
Kontribusi Penjualan Kredit Spare Part Mitsubishi Terhadap Laba Pada PT.Suka Fajar.Ltd(Mitsubishi) Cabang Solok

Oleh:

Dona Amelia, SE, M.Si¹*Abstract*

PT. Suka Fajar.Ltd Branch Solok has three departments, namely sales of vehicle unit sales, sales of spare parts (spare parts) and garage sales services, which provide credit to customers. Analytical methods used are qualitative and quantitative analysis. Qualitative analysis by utilizing the results of the interviews and questionnaires, while quantitative methods using simple regression. Effectiveness analysis using calculations for credit sales turnover of receivables and calculation of the average - average receivables collection.

These results indicate that the analysis is based on the correlation coefficient (r) of 0.9 or close to positive 1 means a credit sale of spare parts has a strong positive effect on earnings in the PT.Suka Fajar Ltd. Branch Solok year 2010-2011. If seen from the results of simple regression obtained equation = $-3076.8 + 0,15x$. From the simple regression equation obtained constants (a) - 3076.8. Meanwhile, the regression coefficient (b) of 0.15. This means that if the credit sales go up one unit then the profit will increase by 0.15 units, and vice versa if the credit turnover down one unit, then the profit will decrease by 0.15 unit.

Keyword : penjualan kredit, tingkat perputaran piutang, hari rata - rata pengumpulan piutang.

Latar belakang

Penjualan merupakan aktivitas utama dalam perusahaan dalam meningkatkan laba perusahaan, baik barang maupun jasa. Aktivitas penjualan dalam perusahaan dapat dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai atau cash pada saat barang atau jasa diberikan kepada pelanggan. Sedangkan penjualan kredit merupakan aktivitas penjualan yang menimbulkan tagihan/piutang kepada pelanggan sehingga penjual tidak menerima uang tunai pada saat barang atau jasa diserahkan kepada pelanggan. Penjualan secara kredit ini dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan penjualan atau upaya mencegah penurunan penjualan. Dengan penjualan yang semakin meningkat, diharapkan laba juga semakin meningkat.

PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) Cabang Solok merupakan bentuk usaha suka group yang tersebar di beberapa wilayah provinsi di Indonesia. PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi)Cabang Solok didirikan pada tahun 1986 yang bergerak dibidang penjualan otomotif dalam merek Mitsubishi dan merupakan Authorized Dealer untuk kendaraan Mitsubishi. PT. Suka Fajar.Ltd memiliki tiga departemen penjualan yaitu penjualan unit kendaraan, penjualan spare part (suku cadang) dan penjualan jasa bengkel, yang memberikan kredit kepada pelanggannya. Salah satu bentuk kredit yang diberikan

berupa kredit spare part, kredit ini hanya diberikan kepada partshop (toko spare part) yang sesuai dengan ketentuan dari perusahaan.

Produk-produk yang diberikan kredit yaitu semua suku cadang kendaraan Mitsubishi fuso, truck maupun mobil sport. Bagi partshop yang ingin melakukan kredit perusahaan memberikan ketentuan kepada partshop dimana sebelum diberikan kredit partshop harus melakukan pembelian secara cash/tunai sebanyak empat kali pembayaran. Dari penjualan tunai tersebut perusahaan akan melihat apakah pembayarannya lancar atau tidak yang akan menentukan layak atau tidak layaknya sebuah partshop diberikan kredit. Setelah pelanggan melakukan pembelian tunai, pihak perusahaan akan mensurvey tempat/ lokasi partshop tersebut.

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : “ **Pengaruh Penjualan Kredit Spare Part Mitsubishi Terhadap Laba Pada PT.Suka Fajar.Ltd(Mitsubishi) Cabang Solok**”.

A. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis memberikan batasan masalah pada piutang spare part dan pengaruhnya terhadap laba pada PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) Cabang Solok.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka dalam penelitian ini perumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Seberapa besar pengaruh penjualan kredit spare part terhadap laba pada PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) Cabang Solok?
2. Seberapa besar tingkat perputaran piutang spare part pada PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) Cabang Solok?
3. Berapa hari rata-rata pengumpulan piutang spare part pada PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) Cabang Solok?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit spare part terhadap laba pada PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) Cabang Solok.
2. Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang spare part pada PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) Cabang Solok?
3. Untuk mengetahui rata-rata pengumpulan piutang spare part pada PT. Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) Cabang Solok?

I. LANDASAN TEORI

A. Piutang

1. Pengertian Piutang

Secara umum piutang adalah tagihan kepada pihak lain dimasa yang akan datang karena terjadinya transaksi dimasa lalu. Selain itu menurut Indriyo Gitosudarmo (2002 : 81) piutang adalah aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dilaksanakannya kebijakan penjualan secara kredit. Jadi, dapat disimpulkan bahwa piutang adalah tagihan kepada pihak lain yang termasuk kedalam aktiva atau kekayaan perusahaan yang terjadi akibat dari penjualan secara kredit dimasa lalu.

2. Klasifikasi Piutang

Menurut Hery SE, M.Si (2009 : 265) piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi :

- a. Piutang Usaha (*accounts Receivable*)
Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relative pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari.
- b. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)
Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel, pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui pinjaman sejumlah uang.
- c. Piutang Lain-Lain (*other receivable*)
Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Seperti piutang bunga, deviden (tagihan kepada *investee* sebagai hasil atas investasi), piutang pajak, dan tagihan kepada karyawan.

3. Faktor - faktor yang Mempengaruhi Besarnya Investasi dalam Piutang

Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah sebagai berikut (Bambang Riyanto 2001 : 85) :

- a. Volume Penjualan Kredit
Semakin besar penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang.
- b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit
Syarat pembayaran dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitas.
- c. Ketentuan tentang Pembatasan Kredit
Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal bagi kredit yang diberikan kepada pelanggannya. Makin tinggi batasan kredit yang ditetapkan kepada masing-masing pelanggan maka semakin besar pula dana yang di investasikan dalam piutang.
- d. Kebijakan dalam Mengumpulkan Piutang
Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif.
- e. Kebiasaan membayar dari pelanggan
Kebiasaan pelanggan untuk membayar dalam *cash discount period* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang.

4. Keuntungan dan Resiko Piutang atas Penjualan Kredit

Menurut Alex.S Nitisemito (2006 : 214) keuntungan dan resiko piutang yang disebabkan oleh penjualan kredit adalah sebagai berikut :

- a. Keuntungan piutang
Peningkatan penjualan
Dengan adanya kredit maka akan merangsang pelanggan untuk melakukan pembelian dalam jumlah yang besar. Sehingga omset penjualan akan meningkat.
- b. Peningkatan Laba
Meningkatnya omset penjualan sebagai akibat dari penjualan kredit maka keuntungan dapat ditingkatkan.

- c. Keunggulan dalam bersaing
Untuk menjaga posisi dalam persaingan maka politik penjualan kredit mutlak dilakukan oleh setiap perusahaan.
- d. Resiko dalam piutang Resiko yang mungkin timbul dalam piutang adalah sebagai berikut:
 - 1) Resiko tidak dibayar seluruh piutangnya.
 - 2) Resiko tidak dibayar sebagian piutangnya.
 - 3) Resiko keterlambatan dalam melunasi piutangnya.
 - 4) Resiko tertanamnya modal dalam piutang.

II. Laba

Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan keluaran. Perusahaan berusaha menghasilkan keluaran yang nilainya lebih tinggi daripada nilai masukannya agar menghasilkan laba. Dengan laba yang diperoleh perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan mengembangkan dirinya.

1. Pengertian Laba

Pengertian laba usaha menurut Soemarso S.R (2002 : 227) menyatakan bahwa "laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan".

Menurut Hendrikson yang diterjemahkan oleh Suwarjono (2000 : 242) bahwa "laba adalah selisih dari pendapatan dan biaya, dimana jumlah pendapatan lebih besar dari pada biaya".

Sedangkan menurut J Wild, KR Subramanyan (2003 : 407) bahwa "laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Laba merupakan salah satu pengukuran aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akrual".

Berdasarkan definisi diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa laba adalah selisih antara seluruh pendapatan (*revenue*) dan beban (*expense*) yang terjadi dalam suatu periode akuntansi. Laba merupakan suatu kelebihan pendapatan atau keuntungan yang layak diterima oleh perusahaan, karena perusahaan tersebut telah melakukan pengorbanan untuk kepentingan lain pada jangka waktu tertentu. Informasi laba diperlukan untuk mengetahui kontribusi produk dalam menutupi biaya non produksi.

2. Jenis - jenis Laba

Menurut Soemarsono J.R (2002:74) jenis-jenis laba terdiri dari beberapa komponen sebagai berikut :

- a. Laba Bersih adalah selisih lebih pendapatan atas beban-beban dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.
- b. Laba Bruto adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.
- c. Laba Usaha adalah akumulasi laba bersih dari beban usaha atau laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan.
- d. Laba Ditahan adalah jumlah akumulasi laba bersih dari sebuah perseroan terbatas dikurangi distribusi laba yang dilakukan.

3. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Laba

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba menurut Mulyadi (2001:513) adalah sebagai berikut :

- a. Biaya
Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
- b. Harga Jual
Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.
- c. Volume Penjualan dan Produksi
Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

4. Konsep Laba

Menurut Hendriksen (2004:329) konsep laba terdiri dari berbagai macam bentuk dan jenis diantaranya adalah :

- a. Konsep Laba Ekonomi
Pengukuran laba yang penting yaitu laba ekonomi dan laba permanent. Laba ekonomi, biasanya merupakan arus kas ditambah dengan perubahan nilai wajar aktiva. Sedangkan laba permanent, disebut laba berkelanjutan (*sustainable*) atau laba yang dinormalkan (*normalized*) merupakan rata-rata laba stabil yang ditaksir dapat diperoleh perusahaan sepanjang umur.
- b. Konsep Laba Akuntansi
Laba akuntansi diukur berdasarkan konsep akuntansi akrual. Meskipun laba operasi mencakup baik aspek laba ekonomi maupun laba permanen, namun laba ini bukan merupakan pengukuran laba secara langsung.

III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) Cabang Solok jln.Pandan Ujung Solok yang dimulai dari tanggal 15 Agustus sampai dengan 31 November 2012

B. Jenis dan Metode penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan, yaitu pada PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) cabang Solok, sebagai upaya untuk memperoleh data serta informasi dari pimpinan, karyawan, serta dokumen laporan yang dibutuhkan dalam penulisan Tugas Akhir ini.

2. Metode Penelitian

Metode yang penulis pakai dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif yaitu mencakup setiap penelitian yang didasarkan atas perhitungan persentase, rata-rata dan perhitungan statistik lainnya, untuk menganalisis pengaruh piutang spare part terhadap laba pada PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) cabang Solok, Penulis menggunakan rumus Regresi Sederhana.

Untuk menilai berhasil tidaknya kebijaksanaan penjualan kredit yang dilaksanakan

oleh perusahaan, dapat dilakukan dengan cara :

1. Tingkat perputaran piutang

Tingkat perputaran dapat diketahui dengan membagi total penjualan kredit bersih selama periode tertentu yang berasal dari operasi normal perusahaan dengan jumlah rata-rata piutang.

Perputaran piutang = Penjualan kredit bersih / Piutang rata-rata

Perputaran piutang ini menunjukkan berapa kali sejumlah modal yang tertanam dalam piutang berputar selama satu periode untuk dapat menghasilkan sejumlah penjualan kredit pada periode yang bersangkutan.

2. Hari rata-rata pengumpulan piutang. Hari rata-rata pengumpulan piutang atau periode terikatnya modal dalam piutang dapat dihitung dengan membagi periode dalam hari dengan tingkat perputarannya.

Hari rata-rata pengumpulan piutang = periode dalam / hari Tingkat perputaran piutang

C. Sumber Data

Sumber Data adalah tempat dimana kita bisa menemukan data atau informasi yang dijadikan bahan untuk pembuktian atas penelitian. Sebagai sumber data untuk bahan penelitian, penulis mendapatkan informasi dari berbagai pihak yang bersangkutan.

Adapun jenis data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. **Data primer**

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber pertama baik dari individu atau perorangan, seperti hasil wawancara, observasi atau hasil pengisian kuisioner baik dengan pimpinan maupun dengan karyawan pada PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) cabang Solok.

2. **Data Sekunder**

Data sekunder yang didapat dari tinjauan pustaka seperti buku dan informasi dari internet yang berkaitan dengan pembahasan, guna untuk kesempurnaan penelitian pada PT.Suka Fajar.Ltd (Mitsubishi) Cabang Solok.

IV. Pembahasan

A. Pengaruh Penjualan Kredit Spare Part terhadap Laba pada PT.Suka Fajar Ltd. Cabang Solok periode 2010-2011.

Berdasarkan pengolahan data dengan menggunakan rumus korelasi, dengan hasil 0,9 atau mendekati +1 maka disimpulkan bahwa penjualan kredit spare part mempunyai pengaruh kuat dan positif terhadap laba pada PT.Suka Fajar Ltd. Cabang solok periode 2010-2011. Penjualan kredit sangat berperan penting dan memberikan pengaruh yang sangat besar dalam menghasilkan laba. Jika penjualan kredit mengalami penurunan atau berkurangnya permintaan dari pelanggan maka laba yang dihasilkan juga akan menurun. Begitu juga sebaliknya, hal ini diperlihatkan dari persamaan regresi dari pengaruh penjualan kredit terhadap laba di Departemen Spare Part PT. Suka fajar sebagai berikut :

$$y = -3076,8 + 0,15x$$

Dari persamaan regresi sederhana diperoleh konstanta (a) sebesar -3076,8 , artinya, apabila tidak ada penjualan secara kredit, laba perusahaan turun sebesar -3076,8. Sementara itu untuk koefisien regresi (b) sebesar 0,15. Artinya apabila penjualan kredit naik satu satuan maka laba akan naik sebesar 0,15 satuan, begitu juga sebaliknya jika penjualan kredit turun satu satuan, maka laba juga akan turun sebesar 0,15

Laba yang ditimbulkan oleh penjualan kredit dikarenakan omset penjualan kredit. Jika omset naik maka laba akan naik, jika omset penjualan turun maka laba akan turun. Meski penjualan kredit ini mempunyai resiko yang sangat besar terhadap perusahaan, karena modal akan kembali dalam beberapa kali putaran, namun keuntungan yang dihasilkan cukup besar bagi perusahaan jika penjualan kredit dikelola dengan baik dan melakukan usaha-usaha agar tidak terjadinya kredit macet dan timbulnya piutang tak tertagih.

Dapat dilihat pada tabel 1.1 jumlah penjualan kredit dari tahun 2010 sampai pertengahan 2011 terus mengalami peningkatan. Seiring meningkatnya penjualan kredit ini maka laba akan juga ikut meningkat. Namun enam bulan terakhir tahun 2011 penjualan kredit spare part PT. Suka Fajar mengalami sedikit penurunan.

a. Volume Penjualan Kredit pada PT.Suka Fajar.Ltd

Penjualan kredit spare parts sangat mempengaruhi laba perusahaan. Jika penjualan kredit ini mengalami kemacetan maka pendapatan perusahaan juga akan berkurang karena tertanamnya sebagian modal dalam bentuk piutang. Volume penjualan kredit spare part PT.Suka Fajar.Ltd selama tahun 2010 mencapai 7.324 miliar rupiah dengan perolehan laba 725 juta rupiah. Pada tahun 2011 penjualan kredit spare part mencapai 9.244 miliar rupiah dengan perolehan laba 991 juta rupiah. Hal ini membuktikan bahwa penjualan kredit spare part pada PT.Suka Fajar.Ltd cabang solok mengalami peningkatan pada enam bulan pertama tahun 2011. Namun pada enam bulan terakhir mengalami sedikit penurunan. Seiring meningkatnya penjualan kredit tentunya laba juga semakin meningkat begitu juga sebaliknya. Tingkat penjualan kredit spare part dari tahun 2010 sampai pertengahan tahun 2011 terus mengalami peningkatan, namun sedikit mengalami penurunan pada enam bulan terakhir pada tahun 2011. Begitu juga dengan laba yang dihasilkan dari penjualan kredit tersebut.

b. Alasan PT.Suka Fajar Ltd. melakukan Penjualan Kredit

Selain penjualan secara tunai, penjualan secara kredit merupakan suatu usaha bahkan aktivitas utama PT.Suka Fajar.Ltd cabang solok khususnya departemen spare part dalam meningkatkan laba demi kelangsungan aktivitas perusahaan agar tetap beroperasi. Dalam penjualan kredit perusahaan harus berani menanam modalnya dalam bentuk piutang dan pengembaliannya dilakukan secara bertahap, yang tidak hanya mengembalikan modal tapi menghasilkan laba bagi perusahaan. Jika perusahaan hanya mengandalkan penjualan secara tunai maka perkembangan perusahaan akan sangat lambat dan keuntungan yang diperoleh terlalu minim. Dengan adanya penjualan secara kredit otomatis penjualan akan terus berkelanjutan dengan pelanggan.

Penjualan kredit ini dilakukan setelah pelanggan memenuhi syarat yang ditentukan oleh perusahaan. Biasanya kredit akan diberikan setelah pelanggan melakukan pembelian secara tunai selama 4 kali pembelian berturut-turut, setelah itu pembelian selanjutnya akan diberikan secara kredit dengan jangka waktu pembayaran 15 sampai 30 hari. Jika pembayaran lancar maka kredit akan terus berlanjut, namun jika mengalami kemacetan maka biasanya akan dikurangi jumlah barang orderan dari pelanggan tersebut. Jika kemacetan kredit terlalu lama maka pelanggan tidak diberikan barang orderan sebelum melunasi hutangnya.

c. Pihak-pihak yang terlibat dalam Penjualan Kredit

Penjualan secara kredit ini hanya diberikan kepada partshop yang telah berlangganan untuk wilayah kabupaten dan kota solok dan perusahaan yang tergabung dalam Suka Grup seperti PT.Suka Fajar Payakumbuh, Lubuk Sikaping, Padang, Pekanbaru, Jambi dan PT.Sutan Kasim Medan. Untuk partshop yang berada di wilayah kota dan kabupaten solok, pada umumnya sudah menjadi langganan PT.Suka Fajar dalam penjualan kredit spare part kendaraan bermotor, khususnya part dalam merek Mistshubishi. Partshop yang diberikan kredit tentunya sudah memenuhi kriteria yang ditentukan oleh PT.Suka Fajar. Dalam usaha mempertahankan pelanggan demi terjadinya transaksi yang berkelanjutan PT.Suka Fajar memberikan diskon kepada enduser sebesar 15% dari price list untuk setiap transaksi dan kepada partshop yang sesuai dengan kategori yang ditentukan oleh departemen spare part.

d. Jenis Barang yang diberikan Secara Kredit

Jenis barang yang diberikan kredit merupakan semua jenis spare part kendaraan bermotor dalam merek Mitshubishi seperti part bagian mesin, body, ban, veleg, rem, kain rem dan sebagainya yang mempunyai kode pada part tersebut untuk memudahkan dalam mencari barang yang diorder pelanggan. Pelanggan mengorder barang berdasarkan kode yang tertera pada part tersebut. Penjualan kredit ini hanya diberikan kepada partshop yang melakukan pembelian dalam jumlah besar

a. Kebijakan Pemberian Piutang

Untuk menghindari terjadinya resiko kerugian atas penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan, maka sebelum memberikan kredit pelanggan yang mengajukan permohonan kredit harus melakukan transaksi pembelian secara tunai kepada PT.Suka Fajar department spare part sebanyak 4 kali pembayaran. Jika selama 4 kali pembayaran tersebut lancar barulah perusahaan bias memberikan kredit.

Selain itu perusahaan juga memperhatikan hal-hal berikut ini sebelum memberikan kredit diantaranya :

- a) Character
Sebelum memberikan kredit bagian kredit harus memahami watak atau sifat si pemohon kredit demi lancarnya proses kredit serta penagihan piutang setelah di berikannya kredit.
- b) Capacity
Dengan dilakukannya pembayaran tunai sebanyak 4 kali maka perusahaan bisa mengukur sejauh mana si pemohon kredit dapat melunasi hutangnya. Setelah diberikannya kredit, untuk tagihan pertama akan dapat dilihat apakah tepat waktu atau tidak pembayarannya.
- c) Capital
Dari jaminan yang diberikan maka perusahaan dapat memperkirakan modal yang dimiliki oleh si pemohon kredit guna sebagai pertimbangan dalam memberikan kredit.
- d) Collateral
Barang jaminan yang diberikan bisa berupa surat-surat berharga seperti sertifikat tanah, rumah, BPKB kendaraan dan surat-surat berharga lainnya.
- e) Condition of ekonomi

Kondisi ekonomi yang diperhatikan perusahaan seperti lingkungan tempat usaha pelanggan, kelayakan untuk sebuah partshop yang akan mempengaruhi kegiatan usaha pelanggan.

b. Pembatasan Kredit

Department spare part berusaha untuk memenuhi orderan dari setiap pelanggannya yang melakukan pembelian secara kredit. Untuk memberikan barang yang di order pelanggan tergantung kepada stok barang yang ada dan tersedia di gudang. Jika tidak memungkinkan untuk memberikan barang dalam jumlah banyak maka orderan dari pelanggan tidak dipenuhi sepenuhnya atau mengurangi dari jumlah barang yang di order oleh pelanggan. Hal ini dilakukan untuk mengimbangi permintaan dari pelanggan lainnya. Jika stok barang yang ada

digudang sedikit dan hanya diberikan kepada satu pelanggan maka permintaan dari pelanggan yang lain akan tertunda karena terbatasnya barang yang ada di gudang. Hal ini akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang karena tertundanya permintaan dari pelanggan.

c. Upaya Mempercepat Perputaran Piutang

Untuk meningkatkan perputaran piutang perusahaan melakukan beberapa cara diantaranya :

- a. Memberikan diskon untuk setiap transaksi penjualan kepada enduser sebesar 15% dari price list.
- b. Selalu berusaha mencukupi barang-barang spare part yang di order oleh pelanggan dengan cara menambah stok barang dan melakukan orderan kepada PT.Krama Yudha Tiga Berlian Motor, agar barang yang di order pelanggan tidak tertunda dan dapat dipenuhi.

Untuk menghitung hari rata-rata pengumpulan piutang spare part atau periode terikatnya modal dalam piutang dapat dihitung dengan membagi periode dalam hari dengan tingkat perputarannya.

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang periode 2010} = \frac{30}{5,83} = 5,14 \text{ hari}$$

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang periode 2011} = \frac{30}{5,81} = 5,16 \text{ hari}$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang ini menunjukkan jangka waktu terikatnya dana atau modal dalam piutang atau jangka waktu antara penjualan kredit sampai menjadi uang kas kembali dalam satu periode akuntansi. Periode pengumpulan piutang dapat memberikan tolak ukur mengenai lamanya waktu piutang dagang yang beredar. Apabila rata-rata jangka waktu penagihan piutang terlalu lama mungkin hal ini disebabkan pengendalian piutang yang kurang control terhadap para debitur. Dari perhitungan diatas terlihat bahwa hari rata-rata untuk pengumpulan piutang di bagian Spare Part PT. Suka Fajar dalam satu periode akuntansi cukup baik yaitu 5 hari dari 15 hari yang diberikan waktu kepada debitur untuk melunasi penjualan kreditnya.

a. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang

Setelah memberikan kredit kepada pelanggan, department spare part akan melakukan pengontrolan piutang dengan cara merekap seluruh piutang dari masing-masing pelanggan sebelum melakukan penagihan yang biasanya

dilakukan selama 1 kali dalam 1 minggu oleh staff penagihan demi memperlancar jalannya pembukuan serta keuangan department spare part, dan selanjutnya melakukan penagihan lansung kepada pelanggan yang sudah jatuh tempo baik dalam maupun luar kota.

b. Tata Cara Pembayaran atas Penjualan Kredit

Bagi pelanggan yang ingin melakukan pembayaran atas penjualan kredit spare part maka pelanggan harus membawa bukti penjualan kredit atau faktur penjualan kredit yang melampirkan barang-barang spare part yang dijual kepada pelanggan. Dan pelanggan harus membayar tagihan kreditnya pada saat jatuh tempo yang biasanya dihitung 15 hari setelah penjualan dilakukan. Pembayaran kredit biasanya dilakukan dengan cara petugas penagih mendatangi setiap pelanggan yang telah jatuh tempo pembayarannya baik secara cash maupun melalui cek, giro. Jika pelanggan belum bisa membayar tagihan pada tempo yang telah ditentukan maka pelanggan harus mengonfirmasikan kepada penagih piutang dan pembayaran tergantung perjanjian dan kesepakatan dengan penagih. Petugas penagih harus melaporkan kepada manager dan bagian administrasi spare part atas pelanggan yang belum bisa membayar tagihannya agar tidak terjadi kekeliruan dalam merekap piutang pelanggan.

V. PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan pengolahan data mengenai pengaruh penjualan kredit spare part terhadap laba pada PT.Suka Fajar Ltd. Cabang Solok periode 2010 – 2011, diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil pengolahan data penjualan kredit spare part, diketahui penjualan kredit bersih bersih pada periode 2010 mencapai 7234 miliar rupiah dengan rata-rata piutang sebesar 1256 juta rupiah. Untuk periode 2010 tingkat perputaran piutang spare part sebesar 5,83 kali. Artinya sebanyak 5,83 kali sejumlah modal yang tertanam dalam piutang berputar selama periode tersebut untuk dapat menghasilkan sejumlah penjualan kredit pada periode yang bersangkutan. Untuk penjualan kredit bersih periode 2011 sebesar 9244 miliar rupiah dengan rata-rata piutang sebesar 1590 juta rupiah. Dan diketahui tingkat perputaran piutang pada periode ini sebanyak 5,81 kali perputaran.
2. Hasil penelitian ini menunjukkan hari rata-rata pengumpulan piutang spare part yang dihitung dengan cara membagi periode dalam hari dengan tingkat perputaran piutang spare part pada periode tertentu. Maka untuk periode 2010 hari rata-rata pengumpulan piutang selama 5,14 hari, dan untuk periode 2011 selama 5,16 hari. Artinya selama 5,14 hari terikatnya dana atau modal dalam piutang atau selama jangka waktu tersebut antara penjualan kredit samapi menjadi uang kas kembali, dan begitu juga untuk periode 2011 hari rata-rata pengumpulan piutangnya selama 5,16 hari.
3. Berdasarkan analisis koefisien korelasi (r) sebesar 0,9 atau mendekati positif 1 artinya penjualan kredit spare part mempunyai pengaruh kuat positif terhadap laba pada PT.Suka Fajar Ltd. Cabang Solok periode 2010-2011. Dan jika dilihat dari hasil regresi sederhana yaitu :

$$y = -3076,8 + 0,15x$$

Dari persamaan regresi sederhana diperoleh konstanta (a) sebesar -3076,8. Sementara itu untuk koefisien regresi (b) sebesar 0,15. Artinya apabila penjualan kredit naik satu satuan maka laba akan naik sebesar 0,15 satuan, begitu juga sebaliknya jika penjualan kredit turun satu satuan, maka laba juga akan turun sebesar 0,15 unit.

B. SARAN

1. Perusahaan diharapkan dapat meningkatkan penjualan kredit spare part agar laba yang diperoleh akan semakin meningkat, dengan cara meningkatkan promosi kredit spare part untuk wilayah kabupaten dan kota solok agar pelanggan tertarik untuk melakukan transaksi secara kredit dengan PT.Suka Fajar Ltd. Cabang Solok department spare part khususnya.
2. Pengelolaan serta pengawasan piutang diharapkan sangat diperhatikan agar tidak terjadinya kekeliruan dalam pengelolaan piutang dan agar tidak terjadinya kredit macet serta timbulnya piutang tak tertagih yang berdampak tidak baik bagi PT.Suka Fajar Ltd. Cabang Solok.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an dan Hadist

Carl. S. Warren, James. M. Reeve, and Philip E. Fress. F. 2006. *Pengantar Akuntansi*. Edisi 21. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat

Earl K. Stice, James D. Stice, K. Fred Skousen, 2009. Jakarta: Salemba Empat.

E.Kieso, D. E, Jerry J.W and Terry, D.W, 2008. *Intermediate Accounting*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.

Hasan, Iqbal, 2003. *Analisis Data Penelitian dengan Statistic*. Jakarta: Bumi Aksara.

Heri SE, M.Si, 2009. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta: Bumi Aksara.

<http://sudena.com/pengertian-piutang-dan-jenis-jenis-piutang/>

Ikatan Akuntansi Indonesia. 2008. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan*. Cetakan Kedua. Jakarta: Salemba Empat

Institut Akuntansi Publik Indonesia. 2011. *Standard Profesional Akuntan Publik*. Jakarta: Salemba Empat.

Lilis, 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Marshall, B, Romney dan Paul John Steinbert. 2006. *Accounting Information System*. Edisi 9. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat

Sofyan Syafri Harahap, 2011. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Rajawali Pers

Thomas R. Dyckman, Roland E. Duckes, Charle J. Davis, 2007. Jakarta: Erlangga.