaan melakukan penjualan secara kredit, PT. ABC memberikan adanya kemungkinan diskon yang akan diberikan kepada pelanggan. Adapun diskon yang diberikan bergantung pada kebijakan PIC Marketing yang disetujui oleh Direktur, didasarkan pada perjanjian tertentu yang telah disepakati antara pelanggan dengan pihak PT. ABC. Selain itu dengan sistem pembayaran DP 50% ataupun Deposit juga diberlakukan untuk penjualan dalam nominal yang besar dan untuk pelanggan yang rutin berbelanja ke PT. ABC. Ketentuan Pembayaran (*Terms of Payment*) juga tidak kalah pentingnya dalam menentukan penerimaan piutang yang akhirnya akan berpengaruh kepada aliran kas tunai yang masuk ke PT. ABC. Perusahaan memberlakukan ketentuan pembayaran 30 hari setelah tanggal invoice. Namun dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa pelanggan yang terlambat dalam melunasi hutangnya sehingga perusahaan perlu bekerja lebih maksimal kepada beberapa pelanggan dalam proses penagihan piutang dan mempertimbangkan apakah perlu memberikan diskon atau tidak, dan sisa pembayaran bagi yang pelanggan yang diberlakukan sistem DP 50% maupun deposit, karena akan berpengaruh pada besar kecilnya jumlah piutang yang akan diterima.

Tabel 4.6. Simulasi benefit yang diperoleh bila diberlakukan diskon 1/10; n/30

URAIAN	TAHUN/ BLN (Dalam Jutaan Rupiah)											
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06
Cash and Cash Equivalent	1762	2878	3524	2975	2585	2913	4923	7185	9012	12536	12223	11094
Accounts Payable	4089	4263	6744	6571	9245	12204	15144	16843	20713	22555	18647	23043
Accounts Receivable	3882	2968	4970	4561	6965	9422	10429	11291	14730	13446	9484	15484
Diskon 1/10; n/30	39	30	50	46	70	94	104	113	147	134	95	155
Net Receivable 1/10, n/30	3844	2938	4920	4515	6895	9328	10325	11178	14583	13311	9389	15329
Asumsi Bunga Bank 5%/thn; Rate Bank/bin	16	12	21	19	29	39	43	47	61	55	39	64
Cash on Bank	3860	2951	4941	4534	6924	9367	10368	11225	14644	13367	9428	15393
Total Cash and Cash Equivalent	5622	5828	8465	7509	9509	12280	15291	18410	23656	25903	21651	26487
Balance Cash and Cash Equivalent setelah Bayar Hutang	1533	1566	1721	938	265	76	147	1567	2942	3347	3005	3444

Sumber: Laporan Keuangan PT. ABC (data diolah).

Simulasi benefit pada tabel 8 dengan menggunakan ketentuan kredit 1/10; n/30, dapat kita lihat kerugian dan keuntungan yang ditimbulkannya diantaranya:

Kerugian: Pada 2013/7 (Juli 2013), dengan memberikan diskon sebesar 1% jika customer melakukan pembayaran dalam tempo 1-10 hari setelah transaksi, maka perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp 38.824.956,-.

Namun, dibalik kerugian tersebut perusahaan mendapatkan Keuntungan, yakni:

- Perusahaan segera mendapatkan dana cash yang diubah menjadi uang masuk, sehingga bisa segera digunakan/ diubah menjadi modal kerja dan tentunya berpengaruh kepada arus kas masuk.
- Jika ditinjau dari segi bunga bank, maka diasumsikan perusahaan memiliki keuntungan sebesar Rp16.015.294,- dengan asumsi bunga bank 5%/thn (5%:12).
- Jika ditinjau kembali dari kerugian sebesar Rp38.824.956,- jika dikurangi dengan bunga bank yang diasumsikan 5%/thn yang sebesar Rp16.015.294,-,

maka kerugian tidak akan sebesar Rp38.824.956,-, melainkan menjadi Rp22.809.662.

Demikianlah asumsi untung rugi dari tabel simulasi benefit ini terjadi kepada bulan-bulan selanjutnya sampai dengan 2014/6 (Juni 2014).

Dengan memberlakukan ketentuan kredit 1/10; n/30 maka akan mempercepat jangka waktu pendanaan, dimana piutang yang diberikan ke *Customer* dapat segera diubah menjadi uang kas masuk, sehingga menambah *Cash & Bank* perusahaan, dan tentunya ini akan sangat membantu mempercepat PT. ABC dalam melunasi hutangnya kepada supplier, dan hal ini tentunya sangat menguntungkan bagi *Holding Company* selaku *supplier* PT. ABC.

Hal ini dapat dilihat dari Total *Cash & Bank* sebesar Rp5.621.512.791,- yang tentunya dapat digunakan untuk membayar hutang sebesar Rp4.088.739.315, bahkan PT.ABC masih memiliki sisa dana kas (*Cash Buffer*) sebesar Rp 1.532.773.476. (Rp5.621.512.791 – Rp4.088.739.315), sehingga sisa dana kas tersebut masih bisa digunakan sebagai modal kerja PT.ABC.

Pada olahan data dari lampiran 3. Rerata piutang dari Jul 2013 s/d Juni 2014, dari masing-masing pelanggan > 30 hari, paling cepat bayar 77,67 hari, dan yang paling lama s/d 549 hari, tentunya hal ini tidak baik pengaruhnya terhadap arus kas. Secara detail dapat dilihat Rerata Piutang pada PT. ABC di lampiran 3, yang diolah pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.7. Rerata Piutang PT. ABC (dalam jutaan Rupiah)

Description	Amount		Forex Gain (Loss)	Average Delay day (days)	Total Float	Average Daily Float (assump. 1 month = 30 days)
		After Revahuation				
Trade Receivable						
PT SSCMI						
Sub-total Trade Receivable - PT SSCMI	IDR		IDR	235	1	

PT OSI								
Sub-total Trade Receivable - OSI		IDR	9477	IDR	273	166	1392391	46413
PT HMMI								
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI		IDR	833	IDR	-2	241	16	1
PT YMEI								
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI		IDR	1305	IDR	4	247	2	
PT MI								
Sub-total Trade Receivable - PT MI		IDR	177	IDR	1	150	3	
PT HPPM								
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM		IDR	433	IDR	1	180	43	1
PT YKT GI								
Sub-total Trade Receivable - PT YKT GI		IDR		IDR		99	1	
PT ACC								
Sub-total Trade Receivable - PT ACC		IDR	1	IDR		549	457	15
PT TPPI								
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI		IDR	114	IDR		185	14	
PT MTG								
Sub-total Trade Receivable - PT MTG		IDR	157	IDR	3	110	6995	233
PT MAI								
Sub-total Trade Receivable - PT MAI		IDR	2942	IDR		167	94	3
PT AAI								
Sub-total Trade Receivable - PT AAI		IDR		IDR		130	1	
PT TFI								
Sub-total Trade Receivable - PT TFI		IDR	41	IDR				
Total Trade Receivable		IDR	15481	IDR	281		2	
Non Trade Receivable								
OSA								
Sub-total Non Trade Receivable - OSA		IDR	3	IDR		78	233	8
Total Non Trade Receivable		IDR	3	IDR				
Total Account Receivable		IDR	15484	IDR	281	2.536		46675

Sumber: Laporan Keuangan PT. ABC (data diolah).

3. Tipe Pelanggan

Pada prosedur penjualan yang dimiliki oleh PT. ABC, terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh konsumen atau pelanggan, yaitu pelanggan memiliki bonafiditas, kredibilitas, dan integritas yang baik, pelanggan merupakan perorangan atau badan usaha yang resmi atau berbadan hukum, dan pelanggan memiliki kemampuan keuangan yang diandalkan untuk membayar segala transaksi penjualan dengan PT. ABC.

Awalnya PT. ABC sangat memerhatikan persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi pelanggan sebelum dilakukannya transaksi penjualan, seperti analisis kredit yang meliputi 5C (*Capacity, Character, Capital, Collateral, Condition*). Adapun persyaratan utama yang telah ditetapkan oleh PT. ABC dan harus dipenuhi oleh pelanggan yakni :

- a. Pelanggan memiliki bonafiditas, kredibilitas dan integritas yang baik.
- b. Pelanggan merupakan perorangan maupun badan usaha yang resmi atau berbadan hukum.
- c. Pelanggan memiliki kemampuan keuangan yang diandalkan untuk membayar segala transaksi penjualan dengan PT. ABC.

Namun, seiring berjalannya waktu perusahaan bersikap cukup longgar terhadap piutang-piutang yang belum dibayarkan oleh pelanggan kepada pihak perusahaan, sehingga dalam pelaksanaannya terdapat pelanggan yang masih terlambat dalam melunasi hutangnya, bahkan itu terjadi pada perusahaan-perusahaan pelanggan yang telah memiliki hubungan sangat dekat atau istimewa dengan pihak PT. ABC. Hal ini jelas akan berdampak pada perolehan piutang perusahaan. Pada saat PT. ABC menerima pelanggan yang suka terlambat bayar hutang dalam waktu yang lama, tidak sesuai standard n/30, maka hal tersebut dapat berakibat pada munculnya piutang tak tertagih, sehingga perusahaan mengupayakan suatu proses penagihan yang maksimal untuk menghindari kemungkinan munculnya piutang tak tertagih. Ketika penagihan dilakukan secara maksimal, maka perusahaan juga perlu mengeluarkan biaya penagihan yang cukup besar, sehingga pertimbangan dalam memilih pelanggan perlu dilakukan secara tepat.

b. Faktor Eksternal yaitu :

1. Tingkat Inflasi, digunakan untuk menentukan situasi ekonomi. Inflasi yang tinggi dapat memengaruhi daya beli pelanggan untuk melakukan transaksi kepada perusahaan sehingga akan memengaruhi jumlah piutang yang diberikan. Selain itu dengan inflasi tinggi akan mengakibatkan harga produk jual PT. ABC tinggi, akibatnya jumlah penjualan akan turun dan jumlah piutang pun akan menurun. Perusahaan harus melakukan sebuah pertimbangan terhadap jumlah piutang yang akan diberikan pada pelanggan sesuai kemampuan daya beli pelanggan terhadap produk yang dijual.

2. Nilai tukar rupiah atau kurs, digunakan untuk menetapkan perbedaan besarnya pembayaran piutang kepada PT. ABC. Perbedaan besarnya kurs pada saat jatuh tempo pembayaran pelanggan, dalam laporan keuangan PT. ABC terdapat selisih nilai kurs. Hal ini dapat dilihat secara detail dalam Lampiran 3. Rerata Piutang. Perbedaan ini dapat menguntungkan bagi PT. ABC maupun dapat merugikan PT. ABC, dengan melihat keadaan seperti itu PT. ABC melakukan prediksi keadaan nilai kurs rupiah dengan memantau perubahan nilai kurs pada **standard kurs BI rate**. Dengan hal tersebut diharapkan PT. ABC dapat menentukan jumlah piutang untuk **masa** yang akan datang.

Tabel 4.8. Ulasan Pengelolaan Manajemen Piutang PT. ABC (Penulis)

No	Ulasan	Uraian
1	Alur kebijakan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan	Kebaikan: Prosedur yang dijalankan melibatkan beberapa divisi di dalam fungsi manajemen perusahaan, yaitu divisi marketing, divisi purchasing, dan divisi financial & accounting.
2	POS (Prosedur Operasi Standar) Manajemen	Kebaikan: Sistem penjualan di PT. ABC melibatkan bagian Marketing, Procurement/ Logistic, Finance beserta

	Piutang	departemen pendukung lainnya sebagai verifictor & approval
3	Syarat pembayaran/ kebijakan kredit	<p>Kebaikan: Menggunakan payment term= n/30</p> <p>Kelemahan: Tidak ada sistem diskon atas pembayaran awal dan denda atas keterlambatan pembayaran.</p> <p>Saran: Dikarenakan belum diterapkannya ketentuan penjualan kredit, maka dapat menerapkan 1/10; n/30, atau 1/15; n/30 untuk memicu niat konsumen membayar kredit lebih cepat. Sebaiknya dapat menambahkan sistem denda keterlambatan pembayaran, misal denda 1% untuk setiap minggunya.</p>
4	Kriteria konsumen yang diberikan kredit	<p>Kebaikan: Mayoritas kosumen yang dikenal dan loyal.</p> <p>Kelemahan: Berdasarkan kepada hubungan yang sudah pernah terjalin dengan Holding Company.</p> <p>Saran: Menerapkan dengan baik analisa kredit 5 C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition) kepada seluruh pelanggan.</p>
5	Dokumen pendukung untuk penagihan invoice	<p>Kebaikan: Memiliki kelengkapan dokumen yang lengkap PO (Purchase Order) Customer, dan faktur pajak (Tax Invoice), Delivery Note dan Receipt Note.</p> <p>Kelemahan: Waktu yang dibutuhkan terkadang cukup lama, dalam mengumpulkan semua bukti pendukung.</p> <p>Saran: Meningkatkan koordinasi yang baik diantara Marketing, Purchasing dan tim Finance, sehingga senantiasa up to date.</p>
6	Sistem Penagihan piutang	<p>Kebaikan: Adanya kartu piutang (outstanding payment), sebagai record dan pengingat konsumen atas hutangnya terhadap PT. ABC.</p> <p>Kelemahan: 1).Keterlambatan dalam penerbitan dan pengiriman kartu piutang. 2).Kurang aktifnya Finance dalam memfollow up pembayaran tagihan invoice. 3).Kurang koordinasi antara Finance dengan Marketing.</p> <p>Saran: 1).Sebaiknya kartu piutang sudah dicetak dan di</p>

		<p>edarkan kepada setiap konsumen di minggu pertama setiap awal bulan, karena hal ini membantu pihak konsumen dalam mengupdate jumlah hutangnya.</p> <p>2).Dibutuhkan kerjasama tim yang kompak antara tim Finance dan Marketing dalam memantain customer khususnya akan pembayaran tagihan. Jadi, tugas marketing tidak terlepas hanya sebatas menjual produk saja, tapi juga ikut menjaga kesinambungan sesudahnya.</p> <p>3).Sistem bonus belum diberlakukan kepada tim penagihan Finance, ada baiknya diberikan bonus kepada Finance apabila mencapai target pengumpulan piutang secara periodik/ berkala, misalnya bonus diberikan sebesar Rp 1.000.000 kepada yang berhasil mencapai target penagihan sebesar Rp 5.000.000.000.</p>
7	<p>Pelaksanaan Sistem Manajemen Piutang dengan pelaksanaan operasional Manajemen Piutang</p>	<p>Kebaikan: PT. ABC melibatkan bagian Marketing, Procurement/ Logistic, Finance beserta departemen pendukung lainnya sebagai verifcator & approval</p> <p>Kelemahan: Dalam operasional penagihan piutang hanya divisi Finance yang berfungsi, itupun tidak optimal karena masih terjadi keterlambatan pembayaran dari pelanggan.</p> <p>Saran: Sebaiknya dijalinnya koordinasi yang baik antara divisi purchasing, marketing dan finance, untuk mengetahui seberapa besar hutang perusahaan (ditinjau dari divisi purchasing), sehingga tim finance bisa proaktif dalam menagih piutang kepada customer agar hutang perusahaan dapat segera dibayarkan, dengan demikian divisi marketing juga bisa memantau kebutuhan customer setiap bulannya dan dapat memanage dengan baik supply barang kepada customer apakah barang tersebut consumable atau permintaan khusus</p>
8	<p>Kondisi Laba Operasi</p>	<p>Kebaikan: Laba Operasi mengalami kenaikan setiap bulannya.</p> <p>Kelemahan: Kenaikan Laba Operasi sangat sedikit, hanya sekitar 1% s/d 2% setiap bulannya, dan jika diakumulasikan dalam setahun rerata laba operasi hanya sekitar 5%-an.</p> <p>Saran: Efisiensi biaya operasional belum optimal, sebaiknya lebih ditingkatkan lagi, misal mengurangi entertainment ke customer, meminimalkan biaya</p>

		operasional khususnya Marketing dengan seefisien mungkin, selain itu perbanyak penjualan, tingkatkan penagihan piutang agar segera mendapatkan kas tunai.
9	Perputaran Kas	<p>Kelemahan: Kas sangat minim, dan belum memiliki kas yang cukup banyak untuk mendanai seluruh aktifitas perusahaannya secara optimal.</p> <p>Saran: 1).Meningkatkan penagihan dan perputaran piutang. 2).Membuat penjualan semenarik mungkin dengan penawaran diskon untuk pembayaran diawal. 3).Membuat target penagihan bulanan.</p>

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dijabarkan diatas, PT. ABC telah melakukan proses manajemen, pengelolaan, dan pengendalian piutang berdasarkan POS (Prosedur Operasi Standar) yang telah ditetapkan oleh perusahaan, namun dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa hal yang tidak sesuai dengan POS (Prosedur Operasi Standar). PT. ABC memiliki jumlah piutang yang cukup besar, yang dipengaruhi oleh faktor-faktor persentase penjualan kredit, ketentuan penjualan, tipe pelanggan, dan usaha penagihan, Sistem penagihan piutang yang tidak efektif mengakibatkan terjadinya keterlambatan dalam penagihan piutang, yang disebabkan oleh kurang aktifnya tim finance dalam memfollow up penagihan. Sebaiknya terjadi koordinasi yang baik di seluruh divisi, khususnya divisi Marketing, Purchasing, dan Finance untuk memantau piutang dan hutang perusahaan.

Seluruh pelanggan PT. ABC melakukan keterlambatan pembayaran ($n > 30$) dari tempo yang disepakati yakni $n/30$, akibat adanya faktor-faktor penghambat seperti penagihan dan tidak diterapkannya dengan baik analisa kredit (5C) kepada seluruh pelanggan. Pengendalian piutang yang dilakukan oleh PT. ABC belum berjalan efektif terhadap perolehan kas perusahaan.

Kas sangat minim, dan belum memiliki kas yang cukup banyak untuk mendanai seluruh aktifitas perusahaannya secara optimal. Hal ini dibuktikan dari hasil analisis *cash conversion cycle* (CCC) yang negatif dan memiliki arti bahwa jumlah piutang yang dimiliki belum cukup untuk di konversi menjadi kas. Kondisi Perusahaan tergolong aman walaupun piutang lama tertagih, berikut dengan besarnya hutang PT. ABC kepada supplier yang merupakan *Holding Company*, sehingga bisa ditalangi, namun apabila suatu saat nanti perusahaan lepas dari *Holding Company*, maka akan sangat berpengaruh kepada aliran *Cash Flow*.

Adapun beberapa hal yang dapat dilakukan oleh PT. ABC, misalnya dengan melakukan sistem Bonus pada divisi Financial/Accounting berdasarkan sistem target, dimana diharapkan adanya peningkatan kinerja yang baik terutama pada bagian penagihan piutang. Selain divisi Financial/Accounting, sebaiknya divisi Marketing juga dilibatkan dalam sistem penagihan serta dapat pula diberikan ekstra bonus bagi Marketing yang mencapai target penjualan sekaligus target pencapaian piutang yang tertagih lebih cepat dari waktu yang disepakati terhadap Customer yang ditangani. Apabila setiap divisi terkoneksi dengan baik satu sama lain diharapkan sistem POS yang diberlakukan terlaksana dengan baik secara teori maupun prakteknya.

Selain itu, di masa yang akan datang, PT. ABC perlu memperbaiki kebijakan kredit demi terciptanya kedisiplinan baik dari *Customer* maupun Internal PT. ABC yang diharapkan agar piutang dapat segera tertagih, diharapkan bisa $n < 30$, salah satunya dengan memberlakukan sistem $1/10; n/30$ dimana pelanggan akan diberikan diskon 1% apabila melakukan pembayaran dalam tempo 1-10 hari setelah transaksi dilakukan dan maksimal pembayaran adalah 30 hari setelah

tansaksi dilakukan yakni dengan diterbitkannya invoice. Selain itu dapat juga dengan pemberian sanksi denda atas keterlambatan pembayaran, misal jika *term of payment* 30 hari, pada hari ke 31 denda sudah diberlakukan, dengan keterlambatan setiap kelipatan 15 hari denda 2% dari nilai total penjualan, kebijakan kredit dapat dibuat secara tertulis yang sah secara hukum dalam perjanjian kerjasama antara *Supplier- Customer*. Kebijakan kredit tersebut diharapkan mengecilkan risiko keterlambatan pembayaran yang dilakukan pelanggan

Apabila Piutang dapat segera tertagih, maka dapat menambah dana kas, sehingga Hutang Perusahaan juga dapat segera dibayarkan, sehingga tidak selalu bergantung kepada *Holding Company*, dengan demikian Perusahaan akan cepat mandiri, lepas dari *Holding Company*.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

5.1.1. PT. ABC telah memberlakukan proses manajemen, pengelolaan, dan pengendalian piutang berdasarkan POS (Prosedur Operasi Standar) yang telah ditetapkan oleh perusahaan, namun dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa hal yang tidak sesuai dengan POS, sehingga pengendalian piutang belum berjalan efektif yang berpengaruh terhadap perolehan kas perusahaan.

5.1.2. Penagihan piutang PT. ABC seluruhnya mengalami keterlambatan pembayaran lebih dari 30 hari ($n > 30$) dari ketentuan kredit yakni $n/30$ sehingga jumlah piutang yang dimiliki belum cukup untuk di konversi menjadi kas.

5.2. Saran

5.2.1. Pengendalian piutang perusahaan dalam penagihan piutang yaitu dengan memacu kerjasama yang baik dengan melibatkan seluruh divisi seperti divisi keuangan dengan marketing dan pemberian reward (hadiah/penghargaan) dengan sistem target dalam pencapaian penagihan piutang sehingga diharapkan sistem POS yang diberlakukan terlaksana dengan baik secara teori maupun prakteknya.

5.2.2. Di masa yang akan datang, PT. ABC perlu memperbaiki kebijakan kredit demi terciptanya kedisiplinan baik dari *Customer*, yang diharapkan agar piutang dapat segera tertagih, bisa $n < 30$, salah satunya dengan memberlakukan sistem *reward* (hadiah/penghargaan) dan *punishment* (hukuman/ganjaran).

DAFTAR PUSTAKA

- Almazari, Ahmad Aref. (2014). The relationship between Working Capital Management and Profitability: Evidence from Saudi Cement Companies. *British Journal of Economics, Management & Trade*, Vol.4(1). p.146-157
- Anarfi Daniel., Boateng, Kofi Ampadu. (2016). The Relationship Between Working Capital Management and Profitability: Evidence From The Czech Agric And Forest Industry. *International Refereed Research Journal*. Jul 2016. Vol.VII. p.109-116
- Baidh, Murari Lal. (2013). Effecte of Working Capital Management on Profitability of Company. *Anusandhanika*. Vol.5. No. I & II. p. 247-251
- Bittner, John., Porter, James., Serda, Jack. (2012). Working Capital Structure: Identifying Opportunities and Minimizing Risks. *American Bankruptcy Institute Journal*. Januari 2012. Vol.10. p.20.
- Cagle, Corey. S., Campbell, Sharon., Jones, Keith. (2015). Analyzing Liquidity using the Cash Conversion Cycle. *Journal of Accountancy*. May 2013; 215, 5.p.44.
- Hery. (2013). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta. CAPS (Center of Academic Publishing Service).
- Ibarra, Vennus. C. (2012). Bad Debts Practices of Selected Small and Medium Enterprises in the Philipines. *Review of Integrative Business & Economics Research*. Vol.1(1). 163-178.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2015). *Pengantar Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta. Salemba Empat.
- Kaufman, Margie. (2014). Weekly Cash Flow Analysis. *American Bankruptcy Institute Journal*. Agustus 2014; 33, 8. p.32
- Keown, A.J. (2010). *Manajemen Keuangan: Prinsip dan Penerapan*, Edisi Kesepuluh, Jilid 2. Jakarta. PT. Indeks.
- Kontus, Eleonora. M.S. (2013). Management of Accounts Receivable in A Company. *Ekon. Misao Praksa DBK. GOD. XXII. BR.1*. p.21-38
- Kumaraswamy, Sumathi. (2016). Impact of Working Capital on Financial Performance of Gulf Cooperation Council Firms. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2016. Vol.6.. Issue 3. p.1136-1142.
- Martani, Dwi., Siregar, Sylvia Veronica NP., Wardani, Ratna., Farahmita, Aria., Tanudjaja, Edward., Hidayat, Taufik. (2015). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Jakarta. Salemba Empat

- Mladineo, Luka., Susak, Toni. (2016). Trade Receivable Analysis. 15th *International Scientific Conference on Economic and Social Development- Human Resources Development*, Varazdin 9-10 Jun 2016.
- McLeod, Raymon., Schell, George. (2012). *Management Information Systems*. Jakarta. Salemba Empat.
- Ngugi, Simon. K., Gakure, Roselyn. W., Gekara, Geoffrey Mouni., Kahiri, James. K. (2017). Influence of Policies on Accounts Receivables Management in The Hotel Industry in Kenya. *American Journal of Accounting*. Vol.1. Issue 1, No.5, pp.93-115.
- Pontoh, Winston, (2013). *Akuntansi Konsep dan Aplikasi*. Jakarta. Halaman Moeka.
- Pulungan, dkk. (2012). *Akuntansi keuangan dasar berbasis PSAK per juni 2012* Buku 1. Jakarta. Mitra Wacana Media.
- Rao, Smita., Gaglani, Hetal. (2014). Impact of Receivables Management on Working Capital: A Study on Select Cement Companies. *International Journal of Management Research & Review/ IJMRR*. Juni 2014. Vol.4. Issue 6. Article No.2. p.651-659.
- Riyanto, Bambang. (2011). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta. Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada.
- Ross, Stephen. A., Westerfield, Randolph. W., Jaffe, Jeffrey., Jordan, Bradford. D. (2016). *Corporate Finance*. New York. Mc Graw Hill Education.
- Shahbazi, Sajad., Nazaripour, Mohammad. (2015). The Relationship Between Cash Conversion Cycle and Economic Value Added in Tehran Stock Exchange. *Advances in Environmental Biology*, Jan 2015. p.392-403
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sunarto, dkk. (2010). *Strategi Pembelajaran Inovatif Berbasis TIK*. Elex Media Komputindo
- Talezari, Maryam., Garkaz, Mansur., Gorganlidavaji, Jomadoordi. (2015). Cash Conversion Cycle And Profitability in Companies. *Journal of Current Research in Science*. Vol.3. No.2.pp.49-53.
- Wanti, Ferra Kusuma Purbo (2012). Kemampuan Laba Bersih, Arus Kas Operasi, dan Rasio Piutang Untuk Memengaruhi Arus Kas Masa Mendatang Pada Perusahaan Food and Beverage di BEI. *Berkala Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, Mei 2012, Vol.1., No.3.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Laporan Piutang

Lampiran 2. Out Standing Payment (Kartu Piutang)

Lampiran 3. Rerata Piutang

Lampiran 4. Laporan Neraca

Lampiran 5. Laporan Laba Rugi

Tabel 4.1. Analisis Tren Laporan Neraca & Laba Rugi

Tabel 4.2. Persentase Cash, AR, Inventory, AP terhadap Total Asset

Tabel 4.3. Cash Conversion Cycle (CCC) Analysis

Tabel 4.4. Tabel Analisis Rasio Keuangan (Rasio Likuiditas, Rasio Aktivitas, Rasio Pengungkit, Rasio Profitabilitas)

Tabel 4.5. Persentase penjualan kredit

Tabel 4.6. Simulasi benefit yang diperoleh bila diberlakukan diskon 1/10; n/30

Tabel 4.7. Rerata Piutang PT. ABC

Tabel 4.8. Ulasan Pengelolaan Manajemen Piutang PT. ABC

Gambar 4.2. Analisis Tren Laporan Neraca PT. ABC

Gambar 4.3. Analisis Tren Laporan Laba Rugi PT. ABC

Gambar 4.4. Persentase Cash, AR, Inventory, AP terhadap Total Asset

Gambar 4.5. Cash Conversion Cycle (CCC) Analysis

Gambar 4.6. Analisis Rasio Likuiditas

Gambar 4.7. Analisis Rasio Aktivitas

Gambar 4.8. Analisis Rasio Pengungkit

Gambar 4.9. Analisis Rasio Profitabilitas

Kuesioner Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektifitas Arus Kas

PT ABC
SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE
PERIOD JUNE 30, 2014

(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original Currency	Exch. Rate	Amount		Amount		Forex Gain (Loss)			
				Before Revaluation		After Revaluation					
							USD 1 =	11,969			
							JPY 1 =	118,15			
Trade Receivable											
PT SSCMI											
Sub-total Trade Receivable - PT SSCMI				IDR		IDR		IDR			
PT OSI											
Sub-total Trade Receivable - OSI				IDR	9203	IDR	9477	IDR	273		
PT HMMI											
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI				IDR	835	IDR	833	IDR	-2		
PT YMEI											
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI				IDR	1301	IDR	1305	IDR	4		
PT MI											
Sub-total Trade Receivable - PT MI				IDR	177	IDR	177	IDR	1		
PT HPPM											
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM				IDR	432	IDR	433	IDR	1		
PT YKT GI											
Sub-total Trade Receivable - PT YKT GI				IDR		IDR		IDR			
PT ACC											
Sub-total Trade Receivable - PT ACC				IDR	1	IDR	1	IDR			
PT TPPI											
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI				IDR	114	IDR	114	IDR			
PT MTG											
Sub-total Trade Receivable - PT MTG				IDR	154	IDR	157	IDR	3		
PT MAI											
Sub-total Trade Receivable - PT MAI				IDR	2942	IDR	2942	IDR			
PT AAI											
Sub-total Trade Receivable - PT AAI				IDR		IDR		IDR			
PT TFI											
Sub-total Trade Receivable - PT TFI				IDR	42	IDR	41	IDR			
Total Trade Receivable					15200	IDR	15481	IDR	281		
Non Trade Receivable											
OSA											
Credit Note No. SCN/214/0035 -	09-Dec-13	USD	77,60	11.611,00	IDR	1	IDR	1	IDR		
Credit Note No. SCN/214/0051 -	01-May-14	USD	128,10	11.611,00	IDR	1	IDR	2	IDR		
Credit Note No. SCN/214/0057 -	01-May-14	USD	72,30	11.611,00	IDR	1	IDR	1	IDR		
Sub-total Non Trade Receivable - OSA						IDR	3	IDR	3	IDR	
Total Non Trade Receivable							3	IDR	3	IDR	
Total Account Receivable						IDR	15203	IDR	15484	IDR	561

PT ABC

SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE

PERIOD MAY 31, 2014

(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original		Exch.	Amount		Amount		Forex Gain	
		Currency			Before	After	Revaluation	Revaluation	(Loss)	
								USD 1 =	11,611	
								JPY 1 =	114,35	
Trade Receivable										
PT SSCMI										
Sub-total Trade Receivable - PT SSCMI					IDR		IDR		IDR	
PT OSI										
Sub-total Trade Receivable - OSI					IDR	9135	IDR	9203	IDR	68
PT HMMI										
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI					IDR	179	IDR	182	IDR	3
PT YMEI										
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI					IDR		IDR		IDR	
PT MI										
Sub-total Trade Receivable - PT MI					IDR		IDR		IDR	
PT HPPM										
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM					IDR		IDR		IDR	
PT YKT GI										
Sub-total Trade Receivable - PT YKT GI					IDR		IDR		IDR	
PT ACC										
Sub-total Trade Receivable - PT ACC					IDR	1	IDR	1	IDR	
PT TPPI										
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI					IDR		IDR		IDR	
PT MTG										
Sub-total Trade Receivable - PT MTG					IDR	93	IDR	94	IDR	1
PT MAI										
Sub-total Trade Receivable - PT MAI					IDR	1	IDR	1	IDR	
PT AAI										
Sub-total Trade Receivable - PT AAI					IDR		IDR		IDR	
Total Trade Receivable						9408	IDR	9481	IDR	72
Non Trade Receivable										
OSA										
Credit Note No. SCN/214/0035 - K	09-Dec-13	USD	77,60	11.532,00	IDR	1	IDR	1	IDR	
Credit Note No. SCN/214/0051 - P	01-May-14	USD	128,10	12.177,00	IDR	2	IDR	1	IDR	
Credit Note No. SCN/214/0057 - R	01-May-14	USD	72,30	11.826,00	IDR	1	IDR	1	IDR	
Sub-total Non Trade Receivable - OSA					IDR	3	IDR	3	IDR	
Total Non Trade Receivable						3	IDR	3	IDR	
Total Account Receivable					IDR	9412	IDR	9484	IDR	72

PT ABC

SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE

PERIOD APRIL 30, 2014

(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original Currency	Exch. Rate	Amount		Forex Gain (Loss)
				Before Revaluatio n	After Revaluation	
						USD 1 = 11,532
						JPY 1 = 112,61
Trade Receivable						
PT SSCMI						
Sub-total Trade Receivable - PT SSCMI				IDR	IDR	IDR
PT OSI						
Sub-total Trade Receivable - OSI				IDR	9376	IDR 9467 IDR 91
PT HMMI						
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI				IDR	877	IDR 884 IDR 7
PT YMEI						
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI				IDR	110	IDR 110 IDR 1
PT MI						
Sub-total Trade Receivable - PT MI				IDR	189	IDR 190 IDR 2
PT HPPM						
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM				IDR	187	IDR 189 IDR 2
PT YKT GI						
Sub-total Trade Receivable - PT YKT GI				IDR		IDR
PT ACC						
Sub-total Trade Receivable - PT ACC				IDR	1	IDR 1 IDR
PT TPPI						
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI				IDR	111	IDR 115 IDR 4
PT MTG						
Sub-total Trade Receivable - PT MTG				IDR	115	IDR 116 IDR 1
PT MAI						
Sub-total Trade Receivable - PT MAI				IDR	2372	IDR 2372 IDR
PT AAI						
Sub-total Trade Receivable - PT AAI				IDR		IDR
Total Trade Receivable					13337	IDR 13445 IDR 107
Non Trade Receivable						
OSG Asia Pte Ltd						
Credit Note No. SCN/214/0035 - K-OSG	09-Dec-13	USD	77,60	11.404,00	IDR 1	IDR 1 IDR
Sub-total Non Trade Receivable - OSG Asia Pte Ltd					IDR 1	IDR 1 IDR
Total Non Trade Receivable					1	IDR 1 IDR
Total Account Receivable					IDR 13338	IDR 13446 IDR 107

PT ABC

SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE

PERIOD MARCH 31, 2014

(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original Currency	Exch. Rate	Amount		Amount		Forex Gain (Loss)		
				Before Revaluation		After Revaluation				
								USD 1 =	11.404	
								JPY 1 =	111,65	
Trade Receivable										
PT SSCMI										
Sub-total Trade Receivable - PT SSCMI					IDR		IDR		IDR	
PT OSI										
Sub-total Trade Receivable - OSI					IDR	8406	IDR	8277	IDR -129	
PT HMMI										
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI					IDR	1088	IDR	1085	IDR -2	
PT YMEI										
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI					IDR	184	IDR	185	IDR 1	
PT MI										
Sub-total Trade Receivable - PT MI					IDR	63	IDR	63	IDR	
PT HPPM										
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM					IDR	981	IDR	972	IDR -9	
PT YKT GI										
Sub-total Trade Receivable - PT YKT GI					IDR	99	IDR	97	IDR -2	
PT ACC										
Sub-total Trade Receivable - PT ACC					IDR	1	IDR	1	IDR	
PT TPPI										
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI					IDR	128	IDR	128	IDR	
PT MTG										
Sub-total Trade Receivable - PT MTG					IDR	178	IDR	176	IDR -2	
PT MAI										
Sub-total Trade Receivable - PT MAI					IDR	3462	IDR	3462	IDR	
PT AAI										
Sub-total Trade Receivable - PT AAI					IDR		IDR		IDR	
PT TFI										
Sub-total Trade Receivable - PT TFI					IDR	267	IDR	268	IDR 1	
OSA										
Sub-total Trade Receivable - OSA					IDR	16	IDR	16	IDR	
Total Trade Receivable						14871	IDR	14729	IDR -142	
Non Trade Receivable										
OSA										
Credit Note No. SCN/214/0035 -		09-Dec-13	USD	77,60	11.634,00	IDR	1	IDR	1	IDR
Sub-total Non Trade Receivable - OSA					IDR	1	IDR	1	IDR	
Total Non Trade Receivable						1	IDR	1	IDR	
Total Account Receivable						IDR	14872	IDR	14730	IDR -142

PT ABC
SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE
PERIOD FEBRUARY 28, 2014
(Expressed In Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original Currency	Exch. Rate	Amount Before Revaluation	Amount After Revaluation	Forex Gain (Loss)
					USD 1 =	11.634
					JPY 1 =	114,19
Trade Receivable						
PT SSCMI				IDR	IDR	IDR
Sub-total Trade Receivable - PT SSCMI				IDR	IDR	IDR
PT OSI				IDR	7057	IDR 6762
Sub-total Trade Receivable - OSI				IDR	7057	IDR 6762
PT HMMI				IDR	977	IDR 958
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI				IDR	977	IDR 958
PT YMEI				IDR		IDR
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI				IDR		IDR
PT MI				IDR	67	IDR 65
Sub-total Trade Receivable - PT MI				IDR	67	IDR 65
PT HPPM				IDR	951	IDR 919
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM				IDR	951	IDR 919
PT YKT GI				IDR	104	IDR 102
Sub-total Trade Receivable - PT YKT GI				IDR	104	IDR 102
PT ACC				IDR	1	IDR 1
Sub-total Trade Receivable - PT ACC				IDR	1	IDR 1
PT TPPI				IDR	173	IDR 163
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI				IDR	173	IDR 163
PT MTG				IDR	119	IDR 114
Sub-total Trade Receivable - PT MTG				IDR	119	IDR 114
PT MAI				IDR	2061	IDR 2061
Sub-total Trade Receivable - PT MAI				IDR	2061	IDR 2061
PT AAI				IDR		IDR
Sub-total Trade Receivable - PT AAI				IDR		IDR
PT TFI				IDR	148	IDR 145
Sub-total Trade Receivable - PT TFI				IDR	148	IDR 145
Total Trade Receivable					11658	IDR 11290
						IDR -367
Non Trade Receivable						
OSA						
Credit Note No. SCN/214/0035 -	09-Dec-13	USD	77,60	12.226,00	IDR 1	IDR 1
Sub-total Non Trade Receivable - OSA				IDR	1	IDR 1
Total Non Trade Receivable					1	IDR 1
Total Account Receivable				IDR	11659	IDR 11291
						IDR -367

PT ABC
 SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE
 PERIOD JANUARY 31, 2014
 (Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original Currency	Exch. Rate	Amount		Forex Gain (Loss)	
				Before Revaluation	After Revaluation		
						USD 1 =	12,226
						JPY 1 =	119,55
Trade Receivable							
PT SSCMI							
Sub-total Trade Receivable - PT SSCMI				IDR	IDR	IDR	
PT OSI							
Sub-total Trade Receivable - OSI				IDR	5970	IDR	6012 IDR 42
PT HMMI							
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI				IDR	422	IDR	428 IDR 5
PT YMEI							
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI				IDR	368	IDR	376 IDR 8
PT MI							
Sub-total Trade Receivable - PT MI				IDR	81	IDR	81 IDR
PT HPPM							
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM				IDR	546	IDR	560 IDR 13
PT ACC							
Sub-total Trade Receivable - PT ACC				IDR	1	IDR	1 IDR
PT TPPI							
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI				IDR	167	IDR	169 IDR 3
PT MTG							
Sub-total Trade Receivable - PT MTG				IDR	90	IDR	93 IDR 2
PT MAI							
Sub-total Trade Receivable - PT MAI				IDR	2671	IDR	2671 IDR
PT AAI							
Sub-total Trade Receivable - PT AAI				IDR	38	IDR	39 IDR
Total Trade Receivable					10354	IDR	10428 IDR 74
Non Trade Receivable							
OSA							
Credit Note No. SCN/214/0035 - K	09-Dec-13	USD	77,60	12.189	IDR	1	IDR 1 IDR
Sub-total Non Trade Receivable - OSA					IDR	1	IDR 1 IDR
Total Non Trade Receivable						1	IDR 1 IDR
Total Account Receivable					IDR	10355	IDR 10429 IDR 74

PT ABC
SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE
PERIOD DECEMBER 31, 2013
(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original Currency	Exch. Rate	Amount		Amount		Forex Gain		
				Before Revaluation		After Revaluation		(Loss)		
								USD 1 =	12.189	
								JPY 1 =	116,17	
Trade Receivable										
PT SSCMI										
Sub-total Trade Receivable - PT SSCMI				IDR		IDR		IDR		
PT OSI										
Sub-total Trade Receivable - OSI				IDR	4706	IDR	4751	IDR	45	
PT HMMI										
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI				IDR	853	IDR	863	IDR	9	
PT YMEI										
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI				IDR	244	IDR	241	IDR	-2	
PT MI										
Sub-total Trade Receivable - PT MI				IDR		IDR		IDR		
PT HPPM										
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM				IDR	365	IDR	362	IDR	-3	
PT ACC										
Sub-total Trade Receivable - PT ACC				IDR	1	IDR	1	IDR		
PT TPPI										
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI				IDR	356	IDR	354	IDR	-2	
PT MTG										
Sub-total Trade Receivable - PT MTG				IDR	23	IDR	23	IDR		
PT MAI										
Sub-total Trade Receivable - PT MAI				IDR	2827	IDR	2827	IDR		
Total Trade Receivable					9375	IDR	9421	IDR	47	
Non Trade Receivable										
OSA										
Credit Note No. SCN/214/0035 - K-	09-Dec-13	USD	77,60	11.389	IDR	1	IDR	1	IDR	
Sub-total Non Trade Receivable - OSA					IDR	1	IDR	1	IDR	
Other										
Over Payment - VAT IN - PT REI -	06-Dec-13	IDR	40.000	1	IDR		IDR		IDR	
Sub-total Non Trade Receivable - Other					IDR		IDR		IDR	
Total Non Trade Receivable						1	IDR	1	IDR	
Total Account Receivable					IDR	9376	IDR	9422	IDR	47

PT ABC
SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE
PERIOD NOVEMBER 30, 2013

(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original Currency	Exch. Rate	Amount		Forex Gain (Loss)	
				Before Revaluation	After Revaluation		
						USD 1 = 11,977	
						JPY 1 = 116,80	
Trade Receivable							
PT SSCMI							
Sub-total Trade Receivable - PT SSCMI				IDR	12	IDR 13	IDR
PT OSI							
Sub-total Trade Receivable - OSI				IDR	516	IDR 519	IDR 3
PT ACC							
Sub-total Trade Receivable - PT ACC				IDR	1	IDR 1	IDR
PT TPPI							
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI				IDR	24	IDR 25	IDR
PT MTG							
Sub-total Trade Receivable - PT MTG				IDR	44	IDR 45	IDR 1
PT MAI							
Sub-total Trade Receivable - PT MAI				IDR	1519	IDR 1519	IDR
Total Trade Receivable					6771	IDR 6965	IDR 194
Total Account Receivable				IDR	6771	IDR 6965	IDR 194

PT ABC
SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE
PERIOD OCTOBER 31, 2013
(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original		Exch. Rate	Amount		Amount		Forex Gain (Loss)	
		Currency			Before Revaluation	After Revaluation				
								USD 1 =	11,234	
								JPY 1 =	114,15	
Trade Receivable										
PT SSCMI										
Sub-total Trade Receivable - PT SSCMI					IDR	13	IDR	12	IDR	-1
PT OSI										
Sub-total Trade Receivable - OSI					IDR	3078	IDR	2994	IDR	-84
PT HMMI										
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI					IDR	94	IDR	92	IDR	-2
PT YMEI										
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI					IDR	15	IDR	15	IDR	-1
PT HPPM										
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM					IDR	357	IDR	345	IDR	-12
PT YKT GI										
Sub-total Trade Receivable - PT YKT GI					IDR		IDR		IDR	
PT ACC										
Sub-total Trade Receivable - PT ACC					IDR	1	IDR	1	IDR	
PT TPPI										
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI					IDR	32	IDR	32	IDR	
PT MTG										
Sub-total Trade Receivable - PT MTG					IDR	46	IDR	44	IDR	-2
PT MAI										
Sub-total Trade Receivable - PT MAI					IDR	908	IDR	908	IDR	
Total Trade Receivable						4545	IDR	4443	IDR	-102
Non Trade Receivable										
Other										
Over Payment - PT Asuransi M	29-Oct-13	JPY	1.029.969	114,55	IDR	118	IDR	118	IDR	
Sub-total Non Trade Receivable - Other					IDR	118	IDR	118	IDR	
Total Account Receivable					IDR	4663	IDR	4561	IDR	-102

PT ABC
 SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE
 PERIOD SEPTEMBER 30, 2013

(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original Currency	Exch. Rate	Amount		Amount		Forex Gain	
				Before Revaluation		After Revaluation		(Loss)	
								USD 1 =	11,613
								JPY 1 =	118,69
Trade Receivable									
PT OSI									
Sub-total Trade Receivable - OSI				IDR	2678	IDR	2818	IDR	141
PT HMMI									
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI				IDR	327	IDR	336	IDR	9
PT YMEI									
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI				IDR	400	IDR	419	IDR	18
PT MI									
Sub-total Trade Receivable - PT MI				IDR	89	IDR	94	IDR	5
PT HPPM									
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM				IDR	235	IDR	246	IDR	12
PT YKT GI									
Sub-total Trade Receivable - PT YKT GI				IDR	126	IDR	134	IDR	8
PT ACC									
Sub-total Trade Receivable - PT ACC				IDR	1	IDR	1	IDR	
PT TPPI									
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI				IDR	152	IDR	159	IDR	7
PT MTG									
Sub-total Trade Receivable - PT MTG				IDR	44	IDR	46	IDR	2
PT MAI									
Sub-total Trade Receivable - PT MAI				IDR	716	IDR	716	IDR	
Total Account Receivable				IDR	4767	IDR	4970	IDR	202

PT ABC
SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE
PERIOD AUGUST 31, 2013

(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original Currency	Exch. Rate	Amount		Amount		Forex Gain (Loss)	
				Before Revaluation		After Revaluation			
								USD 1 =	10,924
								JPY 1 =	111,29
Trade Receivable									
PT OSI									
Sub-total Trade Receivable - OSI				IDR	1752	IDR	1848	IDR	95
PT HMMI									
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI				IDR	43	IDR	45	IDR	2
PT YMEI									
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI				IDR	42	IDR	43	IDR	
PT MI									
Sub-total Trade Receivable - PT MI				IDR	83	IDR	88	IDR	5
PT HPPM									
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM				IDR	266	IDR	283	IDR	17
PT YKT GI									
Sub-total Trade Receivable - PT YKT GI				IDR	121	IDR	126	IDR	5
PT ACC									
Sub-total Trade Receivable - PT ACC				IDR	1	IDR	1	IDR	
PT TPPI									
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI				IDR	23	IDR	23	IDR	
PT MAI									
Sub-total Trade Receivable - PT MAI				IDR	212	IDR	212	IDR	
PT SIM									
Sub-total Trade Receivable - PT SIM				IDR	282	IDR	299	IDR	17
Total Trade Receivable					2827	IDR	2968	IDR	141
Total Account Receivable				IDR	2827	IDR	2968	IDR	141

PT ABC
 SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE
 PERIOD JULY 31, 2013

(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original Currency	Exch. Rate	Amount		Forex Gain (Loss)			
				Before Revaluation	After Revaluation				
						USD 1 =	10.278		
						JPY 1 =	104,86		
Trade Receivable									
PT OSI									
Sub-total Trade Receivable - OSI				IDR	1792	IDR	1843	IDR	50
PT HMMI									
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI				IDR	608	IDR	622	IDR	14
PT YMEI									
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI				IDR	171	IDR	179	IDR	8
PT HPPM									
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM				IDR	217	IDR	228	IDR	11
PT ACC									
Sub-total Trade Receivable - PT ACC				IDR	1	IDR	1	IDR	
PT TPPI									
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI				IDR	288	IDR	298	IDR	9
PT MTG									
Sub-total Trade Receivable - PT MTG				IDR	4	IDR	4	IDR	
PT MAI									
Sub-total Trade Receivable - PT MAI				IDR	709	IDR	709	IDR	
Total Trade Receivable					3790	IDR	3882	IDR	92
Total Account Receivable					3790	IDR	3882	IDR	92

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

PT. YMEI

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

PT. ABC

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

JUNE PERIOD*(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)*

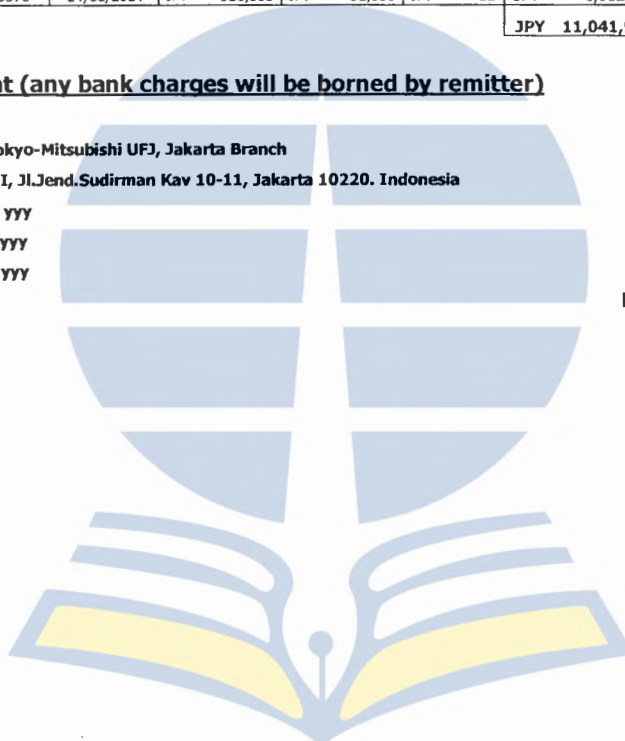
INVOICE LIST									Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Stamp duty	JPY	USD	IDR			
MEI 2014												
1	0559/SSI/2014	2014/DO/SSI/0522	24/06/2014	JPY 9,060,000	JPY 906,000	JPY 52	JPY 9,966,052			24/08/2014		
2	0572/SSI/2014	2014/DO/SSI/0535	24/06/2014	JPY 58,000	JPY 5,800	JPY 52	JPY 63,852			24/08/2014		
JUNE 2014												
3	0607/SSI/2014	2014/DO/SSI/0570	24/06/2014	JPY 920,000	JPY 92,000	JPY 52	JPY 1,012,052			25/07/2014		
							JPY 11,041,956	USD -	IDR -			

Please pay in full amount (any bank charges will be borned by remitter)**Account Name** : PT. ABC**Bank Name** : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch**Bank A *HPPM had deq** : Mid Plaza I, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220. Indonesia**No Account** (USD) 665- yyy

(JPY) 665- yyy

(IDR) 665- yyy

APPROVED BY,

President Director

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

PT. TPPI

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

JUNE PERIOD PT. ABC

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

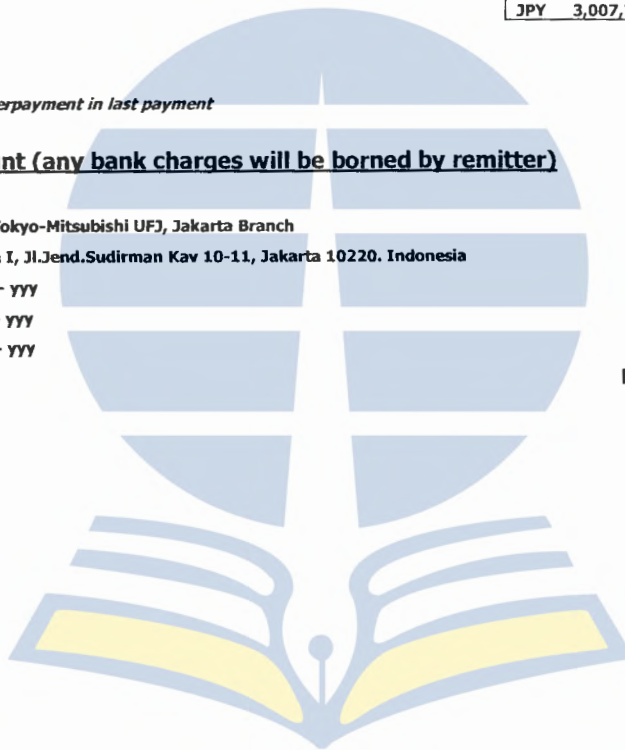
(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Stamp duty	JPY	USD	IDR	
MEI 2014										
01	0549/SSI/2014	2014/DO/SSI/0513		JPY 249,610	JPY 24,961		JPY 274,571			22/07/2014
02	0557/SSI/2014	2014/DO/SSI/0520		JPY 704,400	JPY 70,440		JPY 774,840			22/07/2014
03	0575/SSI/2014	2014/DO/SSI/0538	22/05/2014	JPY 917,000	JPY 91,700		JPY 990,360			22/07/2014
JUNE 2014										
04	0633/SSI/2014	2014/DO/SSI/0596	24/06/2014	JPY 880,000	JPY 88,000		JPY 968,000			25/07/2014
							JPY 3,007,771	USD -	IDR -	

TPPI had deposit ¥ 67,785 , overpayment in last payment*Please pay in full amount (any bank charges will be borned by remitter)**

Account Name : PT. ABC
 Bank Name : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch
 Bank Address : Mid Plaza I, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220. Indonesia
 No Account (USD) 665- yyy
 (JPY) 665- yyy
 (IDR) 665- yyy

APPROVED BY,

President Director

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

PT. MAP**JUNE PERIOD PT. ABC**

xxxx

xxxx

Telp/ Fax : +62 21 ...

Telp/ Fax : +62 21 ...

(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Stamp duty	JPY	USD	IDR	
MEI 2014										
1	0542/SSI/2014	2014/DO/SSI/0506	24/06/2014	290	29				319	03/09/2014
2	0543/SSI/2014	2014/DO/SSI/0507	24/06/2014	201	20				221	24/08/2014
3	0544/SSI/2014	2014/DO/SSI/0508	24/06/2014	96	10				106	24/08/2014
4	0558/SSI/2014	2014/DO/SSI/0521	24/06/2014	97	10				107	24/08/2014
5	0568/SSI/2014	2014/DO/SSI/0531	24/06/2014	43	4				48	24/08/2014
6	0573/SSI/2014	2014/DO/SSI/0536	24/06/2014	193	19				213	24/08/2014
JUNE 2014										
7	0596/SSI/2014	2014/DO/SSI/0559	24/06/2014	97	10				106	25/07/2014
8	0597/SSI/2014	2014/DO/SSI/0560	24/06/2014	70	7				77	25/07/2014
9	*HPPM had deposit	2014/DO/SSI/0561	24/06/2014	22	2				24	25/07/2014
10	0599/SSI/2014	2014/DO/SSI/0562	24/06/2014	193	19				212	25/07/2014
11	0600/SSI/2014	2014/DO/SSI/0563	24/06/2014	85	8				93	25/07/2014
12	0618/SSI/2014	2014/DO/SSI/0581	24/06/2014	120	12				132	25/07/2014
13	0619/SSI/2014	2014/DO/SSI/0582	24/06/2014	58	6				64	25/07/2014
14	0620/SSI/2014	2014/DO/SSI/0583	24/06/2014	14	1				15	25/07/2014
15	0621/SSI/2014	2014/DO/SSI/0584	24/06/2014	34	3				38	25/07/2014
16	0622/SSI/2014	2014/DO/SSI/0585	24/06/2014	30	3				33	25/07/2014
17	0635/SSI/2014	2014/DO/SSI/0588	24/06/2014	30	3				33	25/07/2014
18	0654/SSI/2014	2014/DO/SSI/0617	25/06/2014	39	4				43	26/07/2014
19	0655/SSI/2014	2014/DO/SSI/0618	25/06/2014	85	8				93	26/07/2014
20	0656/SSI/2014	2014/DO/SSI/0619	25/06/2014	97	10				106	26/07/2014
21	0657/SSI/2014	2014/DO/SSI/0620	25/06/2014	22	2				24	26/07/2014
22	0660/SSI/2014	2014/DO/SSI/0623	25/06/2014	39	4				43	26/07/2014
23	0661/SSI/2014	2014/DO/SSI/0624	25/06/2014	129	13				142	26/07/2014
24	0667/SSI/2014	2014/DO/SSI/0630	27/06/2014	60	6				66	28/07/2014
25	0675/SSI/2014	2014/DO/SSI/0638	30/06/2014	97	10				106	31/07/2014
26	0676/SSI/2014	2014/DO/SSI/0639	30/06/2014	97	10				106	31/07/2014
27	0678/SSI/2014	2014/DO/SSI/0641	30/06/2014	338	34				372	31/07/2014
									2941	

Please pay in full amount (any bank charges will be borned by remitter)

Account Name : PT. ABC
 Bank Name : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch
 Bank Address : Mid Plaza 1, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220, Indonesia
 No Account (USD) 665- yyy
 (JPY) 665- yyy
 (IDR) 665- yyy

APPROVED BY,

President Director

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

PT. OSI**JUNE PERIOD****PT. ABC**

xxxx

xxxx

xxxx

xxxx

Telp/ Fax : +62 21 ...

Telp/ Fax : +62 21 ...

(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Stamp duty	JPY	USD	IDR	
122	0231/SSI/2014	2014/DO/SSI/0215	06/01/2014	USD 6.358	USD 636	USD 0		USD 6.994		06/02/2014
123	0237/SSI/2014	2014/DO/SSI/0221	08/01/2014	USD 6.345	USD 635	USD 0		USD 6.980		08/02/2014
124	0238/SSI/2014	2014/DO/SSI/0222	09/01/2014	USD 1.396	USD 140	USD 0		USD 1.536		09/02/2014
125	0239/SSI/2014	correspondence	10/01/2014	14	1				16	10/02/2014
126	0241/SSI/2014	2014/DO/SSI/0224	13/01/2014	USD 320	USD 32	USD 0		USD 352		13/02/2014
127	0242/SSI/2014	2014/DO/SSI/0225	13/01/2014	USD 11.009	USD 1.101	USD 0		USD 12.110		13/02/2014
128	0244/SSI/2014	2014/DO/SSI/0227	15/01/2014	USD 5.219	USD 522	USD 0		USD 5.742		15/02/2014
129	0245/SSI/2014	2014/DO/SSI/0228	15/01/2014	USD 740	USD 74	USD 0		USD 815		15/02/2014
130	0246/SSI/2014	2014/DO/SSI/0229	15/01/2014	JPY 66.200	JPY 6.620	JPY 51	JPY 72.871			15/02/2014
131	0247/SSI/2014	2014/DO/SSI/0230	16/01/2014	JPY 4.976	JPY 498	JPY 0		JPY 5.474		16/02/2014
132	0248/SSI/2014	2014/DO/SSI/0231	16/01/2014	JPY 3.963	JPY 396	JPY 0		JPY 4.360		16/02/2014
133	0249/SSI/2014	correspondence	17/01/2014	15	1				16	17/02/2014
134	0254/SSI/2014	2014/DO/SSI/0236	20/01/2014	USD 9.722	USD 972	USD 0		USD 10.694		20/02/2014
135	0255/SSI/2014	2014/DO/SSI/0237	20/01/2014	USD 4.816	USD 482	USD 0		USD 5.298		20/02/2014
136	0256/SSI/2014	2014/DO/SSI/0238	20/01/2014	JPY 390.512	JPY 39.051	JPY 51	JPY 429.614			20/02/2014
137	0263/SSI/2014	2014/DO/SSI/0245	22/01/2014	USD 1.735	USD 174	USD 1		USD 1.909		22/02/2014
138	0274/SSI/2014	correspondence	24/01/2014	12	1				13	24/02/2014
139	0277/SSI/2014	2014/DO/SSI/0257	27/01/2014	USD 6.006	USD 601	USD 1		USD 6.607		27/02/2014
140	0278/SSI/2014	2014/DO/SSI/0258	27/01/2014	USD 4.061	USD 406	USD 1		USD 4.468		27/02/2014
141	0281/SSI/2014	2014/DO/SSI/0261	28/01/2014	USD 5.735	USD 574	USD 1		USD 6.309		28/02/2014
142	0285/SSI/2014	correspondence	30/01/2014	10	1				11	02/03/2014
FEBRUARY 2014										
143	0288/SSI/2014	2014/DO/SSI/0267	03/02/2014	USD 4.743	USD 474	USD 0		USD 5.218		06/03/2014
144	0289/SSI/2014	2014/DO/SSI/0268	03/02/2014	USD 5.541	USD 554	USD 0		USD 6.095		06/03/2014
145	0291/SSI/2014	2014/DO/SSI/0270	03/02/2014	USD 354	USD 35	USD 0		USD 390		06/03/2014
146	0292/SSI/2014	2014/DO/SSI/0271	03/02/2014	USD 161	USD 16	USD 0		USD 178		06/03/2014
147	0305/SSI/2014	2014/DO/SSI/0284	06/02/2014	USD 278.700	USD 27.870	USD 50	USD 306.620			09/03/2014
148	0314/SSI/2014	correspondence	07/02/2014	7	1				8	10/03/2014
149	0315/SSI/2014	correspondence	07/02/2014	JPY 1.100	JPY 110	JPY 50	JPY 1.260			10/03/2014
150	0316/SSI/2014	correspondence	07/02/2014	JPY 73	JPY 7	JPY 0		JPY 81		10/03/2014
151	0326/SSI/2014	2014/DO/SSI/0302	11/02/2014	JPY 5.632	JPY 563	JPY 0		JPY 6.195		14/03/2014
152	0337/SSI/2014	correspondence	14/02/2014	4					4	17/03/2014
153	0340/SSI/2014	2014/DO/SSI/0315	17/02/2014	USD 5.609	USD 561	USD 0		USD 6.170		20/03/2014
154	0341/SSI/2014	2014/DO/SSI/0316	17/02/2014	USD 5.538	USD 554	USD 0		USD 6.092		20/03/2014
155	0342/SSI/2014	2014/DO/SSI/0317	17/02/2014	USD 9.369	USD 937	USD 0		USD 10.307		20/03/2014
156	0343/SSI/2014	2014/DO/SSI/0318	17/02/2014	USD 1.730	USD 173	USD 0		USD 1.903		20/03/2014
157	0351/SSI/2014	2014/DO/SSI/0326	19/02/2014	USD 5.478	USD 548	USD 1		USD 6.027		22/03/2014
158	0352/SSI/2014	2014/DO/SSI/0327	19/02/2014	USD 6.069	USD 607	USD 1		USD 6.676		22/03/2014
159	0353/SSI/2014	2014/DO/SSI/0328	19/02/2014	USD 11	USD 1	USD 1		USD 12		22/03/2014
161	0360/SSI/2014	2014/DO/SSI/0334	20/02/2014	JPY 9.880	JPY 988	JPY 51	JPY 10.919			23/03/2014
162	0361/SSI/2014	2014/DO/SSI/0335	20/02/2014	USD 5.719	USD 572	USD 1		USD 6.292		23/03/2014
163	0362/SSI/2014	2014/DO/SSI/0336	20/02/2014	USD 5.318	USD 532	USD 1		USD 5.851		23/03/2014
164	0369/SSI/2014	correspondence	21/02/2014	30					33	24/03/2014
165	0372/SSI/2014	2014/DO/SSI/0345	26/02/2014	USD 8.168	USD 817	USD 1		USD 8.986		29/03/2014
166	0374/SSI/2014	2014/DO/SSI/0347	28/02/2014	USD 2.799	USD 280	USD 1		USD 3.079		31/03/2014
167	0375/SSI/2014	2014/DO/SSI/0348	28/02/2014	JPY 94.600	JPY 9.460	JPY 52	JPY 104.112			31/03/2014
168	0376/SSI/2014	correspondence	28/02/2014	7	1				8	31/03/2014
MARCH 2014										
169	0384/SSI/2014	2014/DO/SSI/0356	04/03/2014	USD 5.912	USD 591	USD 1		USD 6.504		04/04/2014
170	0392/SSI/2014	2014/DO/SSI/0364	06/03/2014	USD 2.928	USD 293	USD 1		USD 3.221		06/04/2014
171	0393/SSI/2014	2014/DO/SSI/0365	06/03/2014	USD 3.920	USD 392	USD 1		USD 4.313		06/04/2014
172	0397/SSI/2014	2014/DO/SSI/0369	07/03/2014	USD 6.008	USD 601	USD 1		USD 6.609		07/04/2014
173	0398/SSI/2014	correspondence	07/03/2014	12	1				13	07/04/2014
174	0399/SSI/2014	2014/DO/SSI/0370	10/03/2014	USD 4.475	USD 447	USD 1		USD 4.923		10/04/2014
175	0403/SSI/2014	2014/DO/SSI/0374	11/03/2014	USD 1.860	USD 186	USD 1		USD 2.047		11/04/2014
176	0406/SSI/2014	2014/DO/SSI/0377	12/03/2014	USD 1.864	USD 186	USD 1		USD 2.051		12/04/2014
177	0407/SSI/2014	2014/DO/SSI/0378	12/03/2014	USD 1.404	USD 140	USD 1		USD 1.545		12/04/2014
178	0413/SSI/2014	2014/DO/SSI/0384	13/03/2014	USD 6.762	USD 676	USD 1		USD 7.438		13/04/2014
179	0414/SSI/2014	2014/DO/SSI/0385	13/03/2014	USD 1.860	USD 186	USD 1		USD 2.047		13/04/2014
180	0416/SSI/2014	correspondence	14/03/2014	11	1				13	14/04/2014
181	0420/SSI/2014	2014/DO/SSI/0390	17/03/2014	USD 1.492	USD 149	USD 1		USD 1.642		17/04/2014

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

PT. OSI

xxxx

xxxx

Telp/ Fax : +62 21 ...

JUNE PERIOD**PT. ABC**

xxxx

xxxx

Telp/ Fax : +62 21 ...

(IDR, Expressed in Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Stamp duty	JPY	USD	IDR	
182	0421/SSI/2014	2014/DO/SSI/0391	17/03/2014	USD 6,601	USD 660	USD 1		USD 7,262		17/04/2014
183	0433/SSI/2014	2014/DO/SSI/0403	18/03/2014	USD 8,991	USD 899	USD 1		USD 9,891		18/04/2014
184	0434/SSI/2014	2014/DO/SSI/0404	18/03/2014	USD 4,261	USD 426	USD 1		USD 4,687		18/04/2014
185	0439/SSI/2014	2014/DO/SSI/0409	19/03/2014	USD 4,879	USD 488	USD 1		USD 5,367		19/04/2014
186	0440/SSI/2014	2014/DO/SSI/0410	19/03/2014	USD 522	USD 52	USD 1		USD 575		19/04/2014
187	0443/SSI/2014	2014/DO/SSI/0413	20/03/2014	USD 4,358	USD 436	USD 1		USD 4,794		20/04/2014
188	0447/SSI/2014	correspondence	21/03/2014	13		1			14	21/04/2014
189	0448/SSI/2014	2014/DO/SSI/0416	21/03/2014	USD 8,830	USD 883	USD 1		USD 9,714		
190	0451/SSI/2014	2014/DO/SSI/0419	24/03/2014	USD 8,169	USD 817	USD 1		USD 8,986		24/04/2014
191	0452/SSI/2014	2014/DO/SSI/0420	24/03/2014	USD 8,424	USD 842	USD 1		USD 9,267		24/04/2014
192	0453/SSI/2014	2014/DO/SSI/0421	24/03/2014	USD 8,772	USD 877	USD 1		USD 9,650		24/04/2014
193	0454/SSI/2014	2014/DO/SSI/0422	24/03/2014	USD 3,401	USD 340	USD 1		USD 3,741		24/04/2014
194	0456/SSI/2014	2014/DO/SSI/0424	25/03/2014	USD 3,008	USD 301	USD 1		USD 3,309		25/04/2014
195	0457/SSI/2014	2014/DO/SSI/0425	25/03/2014	JPY 356,690	JPY 35,669	JPY 54	JPY 392,413			25/04/2014
196	0460/SSI/2014	2014/DO/SSI/0429	27/03/2014	USD 6,742	USD 674	USD 1		USD 7,417		27/04/2014
197	0461/SSI/2014	2014/DO/SSI/0430	27/03/2014	USD 6,172	USD 617	USD 1		USD 6,790		27/04/2014
198	0466/SSI/2014	correspondence	28/03/2014	32		3			35	28/04/2014
APRIL 2014										
199	0470/SSI/2014	2014/DO/SSI/0438	01/04/2014	USD 1,865	USD 186	USD 1		USD 2,052		02/05/2014
200	0471/SSI/2014	2014/DO/SSI/0439	01/04/2014	JPY 79,527	JPY 7,953	JPY 54	JPY 87,534			02/05/2014
201	0474/SSI/2014	2014/DO/SSI/0442	02/04/2014	USD 5,873	USD 587	USD 1		USD 6,461		03/05/2014
202	0481/SSI/2014	2014/DO/SSI/0449	03/04/2014	USD 4,764	USD 476	USD 1		USD 5,241		04/05/2014
203	0482/SSI/2014	2014/DO/SSI/0450	03/04/2014	USD 6,564	USD 656	USD 1		USD 7,221		04/05/2014
204	0483/SSI/2014	correspondence	04/04/2014	12		1			13	05/05/2014
205	0490/SSI/2014	2014/DO/SSI/0459	07/04/2014	USD 2,060	USD 206	USD 1		USD 2,267		08/05/2014
206	0494/SSI/2014	2014/DO/SSI/0463	08/04/2014	JPY 19,295	JPY 1,930	JPY 54	JPY 21,278			09/05/2014
207	0496/SSI/2014	2014/DO/SSI/0465	10/04/2014	USD 1,655	USD 166	USD 1		USD 1,821		11/05/2014
208	0497/SSI/2014	2014/DO/SSI/0466	11/04/2014	JPY 390,770	JPY 39,077	JPY 55	JPY 429,902			12/05/2014
209	0498/SSI/2014	correspondence	11/04/2014	5					5	12/05/2014
210	0504/SSI/2014	2014/DO/SSI/0472	14/04/2014	USD 2,941	USD 294	USD 1		USD 3,236		15/05/2014
211	0505/SSI/2014	2014/DO/SSI/0473	14/04/2014	USD 8,990	USD 899	USD 1		USD 9,890		15/05/2014
212	0508/SSI/2014	2014/DO/SSI/0476	16/04/2014	USD 8,607	USD 861	USD 1		USD 9,468		17/05/2014
213	0536/SSI/2014	2014/DO/SSI/0501	24/04/2014	USD 36,324	USD 3,632	USD 1		USD 39,957		25/05/2014
214	0540/SSI/2014	correspondence	25/04/2014	14		1			15	26/05/2014
MEI 2014										
215	0556/SSI/2014	correspondence		1					1	31/07/2014
							JPY 8,565,125	USD 675,308	411	

Please pay in full amount (any bank charges will be borned by remitter)

Account Name : PT. ABC
Bank Name : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch
Bank Address : Mid Plaza I, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220, Indonesia
No Account (USD) 665- yyy
(JPY) 665- yyy
(IDR) 665- yyy

APPROVED BY,

President Director

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

PT. MTG**JUNE PERIOD PT. ABC**

XXXX

XXXX

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

Telp/ Fax : +62 21 ...

(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Stamp duty	JPY	USD	IDR	
MARCH 2014										
1	0395/SSI/2014	2014/DO/SSI/0367	07/03/2014	JPY 222,500	JPY 22,250		JPY 244,750			07/04/2014
2	0396/SSI/2014	2014/DO/SSI/0368	07/03/2014	JPY 237,700	JPY 23,770		JPY 261,470			07/04/2014
3	0459/SSI/2014	2014/DO/SSI/0428	26/03/2014	JPY 222,500	JPY 22,250		JPY 244,750			26/04/2014
JUNE 2014										
4	0643/SSI/2014	2014/DO/SSI/0606	24/06/2014	JPY 528,900	JPY 52,890		JPY 581,790			25/07/2014
							JPY 1,332,760			

Please pay in full amount (any bank charges will be borned by remitter)

Account Name : PT. ABC

Bank Na *HPPM had dep : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch

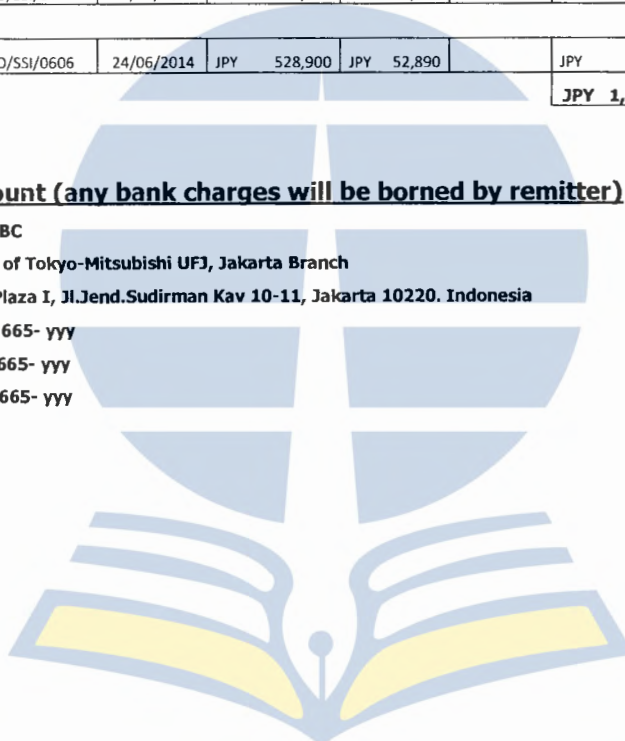
Bank Address : Mid Plaza I, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220. Indonesia

No Account (USD) 665- yyy

(JPY) 665- yyy

(IDR) 665- yyy

APPROVED BY,

President Director

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

PT. HPPM

xxxx

xxxx

Telp/ Fax : +62 21 ...

PT. ABC

xxxx

xxxx

Telp/ Fax : +62 21 ...

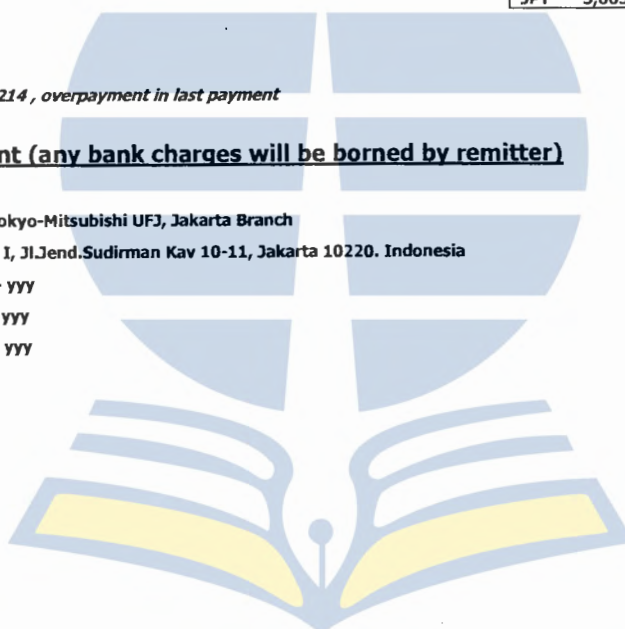
(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Duty Stamp	JPY	USD	IDR	
MEI 2014										
1	0566/SSI/2014	2014/DO/SSI/0529	24/06/2014	JPY 559,800	JPY 55,980		JPY 615,780			24/08/2014
2	0567/SSI/2014	2014/DO/SSI/0530	24/06/2014	JPY 1,029,000	JPY 102,900		JPY 1,131,900			24/08/2014
3	0574/SSI/2014	2014/DO/SSI/0537	24/06/2014	JPY 227,000	JPY 22,700		JPY 249,700			24/08/2014
JUNE 2014										
4	0636/SSI/2014	2014/DO/SSI/0599	24/06/2014	JPY 142,650	JPY 14,265		JPY 156,915			24/08/2014
5	0637/SSI/2014	2014/DO/SSI/0600	24/06/2014	JPY 343,000	JPY 34,300		JPY 377,300			24/08/2014
6	0638/SSI/2014	2014/DO/SSI/0601	24/06/2014	JPY 1,029,000	JPY 102,900		JPY 1,131,900			24/08/2014
							JPY 3,663,495	USD -	IDR	

HPPM had deposit ¥ 830,214 , overpayment in last payment*Please pay in full amount (any bank charges will be borned by remitter)**

Account Name : PT. ABC
 Bank Name : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch
 Bank Address : Mid Plaza I, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220. Indonesia
 No Account (USD) 665- yyy
 (JPY) 665- yyy
 (IDR) 665- yyy

APPROVED BY,

President Director

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

JUNE PERIOD**PT. HMMI**

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

PT. ABC

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Juty Stamp	JPY	USD	IDR	
MEI 2014										
3	0546/SSI/2014	2014/DO/SSI/0510	24/06/2014	USD 169	USD 17	USD 1		USD 183		07/06/2014
4	0547/SSI/2014	2014/DO/SSI/0511	24/06/2014	USD 192	USD 19	USD 1		USD 208		07/06/2014
5	0548/SSI/2014	2014/DO/SSI/0512	24/06/2014	USD 850	USD 85	USD 1		USD 919		07/06/2014
6	0550/SSI/2014	2014/DO/SSI/0514	24/06/2014	USD 173	USD 17	USD 1		USD 191		07/06/2014
7	0551/SSI/2014	2014/DO/SSI/0515	24/06/2014	USD 173	USD 17	USD 1		USD 191		07/06/2014
8	0552/SSI/2014	2014/DO/SSI/0516	24/06/2014		3				3	07/06/2014
9	0553/SSI/2014	2014/DO/SSI/0517	24/06/2014	USD 343	USD 34	USD 1		USD 378		07/06/2014
10	0554/SSI/2014	2014/DO/SSI/0518	24/06/2014	USD 690	USD 69	USD 1		USD 760		07/06/2014
11	0555/SSI/2014	2014/DO/SSI/0519	24/06/2014	USD 665	USD 67	USD 1		USD 719		07/06/2014
12	*HPPM had depo	2014/DO/SSI/0523	24/06/2014	USD 1,076	USD 108	USD 1		USD 1,185		25/07/2014
13	0561/SSI/2014	2014/DO/SSI/0524	24/06/2014	USD 191	USD 19	USD 1		USD 210		25/07/2014
14	0562/SSI/2014	2014/DO/SSI/0525	24/06/2014	USD 700	USD 70	USD 1		USD 771		25/07/2014
15	0563/SSI/2014	2014/DO/SSI/0526	24/06/2014	JPY 41,850	JPY 4,185	JPY 52	JPY 46,087			25/07/2014
16	0564/SSI/2014	2014/DO/SSI/0527	24/06/2014	JPY 56,440	JPY 5,644	JPY 52	JPY 62,136			25/07/2014
17	0565/SSI/2014	2014/DO/SSI/0528	24/06/2014	USD 182	USD 18	USD 1		USD 201		25/07/2014
18	0569/SSI/2014	2014/DO/SSI/0532	24/06/2014	USD 1,305	USD 130	USD 1		USD 1,436		25/07/2014
19	0571/SSI/2014	2014/DO/SSI/0534	24/06/2014	JPY 162,640	JPY 16,264	JPY 52	JPY 178,956			25/07/2014
20	0579/SSI/2014	2014/DO/SSI/0542	24/06/2014	JPY 1,070	JPY 107	JPY 1		USD 1,178		25/07/2014
21	0580/SSI/2014	2014/DO/SSI/0543	24/06/2014	USD 1,573	USD 157	USD 1		USD 1,731		25/07/2014
22	0581/SSI/2014	2014/DO/SSI/0544	24/06/2014	USD 500	USD 50	USD 1		USD 551		25/07/2014
23	0582/SSI/2014	2014/DO/SSI/0545	24/06/2014	USD 436	USD 44	USD 1		USD 480		25/07/2014
24	0583/SSI/2014	2014/DO/SSI/0546	24/06/2014	USD 1,070	USD 107	USD 1		USD 1,178		25/07/2014
25	0584/SSI/2014	2014/DO/SSI/0547	24/06/2014	USD 750	USD 75	USD 1		USD 826		25/07/2014
26	0585/SSI/2014	2014/DO/SSI/0548	24/06/2014	USD 548	USD 55	USD 1		USD 603		25/07/2014

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

JUNE PERIOD**PT. HMMI**

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

PT. ABC

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Duty Stamp	JPY	USD	IDR	
27	0586/SSI/2014	2014/DO/SSI/0549	24/06/2014	USD 498	USD 50	USD 1		USD 548		25/07/2014
28	0587/SSI/2014	2014/DO/SSI/0550	24/06/2014	USD 994	USD 99	USD 1		USD 1,093		25/07/2014
29	0588/SSI/2014	2014/DO/SSI/0551	24/06/2014	USD 875	USD 88	USD 1		USD 963		25/07/2014
30	0589/SSI/2014	2014/DO/SSI/0552	24/06/2014	USD 191	USD 19	USD 1		USD 210		25/07/2014
31	0590/SSI/2014	2014/DO/SSI/0553	24/06/2014	USD 698	USD 70	USD 1		USD 768		25/07/2014
32	0591/SSI/2014	2014/DO/SSI/0554	24/06/2014	USD 744	USD 74	USD 1		USD 819		25/07/2014
33	0592/SSI/2014	2014/DO/SSI/0555	24/06/2014	USD 1,716	USD 172	USD 1		USD 1,888		25/07/2014
34	0593/SSI/2014	2014/DO/SSI/0556	24/06/2014	USD 2,059	USD 206	USD 1		USD 2,266		25/07/2014
35	0594/SSI/2014	2014/DO/SSI/0557	24/06/2014	USD 608	USD 61	USD 1		USD 669		25/07/2014
36	0595/SSI/2014	2014/DO/SSI/0558	24/06/2014	USD 400	USD 40	USD 1		USD 441		25/07/2014
June 2014										
37	0601/SSI/2014	2014/DO/SSI/0564	24/06/2014	USD 1,145	USD 114	USD 1		USD 1,260		25/07/2014
38	0602/SSI/2014	2014/DO/SSI/0565	24/06/2014	USD 314	USD 31	USD 1		USD 346		25/07/2014
39	0603/SSI/2014	2014/DO/SSI/0566	24/06/2014	22	2				24	25/07/2014
40	0604/SSI/2014	2014/DO/SSI/0567	24/06/2014	USD 1,352	USD 135	USD 1		USD 1,460		25/07/2014
41	0605/SSI/2014	2014/DO/SSI/0568	24/06/2014	5					5	25/07/2014
42	0606/SSI/2014	2014/DO/SSI/0569	24/06/2014	USD 324	USD 32	USD 1		USD 351		31/01/1900
43	0608/SSI/2014	2014/DO/SSI/0571	24/06/2014	USD 175	USD 18	USD 1		USD 193		25/07/2014
44	0609/SSI/2014	2014/DO/SSI/0572	24/06/2014	USD 548	USD 55	USD 1		USD 603		25/07/2014
45	0610/SSI/2014	2014/DO/SSI/0573	24/06/2014	USD 3,380	USD 338	USD 1		USD 3,719		25/07/2014
46	0611/SSI/2014	2014/DO/SSI/0574	24/06/2014	USD 161	USD 16	USD 1		USD 178		25/07/2014
47	0612/SSI/2014	2014/DO/SSI/0575	24/06/2014	9	1				10	25/07/2014
48	0613/SSI/2014	2014/DO/SSI/0576	24/06/2014	USD 167	USD 17	USD 1		USD 184		25/07/2014
49	0614/SSI/2014	2014/DO/SSI/0577	24/06/2014	USD 408	USD 41	USD 1		USD 449		25/07/2014
50	0615/SSI/2014	2014/DO/SSI/0578	24/06/2014	USD 191	USD 19	USD 1		USD 210		25/07/2014
51	0616/SSI/2014	2014/DO/SSI/0579	24/06/2014	10	1				11	25/07/2014
52	0617/SSI/2014	2014/DO/SSI/0580	24/06/2014	USD 595	USD 59	USD 1		USD 643		25/07/2014
53	0624/SSI/2014	2014/DO/SSI/0587	24/06/2014	1					1	25/07/2014
54	0625/SSI/2014	2014/DO/SSI/0588	24/06/2014	USD 90	USD 9	USD 1		USD 100		25/07/2014

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

JUNE PERIOD**PT. HMMI**

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

PT. ABC

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE	
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Duty Stamp	JPY	USD	IDR	DUE DATE	
55	0626/SSI/2014	2014/DO/SSI/0589	24/06/2014	USD 627	USD 63	USD 1		USD 690		25/07/2014	
56	0627/SSI/2014	2014/DO/SSI/0590	24/06/2014	USD 1,436	USD 144	USD 1		USD 1,581		25/07/2014	
57	0628/SSI/2014	2014/DO/SSI/0591	24/06/2014	USD 191	USD 19	USD 1		USD 210		25/07/2014	
58	0629/SSI/2014	2014/DO/SSI/0592	24/06/2014	USD 1,067	USD 107	USD 1		USD 1,174		25/07/2014	
59	0630/SSI/2014	2014/DO/SSI/0593	24/06/2014	3					3	25/07/2014	
60	0631/SSI/2014	2014/DO/SSI/0594	24/06/2014	17		2			18	25/07/2014	
61	0632/SSI/2014	2014/DO/SSI/0595	24/06/2014	2					2	25/07/2014	
62	0634/SSI/2014	2014/DO/SSI/0597	24/06/2014	USD 1,024	USD 102	USD 1		USD 1,127		25/07/2014	
63	0640/SSI/2014	2014/DO/SSI/0603	24/06/2014	USD 630	USD 63	USD 1		USD 694		25/07/2014	
64	0641/SSI/2014	2014/DO/SSI/0604	24/06/2014	7		1			7	25/07/2014	
65	0642/SSI/2014	2014/DO/SSI/0605	24/06/2014	USD 1,186	USD 119	USD 1		USD 1,305		25/07/2014	
66	0644/SSI/2014	2014/DO/SSI/0607	24/06/2014	USD 757	USD 76	USD 1		USD 818		25/07/2014	
67	0645/SSI/2014	2014/DO/SSI/0608	24/06/2014	USD 264	USD 26	USD 1		USD 286		25/07/2014	
68	0646/SSI/2014	2014/DO/SSI/0609	24/06/2014	JPY 108,000	JPY 10,800	JPY 52	JPY 118,852			25/07/2014	
69	0647/SSI/2014	2014/DO/SSI/0610	24/06/2014	USD 219	USD 22	USD 1		USD 241		25/07/2014	
70	0648/SSI/2014	2014/DO/SSI/0611	24/06/2014	USD 182	USD 18	USD 1		USD 201		25/07/2014	
71	0649/SSI/2014	2014/DO/SSI/0612	24/06/2014	USD 401	USD 40	USD 1		USD 441		25/07/2014	
72	0650/SSI/2014	2014/DO/SSI/0613	24/06/2014	3					4	25/07/2014	
73	0651/SSI/2014	2014/DO/SSI/0614	24/06/2014	USD 286	USD 29	USD 1		USD 315		25/07/2014	
74	0652/SSI/2014	2014/DO/SSI/0615	24/06/2014	2					3	25/07/2014	
75	0653/SSI/2014	2014/DO/SSI/0616	24/06/2014	4					4	25/07/2014	
76	0658/SSI/2014	2014/DO/SSI/0621	25/06/2014	USD 966	USD 97	USD 1		USD 1,063		25/07/2014	
77	0659/SSI/2014	2014/DO/SSI/0622	25/06/2014	USD 1,021	USD 102	USD 1		USD 1,124		25/07/2014	
78	0662/SSI/2014	2014/DO/SSI/0625	26/06/2014	JPY 4,780	JPY 478	JPY 51	JPY 5,309			25/07/2014	
79	0663/SSI/2014	2014/DO/SSI/0626	26/06/2014	USD 270	USD 27	USD 1		USD 298		25/07/2014	
80	0664/SSI/2014	2014/DO/SSI/0627	26/06/2014	USD 5,445	USD 545	USD 1		USD 5,990		25/07/2014	
81	0665/SSI/2014	2014/DO/SSI/0628	26/06/2014	JPY 65,360	JPY 6,536	JPY 51	JPY 71,947			25/07/2014	
82	0666/SSI/2014	2014/DO/SSI/0629	27/06/2014	USD 630	USD 63	USD 1		USD 694		26/07/2014	
83	0668/SSI/2014	2014/DO/SSI/0631	30/06/2014	USD 625	USD 63	USD 1		USD 688		26/07/2014	
84	0669/SSI/2014	2014/DO/SSI/0632	30/06/2014	USD 312	USD 31	USD 1		USD 344		27/07/2014	
85	0670/SSI/2014	2014/DO/SSI/0633	30/06/2014	USD 551	USD 55	USD 1		USD 606		27/07/2014	
86	0671/SSI/2014	2014/DO/SSI/0634	30/06/2014	USD 689	USD 69	USD 1		USD 758		27/07/2014	
87	0672/SSI/2014	2014/DO/SSI/0635	30/06/2014	USD 800	USD 80	USD 1		USD 881		27/07/2014	
88	0673/SSI/2014	2014/DO/SSI/0636	30/06/2014	USD 480	USD 48	USD 1		USD 529		28/07/2014	
89	0674/SSI/2014	2014/DO/SSI/0637	30/06/2014	4					4	31/07/2014	
90	0677/SSI/2014	2014/DO/SSI/0640	30/06/2014	USD 960	USD 96	USD 1		USD 1,057		31/07/2014	
							JPY 483,287	USD 56,367	98		

Please pay in full amount (any bank charges will be borned by remitter)

Account Name : PT. ABC
 Bank Name : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch
 Bank Address : Mid Plaza I, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220. Indonesia
 No Account (USD) 665- yyy
 (JPY) 665- yyy
 (IDR) 665- yyy

APPROVED BY,

President Director

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

PT.MI

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

JUNE PERIOD PT. ABC

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

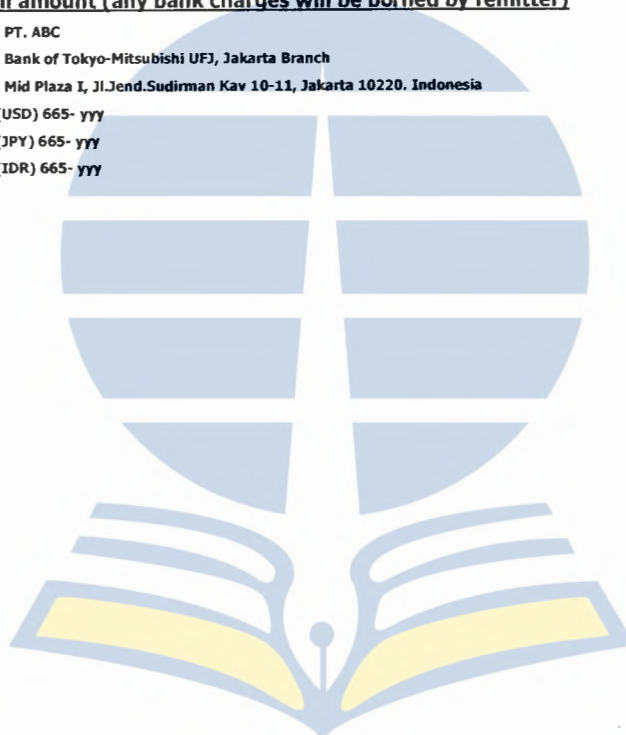
(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Stamp duty	JPY	USD	IDR	
JUNE 2014										
1	0623/SSI/2014	2014/DO/SSI/0586	24/06/2014	JPY 1,025,000	JPY 102,500		JPY 1,127,500			25/07/2014
2	0639/SSI/2014	2014/DO/SSI/0602	24/06/2014	JPY 338,920	JPY 33,892		JPY 372,812			25/07/2014
							JPY 1,500,312	USD -	IDR -	

Please pay in full amount (any bank charges will be borned by remitter)

Account Name : PT. ABC
Bank Name : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch
Bank Address : Mid Plaza I, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220. Indonesia
No Account (USD) 665- yyy
(JPY) 665- yyy
(IDR) 665- yyy

APPROVED BY,

President Director

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 8 July 2014

PT. YKT GI
JUNE PERIOD PT. ABC

XXXX

XXXX

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

Telp/ Fax : +62 21 ...

(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Stamp duty	JPY	USD	IDR	
FEBRUARY 2014										
MARCH 2014										
							JPY -	USD -	IDR -	

Please pay in full amount (any bank charges will be borned by remitter)

Account Name : PT. ABC

Bank Name : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch

Bank Address : Mid Plaza I, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220. Indonesia

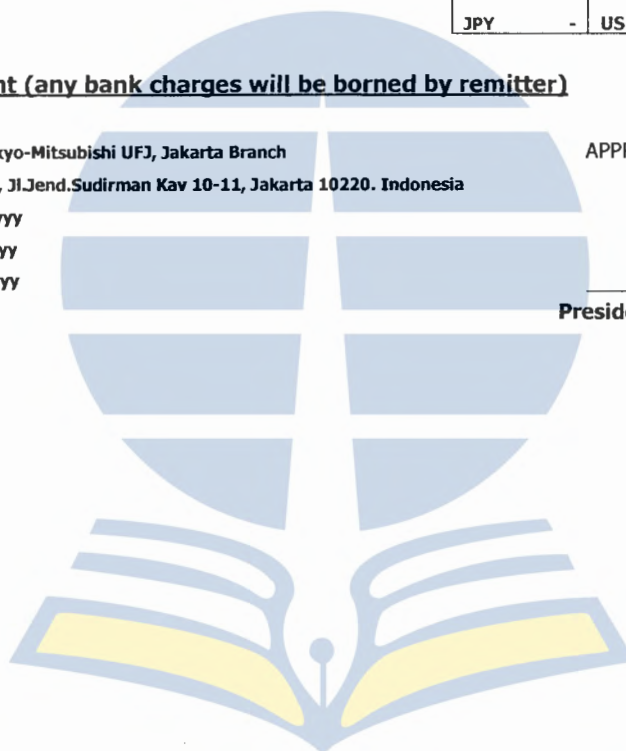
No Acco *HPPM had (USD) 665- yyy

(JPY) 665- yyy

(IDR) 665- yyy

APPROVED BY,



President Director


OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

PT. TFI

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

JUNE PERIOD PT. ABC

XXXX

XXXX

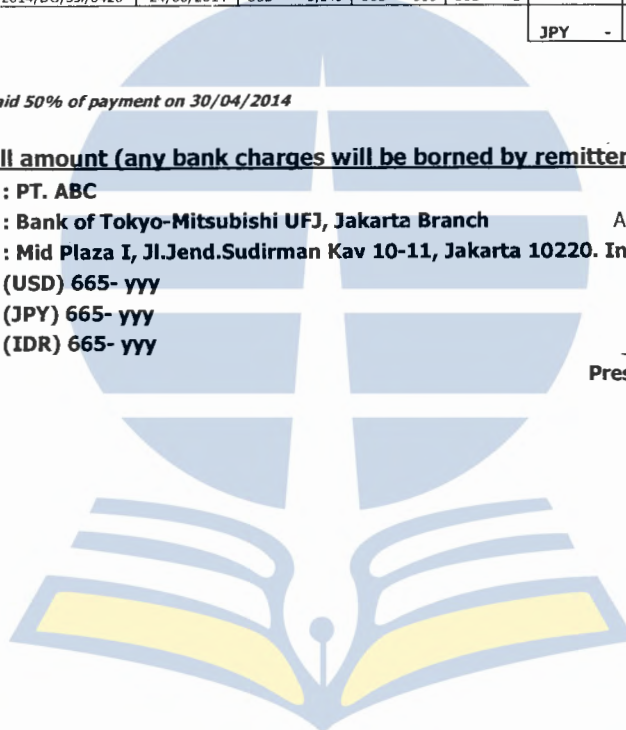
Telp/ Fax : +62 21 ...

(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Stamp duty	JPY	USD	IDR	
APRIL 2014										
02	0520/SSI/2014*		21/04/2014	1586	159				876	22/05/2014
JUNE 2014										
01	0458/SSI/2014	2014/DO/SSI/0426	24/06/2014	USD 3,145	USD 315	USD 1		USD 3,460		25/07/2014
							JPY -	USD 3,460	876	

TFI already paid 50% of payment on 30/04/2014*Please pay in full amount (any bank charges will be borned by remitter)****Account Name : PT. ABC****Bank Name : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch**

APPROVED BY,

Bank Address : Mid Plaza I, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220. Indonesia**No Account (USD) 665- yyy****(JPY) 665- yyy****(IDR) 665- yyy**_____
President Director

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

PT. AAI

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

JUNE PERIOD PT. ABC

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

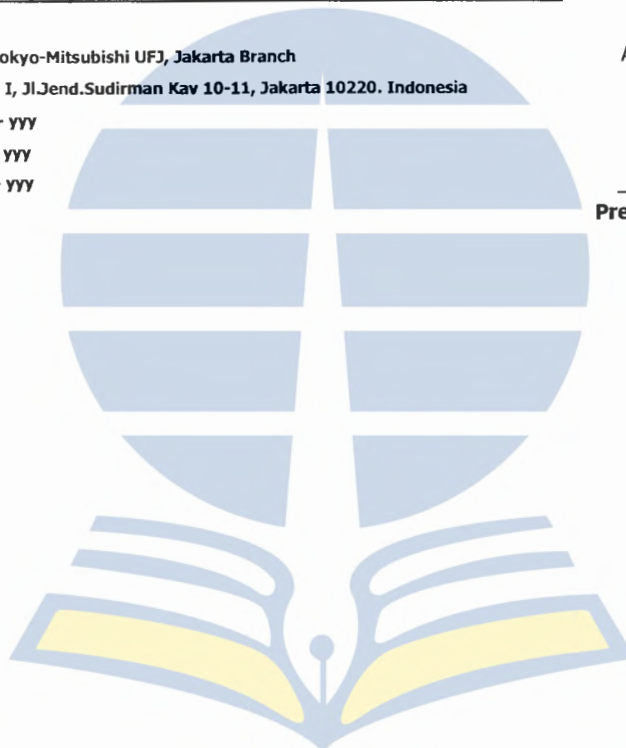
(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	duty	JPY	USD	IDR	
MEI 2014										
1	0576/SSI/2014	2014/DO/SSI/0539	24/06/2014	USD 5,700	USD 570	USD 1		USD 6,271		25/07/2014
							USD -	USD 6,271	IDR -	

Please pay in full amount (any bank charges will be borned by remitter)

Account Name : PT. ABC
 Bank Name : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch
 Bank Address : Mid Plaza I, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220. Indonesia
 No Account (USD) 665- yyy
 (JPY) 665- yyy
 (IDR) 665- yyy

APPROVED BY,

President Director

OUT STANDING PAYMENT

Jakarta, 11 July 2014

PT. SIM

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

JUNE PERIOD**PT. ABC**

XXXX

XXXX

Telp/ Fax : +62 21 ...

(IDR, Expressed In Million Indonesian Rupiah)

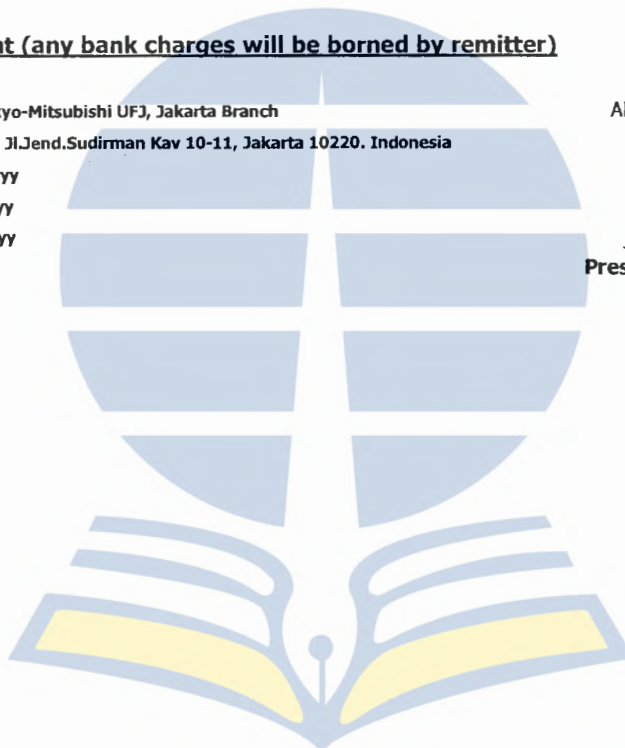
INVOICE LIST							Total Price			DUE DATE
No.	Inv. No.	DO.No.	Date	Price	VAT 10%	Stamp duty	JPY	USD	IDR	
MEI 2014										
1	0577/SSI/2014	2014/DO/SSI/0540	24/06/2014	JPY 550,050	JPY 55,005	JPY 52	JPY 605,107			25/07/2014
2	0578/SSI/2014	2014/DO/SSI/0541	24/06/2014	JPY 445,550	JPY 44,555	JPY 52	JPY 490,157			25/07/2014
							JPY 1,095,264	USD -	IDR -	

Please pay in full amount (any bank charges will be borney by remitter)**Account Name** : PT. ABC**Bank Name** : Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Jakarta Branch**Bank Address** : Mid Plaza I, Jl.Jend.Sudirman Kav 10-11, Jakarta 10220. Indonesia**No Account** (USD) 665- yyy

(JPY) 665- yyy

(IDR) 665- yyy

APPROVED BY,

President Director

PT ABC
SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE
PERIOD JUNE 30, 2014
(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Table with 11 main columns: Description, Date, Original Currency, Exch. Rate, Amount Before Revaluation, Amount After Revaluation, Forex Gain (Loss), Due date, Delay day, Total Float, Average Daily Float (assump. 1 month = 30 days). Rows include trade receivables for PT SSCMI and PT OSI, listing individual invoices with their respective dates, currencies, and amounts.

PT ABC

SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE

PERIOD JUNE 30, 2014

(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

Description	Date	Original Currency	Exch. Rate	Amount		Forex Gain (Loss)	Due date	Delay day	Total Float	Average Daily Float (assump. 1 month = 30 days)	
				Before Revaluation	After Revaluation						
Inv. No. 0312/SSI/2014	06-Feb-14	IDR		1,00	IDR	IDR	08-Mar-14	114	1		
Inv. No. 0313/SSI/2014	06-Feb-14	IDR		1,00	IDR	IDR	08-Mar-14	114	1		
Inv. No. 0325/SSI/2014	11-Feb-14	IDR		1,00	IDR	IDR	13-Mar-14	109	1		
Inv. No. 0542/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	319	1,00	IDR	319	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0543/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	221	1,00	IDR	221	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0544/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	106	1,00	IDR	106	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0558/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	107	1,00	IDR	107	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0568/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	48	1,00	IDR	48	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0573/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	213	1,00	IDR	213	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0596/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	106	1,00	IDR	106	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0597/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	77	1,00	IDR	77	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0598/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	24	1,00	IDR	24	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0599/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	212	1,00	IDR	212	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0600/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	93	1,00	IDR	93	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0618/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	132	1,00	IDR	132	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0619/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	64	1,00	IDR	64	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0620/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	15	1,00	IDR	15	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0621/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	38	1,00	IDR	38	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0622/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	33	1,00	IDR	33	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0635/SSI/2014	24-Jun-14	IDR	33	1,00	IDR	33	IDR	24-Jul-14			
Inv. No. 0656/SSI/2014	25-Jun-14	IDR	106	1,00	IDR	106	IDR	25-Jul-14			
Inv. No. 0657/SSI/2014	25-Jun-14	IDR	24	1,00	IDR	24	IDR	25-Jul-14			
Inv. No. 0660/SSI/2014	25-Jun-14	IDR	43	1,00	IDR	43	IDR	25-Jul-14			
Inv. No. 0661/SSI/2014	25-Jun-14	IDR	142	1,00	IDR	142	IDR	25-Jul-14			
Inv. No. 0667/SSI/2014	27-Jun-14	IDR	66	1,00	IDR	66	IDR	27-Jul-14			
Inv. No. 0654/SSI/2014	30-Jun-14	IDR	43	1,00	IDR	43	IDR	30-Jul-14			
Inv. No. 0655/SSI/2014	30-Jun-14	IDR	93	1,00	IDR	93	IDR	30-Jul-14			
Inv. No. 0675/SSI/2014	30-Jun-14	IDR	106	1,00	IDR	106	IDR	30-Jul-14			
Inv. No. 0676/SSI/2014	30-Jun-14	IDR	106	1,00	IDR	106	IDR	30-Jul-14			
Inv. No. 0678/SSI/2014	30-Jun-14	IDR	372	1,00	IDR	372	IDR	30-Jul-14			
Sub-total Trade Receivable - PT MAI					IDR 2942	IDR 2942	IDR			94	3.148.800
PT AAI											
Inv. No. 0257/SSI/2014	21-Jan-14	USD	0,49	11.611,00	IDR	IDR	IDR	20-Feb-14	130	1	
Inv. No. 0576/SSI/2014	24-Jun-14	USD			IDR	IDR	IDR				
Sub-total Trade Receivable - PT AAI					IDR	IDR	IDR			1	
PT TFI											
Inv. No. 0458/SSI/2014	24-Jun-14	USD	3.460,23	12.000,00	IDR	42	IDR 41	IDR	24-Jul-14		
Sub-total Trade Receivable - PT TFI					IDR 42	IDR 41	IDR				
Total Trade Receivable					15200	IDR 15481	IDR 281			2	50.828
Non Trade Receivable											
OSA											
Credit Note No. SCN/214/0035 - K-OSG S-EP	09-Dec-13	USD	77,60	11.611,00	IDR	1	IDR 1	IDR	08-Jan-14	173	161
Credit Note No. SCN/214/0051 - Price Revisio	01-May-14	USD	128,10	11.611,00	IDR	1	IDR 2	IDR	31-May-14	30	46
Credit Note No. SCN/214/0057 - Return of W	01-May-14	USD	72,30	11.611,00	IDR	1	IDR 1	IDR	31-May-14	30	26
Sub-total Non Trade Receivable - OSA					IDR 3	IDR 3	IDR			233	7.754.635
Total Non Trade Receivable					3	IDR 3	IDR				
Total Account Receivable					IDR 15203	IDR 15484	IDR 281				46.675.073.194

Lampiran 5. Laporan Laba Rugi

PT ABC
STATEMENT OF COMPREHENSIF INCOME
損益計算書
(Expressed In Indonesian Rupiah)
(記載通貨: インドネシア・ルピア)

		2014年06月期	2014年05月期	2014年04月期	2014年03月期	2014年02月期	2014年01月期	2013年12月期	2013年11月期	2013年10月期	2013年9月期	2013年8月期	2013年7月期
		2014/06	2014/05	2014/04	2014/03	2014/02	2014/01	2013/12	2013/11	2013/10	2013/9	2013/8	2013/7
		IDR	IDR	IDR	IDR	IDR	IDR	IDR	IDR	IDR	IDR	IDR	IDR
SALIES - NET	売上-純	35.295.410.649,24	29.926.751.343,19	29.890.389.798,13	26.468.286.705,47	19.352.188.143,76	14.582.525.673,74	9.967.352.444,01	5.376.586.308,15	1.913.665.988,62	20.450.181.959,97	17.905.865.753,66	16.334.454.279,40
COST OF SALES	売上原価	29.189.156.540,70	25.712.575.347,64	25.677.138.116,06	22.689.478.548,23	16.785.525.931,52	12.709.239.514,50	8.696.270.872,68	4.831.663.764,11	1.824.567.582,41	18.230.300.371,13	15.962.728.299,34	14.638.012.791,74
GROSS PROFIT (LOSS)	売上総利益(損失)	6.106.254.108,54	4.214.175.995,55	4.213.251.682,07	3.778.808.157,24	2.566.662.212,24	1.873.286.159,24	1.271.081.571,33	544.922.544,04	89.098.406,21	2.219.881.588,84	1.943.137.454,31	1.696.441.487,65
OPERATING EXPENSE	営業費用												
MARKETING EXPENSE	販売費												
GENERAL & ADMINISTRATIVE	一般管理費	1.920.478.597,49	1.752.912.867,08	1.555.871.317,70	1.350.050.251,15	1.056.174.856,15	814.915.152,85	590.963.815,44	306.587.270,36	181.046.466,93	2.086.994.822,03	1.886.141.219,45	1.722.832.090,18
OPERATING PROFIT (LOSS)	営業利益(損失)	4.185.775.511,05	2.461.263.128,47	2.657.380.364,37	2.428.757.906,10	1.510.487.356,09	1.058.371.006,40	680.117.755,89	238.335.273,69	(91.948.060,72)	132.886.766,81	56.996.234,86	(26.391.602,53)
OTHER INCOME (CHARGES)	その他収益(費用)	(146.597.317,69)	66.343.872,79	163.181.508,62	182.726.382,06	33.313.762,77	(243.284.802,31)	(115.932.312,13)	(89.205.951,30)	(1.781.603,69)	285.853.302,00	223.867.142,83	175.474.621,19
PROFIT (LOSS) BEFORE TAX	税引前利益(損失)	4.039.178.193,36	2.527.607.001,26	2.820.561.872,99	2.611.484.288,15	1.543.801.118,87	815.086.204,08	564.185.443,76	149.129.322,38	(93.729.664,41)	418.740.068,81	280.863.377,69	149.084.018,66

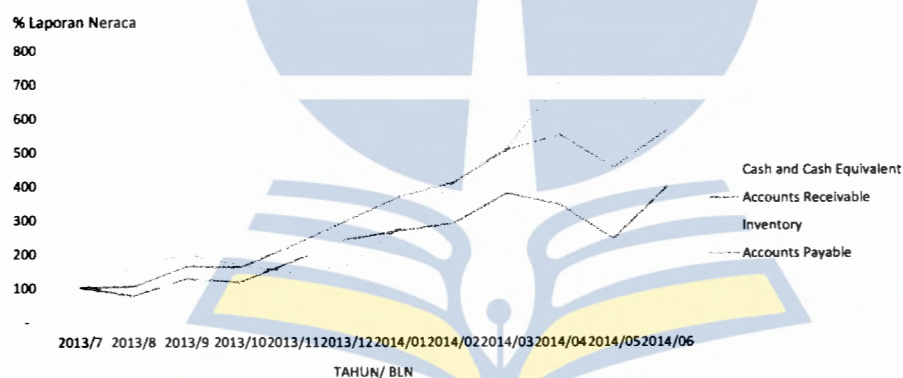
Lampiran 4. Laporan Neraca

BALANCE STATEMENT AND INCOME STATEMENT PT. ABC												
URAIAN	TAHUN/ BLN											
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06
LAPORAN NERACA (dalam jutaan Rupiah)												
Cash and Cash Equivalent	1762	2878	3524	2975	2585	2913	4923	7185	9012	12536	12223	11094
Accounts Receivable	3882	2968	4970	4561	6965	9422	10429	11291	14730	13446	9484	15484
Inventory	792	893	833	1355	1508	1869	1976	1269	1019	1451	1424	2825
Accounts Payable	4089	4263	6744	6571	9245	12204	15144	16843	20713	22555	18647	23043
LABA RUGI (dalam jutaan Rupiah)												
Sales - Net	16334	17906	20450	1914	5377	9967	14583	19352	26468	29890	29927	35295
COGS	14638	15963	18230	1825	4832	8696	12709	16786	22689	25677	25713	29189
Operating Expenses	1723	1886	2087	181	307	591	815	1056	1350	1556	1753	1920
Other Income Charges	175	224	286	-2	-89	-116	-243	33	183	163	66	-147
Profit (Loss) Before Tax	149	281	419	-94	149	564	815	1544	2611	2821	2528	4039

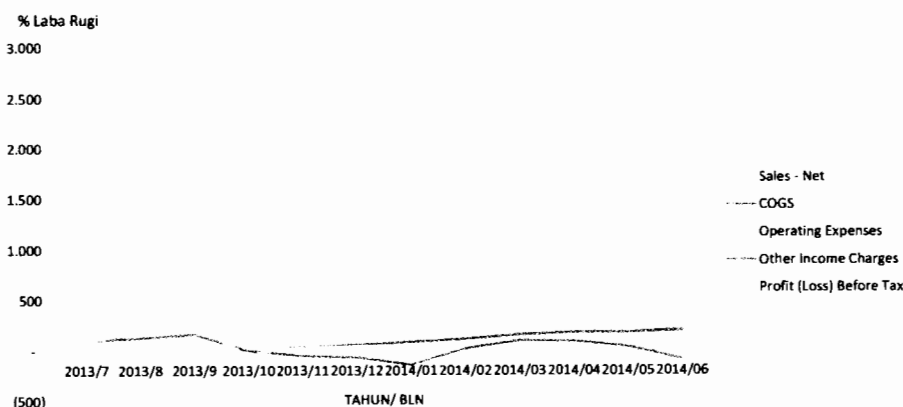
Tabel 4.1
Analisis Tren Laporan Neraca & Laba Rugi

URAIAN	TAHUN/ BLN											
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06
LAPORAN NERACA (%)												
Cash and Cash Equivalent	100	163,33	200,04	168,89	146,74	165,34	279,41	407,81	511,52	711,53	693,79	629,69
Accounts Receivable	100	76,44	128,01	117,47	179,39	242,69	268,62	290,83	379,40	346,31	244,27	398,82
Inventory	100	112,72	105,15	171,02	190,40	235,94	249,49	160,19	128,60	183,25	179,79	356,73
Accounts Payable	100	104,25	164,93	160,71	226,10	298,47	370,37	411,95	506,60	551,65	456,05	563,57
LABA RUGI (%)												
Sales - Net	100	109,62	125,20	11,72	32,92	61,02	89,27	118,47	162,04	182,99	183,21	216,08
COGS	100	109,05	124,54	12,46	33,01	59,41	86,82	114,67	155,00	175,41	175,66	199,41
Operating Expenses	100	109,48	121,14	10,51	17,80	34,30	47,30	61,30	78,36	90,31	101,75	111,47
Other Income Charges	100	127,58	162,90	(1,02)	(50,84)	(66,07)	(138,64)	18,98	104,13	92,99	37,81	(83,54)
Profit (Loss) Before Tax	100	188,39	280,88	(62,87)	100,03	378,43	546,73	1.035,52	1.751,69	1.891,93	1.695,42	2.709,33

Gambar 4.2.
Analisis Tren Laporan Neraca PT. ABC



Gambar 4.3.
Analisis Tren Laporan Laba Rugi PT. ABC



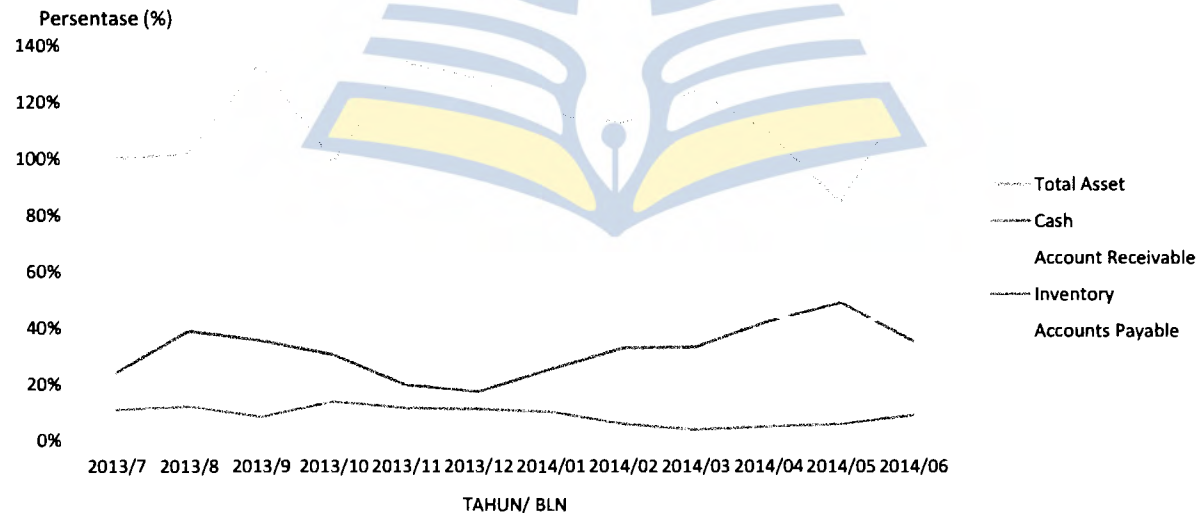
Tabel 4.2
Persentase Cash, AR, Inventory, AP terhadap Total Asset

URAIAN	TAHUN/ BLN											
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06
(Dalam Jutaan Rupiah)												
Total Asset	7326	7429	9933	9813	13144	16857	19499	21946	27159	29664	25040	31500
Cash and Cash Equivalent	1762	2878	3524	2975	2585	2913	4923	7185	9012	12536	12223	11094
Accounts Receivable	3882	2968	4970	4561	6965	9422	10429	11291	14730	13446	9484	15484
Inventory	792	893	833	1355	1508	1869	1976	1269	1019	1451	1424	2825
Accounts Payable	4089	4263	6744	6571	9245	12204	15144	16843	20713	22555	18647	23043

% terhadap Total Asset

URAIAN	TAHUN/ BLN											
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06
Total Asset	100%	101%	134%	99%	134%	128%	116%	113%	124%	109%	84%	126%
Cash	24%	39%	35%	30%	20%	17%	25%	33%	33%	42%	49%	35%
Account Receivable	53%	40%	50%	46%	53%	56%	53%	51%	54%	45%	38%	49%
Inventory	11%	12%		14%	11%	11%	10%	6%	4%	5%	6%	9%
Accounts Payable	56%	57%	68%	67%	70%	72%	78%	77%	76%	76%	74%	73%

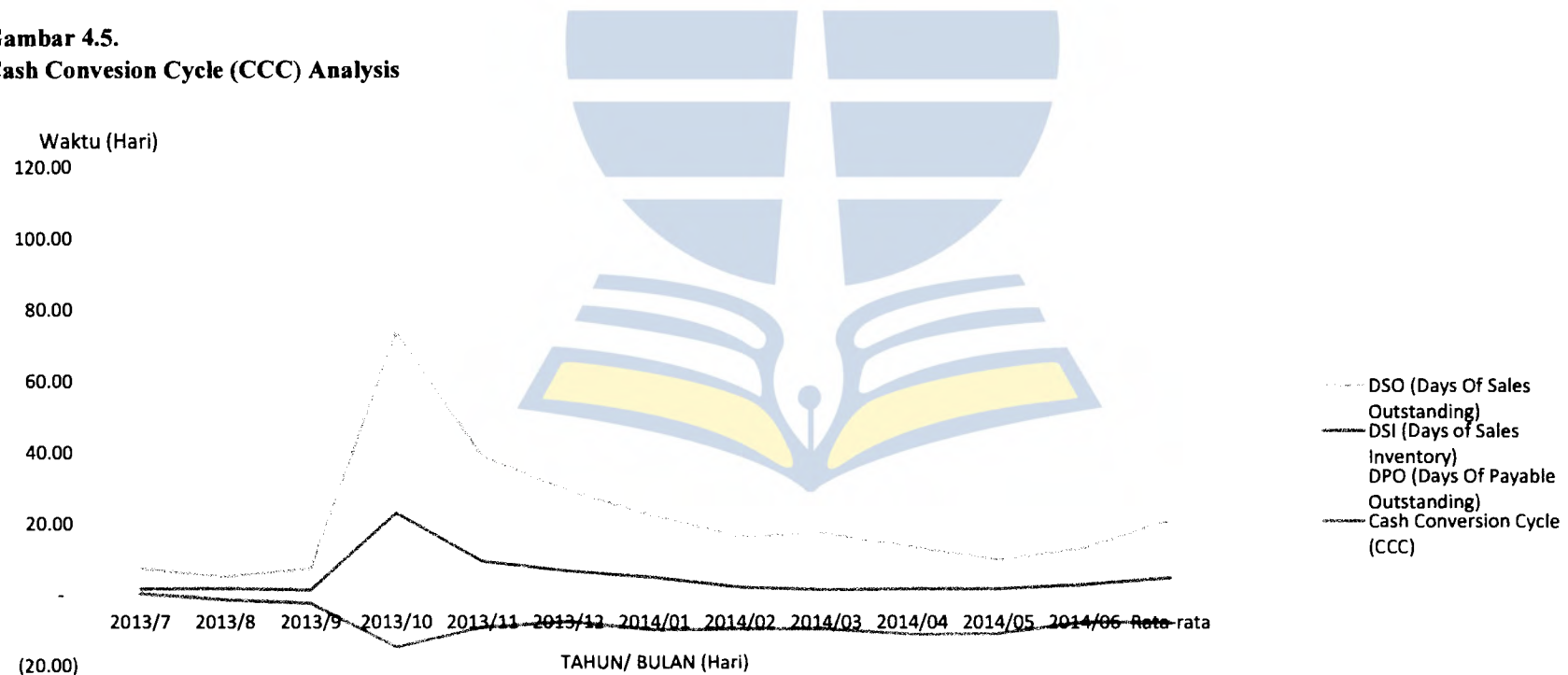
Gambar 4.4
Persentase Cash, AR, Inventory, AP terhadap Total Asset



Tabel 4.3.
Cash Convesion Cycle (CCC) Analysis

URAIAN	TAHUN/ BULAN (Hari)												Rata-rata
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06	
DSO (Days Of Sales Outstanding)	7.37	5.14	7.29	73.88	38.86	29.30	22.17	16.34	17.25	13.49	9.82	13.16	21.17
DSI (Days of Sales Inventory)	1.68	1.73	1.37	23.01	9.36	6.66	4.82	2.12	1.39	1.70	1.72	2.90	4.87
DPO (Days Of Payable Outstanding)	8.66	8.28	11.10	111.65	57.40	43.50	36.94	28.10	28.30	26.35	22.48	23.68	33.87
Cash Conversion Cycle (CCC)	0.39	(1.41)	(2.44)	(14.75)	(9.17)	(7.54)	(9.95)	(9.64)	(9.66)	(11.16)	(10.94)	(7.62)	(7.82)

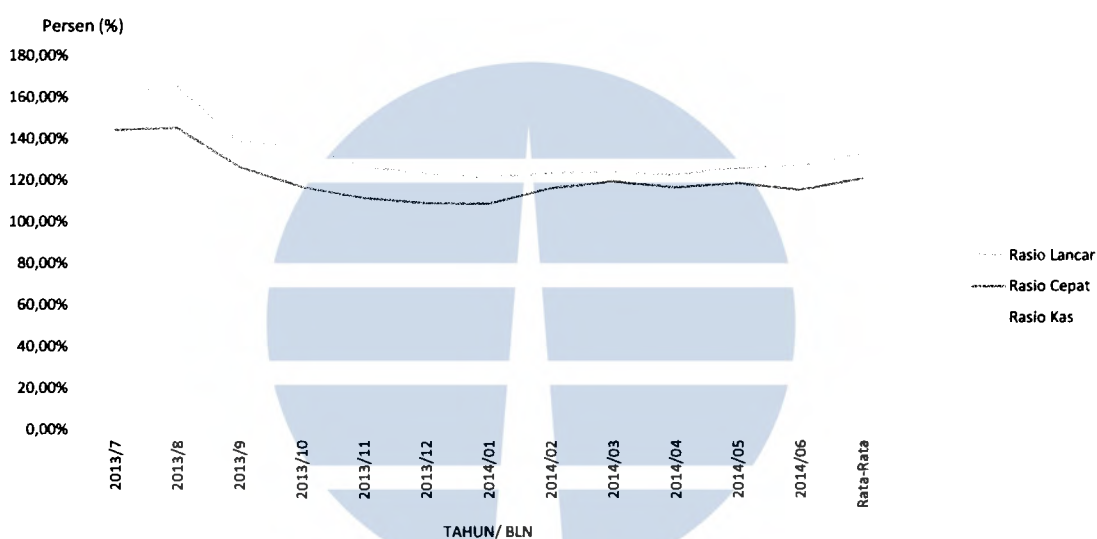
Gambar 4.5.
Cash Convesion Cycle (CCC) Analysis



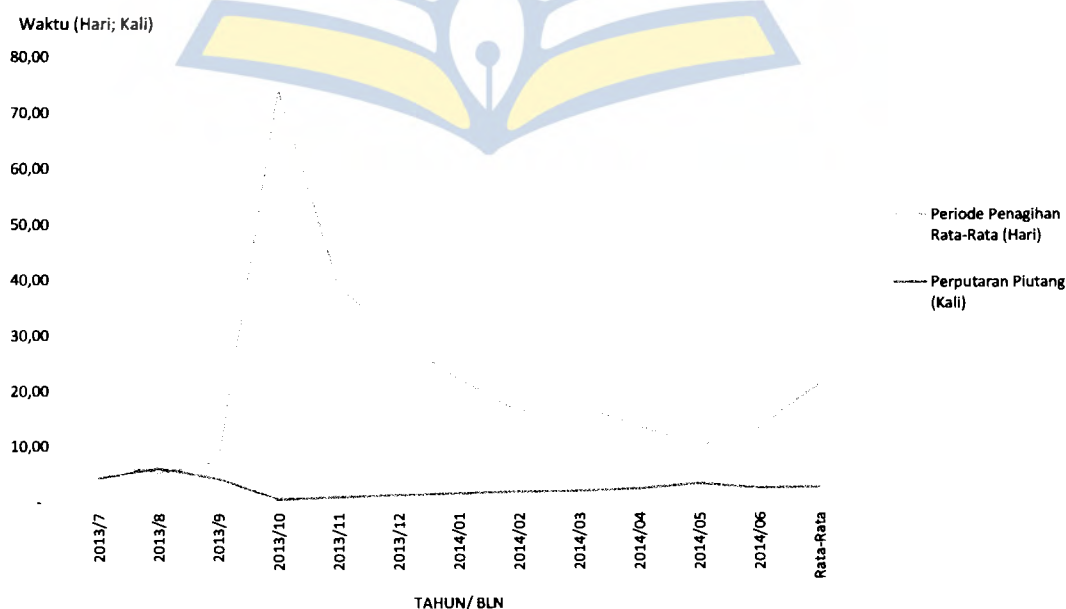
Tabel 4.4
Analisis Rasio Keuangan

URAIAN	TAHUN/ BLN												
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06	Rata-Rata
Rasio Likuiditas													
Rasio Lancar	161,77%	165,13%	138,53%	136,20%	126,36%	122,93%	121,09%	123,22%	123,71%	122,31%	125,67%	126,57%	132,79%
Rasio Cepat	144,11%	145,09%	126,32%	116,43%	111,18%	108,81%	108,45%	115,91%	118,97%	116,21%	118,35%	115,00%	120,40%
Rasio Kas	39,30%	64,59%	51,67%	43,43%	26,01%	22,01%	31,50%	41,42%	41,93%	52,70%	62,82%	45,46%	43,57%
Rasio Aktivitas													
Periode Penagihan Rata-Rata (Hari)	7,37	5,14	7,29	73,88	38,86	29,30	22,17	16,34	17,25	13,49	9,82	13,16	21,17
Perputaran Piutang (Kali)	4,21	6,03	4,11	0,42	0,77	1,06	1,40	1,71	1,80	2,22	3,16	2,28	2,43
Rasio Pengungkit													
Rasio Utang	55,81%	57,38%	67,89%	66,96%	70,33%	72,39%	77,66%	76,75%	76,27%	76,04%	74,47%	73,15%	70,42%
Rasio Modal dengan Aktiva	38,80%	40,03%	31,33%	30,19%	24,38%	21,48%	19,85%	20,96%	20,87%	19,81%	22,30%	22,52%	26,04%
Rasio Profitabilitas													
Margin Laba Operasi	0,91%	1,57%	2,05%	-4,90%	2,77%	5,66%	5,59%	7,98%	9,87%	9,44%	8,45%	11,44%	5,07%
Tingkat Pengembalian Atas Investasi	2,04%	3,78%	4,22%	-0,96%	1,13%	3,35%	4,18%	7,03%	9,62%	9,51%	10,09%	12,82%	5,57%

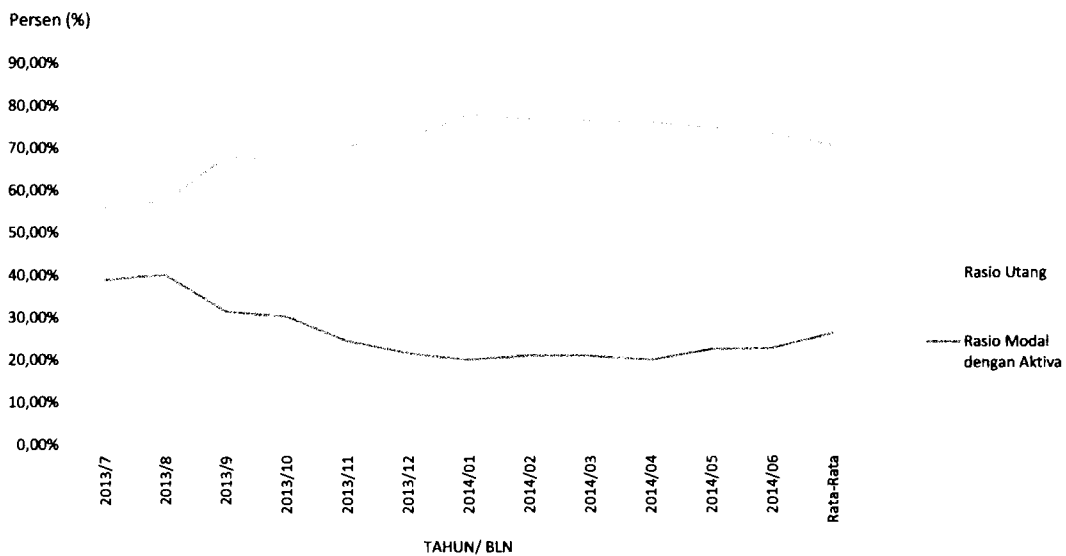
Gambar 4.6. Analisis Rasio Likuiditas



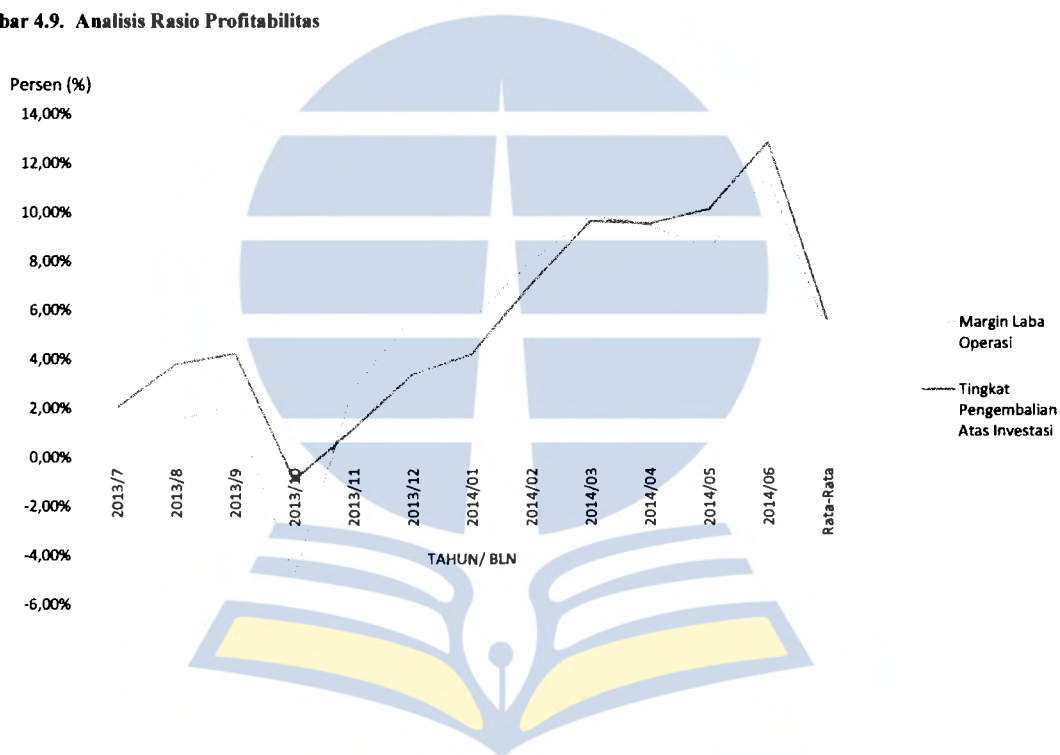
Gambar 4.7. Analisis Rasio Aktivitas



Gambar 4.8. Analisis Rasio Pengungkit



Gambar 4.9. Analisis Rasio Profitabilitas



Tabel 4.5. Persentase Penjualan Kredit

URAIAN (%)	TAHUN/ BLN											
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06
Accounts Receivable	100,00	76,44	128,01	117,47	179,39	242,69	268,62	290,83	379,40	346,31	244,27	398,82
Sales - Net	100,00	109,62	125,20	11,72	32,92	61,02	89,27	118,47	162,04	182,99	183,21	216,08



Tabel 4.6
Tabel Simulasi benefit diberlakukan diskon 1/10; n/30

URAIAN	TAHUN/ BLN (Dalam Jutaan Rupiah)											
	2013/7	2013/8	2013/9	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	2014/03	2014/04	2014/05	2014/06
Cash and Cash Equivalent	1762	2878	3524	2975	2585	2913	4923	7185	9012	12536	12223	11094
Accounts Payable	4089	4263	6744	6571	9245	12204	15144	16843	20713	22555	18647	23043
Accounts Receivable	3882	2968	4970	4561	6965	9422	10429	11291	14730	13446	9484	15484
Diskon 1/10; n/30	39	30	50	46	70	94	104	113	147	134	95	155
Net Receivable 1/10; n/30	3844	2938	4920	4515	6895	9328	10325	11178	14583	13311	9389	15329
Asumsi Bunga Bank 5%/thn; Rate Bank/bln	16	12	21	19	29	39	43	47	61	55	39	64
Cash on Bank	3860	2951	4941	4534	6924	9367	10368	11225	14644	13367	9428	15393
Total Cash and Cash Equivalent	5622	5828	8465	7509	9509	12280	15291	18410	23656	25903	21651	26487
Balance Cash and Cash Equivalent setelah Bayar Hutang	1533	1566	1721	938	265	76	147	1567	2942	3347	3005	3444

PT ABC
SUMMARY OF ACCOUNT RECEIVABLE
PERIOD JUNE 30, 2014

(Expressed In Million Indonesian Rupiah)

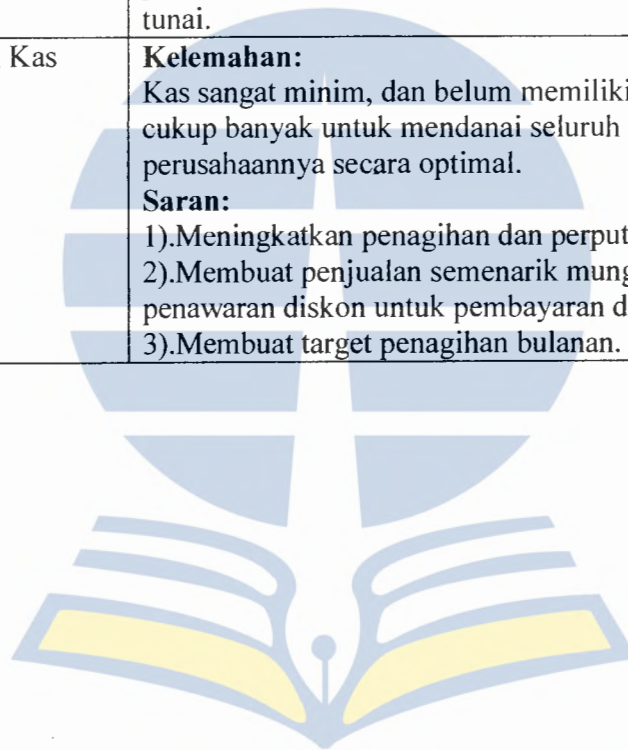
Description	Amount After Revaluation	Forex Gain (Loss)	Average Delay day (days)	Total Float	Average Daily Float (assump. 1 month = 30 days)
Trade Receivable					
PT SSCMI					
Sub-total Trade Receivable - PT SSCMI	IDR	IDR	235	1	
PT OSI					
Sub-total Trade Receivable - OSI	IDR	IDR	166	1392391	46413
PT HMMI					
Sub-total Trade Receivable - PT HMMI	IDR	IDR	241	16	1
PT YMEI					
Sub-total Trade Receivable - PT YMEI	IDR	IDR	247	2	
PT MI					
Sub-total Trade Receivable - PT MI	IDR	IDR	150	3	
PT HPPM					
Sub-total Trade Receivable - PT HPPM	IDR	IDR	180	43	1
PT YKT GI					
Sub-total Trade Receivable - PT YKT GI	IDR	IDR	99	1	
PT ACC					
Sub-total Trade Receivable - PT ACC	IDR	IDR	549	457	15
PT TPPI					
Sub-total Trade Receivable - PT TPPI	IDR	IDR	185	14	
PT MTG					
Sub-total Trade Receivable - PT MTG	IDR	IDR	110	6995	233
PT MAI					
Sub-total Trade Receivable - PT MAI	IDR	IDR	167	94	3
PT AAI					
Sub-total Trade Receivable - PT AAI	IDR	IDR	130	1	
PT TFI					
Sub-total Trade Receivable - PT TFI	IDR	IDR			
Total Trade Receivable	IDR	IDR	281	2	
Non Trade Receivable					
OSA					
Sub-total Non Trade Receivable - OSA	IDR	IDR	78	233	8
Total Non Trade Receivable	IDR	IDR			
Total Account Receivable	IDR	IDR	2.536		46675

Tabel 4.8. Ulasan Pengelolaan Manajemen Piutang PT. ABC

No	Ulasan	Uraian
1	Alur kebijakan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan	Kebaikan: Prosedur yang dijalankan melibatkan beberapa divisi di dalam fungsi manajemen perusahaan, yaitu divisi marketing, divisi purchasing, dan divisi financial & accounting.
2	POS (Prosedur Operasi Standar) Manajemen Piutang	Kebaikan: Sistem penjualan di PT. ABC melibatkan bagian Marketing, Procurement/ Logistic, Finance beserta departemen pendukung lainnya sebagai verifcator & approval
3	Syarat pembayaran/ kebijakan kredit	Kebaikan: Menggunakan payment term= n/30 Kelemahan: Tidak ada sistem diskon atas pembayaran awal dan denda atas keterlambatan pembayaran. Saran: Dikarenakan belum diterapkannya ketentuan penjualan kredit, maka dapat menerapkan 1/10; n/30, atau 1/15; n/30 untuk memicu niat konsumen membayar kredit lebih cepat. Sebaiknya dapat menambahkan sistem denda keterlambatan pembayaran, misal denda 1% untuk setiap minggunya.
4	Kriteria konsumen yang diberikan kredit	Kebaikan: Mayoritas kosumen yang dikenal dan loyal. Kelemahan: Berdasarkan kepada hubungan yang sudah pernah terjalin dengan Holding Company. Saran: Menerapkan dengan baik analisa kredit 5 C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition) kepada seluruh pelanggan.
5	Dokumen pendukung untuk penagihan invoice	Kebaikan: Memiliki kelengkapan dokumen yang lengkap PO (Purchase Order) Customer, dan faktur pajak (Tax Invoice), Delivery Note dan Receipt Note. Kelemahan: Waktu yang dibutuhkan terkadang cukup lama, dalam mengumpulkan semua bukti pendukung. Saran: Meningkatkan koordinasi yang baik diantara Marketing, Purchasing dan tim Finance, sehingga senantiasa up to date.
6	Sistem Penagihan	Kebaikan:

	piutang	<p>Adanya kartu piutang (outstanding payment), sebagai record dan pengingat konsumen atas hutangnya terhadap PT. ABC.</p> <p>Kelemahan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1).Keterlambatan dalam penerbitan dan pengiriman kartu piutang. 2).Kurang aktifnya Finance dalam memfollow up pembayaran tagihan invoice. 3).Kurang koordinasi antara Finance dengan Marketing. <p>Saran:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1).Sebaiknya kartu piutang sudah dicetak dan di edarkan kepada setiap konsumen di minggu pertama setiap awal bulan, karena hal ini membantu pihak konsumen dalam mengupdate jumlah hutangnya. 2).Dibutuhkan kerjasama tim yang kompak antara tim Finance dan Marketing dalam memantain customer khususnya akan pembayaran tagihan. Jadi, tugas marketing tidak terlepas hanya sebatas menjual produk saja, tapi juga ikut menjaga kesinambungan sesudahnya. 3).Sistem bonus belum diberlakukan kepada tim penagihan Finance, ada baiknya diberikan bonus kepada Finance apabila mencapai target pengumpulan piutang secara periodik/ berkala, misalnya bonus diberikan sebesar Rp 1.000.000 kepada yang berhasil mencapai target penagihan sebesar Rp 5.000.000.000.
7	Pelaksanaan Sistem Manajemen Piutang dengan pelaksanaan operasional Manajemen Piutang	<p>Kebaikan: PT. ABC melibatkan bagian Marketing, Procurement/ Logistic, Finance beserta departemen pendukung lainnya sebagai verifcator & approval</p> <p>Kelemahan: Dalam operasional penagihan piutang hanya divisi Finance yang berfungsi, itupun tidak optimal karena masih terjadi keterlambatan pembayaran dari pelanggan.</p> <p>Saran: Sebaiknya dijalinnya koordinasi yang baik antara divisi purchasing, marketing dan finance, untuk mengetahui seberapa besar hutang perusahaan (ditinjau dari divisi purchasing), sehingga tim finance bisa proaktif dalam menagih piutang kepada customer agar hutang perusahaan dapat segera dibayarkan, dengan demikian divisi marketing juga bisa memantau kebutuhan customer setiap bulannya dan dapat memanage dengan baik supply barang kepada customer apakah barang tersebut consumable</p>

		atau permintaan khusus
8	Kondisi Laba Operasi	<p>Kebaikan: Laba Operasi mengalami kenaikan setiap bulannya.</p> <p>Kelemahan: Kenaikan Laba Operasi sangat sedikit, hanya sekitar 1% s/d 2% setiap bulannya, dan jika diakumulasikan dalam setahun rerata laba operasi hanya sekitar 5%-an.</p> <p>Saran: Efisiensi biaya operasional belum optimal, sebaiknya lebih ditingkatkan lagi, misal mengurangi entertainment ke customer, meminimalkan biaya operasional khususnya Marketing dengan seefisien mungkin, selain itu perbanyak penjualan, tingkatkan penagihan piutang agar segera mendapatkan kas tunai.</p>
9	Perputaran Kas	<p>Kelemahan: Kas sangat minim, dan belum memiliki kas yang cukup banyak untuk mendanai seluruh aktifitas perusahaannya secara optimal.</p> <p>Saran:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1).Meningkatkan penagihan dan perputaran piutang. 2).Membuat penjualan semenarik mungkin dengan penawaran diskon untuk pembayaran diawal. 3).Membuat target penagihan bulanan.



Kuesioner Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektifitas Arus Kas

1. Proses Manajemen Piutang
 - 1.1. Alur kebijakan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan
 - 1.2. SOP (Standard Operation Procedure) Manajemen Piutang
 - 1.3. Syarat pembayaran/ kebijakan kredit
 - 1.4. Kriteria konsumen yang diberikan kredit
2. Verifikasi Dokumen Invoice
 - 2.1. Dokumen pendukung untuk penagihan invoice.
 - 2.2. Divisi yang berperan dalam proses pembuatan invoice.
3. Pengelolaan Piutang
 - 3.1. Sistem Penagihan piutang
 - 3.2. Pelaksanaan Sistem Manajemen Piutang dengan pelaksanaan operasional
Manajemen Piutang
4. Kinerja keuangan akibat dari Manajemen Piutang
 - 4.1. Kondisi Laba Operasi
 - 4.2. Perputaran Kas

