



**ANALISIS HASIL PENJUALAN DENGAN
MENGUNAKAN SURAT KREDIT BERDOKUMEN
DALAM NEGERI (SKBDN) TERHADAP
NILAI ARUS KAS DI PT INDONESIA ASAHAN
ALUMINIUM (PERSERO)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

IRWANTO
NPM: 1625100484

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
M E D A N
2019**



**FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN**

PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : IRWANTO
NPM : 1625100484
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
JENJANG : S 1 (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS HASIL PENJUALAN DENGAN
MENGUNAKAN SURAT KREDIT BERDOKUMEN
DALAM NEGERI TERHADAP NILAI ARUS KAS DI PT
INDONESIA ASAHAN ALUMINIUM (PERSERO)

MEDAN, MARET 2019

KETUA PROGRAM STUDI

DEKAN

(ANGGI PRATAMA NASUTION, SE., M.Si.)

(Dr. SURYA NITA, SH., M.Hum.)

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

(AULIA, SE., M.M.)

(JUNAWAN, SE., M.Si.)



**FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN**

SKRIPSI DI TERIMA DAN DISETUJUI OLEH PANITIA UJIAN SARJANA
LENGKAP FAKULTAS SOSIAL SAINS UNIVERSITAS PEMBANGUNAN
PANCA BUDI MEDAN

PERSETUJUAN UJIAN

NAMA : IRWANTO
NPM : 1625100484
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
JENJANG : S 1 (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS HASIL PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN
SURAT KREDIT BERDOKUMEN DALAM NEGERI
TERHADAP NILAI ARUS KAS DI PT INDONESIA ASAHAN
ALUMINIUM (PERSERO)

MEDAN, MARET 2019

KETUA



(ANGGI PRATAMA NASUTION, SE., M.Si)

ANGGOTA II

(JUNAWAN, SE, M.Si)

ANGGOTA I

(AULIA, SE., M.Si)

ANGGOTA III

(RAHIMA BR-PURBA, SE, M.Si, Ak, CA)

ANGGOTA IV

(HERIYATI CHRISNA, SE, M.Si)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

NAMA : IRWANTO

NPM : 1625100484

PROGRAM STUDI : AKUNTANSI

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS HASIL PENJUALAN DENGAN
MENGUNAKAN SURAT KREDIT BERDOKUMEN
DALAM NEGERI TERHADAP NILAI ARUS KAS DI PT
INDONESIA ASAHAN ALUMINIUM (PERSERO)

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat).
2. Memberikan izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Unpub untuk menyimpan, mengalih-media/formatkan, mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan, Maret 2019



(Irwanto)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

NAMA : IRWANTO
TEMPAT/TANGGAL LAHIR : PEM. KERASAAN, 28 JULI 1988
NPM : 1625100484
FAKULTAS : SOSIAL SAINS
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
ALAMAT : KOMP. PERUMAHAN PT INALUM
BLOK S13 NO 10

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka saya tidak akan ada lagi ujian perbaikan nilai dimasa yang akan datang.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebenarnya, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, Maret 2019



(Irwanto)

TANDA BEBAS PUSTAKA

No. 1383 / Pmp / Rp / 2018

Diyatakan tidak ada sangkut paut dengan UPT. Perpustakaan

Medan, 20 OCT 2018



FM-BPAA-2012-041

Hal : Permohonan Meja Hijau

Medan, 05 Oktober 2018
Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan
Fakultas SOSIAL SAINS
UNPAB Medan
Di -
Tempat

Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : IRWANTO
Tempat/Tgl. Lahir : PEM. KERASAAN / 28 Juli 1988
Nama Orang Tua : PAIMIN
N. P. M : 1625100484
Fakultas : SOSIAL SAINS
Program Studi : Akuntansi
No. HP : 081397301156
Alamat : BLOK S 13



Datang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul Analisis Hasil Penjualan dengan Menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) terhadap Nilai Arus Kas di PT Indonesia Asahan Aluminium Persero. Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah disahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan menuntut ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indek prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercap keterangan bebas pustaka
4. Terlampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas photo untuk ijazah ukuran 4x6 = 5 lembar dan 3x4 = 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy STTB SLTA dilegalisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang lanjutan D3 ke S1 lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar.
7. Terlampir pelunasan kwintasi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah dijilid lux 2 exemplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan jilid kertas jeruk 5 exemplar untuk penguji (bentuk dan warna penjilidan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangani dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Terlampir surat keterangan BKKOL (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di masukan kedalam MAP
12. Bersedia melunaskan biaya-biaya uang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian dimaksud, dengan perincian sbb :

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp.	500,000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp.	1,500,000
3. [202] Bebas Pustaka	: Rp.	100,000
4. [221] Bebas LAB	: Rp.	0
Total Biaya	: Rp.	2,100,000
5. Uang Kuliah Termin berjalan	Rp	2.100.000
		<u>4.200.000</u>

20 oktober 2018



Hormat saya

IRWANTO
1625100484

Catatan :

- 1. Surat permohonan ini sah dan berlaku bila ;
 - a. Telah dicap Bukti Pelunasan dari UPT Perpustakaan UNPAB Medan.
 - b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah aktif semester berjalan
- 2. Dibuat Rangkap 3 (tiga), untuk - Fakultas - untuk BPAA (asli) - Mhs.ybs.

Plagiarism Detector v. 1092 - Originality Report:

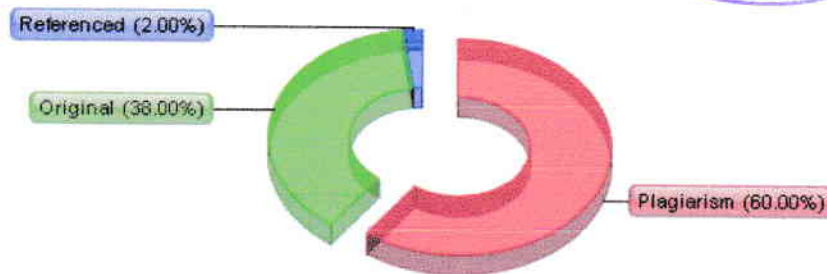
Analyzed document: 05-10-18 9:14:39 AM

"IRWANTO_1625100484_AKUNTANSI.docx"

Licensed to: Universitas Pembangunan Panca Budi_License2



Relation chart:



Distribution graph:

Comparison Preset: Rewrite. Detected language: Indonesian

Top sources of plagiarism:

- 31 wrds: 5293 <http://notariskhairulnas.blogspot.com/2014/02/contoh-akta-pt-bumn.html>
- 27 wrds: 4446 <http://www.jurnalmudiraindure.com/wp-content/uploads/2017/04/METODE-PEMBAYARAN-TAGIHAN-SUP...>
- 13 wrds: 2048 <http://lely-yoshikawa.blogspot.com/2012/01/laporan-kerja-praktek-di-pt-inalum.html>

other Sources:]

Processed resources details:

278 - Ok / 57 - Failed

other Sources:]

Important notes:

Wikipedia:

Google Books:

Ghostwriting services:

Anti-cheating



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI FAKULTAS SOSIAL SAINS

Fakultas Ekonomi UNPAB, Jl. Jend. Gatot Subroto Km, 4,5 Medan Fax. 061-8458077 PO.BOX : 1099 MEDAN

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI AKUNTANSI	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN	(TERAKREDITASI)

PERMOHONAN MENGAJUKAN JUDUL SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : IRWANTO
 Tempat/Tgl. Lahir : PEM. KERASAAN / 28 Juli 1988
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1625100484
 Program Studi : Akuntansi
 Konsentrasi : Akuntansi Sektor Bisnis
 Jumlah Kredit yang telah dicapai : 140 SKS, IPK 3.44

Yang ini mengajukan judul skripsi sesuai dengan bidang ilmu, dengan judul:

Judul Skripsi	Persetujuan
Analisis Hasil Penjualan dengan Menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) terhadap Nilai Arus Kas di PT Indonesia Asahan Aluminium Persero	<input checked="" type="checkbox"/>
Analisis pengendalian Internal Piutang Usaha dalam Mengurangi Piutang Tak Tertagih pada PT Indonesia Asahan Aluminium Persero	<input type="checkbox"/>
Penerapan Program ERP SAP dalam Penyusunan Laporan Keuangan pada PT Indonesia Asahan Aluminium Persero	<input type="checkbox"/>

Judul yang disetujui oleh Kepala Program Studi diberikan tanda

(Ir. Bhakti Alamsyah, M. T., Ph.D.)

Medan, 31 Maret 2018

Pemohon,

(IRWANTO)

Nomor :
 Tanggal :
 Disetujui oleh :
 Dekan

 (Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.)
 Tanggal : 05/04/2018
 Disetujui oleh :
 Ka. Prodi Akuntansi

 (Anggi Pratama Nasution, SE., M.Si)

Tanggal :
 Disetujui oleh :
 Dosen Pembimbing I :

 (... Aulia, SE, MM)
 Tanggal : 05/04/2018
 Disetujui oleh :
 Dosen Pembimbing II :

 (... J. ... SE, MM)



Acc Jilid by
Jilid 31/10/19

**ANALISIS HASIL PENJUALAN DENGAN
MENGUNAKAN SURAT KREDIT BERDOKUMEN
DALAM NEGERI (SKBDN) TERHADAP
NILAI ARUS KAS DI PT INDONESIA ASAHAN
ALUMINIUM (PERSERO)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

IRWANTO
NPM: 1625100484

Pemb. I.
Acc Jilid
31/8.19

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
M E D A N
2019**





UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Pembimbing I : *RPE Aulia SE, MM*
 Pembimbing II :
 Mahasiswa : IRWANTO
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1625100484
 Bidang Pendidikan : *SI*
 Tugas Akhir/Skripsi : *Analisis Hasil Penjualan*

ANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
8-18	- <i>Perbaiki bab I s/d VI</i> * <i>Putusan ujian Teoritis</i>	<i>A</i>	
9-18	- <i>Perbaiki bab. IV, V</i> * <i>Penyajian data SKRSDN & Lc</i>	<i>A</i>	
3-18	- <i>Perbaiki Flow chart SKRSDN</i>	<i>A</i>	
3-18	- <i>Acc Sidang</i>	<i>A</i>	

Medan, 26 September 2018

Diketahui/Disetujui oleh :
 Dekan,



Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id
 Medan - Indonesia

02

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Dosen Pembimbing I : *Bpk Aulia SE, M.Si*
 Dosen Pembimbing II : *Bpk Juman SE, M.Si*
 Nama Mahasiswa : IRWANTO
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1625100484
 Bidang Pendidikan : *SI*
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : *Analisis Hasil penjualan dengan Menggunakan Surat Kredit Berdokumen Alam Megen (SKBDU) terhadap Nilai Anas Kas di PT Indonesia Asahan Aluminium (Paseco)*

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
<i>04-2018</i>	<i>* Pembahasan Pond Tahle, fannun Sudi/ia</i> <i>* Pembahasan Anekdot</i> <i>* Pembahasan Grafik Trend pada penjelasan</i> <i>hasil penela</i>	<i>4</i> <i>6</i>	
<i>10/02/2018</i>	<i>Asses your ass Assi</i>	<i>As</i>	

Medan, 31 Maret 2018

Diketahui/Disetujui oleh :
 Dekan,



Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.



**ANALISIS HASIL PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN SURAT
KREDIT BERDOKUMEN DALAM NEGERI (SKBDN) TERHADAP
NILAI ARUS KAS DI PT INDONESIA ASAHAN
ALUMINIUM (PERSERO)**

PROPOSAL PENELITIAN

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial & Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

ce Seminar Proposal
[Signature] 05/04/2018
PB.11

Oleh

Pemb I
Ace Seminar
[Signature] 31/3.18

**IRWANTO
NPM 1625100484**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL & SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2018**

ABSTRAK

Tujuan penelitian adalah untuk melihat bagaimana sistem manajemen piutang dengan menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) yang dijalankan pada PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero)? dan melihat Faktor-faktor apakah yang mempengaruhi besarnya piutang dengan menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero)?

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif yang bertujuan untuk mengetahui sistem manajemen piutang dengan menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) yang dijalankan pada PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero).

Hasil penelitian menunjukkan 1) sistem manajemen piutang yang dilakukan, PT. Inalum telah melakukan proses manajemen, pengelolaan, dan pengendalian piutang berdasarkan SOP (*Standard Operation Procedure*) yang telah ditetapkan oleh perusahaan melalui Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN), namun dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa hal yang tidak sesuai dengan SOP. 2) Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya jumlah piutang seperti persentase penjualan kredit, ketentuan penjualan, tipe pelanggan, dan usaha penagihan, PT. Inalum memiliki jumlah piutang yang cukup besar pada laporan neraca terutama dipengaruhi oleh besarnya persentase penjualan kredit. 3) Berdasarkan analisis *trend*, kondisi keuangan PT. Inalum menunjukkan keadaan yang cenderung meningkat dari tahun 2012-2016 (fluktuatif). Apabila dilihat dari beberapa akun yang terdapat pada laporan neraca, seperti piutang, kas & setara kas, dan hutang, tidak seluruhnya cenderung mengalami peningkatan 4) Pengendalian piutang yang dilakukan oleh PT. Inalum belum berjalan efektif terhadap perolehan kas perusahaan. Hal ini dibuktikan dari hasil analisis *cash conversion cycle* rata-rata sebesar 131, hari berarti perusahaan mulai dari saat perusahaan mengeluarkan uang untuk membeli bahan baku sampai dengan perusahaan mengumpulkan uang dari penjualan barang jadi 131 hari. Secara teori, semakin pendek waktu yang diperlukan, semakin baik bagi perusahaan. Sebaliknya, semakin panjang waktu yang diperlukan, semakin banyak modal yang harus ditanamkan.

Kata Kunci: Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN), manajemen piutang, analisis trend, analisis cash conversion cycle

ABSTRACT

The research method used is descriptive method that aims to know the management system of accounts receivable by using Domestic Documented Credit (SKBDN) which run at PT. Indonesia Asahan Aluminum (Persero).

The results showed 1) receivable management system performed, PT. Inalum has process management, management and control of receivables based on SOP (Standard Operation Procedure) which has been determined by the company through Domestic Letters of Credit (SKBDN), but in the implementation there are some things that are not in accordance with SOP. 2) Factors affecting the amount of receivables such as the percentage of credit sales, terms of sale, customer type, and billing business, PT. Inalum has a substantial amount of accounts receivable on the balance sheet, primarily influenced by the large percentage of credit sales. 3) Based on the trend analysis, the financial condition of PT. Inalum shows a tendency to increase from 2012-2016 (fluctuating). When viewed from several accounts contained in the balance sheet, such as accounts receivable, cash & cash equivalents, and debt, not all tend to increase 4) Control of receivables made by PT. Inalum has not been effective against the company's cash. This is evidenced from the analysis of cash conversion cycle average of 131 days means the company from the moment the company spent money to buy raw materials up to the company collects money from the sale of finished goods 131 days. Theoretically, the shorter the time it takes, the better for the company. Conversely, the longer the time it takes, the more capital that must be invested.

Keywords: Domestic Letters of Credit (SKBDN), accounts receivable management, trend analysis, cash conversion cycle analysis

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Yang Maha Esa karena berkat dan rahmatNya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Adapun judul yang penulis ajukan adalah sebagai berikut : **Analisis Hasil Penjualan Dengan Menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) terhadap Nilai Arus Kas di PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero).**

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam pembuatan skripsi ini menghadapi banyak permasalahan dan kesulitan, yang disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki. Selama melakukan penelitian dan penulisan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan moril dan materil dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada :

1. Ucapan Terima kasih kepada Bapak Dr. H. Mhd. Isa Indrawan SE, MM Selaku Rektor Universitas Pembangunan Pancabudi Medan.
2. Ucapan Terima Kasih Kepada Ibu Dr. Surya Nisa, SH, M.Hum Selaku Dekan Fakultas Sosial dan Sains.
3. Ucapan Terima kasih kepada Bapak Anggi Pratama Nasution, SE, M.Si Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial dan Sains.
4. Dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pembimbing I saya Bapak Aulia, SE, M.M, Pembimbing II Bapak Junawan, SE, M.Si, Penguji I Ibu Rahima br. Purba,SE.,M.Si.,Ak,CA dan Penguji II Ibu Heriyati Chrisna, SE.,M.M yang telah bersedia meluangkan waktu, memberikan pengarahan

dan masukan bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini sehingga penulisan skripsi ini dapat berjalan lancar sampai selesai.

5. Pihak PT. PT Inalum, Direktur Utama, Manajer Keuangan, dan rekan karyawan/karyawati dimana penulis bekerja yang telah memberikan izin untuk penelitian dan membantu dalam proses penyusunan skripsi ini
6. Kedua Orang Tua Mamak Alm. Syarifah dan Bapak Paimin yang selalu memberikan do'a disetiap waktunya, memberikan semangat, dan nasehat yang membangun sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik
7. Yang tercinta keluarga keluarga kecil penulis, istri Adella Shatia dan Ananda Dzulhanan Rafif yang selalu memberikan semangat dan doa sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan
8. Ucapan Terima Kasih Kepada, Bapak dan Ibu Dosen, seluruh staf dan pegawai serta teman-teman dan sahabat seangkatan tahun 2016 Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial dan Sains yang telah banyak membantu dan membimbing penulis selama perkuliahan.

Semoga Allah yang Maha Kuasa senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada semua pihak yang telah memberikan segala bantuan di atas. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak, dan penulis juga mengharapkan sumbangsih saran kritik yang membangun untuk penyempurnaan skripsi ini. Terimakasih.

Medan, Maret 2019

Irwanto

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi dan Batasan Masalah	6
C. Perumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian	7
E. Keaslian Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Landasan Teori.....	10
1. Laporan Keuangan	10
a. Pengertian Laporan Keuangan	10
b. Tujuan Laporan Keuangan.....	11
c. Jenis-jenis Laporan Keuangan	12
2. Piutang.....	18
a. Manajemen Piutang.....	18
b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang	20
c. Variabel-variabel yang Mempengaruhi Piutang ...	21
d. Penagihan Piutang.....	23
e. Kebijakan Pemberian Piutang.....	23
f. Piutang Tak Tertagih.....	25
3. Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN)...	27
a. Pengertian SKBDN	27
b. Tujuan dan Manfaat SKBDN.....	28
c. Pihak-Pihak yang Terlibat Dalam SKBDN.....	29
d. Bentuk dan Sifat SKBDN.	30
e. Jenis – Jenis Surat Kredit Berdokumen Dalam	
Negeri (SKBDN).....	31

f. Mekanisme Transaksi dengan SKBDN	32
4. Analisis Trend	34
5. Cash Conversion Cycle	35
6. Arus Kas	37
a. Efektivitas Arus Kas	37
b. Pengaruh Manajemen Piutang terhadap Arus Kas Perusahaan.....	37
B. Penelitian Terdahulu	39
C. Kerangka Konseptual	39
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	42
A. Pendekatan Penelitian	42
B. Tempat dan Waktu Penelitian	42
C. Sumber Data Penelitian.....	43
D. Variabel Penelitian dan Defenisi Operasional variabel	43
E. Teknik Pengumpulan Data	44
F. Teknik Analisis Data.....	45
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	46
A. Hasil Penelitian	46
1. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Indonesia Asahan Aluminium	46
2. Visi dan Misi Perusahaan	49
3. Tata nilai perusahaan	50
4. Kebijakan dan Sasaran Perusahaan	50
5. Proses Produksi Aluminium	51
6. Struktur Organisasi	53
7. Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) yang Diterapkan oleh PT. Indonesia Asahan Aluminium (PT. INALUM)	58
8. Mekanisme Penjualan dengan Menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) yang Diterapkan oleh PT. Indonesia Asahan Aluminium (PT. INALUM)	63
09. Sistem Manajemen Piutang pada PT. Inalum	66
10. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang Pada PT Inalum	72
10. Analisis Trends	76
11. Analisis <i>Cash Conversion Cycle</i>	81
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	85
A. Simpulan	85
B. Saran.....	86
DAFTAR PUSTAKA	87

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Tabel 1.1. Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) tahun 2012 sampai 2016	4
Tabel 2.1. Ringkasan Penelitian Terdahulu	39
Tabel 3.1. Rencana Waktu Penelitian	42
Tabel 4.1. Hasil Penjualan yang dilakukan oleh PT. Inalum (Persero) tahun 2012 sampai 2016 dengan Tunai dan SKBDN	59
Tabel 4.2. Perhitungan Perputaran Piutang PT. Inalum	70
Tabel 4.3. Analisis Trend Beberapa Akun Neraca dan Laba Rugi	79
Tabel 4.4. Penyesuaian Arus Kas	80
Tabel 4.5. Analisis Cash Conversion Cycle	82

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Prosedur Transaksi L/C Dalam Negeri.....	32
Gambar 2.2. Kerangka Konseptual	41
Gambar 4.1. Grafik Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) Tahun 2012..	60
Gambar 4.2. Grafik Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) Tahun 2013..	60
Gambar 4.3. Grafik Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) Tahun 2014..	61
Gambar 4.4. Grafik Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) Tahun 2015..	61
Gambar 4.5. Grafik Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) Tahun 2016..	62
Gambar 4.6. Alur Pelaksanaan LC/ SKBDN	64
Gambar 4.7. Bagan Alur Proses Manajemen Piutang PT. Inalum.....	68
Gambar 4.8 Grafik Periode Penagihan Piutang PT. Inalum.....	70
Gambar 4.9. Grafik Perputaran Piutang PT. Inalum	71
Gambar 4.10. Grafik Analisis Trend Akun Neraca.....	80
Gambar 4.11. Grafik Analisis Trend Akun Laba Rugi	80
Gambar 4.12. Grafik Analisis <i>Cash Conversion Cycle</i> PT. Inalum.....	83

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah suatu wadah 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. Salah satu tujuan utama didirikannya perusahaan yakni untuk memperoleh keuntungan namun ada pula perusahaan yang didirikan untuk meningkatkan kesejahteraan (tidak mengejar keuntungan). Perusahaan akan memperoleh keuntungan dari kegiatan bisnis yang dilakukan baik dalam bentuk barang maupun jasa.

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.

Pada sebuah perusahaan khususnya perusahaan manufaktur, manajemen keuangan memiliki peran yang cukup penting dalam sebuah fungsi manajemen perusahaan. Pada saat perusahaan melakukan sistem penjualannya secara kredit maka kemudian akan timbul piutang. Hal ini akan berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan terutama berdampak pada arus kas. Adapun suatu masalah yang sering terjadi yaitu saat konsumen lalai dalam melakukan pembayaran. Hal ini akan berdampak bagi perusahaan, yaitu keterlambatan dalam pelunasan

piutang dan arus kas perusahaan pun akan menurun sehingga berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasional perusahaan.

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. (Keown, 2010).

PT. Indonesia Asahan Aluminium Persero (PT. Inalum) merupakan salah satu perusahaan pengeksport aluminium batangan di dunia. PT. Inalum merupakan salah satu perusahaan yang sebagian besar aktivitas bisnis atau penjualannya 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. Lalu lintas perdagangan antar negara yang dilakukan oleh PT. Inalum menghendaki suatu jaminan pembayaran atas barang-barang yang diperdagangkan. Penjual dan pembeli harus saling mempercayai dalam kewajibannya. Pihak penjual memerlukan memenuhi kepastian akan pembayaran dan berkewajiban menyerahkan barang atau jasa yang sesuai dengan perjanjian dengan pihak pembeli. Pihak pembeli pun memerlukan kepastian bahwa barang yang dibeli sesuai dengan apa yang telah disetujui kedua belah pihak dan berkewajiban untuk membayar atas barang atau jasa yang telah dibelinya.

Jaminan yang diperlukan oleh kedua belah pihak ini memerlukan pihak ketiga yang bertindak sebagai penjamin transaksi jual beli jasa atau barang yang diperjualbelikan. Pihak ketiga yang dimaksud adalah bank. Jasa yang dapat diberikan oleh suatu bank dalam transaksi perdagangan ini adalah dengan menerbitkan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (untuk selanjutnya disebut "SKBDN"). Istilah SKBDN lazim dikenal dengan nama *Letter of Credit* (untuk selanjutnya disebut L/C) Dalam Negeri. L/C Dalam Negeri merupakan primadona dalam pembayaran transaksi jual-beli barang karena kekuatan penjaminannya. Transaksi jual-beli pada dasarnya dapat dilakukan dengan atau tanpa L/C, namun karena L/C melindungi kepentingan kedua belah pihak, dimana bank terlibat dalam mengurangi resiko tertentu maka transaksi dengan L/C lebih senangi. Tata cara SKBDN hampirsamadengan L/C untuk transaksi perdagangan luar negeri. Perbedaan dasar antara keduanya adalah hanya pada valuta pembayarannya dan wilayah pabean.

SKBDN adalah Surat Kredit Berdokumen yang diterbitkan dalam valuta Rupiah yang dimaksudkan untuk menjamin kelancaran perdagangan dalam negeri. Bank yang menerbitkan Surat SKBDN akan memberikan jaminan pembayaran kepada cabang atau bank lain untuk membayar sejumlah uang tertentu yang telah ditentukan dalam SKBDN. Bank Penerbit merupakan bank nasabah pembeli barang. Sedangkan Bank Pembayar merupakan bank penjual barang. Dari uraian diatas diketahui bahwa SKBDN memiliki peranan penting dalam membantu proses pembayaran atas barang yang diperjual belikan sebagai penjamin tidak terjadi kerugian antara kedua belah pihak.

Berikut ini data mengenai hasil penjualan yang dilakukan oleh PT. Inalum (Persero) tahun 2012 sampai dengan 2016.

Tabel 1.1. Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) tahun 2012 sampai 2016

Tahun	Penjualan		Sektor	
			Domestik	Ekspor
2012	Cash	Qty (MT)	57.826	
		Jumlah (USD)	126.260	
	SKBDN 30	Qty (MT)	17.688	149.502
		Jumlah (USD)	38.528	287.494
	SKBDN 90	Qty (MT)	25.936	
		Jumlah (USD)	56.540	
2013	Cash	Qty (MT)	63.238	
		Jumlah (USD)	126.669	
	SKBDN 30	Qty (MT)	28.251	92.001
		Jumlah (USD)	56.404	163.151
	SKBDN 90	Qty (MT)	39.069	
		Jumlah (USD)	77.891	
2014	Cash	Qty (MT)	65.856	
		Jumlah(USD)	136.821	
	SKBDN 30	Qty (MT)	32.710	57.000
		Jumlah (USD)	225.368	131.696
	SKBDN 90	Qty (MT)	44.357	
		Jumlah (USD)	305.692	
2015	Cash	Qty (MT)	8.689	
		Jumlah (USD)	16.234	
	SKBDN 30	Qty (MT)	463	60.720
		Jumlah (USD)	853	100.455
	SKBDN 90	Qty (MT)	16.625	
		Jumlah (USD)	29.449	
2016	Cash	Qty (MT)	84.429	
		Jumlah (USD)	143.178	
	SKBDN 30	Qty (MT)	19.274	22.850
		Jumlah (USD)	32.632	36.889
	SKBDN 90	Qty (MT)	121.441	
		Jumlah (USD)	206.354	

Sumber: PT. Inalum (Persero), data diolah (2018)

Pada data diatas menunjukkan bahwa PT. Inalum (Persero) dalam penjualan tunai pada tahun 2012 sampai dengan 2016 mengalami fluktuasi peningkatan maupun penurunan. Tahun 2012 sampai tahun 2014 mengalami peningkatan penjualan tunai, namun pada tahun 2015 mengalami penurunan

penjualan tunai sebesar USD 16.234, kemudian di tahun 2016 terjadi peningkatan penjualan tunai yang luar biasa sebesar USD 143.178.

Penjualan untuk sektor ekspor yang dilakukan oleh PT. Inalum (Persero) dilakukan dengan hanya dengan penjualan kredit yang istilahnya SuratKreditBerdokumenDalamNegeri (SKBDN). Dari tahun 2012 sampai 2016 terjadi penurunan penjualan kredit SKBDN 30 hari. Namun untuk penjualan sektor domestik penjualan kredit SKBDN 30 hari terjadi kenaikan dari tahun 2012 sampai tahun 2014, kemudian terjadi penurunan di tahun 2015, lalu terjadi kenaikan lagi di tahun 2016. Untuk penjualan kredit SKBDN 90 hari sektor domestik terjadi kenaikan di tahun 2012 sampai 2014, kemudian terjadi penurunan di tahun 2015 sebesar USD 29.449, kemudian di tahun 2016 terjadi kenaikan penjualan kredit SKBDN 90 hari sebesar USD 206.354.

Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuhnya terjadialiran kas masuk (*cash inflows*) yang berasal dari pengumpulan piutang itu. Penjualan secara kredit akan dapat meningkatkan omset penjualan, akan tetapi memiliki resiko tertundanya penerimaan kas, sehingga membutuhkan investasi yang lebih besar. Selain itu dapat juga mengakibatkan kerugian karena menunggak atau bahkan tidak tertagih. Semakin lama piutang tertunggak akan semakin besar investasi yang dibutuhkan.

Menurut metode *cash conversion cycle*, piutang yang tidak diikuti dengan kegiatan penagihan yang baik akan menghambat *cash flow* perusahaan untuk membeli persediaan dan mempertahankan kegiatan operasional yang berakibat pada likuiditas. Jika peningkatan piutang tidak diikuti dengan usaha penagihan

maka akan memperbesar jumlah piutang ragu-ragu pada perusahaan dan semakin besarnya piutang ragu-ragu maka likuiditas yang dimiliki perusahaan cenderung kecil.

Berangkat dari kondisi itulah, maka peneliti ingin mengetahui lebih dalam kondisi yang ada sebenarnya, sehingga peneliti mempunyai inisiatif untuk mengambil judul “Analisis Hasil Penjualan dengan Menggunakan Surat Kredit Berdokumen dalam Negeri (SKBDN) terhadap Nilai arus Kas di PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero).”

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan di atas maka dirumuskan identifikasi masalah guna memudahkan pembahasan penelitian tersebut. Identifikasi masalah antara lain:

- a. Terjadinya peningkatan penjualan dengan menggunakan Surat Kredit Berdokumen dalam Negeri (SKBDN).
- b. Adanya peningkatan tunggakan piutang dari penjualan secara Surat Kredit Berdokumen dalam Negeri (SKBDN).

2. Batasan Masalah

Dari identifikasi masalah yang terpapar di atas diperoleh gambaran dimensi permasalahan yang begitu luas. Namun, menyadari adanya keterbatasan dana, waktu dan kemampuan, maka penulis memandang perlu memberi batasan masalah secara jelas dan terfokus. Selanjutnya salah yang menjadi objek penelitian dibatasi hanya pada masalah Hasil

Penjualan dengan Menggunakan Surat Kredit Berdokumen dalam Negeri (SKBDN) terhadap Nilai arus Kas.

C. Perumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang ditetapkan di atas, selanjutnya perumusan masalah dalam penelitian ini diajukan dengan pertanyaan penelitian (*research questions*) sebagai berikut:

1. Bagaimana system manajemen piutang dengan menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) yang dijalankan pada PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero)?
2. Faktor – faktor apakah yang mempengaruhi besarnya piutang pada PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero)
3. Bagaimana keefektifan penggunaan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) yang dijalankan pada PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero) terhadap arus kas?

D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah:

- a. Mengetahui system manajemen piutang dengan menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) yang dijalankan pada PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero)?
- b. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero)?

- c. Menganalisis keefektifan penggunaan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) yang dijalankan pada PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero) terhadap arus kas?

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan nilai dan manfaat kepada berbagai pihak yang membutuhkan terutama bagi pihak perusahaan seperti pertimbangan dalam menerapkan system pengendalian piutang dan dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan kebijakan piutang. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan referensi atau pedoman untuk penelitian selanjutnya.

E. Keaslian Penelitian

Penelitian ini merupakan pengembangan penelitian yang dilakukan oleh Indrajit Wicaksana yang diterbitkan oleh repository IPB. Penelitian berjudul “Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas (Studi Kasus Pada PT. X)”. Sedangkan penelitian ini berjudul “Analisis Hasil Penjualan dengan Menggunakan Surat Kredit Berdokumen dalam Negeri (SKBDN) terhadap Nilai arus Kas di PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero)”.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian sebelumnya yang terletak pada:

1. Lokasi penelitian: pada penelitian terdahulu di PT. X sedangkan penelitian ini pada PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero).
2. Waktu penelitian: penelitian terdahulu dilakukan pada tahun 2005 sampai 2009 sedangkan penelitian ini tahun 2012 sampai 2016.

3. Variabel Penelitian: pada penelitian terdahulu variable penelitiannya adalah pengendalian piutang dan efektivitas arus kas, Sedangkan pada penelitian ini variabel penelitiannya Penjualan dengan Menggunakan Surat Kredit Berdokumen dalam Negeri (SKBDN) dan Nilai arus Kas.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Laporan keuangan

a. Pengertian Laporan Keuangan

Media yang dapat dipakai untuk meneliti kondisi kesehatan perusahaan adalah laporan keuangan. Laporan keuangan berisikan data-data yang menggambarkan keadaan keuangan suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu sehingga pihak-pihak yang berkepentingan terhadap perkembangan suatu perusahaan dapat mengetahui keadaan keuangan dari laporan keuangan yang disusun dan disajikan oleh perusahaan. Pihak-pihak yang berkepentingan terhadap laporan keuangan antara lain para pemilik perusahaan, manajer perusahaan yang bersangkutan, para kreditur, bankers, investor, karyawan, dan masyarakat.

Menurut Harahap (2004:105) "laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu. Adapun jenis laporan keuangan yang lazim dikenal adalah Neraca, Laporan rugi Laba, Laporan Arus Kas dan Laporan Perubahan posisi Keuangan".

Sedangkan Riyanto (2010:15) menyatakan laporan keuangan memberikan ikhtisar mengenai adanya keuangan suatu perusahaan, dimana neraca mencerminkan nilai aktiva, nilai hutang, dan modal sendiri pada suatu saat tertentu dan laporan keuangan laba/rugi

mencerminkan hasil-hasil yang dicapai selama periode tertentu biasanya dalam satu tahun.

Dari pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan adalah hasil dari proses akuntansi yang berisi data-data keuangan. Data-data keuangan ini digunakan untuk berkomunikasi dengan pihak-pihak yang perusahaan tersebut.

b. Tujuan Laporan Keuangan

Tujuan laporan keuangan menurut Sawir(2005:2) adalah sebagai berikut:

- a. Menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi,
- b. Laporan keuangan disusun untuk memenuhi kebutuhan bersama oleh sebagian besar pemakainya, yang secara umum menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian masa lalu,
- c. Laporan keuangan juga menunjuk kenapa yang dilakukan manajemen atau pertanggung jawaban manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya.

Laporan keuangan digunakan untuk mengevaluasi kondisi keuangan perusahaan saat ini dan untuk memperkirakan hasil operasi serta arus kas di masa depan. Dari pengertian di atas tujuan laporan

keuangan adalah memberikan informasi keuangan yang dapat dipercaya mengenai sumber- sumber ekonomi dan kewajiban serta modal suatu perusahaan.

c. Jenis-jenis Laporan Keuangan

Pada waktu tertentu manajemen suatu perusahaan harus menyusun dan menyajikan laporan keuangan guna memenuhi ke kebutuhan para pihak yang berkepentingan atas suatu perusahaan ini.

Mengeni laporan keuangan yang disajikan dan disusun oleh manajemen sesuai Ikatan Akuntan Indonesia,(2007:2) menyatakan “laporan keuangan yang lengkap terdiri atas komponen-komponen berikut ini: neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas,l aporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan.”

1)Neraca (*Balance Sheet*)

Pendapat Skousen (2001:41) yang dimaksud dengan neraca adalah”laporan sumber-sumber dari suatu perusahaan (harta),kewajiban perusahaan (hutang),dan perbedaan antara yang dimiliki (harta) dan apa yang dipinjam (hutang) yang disebut ekuitas”. Dalam pengertian aktiva tidak terbatas pada kekayaan perusahaan yang berwujud aja,tetapi juga termasuk pengeluaran-pengeluaran yang belum dialokasikan pada penghasilan yang akan datang,serta aktiva yang tidak berwujud lainnya (*intangibleassets*) misalnya *goodwill*, hak patent, hak menerbitkan dan sebagainya.

Pada dasarnya aktiva dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian utama yaitu aktiva lancar dan aktiva tidak lancar. Aktiva juga dapat digolongkan seperti dibawah ini.

- 1) Harta lancar yaitu harta yang berupa uang tunai yang dapat digunakan dalam jangka pendek
- 2) Investasi jangka panjang yaitu pernyataan atau penanaman modal pada perusahaan lain dalam jangka panjang untuk memperoleh pendapatan
- 3) Harta tetap yaitu kekayaan perusahaan yang pemakainya dalam waktu lama serta mempunyai nilai material.
- 4) Harta tetap tidak berwujud yaitu hak istimewa yang dimiliki oleh perusahaan yang mempunyai nilai tetapi tidak mempunyai nilai fisik
- 5) Harta lain-lain yaitu harta yang tidak dapat dikelompokkan dalam empat jenis aktiva diatas.

Yang termasuk kelompok aktiva lancar adalah seperti dibawah ini.

- 1) Kas, atau uang tunai yang dapat digunakan untuk membiayai operasional perusahaan. Kas meliputi koin, uang kertas, cek yang diterima dari langganan dan simpanan perusahaan dibank yang dapat ditarik tanpa pembatasan dari bank bersangkutan. Dalam prakteknya, perusahaan biasanya bisa memiliki beberapa rekening. Misalnya, satu untuk pembayaran kas umum dan satu lagi untuk pembayaran gaji.

- 2) Investasi jangka pendek (*marketable securities*), adalah investasi yang sifatnya sementara dengan maksud untuk memanfaatkan uang kas yang sementara tidak dibutuhkan alat operasional perusahaan. Yang termasuk dalam investasi jangka pendek adalah: deposito di bank, surat-surat berharga yang berwujud saham, sertifikat bank dan lain-lain investasi yang mudah diperjualbelikan.
- 3) Piutang wesel adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang dinyatakan dalam bentuk wesel yang diatur dalam undang-undang (suatu utang formal). Sepanjang piutang wesel diperkirakan akan tertagih dalam setahun, maka diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar.
- 4) Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kreditur) sebagai akibat dari penjualan barang secara kredit. Piutang dagang ini diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relative pendek, seperti 30 atau 60 hari. Piutang dagang biasanya disajikan dalam neraca sebesar nilai realisasinya, yaitu nilai normal piutang dikurangi dengan cadangan kerugian piutang.
- 5) Persediaan, untuk perusahaan dagang yang dimaksud dengan persediaan adalah semua barang-barang yang diperdagangkan yang sampai tanggal neraca masih berada di gudang/belum laku dijual. Untuk perusahaan *manufacturing*, persediaan yang dimiliki meliputi: persediaan bahan mentah, persediaan barang dalam proses dan

persediaan barang jadi .Persediaan merupakan salah satu unsur yang paling aktif dalam operasional perusahaan,yang secara terus menerus akan diperoleh atau diproduksi untuk dijual.

- 6) Pendapatan yang masih harus diterima, adalah pendapatan yang sudah menjadi hak perusahaan karena perusahaan telah memberikan jasa/prestasinya,tetapi belum menerima pembayaran sehingga merupakan tagihan.
- 7) Biaya dibayar dimuka,adalah pengeluaran untuk memperoleh jasa/prestasi, tetapi pengeluaran itu belum menjadi biaya atau jasa tersebut belum dinikmati oleh perusahaan pada periode ini.

Menurut Skousen (2001:42):”Hutang adalah kewajiban untuk membayar kas, pemindahan asset lain atau memberikan jasa-jasa ke oranglain.”Sedangkan menurut Munawir (2004:18)”Hutang adalah kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi, di mana hutang ini merupakan sumber dana atau modal perusahaanyang berasal dari kreditur”.

Hutang atau kewajiban perusahaan dapat dibedakan ke dalam hutang lancar (hutang jangka pendek) dan hutang jangka panjang. Hutang lancar meliputi semua kewajiban yang akan dilunasi dalam periode jangka pendek (satu tahun atau kurang tanggal neraca atau dalam siklus kegiatan normal perusahaan) dengan cara mengurangi

aktiva yang dikelompokkan dalam aktiva lancar atau dengan cara menimbulkan hutang lancar yang lain.

Hutang lancar dapat dibagi atas:

- 1) hutang dagang yaitu hutang yang timbul karena adanya transaksi pembelian secara kredit dimana pelunasannya harus dilakukan dalam jangka pendek,
- 2) hutang pajak yaitu kewajiban perusahaan yang harus segera dilunasi kepada pemerintah atas pajak yang dikenakan,
- 3) hutang dividen yaitu bagian laba yang dibagikan kepada para pemegang saham,
- 4) pendapatan yang diterima dimuka,

Hutang jangka panjang adalah kewajiban sekarang yang timbul dari kegiatan atau transaksi yang lalu, yang jatuh temponya lebih dari satu tahun ditinjau dari tanggal neraca.

Modal menggambarkan bagian pemilik perusahaan atau kekayaan perusahaan yang diukur dengan menghitung selisih antara aktiva dikurangi hutang. Menurut Munawir(2004:19) "Modal merupakan hak atau bagian yang dimiliki oleh perusahaan yang ditunjukkan dalam pos modal (modal saham),surplus dan laba yang ditahan".

2) Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

Laporan laba rugi yaitu sebagai alat untuk mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan dan juga mengetahui berapakah hasil bersih

atau yang didapat dalam suatu periode. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2007:10). Laporan laba rugi minimal mencakup pos-pos berikut yaitu pendapatan, laba rugi usaha, beban pinjaman, bagian dari laba atau rugi perusahaan afiliasi dan asosiasi yang diperlakukan menggunakan metode ekuitas, beban pajak, laba atau rugi dari aktivitas normal perusahaan, pos luar biasa, hak minoritas, dan laba atau rugi bersih untuk periode berjalan.

3) Laporan Perubahan Ekuitas

Laporan perubahan modal adalah ringkasan tentang perubahan modal yang terjadi dalam suatu periode tertentu. Maka dapat diketahui bahwa laporan perubahan ekuitas memberikan informasi mengenai tambahan atau pengurangan ekuitas selama periode tertentu. Penambahan ekuitas berasal dari investasi dan laba sedangkan pengurangan ekuitas biasanya karena kerugian atau pengambilan pribadi.

4) Laporan Arus Kas

Dalam laporan ini yang dicantumkan semua transaksi dan keterjadian perusahaan yang mempunyai konsekuensi kas. Laporan arus kas menggambarkan keadaan masa yang akan datang, karena informasinya dapat digunakan untuk melakukan prediksi dimasa yang akan datang.

5) Catatan atas Laporan Keuangan

Catatan atas laporan keuangan meliputi penjelasan naratif atau rincian jumlah yang tertera dalam neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, dan laporan perubahan ekuitas serta informasi tambahan seperti kewajiban kontinjensi dan komitmen.

2. Piutang

a. Manajemen Piutang

Banyak perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Piutang yang timbul dari penjualan semacam itu biasanya diklasifikasikan sebagai piutang usaha atau wesel tagih. Menurut (Warren, 2005:81) Istilah piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya. 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. Akibatnya, ketika sedang membahas pengelolaan piutang, maka sebenarnya juga sedang membahas seperlima aktiva perusahaan. Selain itu, karena arus kas dari penjualan tidak bisa diinvestasikan sampai piutang itu dibayar, kontrol atas piutang itu menjadi bertambah

penting. Adapun penagihan yang efisien menentukan profitabilitas dan likuiditas perusahaan

Para manajer maupun pemakai eksternal laporan keuangan perlu mengukur seberapa efisien sebuah perusahaan menggunakan aktiva usaha atau aktiva operasi, terutama elemen-elemen modal kerja tertentu seperti piutang, persediaan, dan utang usaha. Menurut (Stice, 2004:61). Hubungan paling umum yang biasa digunakan untuk mengawasi piutang adalah periode penagihan rata-rata.

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. Pengendalian ini melibatkan penyelidikan atas kredibilitas pelanggan. Adapun dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih, yaitu metode penyisihan dan metode penghapusan langsung. Melihat hal tersebut, maka peran manajer keuangan sangat berpengaruh dalam pengelolaan piutang yang berkaitan erat dengan keadaan keuangan perusahaan secara keseluruhan.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Perusahaan manufaktur merupakan perusahaan yang memiliki kegiatan usaha atau bisnis dari mulai kegiatan produksi operasi hingga kegiatan penjualan produk yang dihasilkan. Perusahaan manufaktur 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*.

Menurut Keown (2010), faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah

1. Persentase Penjualan Kredit

Semakin besar penjualan secara kredit maka semakin besar pula piutang yang akan diperoleh. Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan maka tingkat investasi dalam piutang juga akan ikut naik.

2. Ketentuan Penjualan

Ketentuan penjualan mengidentifikasi kemungkinan diskon untuk pembayaran yang lebih awal, periode diskon, dan periode kredit total. Pada umumnya ketentuan penjualan dinyatakan dalam bentuk *a/b, net c*, yang menunjukkan bahwa pelanggan dapat mengurangi *a* persen bila tagihan itu dibayar dalam *b* hari, bila tidak maka harus dibayar dalam *c* hari.

3. Tipe Pelanggan

Penentuan tipe pelanggan merupakan variabel yang menentukan dalam melihat kualifikasi pelanggan dalam mendapatkan kredit. Ketika perusahaan menerima pelanggan yang kurang layak kredit akan mengakibatkan biaya gagal bayar.

4. Usaha Penagihan

Kunci mempertahankan kontrol atas penagihan piutang adalah fakta bahwa probabilitas gagal bayar meningkat seiring dengan umur tagihan. Kontrol atas piutang terfokus pada kontrol dan eliminasi piutang yang sudah lewat jatuh tempo. Kekuatan dan ketepatan waktu penagihan akan mempengaruhi periode tagihan yang sudah jatuh tempo tetapi masih lalai membayar.

c. Variabel-variabel yang Mempengaruhi Piutang

Menurut Jusuf, dalam penelitian Maya (2005) 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.

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 mempengaruhi kondisi perusahaan. Yang termasuk variabel eksternal diantaranya:

1. Kondisi Ekonomi

2. 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.

d. Penagihan Piutang

Menurut (Maya, 2005). Ada beberapa teknik yang dapat digunakan untuk meningkatkan penagihan terhadap piutang yang jatuh tempo. Penagihan yang paling murah yaitu melalui telepon dan surat

Teknik-teknik penagihan diantaranya :

- a. Dikirim surat
- b. Ditelepon
- c. Didatangi
- d. Menggunakan agen/orang lain (*debt collector*)

Perusahaan dapat menggunakan orang atau Badan Urusan Piutang dan Lelang Negara (BUPLN).

- e. Tindakan secara hukum atau tuntutan secara perdata

Asuransi kredit dibentuk dengan maksud untuk melindungi *manufacture*, pengecer, perusahaan jasa, dan perusahaan lain terhadap kerugian kredit yang tidak diharapkan. Dalam penagihan piutang manajer keuangan harus menetapkan waktu penagihan rata-rata yang dapat diterima atau tingkat hari penjualan yang beredar juga rasio total piutang tak tertagih terhadap total pendapatan operasi yang dilakukan.

e. Kebijakan Pemberian Piutang

Menurut Siamat (2005), 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 mempengaruhi 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.

f. Piutang Tak Tertagih

Penjualan secara kredit akan menimbulkan keuntungan sekaligus kerugian. Penerimaan dan keuntungan akan meningkat, tetapi kerugian yang dialami perusahaan akan meningkat pula karena meningkatnya jumlah piutang yang tidak tertagih. Kerugian ini biasanya kita sebut beban piutang tak tertagih. Besar dari beban piutang tak tertagih bervariasi antar perusahaan.

Untuk perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit, beban piutang tak tertagih merupakan beban yang memang timbul karena kegiatan bisnis perusahaan. Sebagai beban usaha, tentunya beban

piutang tak tertagih harus diketahui jumlahnya. Untuk itu, dalam pengukuran jumlah piutang tak tertagih dikenal dua metode yakni metode penyisihan dan metode penghapusan langsung.

Dalam metode penyisihan (*allowance method*), pencatatan kerugian tidak menunggu sampai langganan benar – benar tidak mampu membayar, melainkan memperkirakan jumlah piutang yang kemungkinan tidak akan dapat dibayar oleh pelanggan. Untuk mendapatkan gambaran posisi keuangan perusahaan seakurat mungkin, maka perusahaan yang banyak melakukan penjualan kredit akan mempergunakan metode penyisihan untuk mengukur jumlah piutang tak tertagih. Tanpa harus menebak mana langganan yang tidak akan membayar, metode ini menggunakan pengalaman masa lampau untuk memperkirakan berapa jumlah beban piutang tak tertagih untuk periode ini. Perusahaan akan mendebit beban piutang tak tertagih sejumlah yang diperkirakan, yang nantinya akan disajikan sebagai pengurang dari akun piutang usaha di dalam neraca.

Dalam metode penghapusan langsung (*direct write off method*), piutang usaha yang tak tertagih baru diakui sebagai beban apabila bagian kredit menyatakan bahwa piutang tersebut tidak dapat ditagih. Bila hal itu terjadi, maka bagian akuntansi akan mendebit beban piutang tak tertagih dan akan mengkredit piutang dagang dari langganan yang dianggap tidak dapat membayar hutangnya.

3. Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN)

a. Pengertian SKBDN

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, metode merupakan cara teratur yang digunakan untuk melaksanakan suatu pekerjaan agar tercapai sesuai dengan yang dikehendaki. Pembayaran diartikan dengan proses memberikan uang untuk mengganti harga barang yang diterima. Sementara tagihan dapat diartikan sebagai hasil dari membayar. *Supplier* merupakan orang atau organisasi yang memasok atau mengadakan persediaan dan menyuplai.

SKBDN atau sering disebut L/C Dalam Negeri, merupakan instrument yang dikeluarkan oleh bank (*Issuing Bank*), atas permintaan pembeli (*Applicant*) yang berisi janji bank untuk membayar sejumlah uang kepada penjual (*Beneficiary*) apabila *Issuing Bank* menerima dokumen yang sesuai dengan syarat SKBDN.

Menurut Amir (2009:207) SKBDN adalah setiap janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis Pemohon yang mengikat Bank Pembuka untuk:

- a. melakukan pembayaran kepada Penerima atau ordernya, atau mengaksep dan membayar wesel yang ditarik oleh penerima; atau
- b. memberikuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada Penerima, mengaksep dan membayar wesel-wesel yang ditarik oleh Penerima; atau

c. memberikuasa kepada bank lain untuk menegosiasi wesel yang ditarik oleh Penerima, atas penyerahan dokumen, sepanjang persyaratan- persyaratan dalam SKBDN dipenuhi.

Sedangkan menurut Lapoliwa dan Kuswandi (1993:193), L/C Dalam Negeri adalah L/C yang diterbitkan dalam valuta rupiah yang dimaksudkan menjamin kelancaran perdagangan dalam negeri. Bank yang menerbitkan L/C akan memberikan jaminan pembayaran kepada cabang atau bank lain untuk membayar sejumlah uang tertentu yang telah ditentukan dalam L/C. Bank Penerbit merupakan nasabah pembeli barang sedangkan Bank Pembayar merupakan bank penjual barang.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa SKBDN atau L/C Dalam Negeri adalah L/C yang diterbitkan dalam valuta rupiah yang dimaksudkan untuk menjamin kelancaran perdagangan dalam negeri.

b. Tujuan dan Manfaat SKBDN

L/C yang terdiri dari L/CLuar Negeri dan L/C Dalam Negeri memiliki fungsi dan tujuan bagi kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli. Adapun yang menjadi tujuan diterbitkannya SKBDN menurut Nagara (2012) adalah:

1. Memberikan jaminan secara tertulis yang berlandaskan hukum.
2. Melakukan pembayaran kepada pihak penjual barang
3. Mengaksep atau menegosiasi wesel-wesel yang ditarik oleh si penjual.

4. Memberikan kuasa kepada bank lain melakukan pembayaran, mengakseptasi, atau menegosiasi wesel-wesel.

Sementara itu, menurut Saifuddin (2013) manfaat yang dapat diperoleh dengan adanya penerbitan SKBDN yaitu:

1. Sebagai sarana untuk memperlancar transaksi perdagangan dalam negeri.
2. Penerima jaminan tidak akan menderita kerugian bila pihak yang dijamin melalaikan kewajiban karena perima jaminan akan mendapat ganti rugi (pembayaran) dari bank.
3. Memperlancar arus pengadaan barang-barang didalam negeri dari satu tempat ketempat lainnya baik antar pulau, antar kota, atau antar pihak- pihak dalam satu kota.
4. Pengiriman barang lebih terjamin.
5. Sebagai alternative fasilitas pembiayaan.
6. Bank melayani pengusaha yang berorientasi ekspor dalam memberikan fasilitas SKBDN baik untuk penerbitan maupun penerimaan SKBDN.

c. Pihak-Pihak yang Terlibat Dalam SKBDN

Menurut Lapoliwa dan Kuswandi (1993:194), pihak-pihak yang terlibat dalam perdagangan yang menggunakan SKBDN antara lain:

1. Pembeli barang (pembuka L/C Dalam Negeri), orang atau badan hukum yang memohon untuk membuka SKBDN pada Bank.

2. Bank Penerbit L/C Dalam Negeri (*Issuing Bank*), Bank yang menerbitkan SKBDN kepada Pembeli atau Pembuka L/C Dalam Negeri.
3. Bank Pembayar L/C Dalam Negeri (*Negotiating Bank*), Bank yang melakukan pembayaran kepada Penerima atas penyerahan dokumen yang telah disyaratkan dalam SKBDN
4. Penjual Barang (*Beneficiary*), orang atau badan hukum yang disebut dalam wesel, SKBDN atau surat perjanjian lainnya yang terkait dengan SKBDN tersebut sebagai pihak yang berhak menerima pembayaran.
5. Perusahaan Asuransi.
6. Perusahaan pengangkutan.

d. Bentuk dan Sifat SKBDN

Amir (2009:209) mengemukakan bentuk dan sifat SKBDN adalah sebagai berikut:

1. SKBDN dapat diterbitkan dalam Rupiah atau valuta asing yang ada dalam daftar kurs Bank Indonesia.
2. SKBDN hanya dapat diterbitkan dengan kondisi tidak dapat diubah dan atau ditarik kembali atau dibatalkan tanpa persetujuan dari Bank Pembuka, Bank Pengkonfirmasi, dan Penerima (*irrevocable*).
3. Jangka waktu SKBDN ditetapkan sesuai dengan kesepakatan antara Pemohon, dan Bank Pembuka.

4. Jangka waktu penundaan pembayaran SKBDN ditetapkan sesuai kesepakatan Pemohon dan Bank Pembuka.

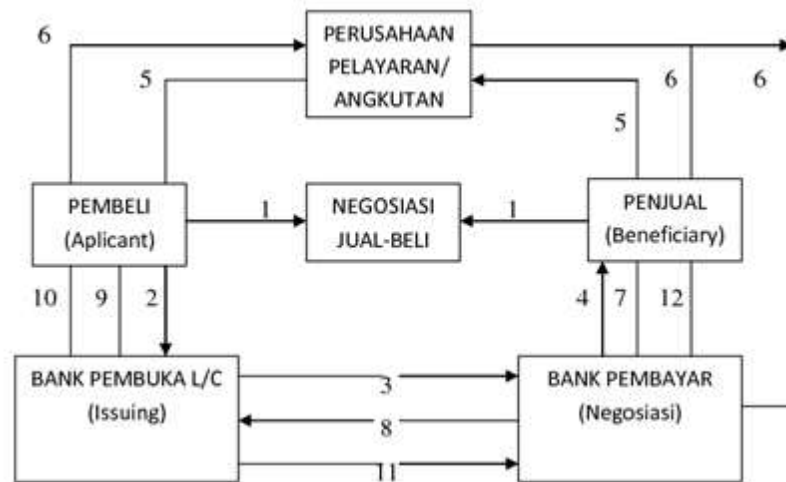
e. Jenis – Jenis Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN)

Lapoliwa dan Kuswandi (1993:198) berpendapat, jika ditinjau dari segi pembiayaan, SKBDN dapat dibagi menjadi 3 jenis berikut:

1. *Sight L/C* Dalam Negeri, yaitu *L/C* Dalam Negeri yang dapat dibayarkan sewaktu warkat ditunjukkan, jenis ini pun terbagi menjadi:
 - a. *Sight Letter of Credit* dengan setoran jaminan 100 persen.
 - b. *Sight Letter of Credit* dengan setoran jaminan kurang dari 100 persen.
2. *Usance L/C* Dalam Negeri, yaitu *L/C* Dalam Negeri yang pembayarannya dilakukan menggunakan wesel berjangka.
3. *Red Clause L/C* Dalam Negeri, yaitu *L/C* Dalam Negeri yang pembayarannya dapat dilakukan dimuka.

f. Mekanisme Transaksi dengan SKBDN

Menurut Lapoliwa dan Kuswandi (1993:195), mekanisme atau prosedur dari pembayaran transaksi melalui metode SKBDN dapat dilihat dari bagan berikut:



Gambar 2.1. Prosedur Transaksi L/C Dalam Negeri

Dengan memperhatikan bagan diatas,dapat dijelaskan prosedur transaksi L/C Dalam Negeri sebagaiberikut:

1. Pihak penjual dan pembeli mengadakan negosiasi jual beli barang hingga terjadi kesepakatan.
2. Pihak pembeli diharuskan membuka L/C dalam negeri pada suatu bank (Bank Pembuka L/C).
3. Setelah L/C Dalam Negeri dibuka, oleh Bank Pembuka segera memberitahu kepada Bank Pembayar bahwa L/C Dalam Negeri telah dibuka dan agar disampaikan kepadasi penjual barang.

4. Penjual barang mendapatkan pemberitahuan dari Bank Pembayar bahwa pembeli telah membuka L/C Dalam Negeri. Barang dagangan sudah dapat Segera dikirim. Disini penjual barang meneliti apakah L/C Dalam Negeri terjadi perubahandari syarat yang telah disetujui semula.
5. Pihak penjual menghubungi maskapai pelayaran atau perusahaan angkutan lainnya untuk mengirim barang-brang ketempat tujuan pembeli barang. Maskapai pengangkutan melakukan perintah dari penjual.
6. Pada waktu pembeli menerima kabar dari perusahaan pengangkutan bahwa barang telah datang, maka pihak pembeli harus membuatkan *sertifaido freceipts* atau konosemen (*Bill of Lading*) yang harus diserahkan kepada perusahaan pengangkutan untuk diteruskan kepada Bank Pembayardan penjual (pemberi perintah untuk mengirim barang). Hal ini dilakukan setelah pemeriksaan kebenaran L/C dengan faktur atau barang yang dikirim oleh sipembeli.
7. Atas dasar konosemen (*Bill of Lading*) atau *sertifaido freceipts*, Penjual segera menghubungi Bank Pembayar dengan menunjukkan dokumen L/C dan surat pengantar dokumen disertai dengan wesel yang berfungsi sebagai penyerahan dokumen dan penagihan pembayaran kepada Bank Pembayar.

8. Bank Pembayar setelah menerima dokumen dari penjual segera menghubungi bank pembuka L/C. Oleh Bank Pembuka L/C dalam negeri segera memberitahu penerimaan dokumen dilampiri dengan perhitungan- perhitungannya kepada pembeli,
9. Pembeli menerima dokumen dari Bank Pembuka L/C,
10. Pembeli segera melunasi seluruh kewajibannya atas jual beli tersebut kepada Bank Pembuka L/C,
11. Bank Pembuka L/C memberi konfirmasi dan penegasan penerimaan dokumen dan sekaligus memberitahukan bahwa pembeli telah melakukan pembayaran dengan demikian memberi izin kepada Bank Pembayar untuk melakukan pembayaran kepada penjual. Semua arsip disimpan.
12. Oleh Bank Pembayar dilakukan pembayaran dengan memperhatikan diskonto atas perhitungan wesel.

4. 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.

Analisis trend dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\frac{R_{xi}}{P_{xo}} = \frac{P_{xi}}{P_{xo}} \times 100\% \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan:

R_{xi} = nilai persentase untuk tahun ke-i

P_{xi} = pos x dalam laporan keuangan yang akan dianalisis

P_{xo} = pos x dalam laporan keuangan sebagai tahun dasar

5. Cash Conversion Cycle

Menurut Keown (2005), 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 :

$$Cash\ Conversion\ Cycle = DSO + DSI - DPO \dots\dots\dots(2)$$

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 :

$$\text{Days of Sales Outsanding (DSO)} = \frac{\text{Piutang Dagang}}{\text{Penjualan Harian}/365} \dots\dots\dots(3)$$

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/rupee persediaan. DSI bisa dihitung sebagai berikut :

$$\text{Days of Sales in Inventory (DSI)} = \frac{\text{Persediaan}}{\text{Harga Pokok Penjualan Harian}/365} \dots\dots\dots(4)$$

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 :

$$\text{Days of Sales in Inventory (DSI)} = \frac{\text{Utang dagang}}{\text{Harga Pokok Penjualan Harian}/365} \dots\dots\dots(5)$$

6. Arus Kas

a. Efektivitas Arus Kas

Menurut Warren (2005), 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 mempengaruhi 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.

Menurut Stice (2004), 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.

b. Pengaruh Manajemen Piutang terhadap Arus Kas Perusahaan

Menurut Riyanto (2001), guna menjalankan aktivitas perusahaan, kassangat penting kedudukannya karena kas merupakan unsur modal kerja dan jugamerupakan bagian dari investasi. Operasional kas harus benar-benar mencukupidalam aktivitas

perusahaan tersebut, karena dengan adanya kas yang cukup maka dapat menunjang kegiatan operasional dan sebaliknya apabila kas yang tersedia tidak mencukupi akan mengakibatkan terganggunya kegiatan operasional perusahaan itu sendiri. Operasional kas yang dimaksud adalah bagaimana caranya perusahaan dalam menjalankan aktivitas keuangan sesuai dengan produksi yang telah ditetapkan.

Pada Riyanto (2001) juga disebutkan, arus kas masuk dan arus kas keluar harus diupayakan seimbang, artinya tidak terjadi saldo kas yang berlebihan ataupun keuntungan. Saldo kas yang berlebihan dari kebutuhan akan mengorbankan kegiatan operasional perusahaan karena tertanam jumlah uang yang tidak produktif. Tetapi sebaliknya saldo kas yang defisit akan menyebabkan perusahaan tidak dapat berjalan dengan baik dan akibat selanjutnya kegiatan perusahaan dapat terganggu karena kurangnya pembiayaan. Sehingga diperlukan adanya penyusunan anggaran penerimaan dan pengeluaran kas yang baik, sehingga menghasilkan jumlah saldo yang optimal agar dapat menunjang aktivitas perusahaan. Jumlah kas yang optimal berarti dapat membiayai operasi perusahaan sehari-hari dan kewajiban finansial perusahaan tetap pada saat ditagih.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1.
Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Judul	Variabel	Model Analisis	Hasil Penelitian
1.	Pengaruh Piutang Usaha Terhadap Laporan Arus Kas Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan (Mona Ileventy LS, 2011)	1. Piutang Usaha 2. Arus Kas	Analisis Deskriptif	Hasil Penelitian menyebutkan bahwa dengan adanya kenaikan piutang usaha pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, akan menyebabkan semakin menurun arus kas masuk dalam kegiatan operasi pada Laporan Arus Kas.
2	Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang terhadap efektivitas arus kas studi kasus pada PT Z. (Indrajit Wicaksana 2011)	1. Pengendalian Piutang 2. Arus Kas	Analisis trend, <i>cash conversion cycle</i> dan rasio keuangan perusahaan	Berdasarkan hasil analisis terhadap system manajemen piutang yang dilakukan, PT Z telah melakukan proses manajemen, pengelolaan, dan pengendalian piutang berdasarkan SOP (Standard Operation Procedure) yang telah ditetapkan oleh perusahaan, namun dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa hal yang tidak sesuai dengan SOP
3	Analisis Kebijakan Piutang Usaha untuk Meningkatkan Likuiditas pada PT Inalum Kuala Tanjung (Elmita Oktarina Tarigan 2010)	1. Kebijakan Piutang Usaha 2. Likuiditas	Deskriptif Kuantitatif	Hasil penelitian menyebutkan bahwa kebijakan piutang perusahaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku . Dan tingkat likuiditas perusahaan dan analisis likuiditas sesuai dengan SOP

C. Kerangka Konseptual

PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero) merupakan salah satu perusahaan pengeksport aluminium batangan di dunia yang sebagian besar melakukan kegiatan penjualan secara kredit. Ketika perusahaan melakukan kegiatan penjualan secara kredit maka timbul piutang bagi perusahaan.

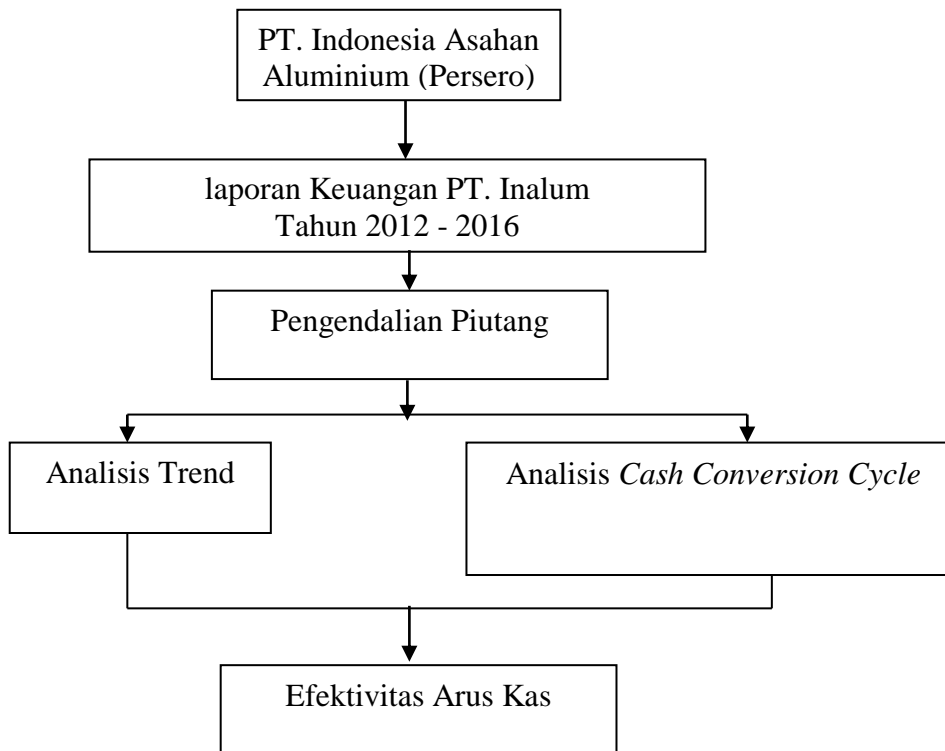
Perusahaan tentu berusaha mengelola piutangnya dengan baik agar laporan arus kas perusahaan juga dalam keadaan baik. Dengan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi piutang dilakukan analisis per komponen untuk melihat proporsi jumlah piutang yang terdapat pada laporan neraca dan kemudian melihat seberapa besar pengaruh jumlah piutang yang dimiliki oleh perusahaan terhadap efektivitas arus kas. Adapun analisis *cash conversion cycle* yang digunakan untuk melihat pengaruh dari pengendalian piutang terhadap efektivitas arus kas dan untuk meminimalkan suatu modal kerja yang kemudian akan digunakan dalam pembiayaan kegiatan operasi perusahaan, sehingga akan terlihat perputaran yang baik antara persediaan, kas dan piutang dalam menjalankan suatu kegiatan operasi perusahaan.

PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero) adalah perusahaan manufaktur yang juga menerima transaksi pembayaran piutang dalam satuan mata uang asing. Hal ini dibuktikan dari adanya beberapa konsumen yang melakukan transaksi pembayaran piutang menggunakan satuan mata uang asing. Selain itu, perusahaan juga melakukan pembelian bahan baku dari pemasok yang berasal dari pihak asing. Hal tersebut akan dipengaruhi oleh kurs mata uang yang berfluktuatif dan berdampak pada penerimaan piutang yang berfluktuatif pula.

Hasil dari analisis yang dilakukan dalam penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menjalankan sistem pengendalian piutangnya

dengan baik, karena akan berkaitan dengan pola penjualan yang berdampak pula pada keadaan arus kas perusahaan.

Pemahaman lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut ini.



Gambar 2.2. Kerangka Konseptual

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian deskriptif. Menurut J.W Creswell (dalam Sangadji dan Sopiah, 2012:24) “penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek apa adanya”. Penelitian ini bertujuan mengetahui system manajemen piutang dengan menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKB) yang dijalankan pada PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero).

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero). Penelitian dimulai dari pertengahan Januari 2018 hingga bulan September 2018.

Tabel 3.1 Rencana Waktu Penelitian

No	Keterangan	Jan-18				Feb-18				Mar-18				Apr-18				May-18				Jun-18				Jul-18				Aug-18				Sep-18				Mar-19
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I				
1	Pengajuan Judul	■	■	■	■																																	
2	Konsultasi / Bimbingan					■	■	■	■																													
3	Pembuatan dan Seminar Proposal									■	■	■	■																									
4	Pengumpulan Data													■	■	■	■																					
5	Analisis Data																	■	■	■	■																	
6	Penyusunan & Bimbingan Skripsi																					■	■	■	■	■	■	■	■									
7	Pengajuan dan Sidang Meja Hijau																																	■				

C. Sumber Data penelitian

Jenis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah jenis data kuantitatif dan data dokumenter. Data kuantitatif adalah data yang dinyatakan dalam angka. Data dokumenter atau arsip adalah data berupa fakta tertulis (dokumen) atau berupa arsip data. Dalam penelitian ini data dokumenter berupa Laporan Keuangan PT. Indonesia Asahan Aluminium (Persero) tahun 2012 sampai 2016 serta arsip data yang digunakan untuk menyusun laporan keuangan tersebut.

Menurut Sangadji dan Sopiah (2010 : 169) “sumber data dalam penelitian adalah subyek asal data dapat diperoleh”. Sumber data merupakan sumber yang diperlukan untuk mengumpulkan data yang kita perlukan dalam penelitian. Untuk mendapatkan data dan informasi yang akan digunakan dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan sumber data primer dan sekunder.

Data primer yaitu sumber data yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). Data primer yang diperoleh dapat berupa opini subyek (orang) secara individu atau kelompok, hasil pengujian, buku-buku referensi, literatur, jurnal dan bahan tertulis lainnya yang berhubungan dengan masalah yang ada, Sedangkan data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara, berupa bukti, catatan, atau laporan historis.

D. Variabel Penelitian dan Defenisi Operasional variabel

Penetapan definisi operasional diperlukan agar terjadi kesamaan persepsi antara penulis dengan pembaca sehingga tidak terjadi salah penafsiran. Adapun definisi operasional yang berkaitan dengan penelitian ini adalah:

1. Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) atau sering disebut L/C Dalam Negeri, merupakan instrument yang dikeluarkan oleh bank (*Issuing Bank*), atas permintaan pembeli (*Applicant*) yang berisi janji bank untuk membayar sejumlah uang kepada penjual (*Beneficiary*) apabila *Issuing Bank* menerima dokumen yang sesuai dengan syarat SKBDN.
2. Manajemen Piutang adalah sebuah proses pengelolaan piutang tergantung pada apa yang dijual perusahaan secara kredit. Semakin banyak yang dijual secara kredit, semakin tinggi proporsi aktiva yang terkait dengan piutang.
3. Efektivitas Arus kas merupakan 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. (Stice, 2014)

E. Teknik Pengumpulan Data

Metode atau teknik yang penulis gunakan untuk mengumpulkan data adalah:

1. Metode dokumentasi, yaitu teknik yang dilakukan dengan menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, peraturan, dokumen, dan sebagainya. Dalam penelitian ini penulis mengumpulkan data primer berupa dokumentasi laporan keuangan.

2. Metode Observasi, dengan cara melakukan pengamatan berupa data perusahaan dan kebijakan yang dilakukan dalam mengatur piutang.

F. Teknik Analisis Data.

Penelitian ini memperoleh data langsung dari perusahaan dan kemudian diolah serta dianalisis secara deskriptif . Yang dapat dianalisis secara deskriptif adalah kebijakan piutang, analisis *trend*, dan analisis cash conversion cycle.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Indonesia Asahan Aluminium

Danau Toba merupakan danau terbesar di Indonesia. Letaknya tinggi dan ruang akumulasinya yang besar, maka danau ini sangat ideal untuk kemungkinan pengolahan tenaga air. Gagasan untuk mengolah tenaga air sungai Asahan sebagai pembangkit listrik dimulai sejak tahun 1908. Pada tahun 1919, barulah perusahaan Hindia Belanda mengadakan studi kelayakan proyek. Pada tahun 1939 perusahaan Belanda *Maatschappij Tot Exploitatie Van De Waterkracht in de Asahan Rivier* (MEWA), memulai pembangunan PLTA Sigura-gura tetapi dengan pecahnya perang Dunia II proyek ini tidak diteruskan.

Usaha untuk mendayagunakan sungai Asahan, satu-satunya sungai yang mengalir air Danau Toba menuju ke Laut Selat Malaka, sudah dilakukan berulang-ulang selama dan sesudah pendudukan Jepang. Tahun 1962 pemerintah Indonesia dan Rusia (USSR) menandatangani perjanjian kerja sama untuk mengadakan studi kelayakan tentang pembangunan proyek Asahan, tetapi kondisi politik dan ekonomi tahun 1966 telah menyebabkan proyek ini gagal. Tahun 1968, Nippon Koei, perusahaan konsultan Jepang menyerahkan laporan kelayakan interim proyek Aluminium Asahan, disusul dengan laporan mengenai *Power Development Project*. Pada tahun 1970, dilanjutkan dengan penandatanganan perjanjian

antara Departemen Pekerjaan Umum dan Tenaga Listrik (PUTL), dengan Nippon Koei tentang perencanaan dan penelitian secara terperinci untuk pembangunan proyek PLTA nomor 2 dari pengembangan pembangunan Asahan. Laporan akhir diserahkan tahun 1972 yang menyatakan bahwa PLTA Asahan layak dibangun dengan sebuah peleburan aluminium sebagai pemakai utama dari listrik yang dihasilkan. Dalam tahun 1972, pemerintah Indonesia menyelegarakan pelelangan untuk membangun pabrik peleburan aluminium dan PLTA sebagai satu paket Penanaman Modal Asing. Tetapi hingga pelelangan ditutup pada tahun 1973, tidak satupun yang menyerahkan penawarannya karena proyek membutuhkan investasi yang sangat besar. Pada tanggal 7 Juli 1975 di Tokyo, setelah melalui perundingan-perundingan yang panjang, pemerintah Republik Indonesia dan para penanam Modal Jepang menandatangani perjanjian Induk untuk membangun PLTA dan pabrik peleburan aluminium Asahan. Pada bulan November 1975, dua belas perusahaan penanaman modal Jepang membentuk sebuah konsorsium di Tokyo dengan nama Nippon Asahan Aluminium Co, Ltd (NAA), 50% saham perusahaan ini dimiliki lembaga keuangan Pemerintah Jepang. Untuk melaksanakan pembangunan dan pengoperasian proyek Asahan ini, maka pada tanggal 6 Januari 1976, di Jakarta didirikan PT. Indonesia Asahan Aluminium (PT. Inalum), suatu perusahaan patungan antara pemerintah Indonesia dengan Nippon Asahan Aluminium Co. Ltd, dengan perbandingan saham masing-masing 10% dan 90%. Tanggal 29 September 1979 perbandingan saham masing-masing menjadi 25% dan 75%. Kemudian berubah lagi pada tanggal 24 Juni 1987

menjadi 41,13% dan 58,87%. Pada tanggal 26 Mei 1997 perbandingan saham masing-masing menjadi 41,12% dan 58,88%. Untuk menyelenggarakan pembinaan, perluasan dan pengawasan atas pelaksanaan pembangunan proyek, pemerintah Republik Indonesia mengeluarkan Kepres No. 5/1976 tentang pembentukan Badan Pembinaan Proyek Asahan dan Otorita Pengembangan Proyek Asahan. Tanggal 20 Januari 1982, Presiden Soeharto yang datang bersama pejabat-pejabat tinggi pemerintah lainnya, meresmikan operasi tahap pertama pabrik peleburan aluminium PT. Indonesia Asahan Aluminium Kuala Tanjung dan menyebut proyek ini sebagai **“Impian yang menjadi kenyataan”**.

Lalu pada tanggal 14 Oktober 1982 dilakukan ekspor perdana produksi PT. Indonesia Asahan Aluminium dan Indonesia pun menjadi salah satu pengekspor aluminium batangan di dunia. Untuk pemasangan dalam negeri, pemerintah Indonesia pada tahun 1984 telah menunjuk PT. PP Berdikari sebagai distributor nasional. PT. Indonesia Asahan Aluminium Kuala Tanjung menjadi Badan Usaha Milik Negara (BUMN) mulai 19 Desember 2013 ditandai dengan dilakukannya penandatanganan Akte Pengalihan Saham yang dilakukan di Kementerian BUMN dengan kuasa hukum dari konsorsium Nippon Asahan Aluminium (NAA).

Maksud dan tujuan PT Inalum ini adalah berusaha dalam bidang industri aluminium dan tenaga listrik. Untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut di atas PT Inalum dapat melaksanakan kegiatan usaha: membangun dan mengoperasikan pabrik peleburan aluminium di Kuala Tanjung untuk menghasilkan, membuat dan mengelola aluminium, produk karbon dan

produk lain yang sehubungan dengan itu dan untuk memasarkan segala produk yang dimaksud di dalam negeri serta mengeksponnya juga membangun dan mengusahakan Pabrik Pembangkit Listrik Tenaga Air di Paritohan untuk membangkitkan tenaga listrik dan menyalurkannya ke Pabrik Peleburan Aluminium dan prasarana lainnya.

PT Inalum terdiri dari PLTA sungai asahan / IPP (*Inalum Power Plant*) di Paritohan, Kabupaten Toba Samosir dan pabrik peleburan aluminium / ISP (*Inalum Smelting Plant*) di Kuala Tanjung, Kecamatan Sei Suka, Kabupaten Batu Bara, Provinsi Sumatera Utara. Pabrik peleburan aluminium merupakan bagian utama dari PT Inalum yang dibangun di atas areal seluas 200 ha.

2. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan global terkemuka berbasis aluminium terpadu ramah lingkungan.

b. Misi Perusahaan

1. Menjalankan operasi peleburan aluminium terpadu yang menguntungkan, aman dan ramah lingkungan untuk meningkatkan nilai bagi pemangku kepentingan.
2. Memberikan sumbangsih kepada pertumbuhan ekonomi daerah dan nasional melalui kegiatan operasional dan pengembangan usaha berkesinambungan.

3. Berpartisipasi dalam memberdayakan masyarakat dan lingkungan sekitarmelalui program *Corporate Social Responsibility (CSR)*, serta Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) yang tepat sasaran.
4. Meningkatkan kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) secara terencana dan berkesinambungan untuk kelancaran operasional dan pengembangan industri aluminium.

3. Tata Nilai Perusahaan

1. Professional : Kami bekerja secara professional dengan menerapkan praktik bisnis terbaik.
2. Pengembangan : Kami tumbuh menjadi besar melalui pengembangan berkesinambungan.
3. Kerjasama : Kami tangguh melampaui harapan melalui kerjasama yangsinergis.
4. Tanggung Jawab : Kami bertanggung jawab untuk memberikan kontribusiterbaik.
5. Integritas : Kami menjalankan bisnis dengan integritas.
6. Faedah : Kami berusaha menjalankan bisnis yang menguntungkan untuk kesejahteraan.

4. Kebijakan dan Sasaran Perusahaan

a. Kebijakan Perusahaan

1. Penerapan prinsip-prinsip perseroan terbatas dan aturan BUMN.
2. Optimalisasi dan efisiensi sumber daya.
3. Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) dan organisasi menyesuaikan dengan strategi perusahaan.

4. Penerapan tata kelola perusahaan yang baik dalam setiap aktivitas bisnis.
5. Penerapan manajemen risiko.
6. Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) dan tanggung jawab sosial perusahaan yang tepat sasaran.
7. Pelaksanaan usaha yang menjamin mutu produk dan berwawasan lingkungan serta mengutamakan keselamatan dan kesehatan kerja.
8. Peningkatan sistem informasi manajemen.

b. Sasaran Perusahaan

1. Meningkatkan kapasitas produksi menjadi 500.000 ton per tahun pada 2019.
2. Melakukan diversifikasi produk hingga 40% dari total produksi pada 2016.
3. Melakukan penanaman modal/kemitraan strategis untuk membentuk duabisnis strategis pada 2019.
4. Menaikkan pendapatan usaha lebih dari 100% pada 2019 dibandingkan 2013.
5. Meningkatkan keuntungan bersih lebih dari 10% pada 2019.
6. Meningkatkan kinerja pengelolaan lingkungan melalui pencapaian PROPER “Hijau” pada 2019.

5. Proses Produksi Aluminium

Proses produksi di PT Inalum adalah proses untuk menghasilkan aluminium batangan (*ingot*) dari bahan baku alumina. Untuk menghasilkan aluminium *ingot*, selain dibutuhkan alumina sebagai bahan baku juga

diperlukan bahan-bahan tambahan yaitu aluminium flourida serta bahan-bahan untuk pembuatan anoda, yang utama yaitu kokas dan *hard pitch*.

Ada tiga (3) bagian utama dalam proses produksi PT Inalum, yaitu:

1. Pabrik Anoda / bagian karbon (*Anode Plant*), yaitu bagian pabrik yang memproduksi balok-balok anoda karbon yang akan digunakan pada tungku-tungku reduksi dan terdiri dari tiga (3) bagian yaitu bagian Karbon Mentah, bagian “pemanggang anoda” dan bagian “penangkaian”. Bahan baku pembuatan anoda adalah *coke* (kokas) dan *hard pitch*. Dibagian “karbon mentah”, kokas dan *pitch* keras diaduk dan dibentuk menjadi balok-balok anoda mentah kemudian dibawa kebagian Pemanggang Anoda, yang bertujuan untuk memanggang anoda. Setelah selesai pemanggangan, balok-balok anoda dikirim kebagian penangkaian untuk diberi tangkai yang berfungsi sebagai lintasan arus pada tungku reduksi. Punting balok anoda dari tungku reduksi kemudian diolah dan digunakan kembali untuk memproduksi balok karbon mentah.
2. Pabrik Reduksi (*Reduction Plant*), yaitu bagian pabrik yang bertugas untuk melaksanakan reduksi untuk menghasilkan aluminium cair untuk dicetak pada bagian pencetakan. Prosesnya adalah elektrolisa larutan alumina (Al_2O_3) di dalam lelehan kriolit (Na_3AlF_6) pada temperatur $\pm 970^{\circ}C$ sehingga menghasilkan aluminium cair. Proses reduksi dilakukan di dalam tungku reduksi pot (*pot reduction*), yaitu merupakan kotak baja persegi yang dinding sampingnya berlapis bata isolasi dan karbon. Unit reduksi terdiri dari tiga (3) gedung peleburan yang masing-masing dipasang 170 buah tungku tipe anoda prapanggang (*Prebaked Anoda*

Furnace) yang disusun menjadi dua baris, dimana setiap baris terdapat 85 buah pot reduksi. Total kapasitas desain produksi adalah 225.000 ton aluminium per tahun dari 510 tungku yang terpasang.

3. Pabrik Penuangan (*Casting Plant*), yaitu bagian pabrik dimana aluminium cair dari tungku reduksi diangkut ke bagian penuangan dan setelah dimurnikan lebih lanjut dalam tungku-tungku penampung, dibentuk menjadi aluminium batangan (*ingot*) yang beratnya masing-masing 50 pon ($\pm 22,7$ kg) dan merupakan produk akhir PT Inalum yang dipasarkan didalam dan ke luar negeri. Disini terdapat 10 buah tungku penampung tapihanya 8 tungku yang digunakan, hal ini dikarenakan hanya dengan 8 tungku penampung PT Inalum sudah mampu menghasilkan aluminium batangan (*ingot*) yaitu sekitar ± 690 ton perhari.

6. Struktur Organisasi

Berikut ini uraian tugas dari masing-masing bagian pada PT. Indonesia Asahan Aluminium.

I. Komisaris

A. Keanggotaan

- a. Komisaris terdiri dari sekurang-kurangnya 2 (dua) orang anggota, salah seorang diantaranya bertindak sebagai Presiden Komisaris.
- b. Para anggota Komisaris dan Presiden Komisaris diangkat oleh RUPS dari calon-calon yang diusulkan oleh para pemegang saham pihak Indonesia sebanding dengan jumlah saham yang dimiliki oleh masing-masing pihak dengan ketentuan sekurang-kurangnya 1 (satu) orang

anggota Komisaris harus dari calon yang diusulkan oleh pemegang saham pihak Indonesia.

- c. Anggota Komisaris dipilih untuk suatu jangka waktu yang berakhir pada penutupan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan yang kedua setelah mereka terpilih dengan tidak mengurangi hak Rapat Umum Pemegang Saham untuk memberhentikan para anggota Komisaris sewaktu-waktu dan mereka dapat dipilih kembali oleh Rapat Umum Pemegang Saham.

II. Direksi

A. Keanggotaan

- a. Direksi terdiri dari sekurang-kurangnya 6 (enam) orang anggota diantaranya seseorang sebagai Direktur Utama
- b. Para anggota direksi diangkat dan diberhentikan oleh Rapat Umum Pemegang Saham
- c. Para anggota direksi diangkat dari calon-calon yang diusulkan oleh para pemegang Saham, pihak Indonesia sebanding dengan jumlah saham yang dimiliki oleh masing-masing pihak dengan ketentuan sekurang-kurangnya 1 (satu) orang anggota direksi harus dari calon yang diusulkan oleh Pemegang Saham pihak Indonesia.
- d. Tidak kurang dari 2 (dua) orang anggota direksi termasuk seorang anggota yang dicalonkan oleh pemegang Saham Indonesia harus berkebangsaan Indonesia.

B. Masa Jabatan

- a. Para anggota direksi dipilih untuk suatu jangka waktu yang berakhir pada penutupan Rapat Umum Pemegang Saham tahun Kedua setelah mereka terpilih dengan tidak mengurangi hak Rapat Umum Pemegang Saham untuk memberhentikan para anggota direksi sewaktu-waktu dan mereka dapat dipilih kembali oleh Rapat Umum Pemegang Saham.
- b. Dalam hal terdapat penambahan anggota direksi, maka masa jabatan anggota direksi tersebut akan berakhir bersama dengan berakhirnya masa jabatan anggota direksi lainnya yang telah ada kecuali Rapat Umum Pemegang Saham menetapkan lain.

C. Tugas dan Wewenang

- a. Direksi bertanggung jawab penuh dalam melaksanakan tugasnya untuk kepentingan perseroan dalam mencapai maksud dan tujuannya.
- b. Pembagian tugas dan wewenang setiap anggota direksi ditetapkan oleh Rapat Umum Pemegang Saham dan wewenang tersebut oleh Rapat Umum Pemegang Saham dapat dilimpahkan kepada Komisaris.
- c. Direksi untuk perbuatan tertentu atas tanggung jawab sendiri, berhak pula mengangkat seorang atau lebih sebagai wakil atau kuasa yang diatur dalam surat kuasa.
- d. Direksi berhak mewakili Perseroan di dalam atau diluar pengadilan serta melakukan segala tindakan dan perbuatan baik mengenai pengurusan maupun mengenai pemilikan serta mengikuti Perseroan dengan pihak lain dan atau pihak lain dengan perseroan, dengan pembatasan-pembatasan yang ditetapkan oleh Rapat Umum Pemegang Saham.

III. Direktur Utama

Direktur Utama adalah salah seorang direksi yang oleh karena jabatannya berhak dan berwenang bertindak untuk dan atas nama direksi serta mewakili perseroan.

IV. Direktur

Direktur adalah anggota direksi yang oleh karena jabatannya melaksanakan tugas untuk kepentingan Perseroan sesuai dengan ruang lingkup tugas atau fungsi masing-masing seperti tersebut dibawah ini:

- a. Umum dan Personalia
- b. Perencanaan dan Keuangan
- c. Bisnis
- d. Produksi
- e. Pembangkit listrik

V. Divisi

Badan atau orang yang dibentuk atau ditugaskan untuk membantu Direktur dalam menuangkan ketentuan-ketentuan yang akan dilaksanakan berdasarkan ruang lingkup atau fungsi Direktur masing-masing. Divisi dikepalai oleh General Manager. Bagian dari divisi terbagi atas :

1. Departemen

Badan atau orang yang dibentuk atau ditugaskan untuk mengawasi pelaksanaan dari ketentuan-ketentuan yang telah digariskan atau ditentukan oleh Divisi masing-masing. Departemen dikepalai oleh General Manager

2. Seksi

Badan atau orang yang dibentuk atau ditugaskan untuk melaksanakan setiap kebijaksanaan yang telah ditentukan atau digariskan oleh Departemen masing-masing Seksi dikepalai oleh Manager.

3. Auditor Internal

Auditor Internal merupakan unit organisasi yang berdiri sendiri yang bertanggung jawab atas pemeriksaan dan penilaian kegiatan perusahaan dan melaporkan hasil pemeriksaan dan penilaian tersebut kepada Direktur Utama. Auditor Internal dibawah pengawasan Direktur Utama membantu anggota organisasi yang bertanggung jawab atas tugas yang mereka dengan cara memberikan analisis, penilaian, rekomendasi, pemberian nasihat dan informasi.

4. Wakil Manajemen Untuk ISO 9002 (MR)

Wakil manajemen untuk sistem Mutu (ISO 9002) dan bertanggung jawab kepada Direktur Utama.

A. Tugas dan Tanggung Jawab Wakil Manajemen Antara Lain:

- a. Memberikan arahan dan petunjuk kepada seluruh tingkatan Manajemen mengenai implementasi sistem mutu perusahaan.
- b. Sebagai penghubung antara perusahaan dengan Badan Sertifikasi Sistem Mutu (ISO 9002) .
- c. memberikan saran kepada Direktur Utama untuk melakukan tinjauan manajemen mengenai implementasi Sistem Mutu dan tindakan pencegahan serta koreksi sesuai dengan prosedur mutu.

- d. Bertanggung jawab atas fungsi Jaminan Mutu dengan memberikan masukan-masukan kepada Direktur Utama dan atau Direktur terkait.

B. Tugas dan Tanggung Jawab Wakil Manajemen Antara Lain:

- a. Memberikan arahan dan petunjuk kepada seluruh tingkatan Manajemen mengenai implementasi sistem mutu perusahaan.
- b. Sebagai penghubung antara perusahaan dengan Badan Sertifikasi Sistem Mutu (ISO 9002).
- c. Memberikan saran kepada Direktur Utama untuk melakukan tinjauan manajemen mengenai implementasi Sistem Mutu dan tindakan pencegahan serta koreksi sesuai dengan prosedur mutu.
- d. Bertanggung jawab atas fungsi Jaminan Mutu dengan memberikan masukan-masukan kepada Direktur Utama dan atau Direktur terkait.

7. Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) yang Diterapkan oleh PT. Indonesia Asahan Aluminium (PT. INALUM)

SKBDN adalah Surat Kredit Berdokumen yang diterbitkan dalam valuta rupiah yang dimaksudkan untuk menjamin kelancaran perdagangan dalam negeri. Bank yang menerbitkan Surat SKBDN akan memberikan jaminan pembayaran kepada cabang atau bank lain untuk membayar sejumlah uang tertentu yang telah ditentukan dalam SKBDN. Bank Penerbit merupakan bank nasabah pembeli barang. Sedangkan Bank Pembayar merupakan bank penjual barang. Dalam pelaksanaannya, PT Inalum memberikan pilihan metode pembayaran kepada pembeli untuk menggunakan penjualan dengan secara Tunai dan kredit. Untuk kredit menggunakan SKBDN Usance 30 hari, 60 hari, dan 90 hari.

Berikut ini data mengenai hasil penjualan yang dilakukan oleh PT.

Inalum (Persero) tahun 2012 sampai dengan 2016.

Tabel 4.1. Hasil Penjualan yang dilakukan oleh PT. Inalum (Persero) tahun 2012 sampai 2016 dengan Tunai dan SKBDN dalam ribuan USD

Tahun	Penjualan		Sektor	
			Domestik	Ekspor
2012	Cash	Qty (MT)	57.826	
		Jumlah (USD)	126.260	
	SKBDN/LC 30	Qty (MT)	17.688	149.502
		Jumlah (USD)	38.528	287.494
	SKBDN 90	Qty (MT)	25.936	
		Jumlah (USD)	56.540	
2013	Cash	Qty (MT)	63.238	
		Jumlah (USD)	126.669	
	SKBDN/LC 30	Qty (MT)	28.251	92.001
		Jumlah (USD)	56.404	163.151
	SKBDN 90	Qty (MT)	39.069	
		Jumlah (USD)	77.891	
2014	Cash	Qty (MT)	65.856	
		Jumlah (USD)	136.821	
	SKBDN/LC 30	Qty (MT)	32.710	57.000
		Jumlah (USD)	225.368	131.696
	SKBDN 90	Qty (MT)	44.357	
		Jumlah (USD)	305.692	
2015	Cash	Qty (MT)	84.798	
		Jumlah (USD)	16.234	
	SKBDN/LC 30	Qty (MT)	24563	60.720
		Jumlah (USD)	46.245	100.455
	SKBDN 90	Qty (MT)	86.541	
		Jumlah (USD)	159.401	
2016	Cash	Qty (MT)	84.429	
		Jumlah (USD)	159.700	
	SKBDN/LC 30	Qty (MT)	19.274	22.850
		Jumlah (USD)	32.632	36.889
	SKBDN 90	Qty (MT)	121.441	
		Jumlah (USD)	206.354	

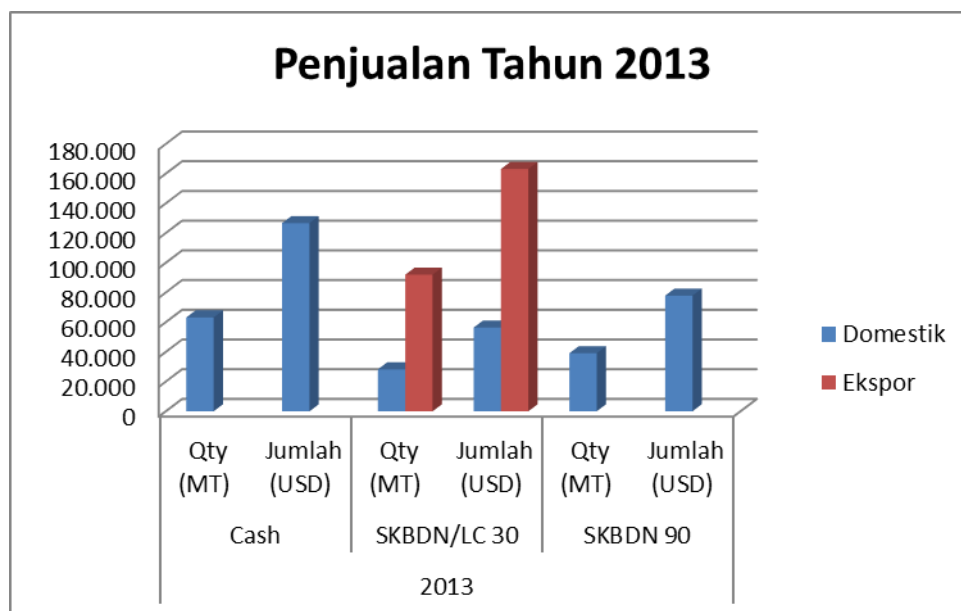
Sumber: PT. Inalum (Persero), data diolah (2018)

Gambar 4.1 Grafik Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) Tahun 2012



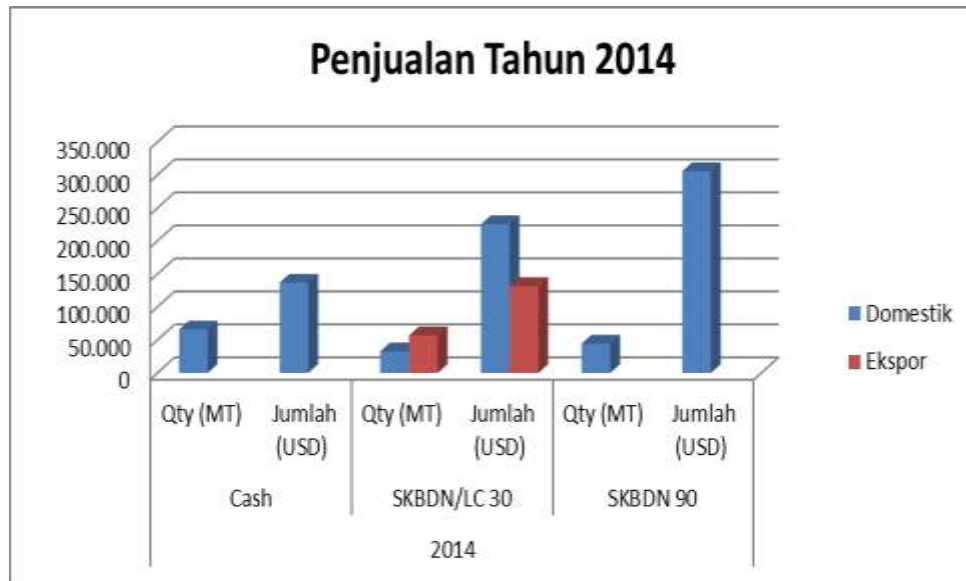
Sumber: PT. Inalum, Data diolah (2018)

Gambar 4.2 Grafik Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) Tahun 2013



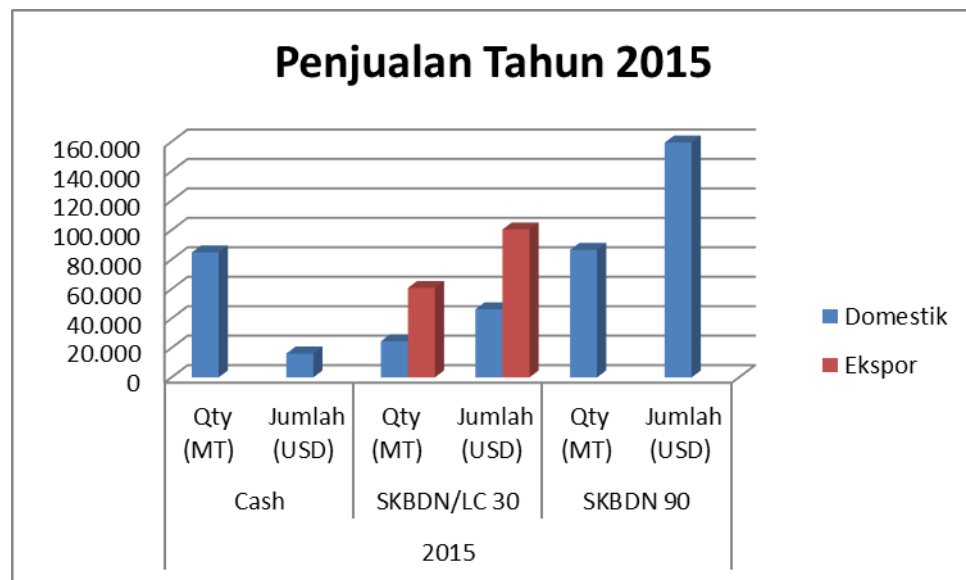
Sumber: PT. Inalum, Data diolah (2018)

Gambar 4.3 Grafik Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) Tahun 2014



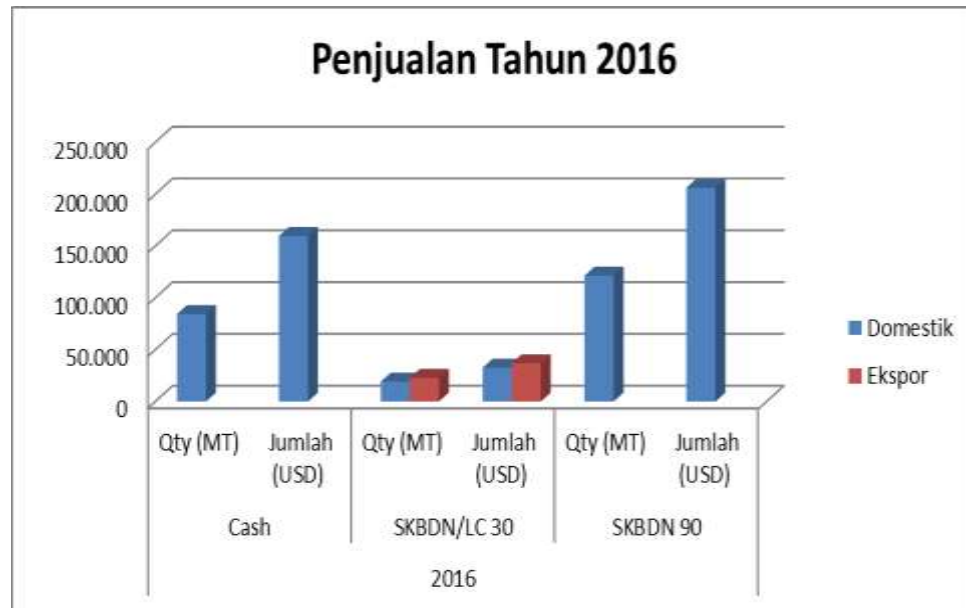
Sumber: PT. Inalum, Data diolah (2018)

Gambar 4.4 Grafik Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) Tahun 2015



Sumber: PT. Inalum, Data diolah (2018)

Gambar 4.5 Grafik Hasil Penjualan PT. Inalum (Persero) Tahun 2016



Sumber: PT. Inalum, Data diolah (2018)

Pada data diatas menunjukkan bahwa PT. Inalum (Persero) dalam penjualan tunai pada tahun 2012 sampai dengan 2016 mengalami fluktuasi peningkatan.

Penjualan untuk sektor ekspor yang dilakukan oleh PT. Inalum (Persero) dilakukan dengan hanya dengan penjualan kredit yang istilahnya Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN). Dari tahun 2012 sampai 2016 terjadi penurunan penjualan kredit SKBDN 30 hari. Namun untuk penjualan sektor domestik penjualan kredit SKBDN 30 hari terjadi kenaikan dari tahun 2012 sampai tahun 2014, kemudian terjadi penurunan di tahun 2015, lalu terjadi kenaikan lagi di tahun 2016. Untuk penjualan kredit SKBDN 90 hari sektor domestik terjadi kenaikan di tahun 2012 sampai 2016.

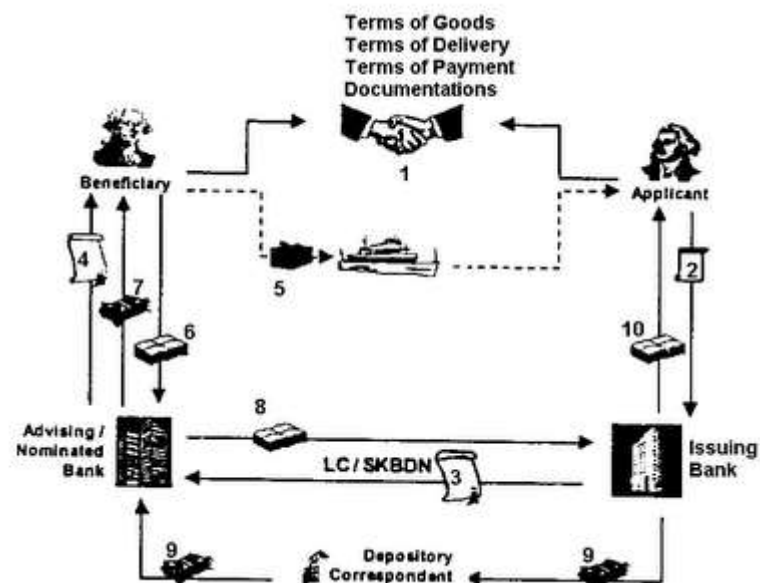
8. Mekanisme Penjualan dengan Menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) yang Diterapkan oleh PT. Indonesia Asahan Aluminium (PT. INALUM)

Penjualan yang dilakukan oleh PT. Inalum mencakup penjualan produk utama yaitu ingot aluminium, alloy aluminium dan billet aluminium. Kontrak Penjualan antara lain mengatur persetujuan terkait jumlah kuantitas, frekuensi pengiriman barang, tipe/jenis produk, penetapan harga, metode pembayaran, dan sebagainya. Periode kontrak terdiri dari: (a) jangka panjang, berlaku untuk lebih dari 1 (satu) bulan, biasanya untuk periode 1 (satu) tahun, atau (b) jangka pendek (*spot*), hanya berlaku untuk 1 (satu) bulan pengiriman. Kemudian pelanggan menerbitkan *Purchase Order (PO)*. PO dikirimkan oleh pelanggan kepada Perusahaan sebagai dokumen pesanan pembelian dan mencantumkan jumlah kuantitas yang ingin dibeli. Setelah itu PT. Inalum menerbitkan Invoice sementara (*Proforma invoice*) dan mengirimkan kepada pelanggan sesuai dengan kuantitas pada *Purchase Order (PO)* menggunakan harga sementara. *Invoice* sementara yang diterbitkan dan dikirimkan oleh Perusahaan kepada pelanggan, sesuai dengan kuantitas pada *Lotting Book* atau DO pengiriman barang menggunakan Harga Sementara.

Setelah itu PT. Inalum menerbitkan dan mengirimkan *Invoice final* kepada pelanggan dengan kuantitas yang sama dengan menggunakan harga final. Kemudian pelanggan menyiapkan Surat Keterangan Berdokumen Dalam Negara (SKBDN). Dokumen terkait transaksi penjualan secara kredit, yang diterbitkan oleh Bank pelanggan (yaitu sebagai Bank Penerbit)

berdasarkan perintah pelanggan yang ditujukan kepada Perusahaan atas transaksi penjualan domestik, agar dapat dicairkan saat jatuh tempo, umumnya 60 hari setelah tanggal DO. Saldo nominal SKBDN akan sesuai dengan Provisional Invoice. Untuk transaksi penjualan internasional menggunakan dokumen *Letter of Credit (L/C)*, dokumen yang serupa dengan SKBDN.

Berikut ini gambar alur dan prosedur pelaksanaan L/C dan SKBDN, mulai dari penerbitan hingga pembayaran.



Gambar 4.6 Alur Pelaksanaan LC/ SKBDN

Penjelasan mekanisme:

1. Penjual dan pembeli membuat *sales contract*. Salah satu syarat yang disepakati adalah pembayaran dilaksanakan dengan L/C atau SKBDN.
2. Atas dasar syarat pembayaran yang telah disepakati di dalam kontrak, maka pihak pembeli mengajukan permohonan penerbitan L/C atau SKBDN kepada Bank.

3. Issuing bank selanjutnya menerbitkan L/C atau SKBDN atas dasar permintaan pembeli sebagai *Applicant* untuk keuntungan penjual sebagai *Beneficiary* yang disampaikan melalui bank penerus (*advising bank*) di tempat penjual.
4. *Advising bank* menyampaikan asli L/C atau SKBDN kepada penjual (*beneficiary*) setelah dilakukan verifikasi atau autentikasi terhadap L/C atau SKBDN itu.
5. Setelah menerima L/C atau SKBDN dari *advising bank*, *beneficiary* melakukan pengiriman barang sesuai dengan syarat penyerahan barang (*terms of delivery*) yang disepakati di dalam *sales contract*, serta menyiapkan dokumen yang diminta oleh L/C atau SKBDN.
6. *Beneficiary* menyerahkan satu set dokumen yang disyaratkan L/C atau SKBDN kepada bank yang ditunjuk atau diberi kuasa (*nominated bank*) oleh *issuing bank* yang disebutkan dalam L/C atau SKBDN.
7. Berdasarkan penyerahan dokumen dari *beneficiary*, *nominated bank* selanjutnya melakukan pemeriksaan kesesuaian dokumen dengan syarat dan kondisi L/C atau SKBDN dan ketentuan yang berlaku. Jika dokumen telah memenuhi syarat *complying presentation*, maka *nominated bank* dapat memutuskan bertindak sebagai *negotiating bank* dengan melakukan pembayaran terlebih dahulu sepanjang L/C atau SKBDN mensyaratkan “*by negotiation*”.
8. *Nominated bank* meneruskan dokumen kepada *issuing bank*, terlepas apakah *nominated bank* telah membayar terlebih dahulu atau belum. Penerusan dokumen ke bank penerbit ini dalam rangka melakukan

penagihan akseptasi, pembayaran, atau pembayaran kembali (*reimbursement*) dalam hal dokumen telah dinegosiasi.

9. Setelah menerima penerusan dokumen dari *nominated bank*, *issuing bank* melakukan pemeriksaan dokumen tersebut apakah memenuhi syarat *complying presentation* atau tidak. Jika dokumen dinyatakan *clean*, maka *issuing bank* wajib melakukan akseptasi, pembayaran, atau *reimbursement kepada nominated/ negotiating bank*. Namun jika terjadi penyimpangan pada dokumen terhadap syarat dan kondisi L/C atau SKBDN (*discrepancy*), maka *issuing bank* tidak wajib melakukan akseptasi, pembayaran, atau *reimbursement*. Yang dilakukan *issuing bank* adalah menghubungi *Applicant* sehubungan dengan kondisi dokumen yang *discrepant* tersebut, dan meminta penegasan *Applicant* apakah menerima adanya *discrepancy* tersebut atau menolak kondisi penyimpangan dokumen.
10. *Issuing bank* menyerahkan dokumen original kepada *Applicant* setelah ia menyelesaikan kewajiban dana pembayarannya. Selanjutnya, *Applicant* melakukan pengeluaran barang dari maskapai pelayaran dengan memenuhi kewajiban kepabeanan (*import clearance*).

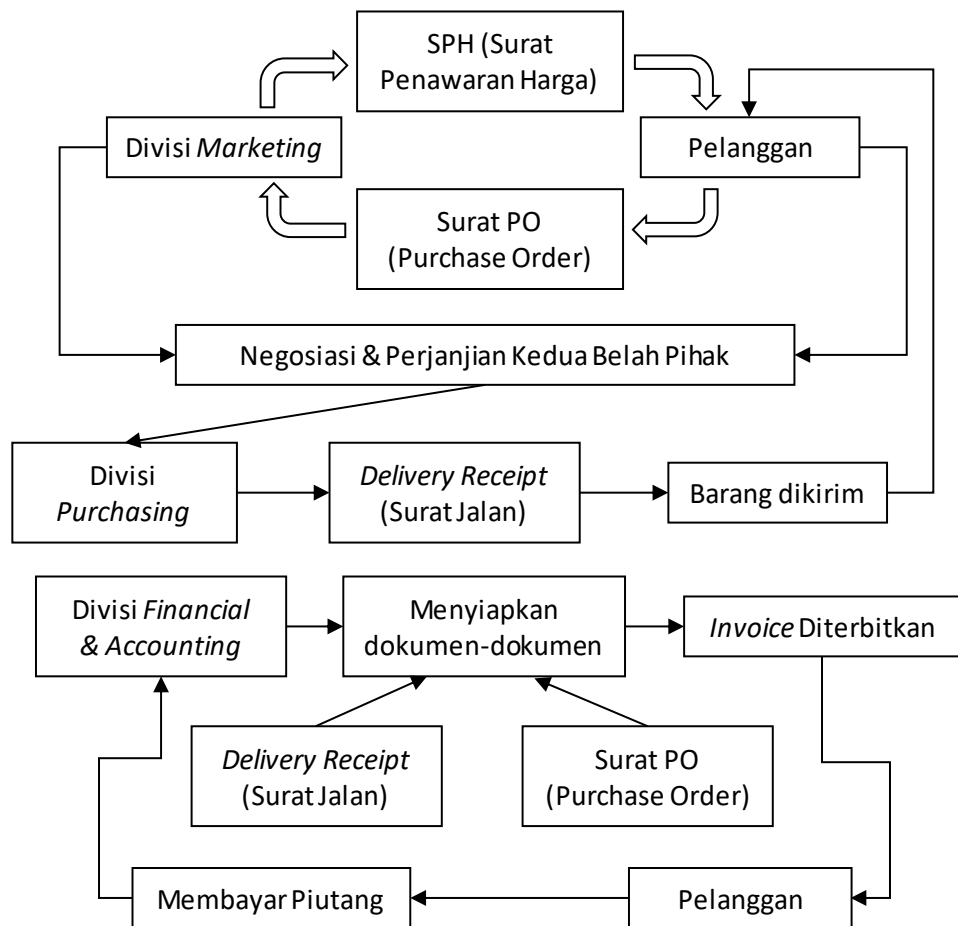
09. Sistem Manajemen Piutang pada PT. Inalum

Secara teknis, PT INALUM memiliki prosedur-prosedur dalam melakukan penjualan secara kredit kepada pelanggan. Prosedur yang dijalankan melibatkan beberapa divisi 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 (SPH) dari divisi *marketing* kepada pelanggan. Kemudian pelanggan akan memberikan balasan berupa surat pemesanan barang atau surat PO (*Purchase Order*) kepada divisi *marketing* PT INALUM. Setelah itu, surat PO diterima dan diproses dengan cara negosiasi antara pihak pelanggan dengan PT INALUM. Negosiasi dilakukan oleh kedua belah pihak sampai menemukan suatu kesepakatan tertentu, terutama dalam hal system pembayaran

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.

Berikut bagan dari proses manajemen piutang pada PT INALUM



Gambar 4.7 Bagan Alur Proses Manajemen Piutang PT Inalum

Selanjutnya *output* atau keluaran dari sistem manajemen piutang pada PT. Inalum yaitu besarnya jumlah piutang dalam mempengaruhi arus kas yang dimiliki oleh perusahaan. Pada saat jumlah piutang yang dimiliki perusahaan berjumlah cukup besar, artinya perusahaan telah melakukan suatu proses penagihan yang baik, karena sebagian besar piutang yang dimiliki oleh perusahaan berawal dari kegiatan penagihan, artinya piutang tidak secara langsung dibayarkan oleh pelanggan, tetapi diawali oleh adanya kegiatan penagihan terlebih dahulu.

Pengelompokan piutang merupakan suatu hal yang sangat penting untuk dilaksanakan oleh suatu perusahaan karena dengan adanya penggolongan piutang memungkinkan pihak yang memakai informasi tentang jenis piutang yang disajikan oleh penyusunan laporan keuangan akan lebih mudah membaca dan memahaminya. PT Inalum Kuala Tanjung telah menggolongkan piutang-piutangnya menjadi Piutang dagang dan piutang lain-lain. Maka penggolongan piutang yang dilakukan oleh PT Inalum Kuala Tanjung sudah baik.

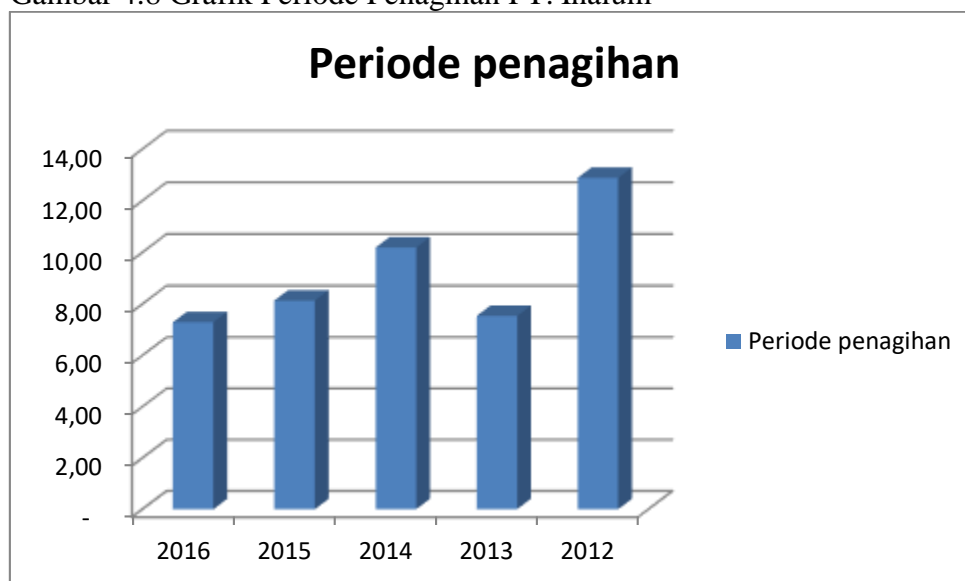
Tujuan dilakukan penilaian piutang yang utama adalah agar dapat mengukur nilai tunainya atau nilai piutang yang diperkirakan dapat diperoleh dimasa yang akan datang setelah diadakan penagihan piutang. Untuk melakukan penilaian atas piutang yang diragukan tidak tertagih. PT Inalum Kuala Tanjung menggolongkan piutang atas piutang yang belum jatuh tempo dan piutang yang telah jatuh tempo. Piutang yang telah jatuh tempo dapat ditagih ke bank yang memberi jaminan ke pelanggan melalui Surat Kredit Berjangka Dalam Negeri (SKBDN). PT Inalum Kuala Tanjung menentukan biaya kerugian piutang menggunakan metode penyisihan. Berdasarkan analisis penilaian piutang yang dilakukan pada PT Inalum Kuala Tanjung dikatakan baik. Seberapa cepat piutang dikonversikan menjadi kas merupakan kebijakan perusahaan dengan menghitung perputaran piutang.

Tabel 4.2. Perhitungan Perputaran Piutang PT. Inalum

URAIAN	TAHUN				
	2016	2015	2014	2013	2012
Perhitungan Perputaran Piutang					
Penjualan	433,682.00	490,626.00	632,450.00	521,111.00	511,828.00
Piutang	59,456.00	60,323.00	62,070.00	69,141.00	39,728.00
Periode Penagihan	7.29	8.13	10.19	7.54	12.88
Perputaran Piutang	49	44	35	48	28

Sumber: Laporan Keuangan PT. Inalum, Data diolah (2018)

Gambar 4.8 Grafik Periode Penagihan PT. Inalum



Sumber: Laporan Keuangan PT. Inalum, Data diolah (2018)

Gambar 4.9 Grafik Perputaran Piutang PT. Inalum



Sumber: Laporan Keuangan PT. Inalum, Data diolah (2018)

Berdasarkan perhitungan diatas periode penagihan mengalami penurunan tahun 2016 yaitu 7,29 kali yang berarti penagihan piutang ditagih sebanyak 7,29 kali dalam setahun, tahun 2015 sebesar 8,13 kali, tahun 2014 sebesar 10,19 kali, tahun 2013 sebesar 7,54 kali dan tahun 2012 sebesar 12,88. Sedangkan periode perputaran piutang rata-rata tahun 2016 adalah 49 hari, tahun 2015 adalah 44 hari, tahun 2014 adalah 35 hari, tahun 2013 adalah 48 hari dan tahun 2012 adalah 28 hari. Rata – rata periode perputaran piutang tahun 2012 sampai 2016 dibawah lewat 30 hari tetapi kelebihan harinya dapat disesuaikan dengan kebijakan perusahaan piutang yang berjangka waktu antara 30 sampai 90 hari Kebijakan piutang dalam mengkonversikan piutang menjadi kas sudah baik dengan melihat rata-rata perputaran piutang dibawah kebijakan perusahaan.

10. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang pada PT.Inalum

Pada PT. Inalum terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya jumlah piutang, yaitu persentase penjualan kredit, ketentuan penjualan, tipe pelanggan, dan usaha penagihan. Berikut penjelasan lebih terperinci mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya jumlah piutang.

1. Persentase Penjualan Kredit

PT. Inalum adalah perusahaan manufaktur yang sebagian besar kegiatan bisnisnya adalah penjualan secara kredit. Perusahaan selalu megupayakan untuk dapat meningkatkan penjualan disetiap tahunnya. 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 mempengaruhi 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 divisi produksi yang juga memerlukan penyesuaian dalam hal peningkatan skala produksi 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 & 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 & accounting perlu bekerja secara maksimal dalam melakukan penagihan piutang, mengingat personil divisi financial & accounting sangat sedikit dan sangat sulit dalam menagih piutang dari pelanggan yang jumlahnya mencapai 190 perusahaan.

Pada setiap tahunnya perusahaan memiliki angka penjualan yang cenderung meningkat. PT. Inalum memiliki persentase penjualan secara kredit kurang lebih sebesar 60% dari total penjualan dan 40%-nya adalah penjualan secara tunai. Hal ini jelas berdasarkan atas keputusan bersama jajaran pimpinan perusahaan dalam memutuskan peningkatan penjualan. Dapat dilihat pada data penjualan yang menunjukkan bahwa besarnya penjualan secara kredit akan berdampak pada pemasukan (inflow) perusahaan terutama piutang. Semakin besar penjualan yang dilakukan secara kredit, maka akan berdampak pada besarnya piutang yang akan diperoleh perusahaan.

2. Ketentuan Penjualan

Untuk menjalankan transaksi bisnis Perusahaan, PT Inalum melakukan penjualan ke luar negeri (ekspor) dan penjualan ke dalam negeri (domestik) dengan menggunakan harga pasar LME (London Metal Exchange). Kontrak yang ditawarkan ke pembeli terdiri atas kontrak jangka panjang dan kontrak

jangka pendek yang mana untuk periode kontrak jangka panjang lebih dari satu bulan sedangkan periode untuk kontrak jangka pendek berlaku hanya untuk satu bulan pengiriman. Untuk kontrak jangka panjang penjualan dalam negeri harus mampu menjamin bahwa produk akan terserap oleh pasar dan ditujukan untuk pembeli rata – rata pembelian lebih dari 100 MT/bulan.

Untuk harga produk aluminium ingot batangan, PT Inalum memiliki jenis harga Provisional dan harga Final yang meliputi atas Harga Dasar, premium dan diskon. Adapun diskon yang diberikan bergantung pada jumlah banyaknya kuantiti yang dibeli dan pembelian tunai. Diskon juga dapat diberikan kepada pembeli dalam negeri sebagai bentuk penyediaan insentif bagi industry aluminium dalam negeri jika diperlukan. Dalam pelaksanaannya tingkat diskon ditentukan oleh Direksi dengan Permohonan Pengesahan yang dapat ditinjau bilamana perlu.

3. Tipe Pelanggan

Pada prosedur penjualan yang dimiliki oleh PT. Inalum, terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh pembeli, 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. Inalum.

Pada saat PT. Inalum menerima pelanggan yang kurang layak kredit, 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.

4. Usaha Penagihan

Proses penagihan piutang yang dilakukan akan berdampak pada besarnya perolehan piutang perusahaan. Proses penagihan yang dilakukan biasanya terfokus pada jumlah piutang yang telah melewati masa jatuh tempo, sehingga perusahaan berupaya untuk menyelamatkan piutangnya agar tidak muncul piutang tak tertagih. Pada PT. Inalum usaha penagihan yang dilakukan berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Secara teknis, PT. Inalum telah melakukan prosedur penagihan yang telah ditetapkan, mulai dari penyiapan dokumen-dokumen tagihan hingga invoice diterbitkan melalui Bank Penerima sesuai di klausul SKBDN. Untuk penyelesaian pembayaran tagihan pembeli melakukan pembayaran sesuai tanggal jatuh tempo pembayaran. Jika terjadi keterlambatan pembayaran, maka pembeli akan dikenakan *penalty* sebesar nilai yang ditagih dikali dengan jumlah hari keterlambatan. Dalam hal terjadi kurang bayar akibat selisih harga Provisional dan harga Final, maka seksi keuangan PT. Inalum akan memberikan perhitungan *Balance Confirmation* ke seksi Penjualan untuk ditagihkan ke pihak pembeli dan disampaikan melalui email. Jika pembayaran belum diterima setelah beberapa kali disampaikan maka pihak marketing dan keuangan akan melakukan kunjungan ke pembeli untuk menyelesaikan tunggakan piutang dimaksud.

11. Analisis Trend

Berdasarkan analisis trend, kondisi keuangan PT. Inalum menunjukkan keadaan yang berfluktuatif dari tahun 2012 – 2016 yang diakibatkan oleh faktor harga jual produk ingot dari pasar LME (*London Metal Exchange*). Apabila dilihat dari beberapa akun yang terdapat pada laporan neraca, seperti piutang, kas & bank, hutang, dan persediaan pernah mengalami kenaikan. Namun, kecenderungan peningkatan tersebut tidak selalu memberikan informasi yang baik. Misalnya, jumlah piutang yang meningkat dari tahun 2014 sampai 2016 menunjukkan adanya peningkatan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Sedangkan di tahun 2013 adanya transaksi penjualan ekspor yang dilakukan pada bulan Maret 2013 Hal ini berpengaruh pada peningkatan pemasukan (*inflow*) yang akan diterima oleh Perusahaan. Dapat dilihat persentase piutang pada laporan neraca dari tahun 2013 sampai tahun 2016 yaitu sebesar 174,04%, 89,77%, 97,19% dan 98.56%.

Persentase hutang perusahaan juga cenderung meningkat di tahun 2014 sampai 2015, yakni sebesar 143%; 164,4%. Hal ini disebabkan oleh adanya peningkatan penjualan yang mengharuskan perusahaan meningkatkan skala produksi 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.

Pada PT. Inalum, kegiatan penjualan cenderung mengalami peningkatan. Dapat dilihat pada data tahun 2013 sampai dengan tahun 2014 yaitu sebesar 101,81%; 121,37%; tahun 2015 terjadi penurunan sebesar 77,58% dan tahun 2016 terjadi peningkatan sebesar 88.39%. Peningkatan penjualan menunjukkan bahwa perusahaan mampu memberikan kepercayaan kepada pelanggan terkait kualitas produk yang ditawarkan. Selain itu pula peningkatan penjualan disebabkan oleh peranan dan kerja keras dari divisi marketing. Namun, kecenderungan peningkatan penjualan disetiap tahunnya menyebabkan adanya kecenderungan peningkatan pula pada persediaan. Hal ini menyebabkan perusahaan perlu meningkatkan penjualannya secara ekstra agar persediaan tidak terlalu menumpuk pada gudang perusahaan. Persediaan yang menumpuk mengakibatkan adanya tambahan biaya penyimpanan, mengingat produk yang disimpan mengandung bahan-bahan kimia yang mudah terbakar.

Komponen pada laporan laba rugi menunjukkan bahwa terjadi peningkatan dan penurunan pada penjualan yang memberikan dampak pada laba bersih yang diperoleh perusahaan. Dapat dilihat dari data tahun 2013 dan 2014 laba bersih perusahaan meningkat drastis sebesar 369,67%, dan 240,67%. Tahun 2015 terjadi penurunan sebesar 50,37% dan tahun 2016 naik lagi sebesar 86.72%.

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 kebutuhan bahan baku yang dibuktikan oleh peningkatan dan penurunan penjualan disetiap tahunnya. Dapat dilihat dari data harga pokok penjualan terjadi penurunan dari 2014 sampai 2016 sebesar 94.09%, 90.65%, dan 85.12%. Hal ini menunjukkan bahwa terjadinya peningkatan penjualan memberikan akibat pada peningkatan 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 yang mengalami peningkatan dan penurunan. Tahun 2013 beban usaha turun sebesar 81.70%. Untuk tahun 2014 naik menjadi 142,11%, Tahun 2015 turun sebesar 91.90% dan tahun 2016 naik sebesar 115.99. 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 tahunnya. Berikut hal-hal yang meliputi beban penjualan diantaranya yaitu ongkos angkut ingot, beban pegawai, promosi, pembinaan relasi, dan telepon.

Kemudian hal-hal yang meliputi beban administrasi dan umum yaitu beban pegawai, kesejahteraan pegawai, pemeliharaan dan perbaikan, pajak, dan retribusi serta jasa profesional. Sedangkan pada akun kas & bank juga selalu mengalami kenaikan dan penurunan dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2016 yaitu sebesar 101.81%, 121.37%; 77.58%; dan

88.39%. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan kas & bank yang disebabkan oleh penyesuaian pada tiga kegiatan, yakni penyesuaian dari kegiatan operasi, kegiatan investasi, dan kegiatan pendanaan. Peningkatan kas & bank ditahun 2014 sebesar 213% terutama disebabkan oleh penyesuaian dari kegiatan operasi yaitu adanya penambahan time deposit. Berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya, jumlah penyesuaian pada kegiatan pendanaan cukup besar dan hal ini berpengaruh pada kas & bank.

Tabel 4.3. Analisis Trend Beberapa Akun Neraca dan Laba Rugi

URAIAN	TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
Akun Neraca (%)					
Kas & Setara Kas	100	99	213	88	81
Piutang	100	174	90	97	99
Persediaan	100	89	96	107	107
Hutang	100	90	143	165	121
Akun Laba Rugi (%)					
Penjualan	100	102	121	78	88
Harga Pokok Penjualan	100	(88)	94	91	85
Beban Usaha	100	(82)	142	92	116
Laba Bersih	100	370	241	50	87

URAIAN	TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
Akun Neraca (%)					
Kas & Setara Kas	205.267	202.663	431.795	379.024	305.515
Piutang	39.728	69.141	62.070	60.323	59.456
Persediaan	155.207	138.669	133.082	141.926	152.148
Hutang	35.267	31.732	45.475	74.873	90.688
Akun Laba Rugi (%)					
Penjualan	511.828	521.111	632.450	490.626	433.682
Harga Pokok Penjualan	474.225	(418.247)	(393.535)	(356.740)	(303.658)
Beban Usaha	37.183	(30.379)	(43.173)	(39.675)	(46.019)
Laba Bersih	23.152	85.586	205.984	103.752	89.975

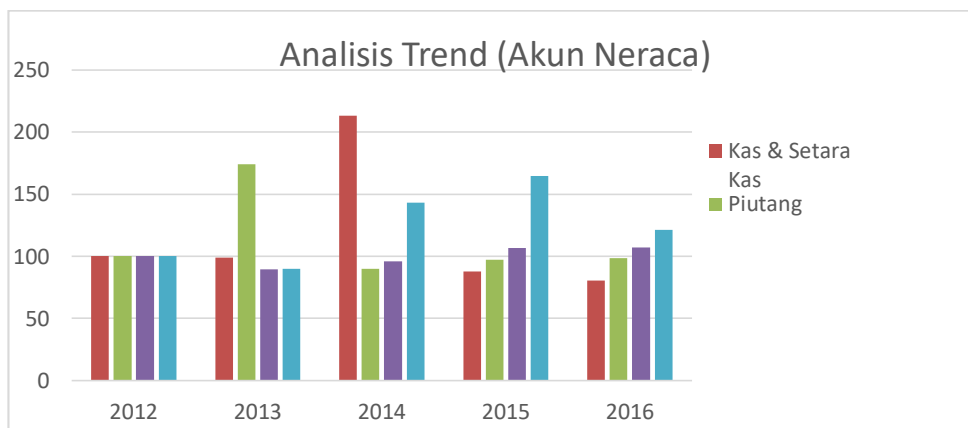
Sumber : Laporan Keuangan PT Inalum

Tabel 4.4. Penyesuain Arus Kas

URAIAN	TAHUN				
	2016	2015	2014	2013	2012
Laba bersih tahun berjalan	89.975	103.752	90.871	32.605	76.454
Penyesuaian laba(rugi) bersih terhadap kas bersih					
Jumlah Penyesuain dari Kegiatan Operasi	(64.114)	(36.949)	170.687	44.236	(33.326)
Jumlah Penyesuain dari Kegiatan Investasi	(756.550)	(28.468)	(8.374)	(13.233)	(9.843)
Jumlah Penyesuain dari Kegiatan Pendanaan	(23.715)	(1.768)	(24.053)	(66.211)	(4.435)
Kenaikan (Penurunan) Kas dan Setara Kas					
Saldo Kas Awal	379.024	342.457	202.664	205.267	176.418
Saldo Kas Akhir	305.516	379.024	431.796	202.664	205.267

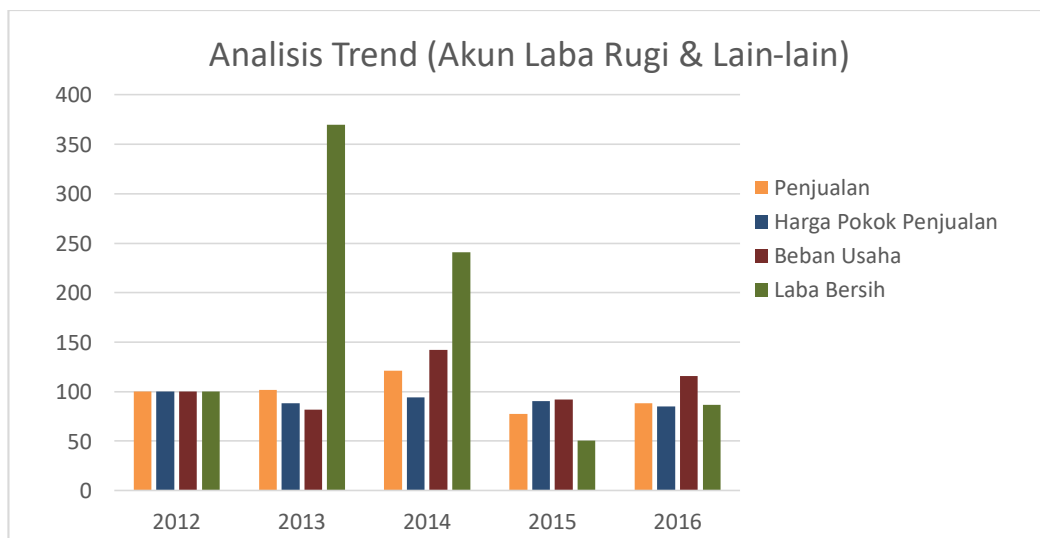
Sumber : Laporan keuangan PT Inalum

Gambar 4.10 Analisis Trend Akun Neraca



Sumber : Laporan keuangan PT Inalum

Gambar 4.11 Analisi Trend Akun Laba Rugi & Lain – lain



Sumber : Laporan Keuangan PT Inalum

12. Analisis *Cash Conversion Cycle*

Cash Conversion Cycle (CCC) digunakan untuk mengukur berapa lama perusahaan dapat mengumpulkan kas yang berasal dari hasil operasi perusahaan yang pada akhirnya akan mempengaruhi jumlah dana yang diperlukan untuk disimpan pada *current assets*. Hal ini tentunya akan mempengaruhi manajemen asset dan liabilitas yang dilakukan pada perusahaan tersebut.

Cash Conversion Cycle (CCC) atau siklus konversi kas adalah waktu yang dibutuhkan perusahaan mulai dari saat perusahaan mengeluarkan uang untuk membeli bahan baku sampai dengan perusahaan mengumpulkan uang dari penjualan barang jadi. Secara teori, semakin pendek waktu yang diperlukan, semakin baik bagi perusahaan. Sebaliknya, semakin panjang waktu yang diperlukan, semakin banyak modal yang harus ditanamkan. Proses meminimalkan modal kerja dilakukan dengan mempercepat penagihan kas dari penjualan, meningkatkan perputaran persediaan, dan mengurangi pembelanjaan dengan kas.

DSO atau hari edar penjualan (*Days Sales Outstanding*) adalah sebuah metoda pengukuran yang digunakan untuk mengetahui efisiensi pengelolaan piutang suatu perusahaan atau bisa juga digunakan untuk mengetahui jumlah rata-rata hari yang diperlukan pelanggan untuk melakukan pembayaran. Dihitung dalam satuan hari, yang mencerminkan waktu yang dibutuhkan untuk mendapatkan cash dari penjual yang dilakukan secara kredit (piutang). Jika sebuah perusahaan memiliki jumlah hari perputaran piutang dalam kas lebih rendah dari perusahaan sejenis pada

industri yang sama, maka perusahaan tersebut dapat dikatakan lebih kompetitif dalam industrinyadan memiliki likuiditas yang cukup untuk pengembangan usahanya.

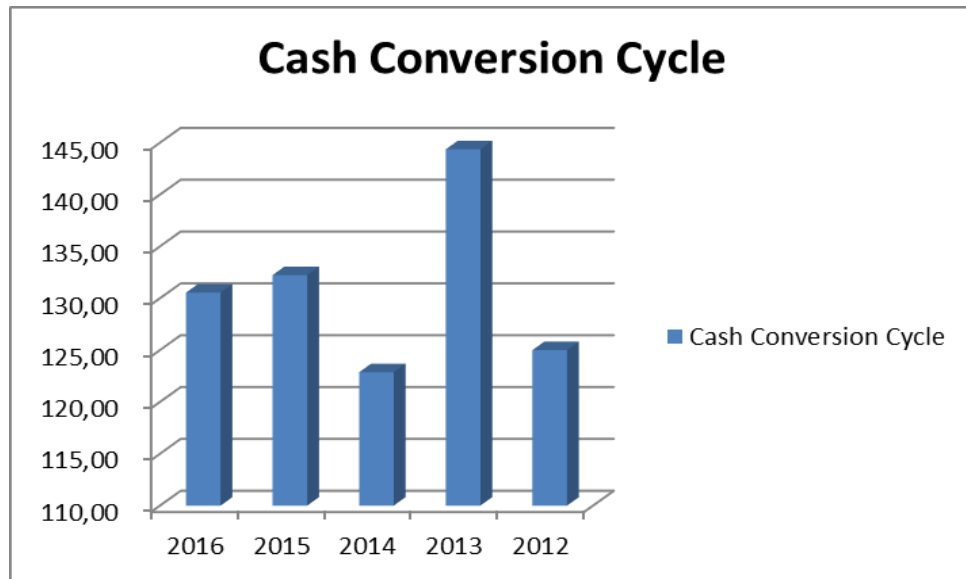
Sedangkan DSI atau hari edar persediaan (*Days of Sales in Inventory*) menunjukkan periode pemrosesan penjualan persediaan perusahaan. Periode pemrosesan yang terlalu tinggi dapat berarti bahwa terlalu banyak modal perusahaan yang terikat di dalam persediaan dan bisa menyebabkan barang-barang persediaan mengalami penurunan nilai harganya. Disamping itu, periode yang terlalu rendah juga bisa mengindikasikan bahwa perusahaan kekurangan dalam persediaan sehingga bisa berefek ke penurunan penjualan. Jika terdapat dua perusahaan memiliki kinerja yang sama, tetapi salah satunya memiliki perputaran persediaan lebih cepat daripadayang lain, maka dapat dikatakan bahwa perusahaan tersebut berprospek untuk tumbuh relatif lebih cepat.

Sementara itu DPO atau hari perputaran utang (*Days Payable Outstanding*) yaitu nilai rata-rata periode pembayaran dari suatu perusahaan.

Tabel 4.5. Analisis *Cash Conversion Cycle*

Keterangan	2016	2015	2014	2013	2012	Rata-rata
DSO (days of sales outstanding) (hari)	50.04	44.88	35.82	48.43	28.33	41.50
DSI (days of sales in inventory) (hari)	182.88	145.21	123.43	120.41	119.46	138.28
DPO (days of payable outstanding) (hari)	102.38	57.85	36.38	24.48	22.79	48.78
Cash Conversion Cycle	130.54	132.24	122.87	144.36	125.00	131.00

Sumber: Laporan Keuangan PT. Inalum, Data diolah (2018)

Gambar 4.12 Grafik Analisis *Cash Conversion Cycle* PT. Inalum

Sumber: Laporan Keuangan PT. Inalum, Data diolah (2018)

Berdasarkan analisis *Cash Conversion Cycle*, PT. Inalum memiliki nilai rata-rata DSO, DSI, dan DPO sebesar 41,50; 138,28; 49 serta didapat angka *cash conversion cycle* sebesar 131. Nilai DSO sebesar 41,50 hari menunjukkan bahwa pelanggan melakukan pembayaran atas pembelian produk utama PT. Inalum rata-rata 41,50 hari. Hal ini sesuai dengan kebijakan perusahaan dengan pelanggan dengan menerapkan sistem Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKDN) usance 30 hari dan 90 hari untuk pelanggan dalam negeri atau *Letter of Credit* (L/C) usance 30 hari untuk pelanggan luar negeri.

Kemudian rata-rata DSI senilai 138 hari menunjukkan perusahaan masih terlalu lama menjual persediaannya. Sesuai dengan jenis perusahaan inalum yang manufaktur, Nilai persediaan memang cukup besar yang

dibedakan menjadi beberapa jenis seperti barang jadi, barang dalam proses, bahan baku, suku cadang dan bahan pendukung lainnya.

Sedangkan rata-rata DPO senilai 49 hari yang menunjukkan perusahaan telah memperoleh waktu yang cukup panjang untuk melunasi hutang-hutangnya dan cukup baik karena sebanding dengan waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan kas dari piutang selama lebih dari 30 hari. Besarnya jumlah hutang yang dimiliki oleh perusahaan karena pembelian bahan baku yang diperoleh dari pemasok (supplier) dilakukan secara kredit.

Secara keseluruhan, berdasarkan analisis *cash conversion cycle*, menunjukkan perusahaan memiliki angka *cash conversion cycle* rata-rata sebesar 131 hari berarti perusahaan mulai dari saat perusahaan mengeluarkan uang untuk membeli bahan baku sampai dengan perusahaan mengumpulkan uang dari penjualan jadi 131 hari. Untuk jenis perusahaan manufaktur nilai tersebut sudah cukup baik meskipun secara teori, semakin pendek waktu yang diperlukan, semakin baik bagi perusahaan. Sebaliknya, semakin panjang waktu yang diperlukan, semakin banyak modal yang harus ditanamkan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis terhadap system manajemen piutang yang dilakukan, PT. Inalum telah melakukan proses manajemen, pengelolaan, dan pengendalian piutang berdasarkan SOP (*Standard Operation Procedure*) yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
2. Faktor- faktor yang mempengaruhi besarnya jumlah piutang seperti penjualan kredit, ketentuan penjualan, tipe pelanggan dan usaha penagihan. PT. Inalum memiliki jumlah piutang yang cukup besar pada laporan neraca terutama dipengaruhi oleh besarnya persentase penjualan kredit
3. Sistem pengendalian piutang yang dilakukan PT Inalum sudah berjalan efektif terhadap nilai arus kas perusahaan ditandai dengan nilai perputaran piutang dibawah 90 hari dan dibuktikan dari hasil analisis cash conversion cycle yang positif yang memiliki arti jumlah piutang yang dimiliki dapat dikonversi menjadi kas

B. Saran

1. Untuk mendapatkan laba optimum, perusahaan diharapkan membatasi nilai penjualan dengan menggunakan Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri dengan lebih banyak bertransaksi dengan pembayaran tunai agar

arus kas penerimaan perusahaan berjalan lebih baik karena tidak menunggu jatuh tempo pembayaran

2. Bagi para peneliti selanjutnya yang akan mengkaji lebih dalam tentang penelitian yang sama diharapkan agar hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu informasi yang dapat digunakan dalam penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amir M,S. 2009. *Letter of Credit*. Jakarta: PPM Manajemen.
- Arbi, M Syarif. 2009. *Petunjuk Praktis Perdagangan Luar Negeri*. Yogyakarta:
- BPFE.Jumingan. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Berutu, E. Putra. 2016. Metode Pembayaran Tagihan Suplier Melalui Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) Pada PT. AdhiKarya (Persero) Tbk Divisi Konstruksi III Medan. *Jurnal Ilmiah Dunia Ilmu Vol 2 No. 4 Desember 2016*
- Chrisna, H. (2019). Analisis Kesiapan Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis Unpab Dalam Konvergensi IFRS (*International Financial Reporting Standard*). *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 7(2), 1-11.
- Dwilita, H. (2019). Perbandingan Kinerja Perbankan Indonesia Studi Pada Bank Umum Konvensional Dan Bank Umum Syariah Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2008-2017. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 10(1), 145-162.
- Fadly, Y. (2015). Kondisi dan Kritik Sosial pada Masa Rezim Orde Baru dalam Puisi-Puisi WS Rendra.
- Hamdani.2007.*Seluk Beluk Perdagangan Ekspor Impor*. Jakarta: BUSHINDO.
- Hutabarat, Roselyne.2009.*Transaksi Ekspor Impor*.Jakarta: Erlangga.
- Keown, A.J. 2010. *Manajemen Keuangan : Prinsip dan Penerapan*, Edisi Kesepuluh, Jilid 2. PT. Indeks. Jakarta.
- Keown, A.J. 2011. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (terjemahan). Salemba Empat. Jakarta.
- Lapoliwa, N.,Daniel. S.Kuswandi. 2013. *Akuntansi Perbankan*. Jakarta: Institut Bankir Indonesia.
- Maisyarah, R., & Sofyardi, M. (2018, January). *The Effect of Rice Subsidyon The Expenditure of Public Family Consumption And Welfare of Poor Households. In 1st Economics and Business International Conference 2017 (EBIC 2017). Atlantis Press.*

- Mangkusubroto, K. 2013. *Analisa Keputusan (Pendekatan Sistem dalam Manajemen Usaha dan Proyek)*. Penerbit BASKARA. Bandung.
- Maya, S. 2015. Efektivitas Manajemen Piutang dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Piutang PT. Biro Klasifikasi Indonesia (persero). *Skripsi* pada Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.
- Nasution, A. P. (2018). Pengaruh *Independence In Fact & Independence In Appearance* Dalam Mempertahankan Sikap Independensi Pada Internal Auditor Badan Pengawas Keuangan Dan Pembangunan (BPKP) Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(1), 154-164.
- Nasution, A. P. (2019). Dampak Pengetahuan Pajak Dan Kualitas Pelayanan Petugas Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi (STUDI KASUS: KPP PRATAMA BINJAI). *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 7(2), 207-224.
- Nasution, D. A. D. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Pengguna Sistem Informasi Manajemen Daerah-Keuangan Pemerintah Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 10(1), 101-114.
- Nasution, N. A. (2019). Tata cara pelaporan pajak terhutang surat pemberitahuan masa terhadap pajak pertambahan nilai pada Cv. Bina rekayasa. *Jurnal Perpajakan*, 1(1), 37-53.
- Panggabean, F. Y. (2019). Kinerja Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten Dan Kota Di Sumatera Utara Berdasarkan Opini Audit. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis: Jurnal Program studi Akuntansi*, 5(2), 151-159.
- Peraturan Bank Indonesia No.5/6/PBI/2003 Tentang Surat Kredit Berdokumen DalamNegeri.
- Rizkina, M. (2019). Pengaruh Efektivitas Pemungutan Bea Perolehan Hak Atas Tanah Dan Bangunan (BPHTB) Terhadap Pendapatan Asli Daerah Dengan Jumlah Penduduk Sebagai Variabel Moderating. *JURNAL PERPAJAKAN*, 1(1), 80-94.
- Sangadji, Etta Mamang dan Sopiah, (2010). *Metode Penelitian: Pendekatan Praktis Dalam Penelitian*, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Sari, P. B., & Dwilita, H. (2018). Prospek Financial Technology (*Fintech*) Di Sumatera Utara Dilihat Dari Sisi Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan Dan Kemiskinan. *Kajian Akuntansi*, 19(1), 09-18.

- Setiawan, A., Rini, E. S., Sadalia, I., & Daulay, M. T. (2019). 3. Analysis of Murabahah Financing Marketing Strategy at PT BPRS Amanah Insan Cita, Medan, North Sumatra, Indonesia. *International Journal of Science and Business*, 64-73.
- Siamat, D. 2015. *Manajemen Lembaga Keuangan Kebijakan Moneter dan Perbankan*, Edisi Kelima. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi. Universitas Indonesia.
- Siwi, D.H. 2010. Analisis Pengaruh Manajemen Piutang Terhadap Stabilitas Arus Kas dan Likuiditas Perusahaan (Studi Kasus Pada PT. X). *Skripsi* pada Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.
- Stice, E.K. 2014. *Akuntansi Intermediate*, Edisi 15, Buku Satu. Salemba Empat. Jakarta.
- Stice, E.K. 2015. *Akuntansi Intermediate*, Edisi 15, Buku Dua. Salemba Empat. Jakarta.
- Suryohadibroto, Imam Prayogo, Djoko Prakoso. 2015. *Surat Berharga*. Jakarta: RinekaCipta.
- Vanesa, Y. Y., Matondang, R., Sadalia, I., & Daulay, M. T. (2019). 11. The Influence Of Organizational Culture, Work Environment And Work Motivation On Employee Discipline In PT Jasa Marga (Persero) TBK, Medan Branch, North Sumatra, Indonesia. *American International Journal of Business Management (AIJBM)*, 37-45.
- Wakhyuni, E., Setiawan, A., Adnalin, A., Sari, D. S., Pane, D. N., Lestario, F., et al. (2018). ROLE OF FOREIGN CULTURE AND COMMUNITY IN PRESERVING CULTURAL RESILIENCE. *International Journal of Civil Engineering and Technology (IJCIET)*, 508-516.
- Warren, C.S. 2015. *Pengantar Akuntansi*, Edisi 21, Buku Satu, Salemba Empat. Jakarta.
- Wicaksana, I. 2011. Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas (Studi Kasus Pada PT. Z). *Skripsi* pada Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.

Yunus, R. N. (2018). Analisis Pengaruh Bahasa Merek Terhadap Keputusan Pembelian Pada Mahasiswa Universitas Pembangunan Panca Budi Jurusan Akuntansi. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 9(1), 13-20.