

**ANALISIS KEBIJAKAN PEMBERIAN KREDIT DALAM RANGKA  
MEMINIMUMKAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA  
PT. COLUMBUS CABANG PRABUMULIH  
POS LEMBAK**

**SKRIPSI**

**Untuk memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



**OLEH :**

**NAMA : PRANTISKA ELVIRA**

**NIM : 22 2003 202**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI  
2008**

PERPUSTAKAAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH  
NO. DOK. AB 0509/PER-UMP/08  
TANGGAL 24-12-08.

**ANALISIS KEBIJAKAN PEMBERIAN KREDIT DALAM RANGKA  
MEMINIMUMKAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA  
PT. COLUMBUS CABANG PRABUMULIH  
POS LEMBAK**

**SKRIPSI**

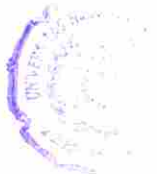


**OLEH :**

**NAMA : PRANTISKA ELVIRA**

**NIM : 22 2003 202**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI  
2008**



**Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah  
Palembang**

**TANDA PENGESAHAN SKRIPSI**

**JUDUL : ANALISIS KEBIJAKAN PEMBERIAN  
KREDIT DALAM RANGKA  
MEMINIMUMKAN PIUTANG TAK  
TERTAGIH PADA PT. COLUMBUS  
CABANG PRABUMULIH POS LEMBAK**

**Nama : Prantiska Elvira**  
**NIM : 22 2003 202**  
**Jurusan : Akuntansi**  
**Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen**

**Diterima dan disahkan  
Pada tanggal,**

**Pembimbing,**



**(Betri Siraddjudin, SE. Ak. M.Si)**

**Mengetahui  
Dekan**

**U.b Ketua Jurusan Akuntansi**



  
**(Drs. Sunardi, SE. M.Si)**



## PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bahwa ini:

Nama : Prantiska Elvira  
Nim : 22 2003 202  
Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis sendiri dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Palembang, Juni 2008

Penulis



**Prantiska Elvira**

**MOTTO :**

*Saya akan senang apabila kesalahan saya ada yang mengoreksi....Saya akan sedih apabila kesalahan saya diabaikan.....*

*(Prantiska Elvira)*

*Kupersembahkan Untuk:*

- ❖ Mama dan Papa Tercinta*
- ❖ Saudara-saudoraku Tersayang*
- ❖ Sahabat-sahabatku*
- ❖ Almamaterku*

## PRAKATA



Alhamdulillahirabbil A'lamin, segala puji syukur kehadiran Allah SWT berkat rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Kebijakan Pemberian Kredit Dalam Rangka Meminimumkan Piutang Tak Tertagih pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak.

Dalam kesempatan ini penulis berterima kasih kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang :

1. Bapak H. M. Idris, S.E., M.Si., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf dan karyawan/karyawati.
2. Bapak Drs. H. Rosyadi, M.M, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang, beserta staf dan karyawan/karyawati.
3. Bapak Drs. Sunardi, SE., M.Si selaku ketua Jurusan Akuntansi dan Bapak Irfan Tarmizi, S.E., Ak MBA selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak Betri Siradjudin, SE., AK selaku pembimbing skripsi yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Ibu Lis Djuniar, S.E selaku Pembimbing Akademik
6. Pimpinan beserta staf dan karyawan/karyawati PT. Columbus Cabang Prabumulih.



7. Kedua Orang Tua dan saudara-saudara yang memberikan dukungan dan kasih sayang pada penulis..
8. Sahabat-sahabatku yang telah memberikan semangat pada penulis.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas budi baik kalian semuanya. Akhir kata penulis mengucapkan banyak terima kasih

Palembang, Juli 2008

Penulis,

**Prantiska Elvira**

## ABSTRAK

**Prantiska Elvira/222003202/2008/** Analisis Kebijakan Pemberian Kredit Dalam Rangka Meminimumkan Piutang Tak Tertagih pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak.

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimanakah meminimumkan piutang tak tertagih yang seharusnya diterapkan oleh PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak. Tujuan dilaksanakan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana meminimumkan piutang tak tertagih PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak. Penelitian ini bermanfaat bagi penulis, bagi PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak dan bagi almatat'r.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif. Operasionalisasi variabel yang digunakan adalah kebijakan pemberian kredit dan faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Tehnik pengumpulan data yang digunakan adalah tehnik wawancara dan dokumentasi. Analisis data dan tehnik analisis yang digunakan adalah metode analisis kualitatif.

Hasil analisis menunjukkan kebijakan pemberian kredit pos lembak. Untuk periode kredit perusahaan tidak memberikan perpanjangan waktu bagi pelanggan yang melunasi kewajibannya, standar kredit diberikan hanya cukup mengenal pemohon, mengetahui alamat lengkap dan pekerjaan pemohon serta kebijakan pemberian kredit yang dilakukan tidak secara tegas dan belum mnenetapkan ketentuan adanya pemberian diskon. Analisis faktor-faktor meningkatnya piutang tak tertagih ada dua faktor yaitu faktor intern dan faktor ekstern. Faktor intern yaitu faktor-faktor yang yang ada didalam perusahaan sendiri. faktor ekstern yaitu faktor yang ada diluar perusahaan.

Kata kunci : Kebijakan Pemberian Kredit dan Faktor-faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih



## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN DEPAN .....	i
HALAMAN JUDUL .....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN DAN MOTTO .....	v
HALAMAN PRAKATA .....	vi
HALAMAN DAFTAR ISI .....	viii
HALAMAN DAFTAR TABEL .....	xi
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN .....	xii
ABSTRAK .....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Penelitian Sebelumnya .....	6
B. Landasan Teori .....	7
1. Pengertian Kebijakan Pemberian Kredit.....	7
2. Tujuan Kebijakan Kredit.....	8
3. Unsur-unsur Kebijakan Kredit.....	10
4. Prosedur Pemberian Kredit.....	13



5. Syarat dan Seleksi Pemberian Kredit.....	14
6. Pengertian Piutang Tak Tertagih.....	17
7. Klasifikasi Piutang Tak Tertagih.....	17
8. Faktor Penyebab Munculnya Piutang Tak Tertagih.....	23

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis Penelitian .....	27
B. Tempat Penelitian .....	28
C. Operasionalisasi Variabel .....	28
D. Data Yang Diperlukan .....	29
E. Teknik Pengumpulan Data .....	29
F. Analisis Data dan Teknik Analisis .....	30

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL**

#### **PENELITIAN**

A. Hasil Penelitian .....	32
1. Gambaran Umum PT. Columbus Cabang Prabumulih.....	32
a. Sejarah Singkat PT. Columbus Cabang Prabumulih.....	32
b. Stuktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	33
c. Aktivitas Perusahaan .....	44
2. Daftar Jumlah Piutang dan Pelanggan Kredit.....	45
3. Daftar Jumlah Piutang dan Persentase Piutang Tak Tertagih .....	46

4. Kebijakan Pemberian Kredit PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak.....	47
B. Pembahasan Hasil Penelitian .....	53
1. Analisis Kebijakan Pemberian Kredit .....	53
2. Analisis Faktor Penyebab meningkatnya Piutang Tak Tertagih .....	59

## **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

A. Simpulan .....	63
B. Saran .....	64

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Secara umum semua perusahaan mempunyai tujuan yang sama, yaitu untuk mencapai keuntungan yang maksimal, serta menjaga kelangsungan hidupnya dan mengembangkan usaha kearah yang lebih baik. Agar tujuan tersebut dapat tercapai perusahaan harus dapat memperoleh dan memanfaatkan sumber-sumber daya yang dimiliki dan mengelola sumber daya tersebut dengan baik.

Perusahaan dagang adalah perusahaan yang kegiatan utamanya menjual barang-barang dagangan, secara umum perusahaan ada dua jenis yaitu penjualan secara tunai dan penjualan kredit. Menyadari pentingnya kelangsungan gerak perusahaan, maka perlu diperhatikan dalam pemberian kredit, perusahaan harus memperhatikan kriteria-kriteria pelanggan dalam upaya meminimumkan piutang tak tertagih agar dapat meningkatkan pendapatan semaksimal mungkin. Untuk mewujudkan hal tersebut, diperlukan suatu rencana dan koordinasi yang tepat dalam perusahaan yang akhirnya menuntut kemampuan manajemen perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya secara efektif dan efisien. Kemampuan ini memerlukan informasi akuntansi sebagai salah satu dasar komunikasi dalam pengambilan keputusan untuk alokasi sumber daya ekonomis.

Piutang tak tertagih adalah piutang usaha atau piutang dagang yang tidak dapat ditagih lagi karena pelanggan bangkrut atau diambang default. Adapun kriteria piutang tak tertagih menurut Harnanto (2000:186) adalah piutang kepada

penjualan, dimana dari volume penjualan ini manajemen tidak hanya dapat mengharapkan penjualan tunai saja yang membutuhkan uang kas secara langsung di dalam pembayarannya, tetapi manajemen perusahaan dapat melakukan penjualan kredit dimana dari penjualan kredit ini diharapkan atau pelanggan lebih tertarik untuk membeli secara kredit karena pembayarannya dapat ditunda. Oleh karena itu penjualan kredit harus dipertimbangkan dalam berapa faktor antara lain: standar kredit, syarat pembayaran kredit, dan pembayaran penagihan.

Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada saat jatuh tempo terjadi arus kas masuk ( cash inflows ) yang berasal dari pembayaran piutang oleh pelanggan. Jangka waktu piutang dagang biasanya lebih dari satu tahun yang dibayar secara cicilan (umumnya dibayar setiap bulan) dan juga di dalam menetapkan jumlah piutang disini ditentukan volume penjualan kredit, dan rata-rata waktu antara penjualan dan penerimaan pembayaran .

PT. Columbus Cabang Prabumulih merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak dibidang penjualan alat-alat rumah tangga dan elektronik yang penjualannya cenderung pada penjualan kredit dimana sistem penjualan kreditnya lebih besar dari penjualan tunai. Dalam melaksanakan aktivitas penjualan perusahaan membuat kebijakan dengan cara tunai dan kredit. Penjualan secara kredit dilakukan dengan maksud agar dapat meningkatkan volume penjualan dan meningkatkan laba namun pada kenyataannya perusahaannya di dalam melakukan penjualan secara kredit masih menghadapi kendala-kendala yang timbul seperti adanya piutang tak tertagih yang cukup besar pada perusahaan

yang timbul seperti adanya piutang tak tertagih yang cukup besar pada perusahaan khususnya pada Pos Lembak. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel 1 yang menunjukkan piutang tak tertagih pada setiap pos :

**Tabel I. 1**  
**Jumlah Piutang, Piutang Tak Tertagih dan Piutang Tertagih**  
**PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak**  
**Tahun 2005-2007 (Dalam Rupiah)**

Tahun	Jumlah Piutang	Jumlah Piutang Tertagih	Jumlah Piutang Tak Tertagih	Persentase Piutang Tak Tertagih
2005	90.306.945	69.367.098	20.939.847	12,2
2006	70.822.891	55.265.564	15.557.331	21,5
2007	77.299.545	21.133.743	56.165.802	34,5

Sumber : PT. Columbus Cabang Prabumulih, 2007

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“Analisis Kebijakan Pemberian Kredit Dalam Rangka Meminimumkan Piutang Tak Tertagih pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak”**.

#### **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah Bagaimana meminimumkan piutang tak tertagih yang seharusnya diterapkan oleh PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak.



### C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang dikemukakan maka tujuan yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui bagaimana meminimumkan piutang tak tertagih yang seharusnya diterapkan oleh PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak.

### D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk pihak-pihak sebagai berikut :

a. Bagi Penulis

Dapat menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman tentang ilmu akuntansi khususnya kebijakan pemberian kredit dalam rangka meminimumkan piutang tak tertagih.

b. Bagi PT. Columbus Cabang Prabumulih

Dapat memberikan masukan dan informasi yang bermanfaat tentang kebijakan pemberian kredit dalam rangka meminimumkan piutang tak tertagih agar perusahaan dapat lebih baik dalam kegiatan usahanya.

c. Bagi Almamater

Hasil penelitian ini dapat menjadi tambahan referensi karya ilmiah dalam melakukan penelitian yang akan datang tentang kebijakan pemberian kredit dalam meminimumkan piutang tak tertagih.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Sebelumnya

Penelitian sebelumnya yang berjudul Analisis Perbandingan Kebijakan Pemberian Kredit PT. Sunprima Nusantara Pembiayaan Palembang (Study Kasus Pos Atmo dan Pos Lemabang) yang telah dilakukan Oleh Anggun Purnama Sari (2008). Hasil penelitian ini menunjukkan perbandingan kebijakan pemberian kredit antar pos Atmo dan pos Lemabang. Pos Atmo di dalam pemberian kredit belum menjalankan kebijakan pemberian kredit dengan baik. Sedangkan pada pos Lemabang kebijakan pemberian kredit sudah cukup baik.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama membahas kebijakan pemberian kredit dan kebijakan pemberian kredit yang diterapkan oleh perusahaan tidak dijalankan dan diseleksi dengan baik sehingga menyebabkan piutang tak tertagih sedangkan penelitian sekarang kebijakan pemberian kredit yang dilakukan belum dilaksanakan dengan baik sehingga menyebabkan piutang tak tertagih. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya dapat dilihat bagaimana kebijakan pemberian kredit meminimumkan piutang tak tertagih pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak. Sedangkan pada penelitian sebelumnya yaitu untuk mengetahui perbandingan kebijakan pemberian kredit pada FT. Sunprima Pembiayaan Nusantara (Study Kasus Pos Atmo dan Pos Lemabang).





## B. Landasan Teori

### 1. Pengertian Kebijakan Pemberian Kredit

Menurut Dahlan Slamet (2004:169), menyatakan bahwa kebijakan pemberian kredit merupakan suatu ketentuan atau prosedur yang disusun untuk dijadikan suatu pedoman bagi pejabat kredit atau *loan officer* melalui proses pemutusan kredit.

Menurut Ridwan S Sunjaja dan Inge Barlian (2002:236) menyatakan bahwa kebijakan kredit adalah suatu penentuan dalam penyeleksian pemberian kredit, standar kredit dan syarat kredit.

Menurut kamus Akuntansi (2000:241) mendefinisikan bahwa kebijakan kredit adalah penentuan resiko kredit, standar kredit, dan syarat kredit.

Menurut Teguh Muljono (2000:126) menyatakan kebijakan kredit adalah rangkaian peraturan-peraturan yang ditetapkan terlebih dahulu baik secara tertulis atau pun tidak tertulis sebelum pelaksanaan perkreditan berlangsung.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa kebijakan pemberian kredit merupakan kebijakan dalam meningkatkan pendapatan yang dilakukan dengan penjualan secara kredit baik pada perusahaan dagang maupun perusahaan jasa. Kebijakan kredit dilakukan dengan penentuan prosedur atau aturan yang ditetapkan terlebih dahulu yang berupa penetapan penyeleksian pemberian kredit, standar kredit, dan syarat kredit.

## 2. Tujuan Kebijakan Pemberian Kredit

Kebijakan kredit sangat bermanfaat bagi perusahaan sendiri juga bagi para pelanggan. Pihak perusahaan dapat meningkatkan volume produksi dan meningkatkan permintaan konsumen sedangkan bagi pelanggan dapat dengan mudah membeli barang yang diinginkan dengan pembayaran tidak secara tunai atau secara kredit.

Menurut Agus Sabardi (2001:210) menyatakan bahwa penetapan kebijakan kredit dalam suatu perusahaan dapat meningkatkan permintaan yang selanjutnya akan meningkatkan penjualan kredit.

Menurut Dahlan Slamet (2004:169) menyatakan bahwa tujuan kebijakan kredit yang disusun secara tertulis dapat membantu manajemen perusahaan, yaitu

- a. Melaksanakan standar perkreditan.
- b. Memenuhi peraturan-peraturan perkreditan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- c. Menjamin keseragaman pengambilan keputusan kredit.
- d. Dapat membandingkan strategi perkreditan dengan keadaan yang sedang dijalankan perusahaan.

Menurut Teguh Pudjo Muljono (2000:239) menyatakan bahwa tujuan dari kebijakan pemberian kredit antara lain :

- a. Untuk penyediaan sarana penjagaan atau pengamanan terhadap asset perusahaan dan dana yang disimpan dalam perusahaan dapat di kembangkan hingga dapat memperoleh return yang optimal.

- b. Sebagai dasar pedoman kerja dalam menghadapi perkembangan perekonomian.
- c. Sebagai pedoman bagi para pejabat kredit yang bersangkutan dalam melaksanakan tugas-tugas dalam mengelola perkreditan dapat dilakukan secara tepat guna dan tepat arah.
- d. Sebagai dasar dalam melaksanakan pengawasan atau Sebagai tolak ukur dari apa yang harus dilaksanakan oleh para petugas di lapangan.

Menurut Indriyogito Sudarmo dan H. Basri (2004:301) menyatakan bahwa kebijakan kredit merupakan kebijakan yang biasa dilakukan oleh perusahaan yang dapat menimbulkan keuntungan atau pengaruh positif bagi kelancaraan usaha antara lain :

- a. Bertambahnya konsumen (pelanggan) yang baru.
- b. Meningkatkan penjualan.
- c. Dengan peningkatan penjualan maka berakibat pada peningkatan laba pula.

Menurut Sutrisno (2007:72) menyatakan penetapan kebijakan kredit dalam suatu perusahaan yang melakukan penjualan kredit bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan dan pada akhirnya dapat meningkatkan laba dalam penjualan kredit.

Menurut Lukman Syamsudin (2004: 258) menyatakan bahwa penetapan kebijakan kredit pada perusahaan bertujuan untuk mengontrol penjualan kredit sehingga dapat menurunkan kerugiaan piutang serta dapat

meningkatkan penjualan.

Dari pernyataan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa keuntungan dari kebijakan kredit yang diterapkan dalam suatu perusahaan yang melakukan penjualan kredit merupakan keuntungan yang didapat selain sebagai pedoman bagi perusahaan untuk menjaga keamanan asset perusahaan serta yang paling penting kebijakan kredit ini dapat meningkatkan volume penjualan dan pada akhirnya meningkatkan laba.

### 3. Unsur-unsur Kebijakan Kredit

Menurut Lukas Setia Atmaja (2000:398) menyatakan bahwa kebijakan pemberian kredit mengandung empat unsur berikut ini:

- a. Periode Kredit adalah jangka waktu kredit yang diberikan menaikan periode kredit pada umumnya dapat mendongkrak penjualan, namun ada biaya perubahan bagi perusahaan, misalnya pembayaran tertunda.
- b. Standar Kredit adalah merujuk pada kemampuan keuangan minimal yang harus dimiliki calon penerima kredit serta jumlah kredit yang tersedia bagi masing-masing pelanggan.
- c. Kebijakan Penagihan adalah merujuk pada prosedur-prosedur yang digunakan oleh perusahaan untuk menagih piutang yang sudah jatuh tempo.
- d. Kebijaksanaan Diskon adalah untuk pembayaran yang dipercepat termasuk didalamnya jumlah dan periode diskon.

Menurut Aknes Sawir (2000:198) mengungkapkan unsur utama kebijakan kredit adalah:

- a. Standar Kredit yaitu tingkat risiko maksimum yang bias ditolerir dari seorang langganan kredit.
- b. Persyaratan Kredit yaitu lamanya kredit yang diizinkan dan presentase pemberian potongan pada pembayaran yang cepat.
- c. Kebijakan penagihan yang dilakukan perusahaan adalah prosedur yang ditempuh untuk memperoleh pembayaran dari rekening yang jatuh tempo.

Menurut Agus Sartono (2000:432) mengatakan bahwa untuk menentukan kebijakan kredit yang optimal, manajer keuangan harus mempertimbangkan beberapa unsur penting yang berkaitan dengan piutang yang meliputi:

- a. Standar kredit adalah satu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para langganan yang akan diberi kredit dan beberapa jumlah yang harus diberikan.
- b. Persyaratan kredit adalah kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari langganan. Kondisi tersebut meliputi lama waktu pemberian kredit potongan tunai serta persyaratan khusus lainnya.
- c. Pengumpulan piutang yaitu dapat dilakukan dengan cara pengiriman surat, telepon, melalui agen, atau cara lain seperti penundaan pengiriman baru sampai pembayaran piutang sebelumnya.

Menurut Weston diterjemahkan oleh Herman Wibowo (2000:474) menyatakan bahwa kebijakan kredit mengandung empat unsur berikut ini:

a. Periode Kredit

Periode kredit adalah jangka waktu antara terjadinya penjualan hingga tanggal jatuh tempo pembayaran.

b. Diskon

Diskon adalah potongan yang diberikan kepada pembeli yang bertujuan mendorong pembayaran lebih cepat.

c. Standar Kredit

standar kredit adalah persyaratan minimum atas kemampuan keuangan dari para langganan agar bisa membeli secara kredit.

d. Kebijakan penagihan adalah sampai sejauh mana tindakan atau kelonggaran yang diberikan perusahaan atas piutang yang tidak dibayar pada waktunya.

Menurut Ridwan S Sunjaja (2002:236) menyatakan unsur-unsur kebijakan kredit yaitu:

a. Seleksi dalam pemberian kredit yaitu suatu keputusan dimana seseorang atas perusahaan akan memberikan kredit kepada pelanggannya dan berapa besar kredit yang akan diberikan.

b. Standar kredit adalah persyaratan kredit minimum untuk memberikan kredit kepada pelanggan.

c. Persyaratan kredit yaitu syarat pembayaran yang dibutuhkan bagi pelanggan.



pelanggan benar-benar tidak bisa membayar.

- d. *Capital* adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya, dalam arti apakah layak calon pembeli diberi kredit dan berapa kredit yang akan diberikan.
  - e. *Condition* adalah memperhatikan kondisi perekonomian pada umumnya serta kecenderungan perekonomian yang akan dipengaruhi terhadap jalannya usaha perusahaan.
2. Menganalisa informasi tersebut untuk menentukan kelayakan pemohon tersebut layak atau tidak diberi kredit.
  3. Membuat keputusan kredit untuk menentukan apakah jumlah kredit dapat diperbesar dan berapa jumlah maksimum kredit yang dapat diberikan.

Berdasarkan uraian diatas maka prosedur-prosedur pemberian kredit yaitu dengan cara memperoleh informasi tentang kredit, menganalisa informasi apakah layak pembeli kredit dan membuat keputusan beberapa besar kredit yang akan diberikan kepada pihak pembeli kredit.

## 5. Syarat dan Seleksi Pemberian Kredit

Menurut Ridwan R. Sunjaja dan Inge Barlian (2002:236) menyatakan bahwa syarat dan seleksi pemberian kredit terdiri dari 5-K yaitu :

1. Karakter yaitu meneliti dan memperhatikan sifat pribadi, cara hidup sosial dan lain-lain.
2. Kemampuan yaitu meneliti kemampuan pimpinan perusahaan dan

stafnya dalam meraih penjualan ataupun pendapatan yang dapat diukur dari penjualan yang dicapai pada masa lalu dan juga keahlian yang dimiliki dalam usahanya.

3. Kapital/keadaan keuangan yaitu mengukur posisi keuangan secara umum dengan memperhatikan capital/modal yang dimiliki perusahaan dan juga perbandingan hutang dan kapital.
4. Kolateral yaitu mengukur besarnya aktiva yang akan diikat sebagai kolateral atas kredit.
5. Kondisi/musibah yang dialami yaitu memperhatikan kondisi perekonomian pada umumnya serta kecenderungan perekonomian yang akan dipengaruhi terhadap jalannya usaha perusahaan.

Menurut Kasmir (2004:104) syarat dan seleksi pemberian kredit dilakukan dengan analisis 5 C yaitu:

- a. *Character* (karakter) adalah suatu kemungkinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik sifat pribadi.
- b. *Capacity* (kemampuan) adalah untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya kemampuan dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya kemampuan bisnis yang diukur dalam kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan pemerintah.
- c. *Capital* (modal/keadaan keuangan) adalah untuk melihat penggunaan modal apakah efektif dilihat dari laporan keuangan dengan melakukan



kredit ini penting untuk menentukan keberhasilan mengelolah piutang dagang.

## 6. Pengertian Piutang Tak Tertagih

Menurut Al Haryono (2001: 55) piutang tak tertagih adalah piutang yang dapat menimbulkan kerugian karena debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Menurut Soemarso (2002:343) menyatakan piutang tak tertagih adalah piutang yang telah dipastikan tidak dapat ditagih, dikarena pelanggan bangkrut atau melarikan diri keluar negeri.

Menurut Sarul dan Afdi Nizar (2000:87) piutang tak tertagih ialah piutang usaha atau piutang dagang tidak dapat ditagih lagi karena pelanggan bangkrut atau diambang *default*. Menurut Heckert dalam buku *controllerships* piutang usaha tidak tertagih adalah piutang usaha yang timbul akibat tidak ada pelunasan atau penyelamatan kredit dari pelanggan. Menurut Firdaus (2005:124) piutang tak tertagih adalah piutang yang timbul karena kegagalan perusahaan memperoleh pembayaran.

Berdasarkan beberapa pengertian maka dapat disimpulkan bahwa piutang tak tertagih ialah piutang yang timbul karena gagalnya perusahaan memperoleh penibayaran dari debitur, hal ini biasanya disebabkan oleh pelanggan bangkrut atau pelanggan melarikan diri dan tidak melaksanakan kewajibannya.

## 7. Klasifikasi Piutang Tak Tertagih

Menurut Suwardjono (2002:256-257) piutang tak tertagih dapat di kategorikan sebagai berikut :



pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan ukuran lainnya.

- d. *Collateral* (jaminan) adalah menjamin yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik.
- e. *Condition* (musibah yang dialami/kondisi) adalah menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing propek usaha disektor yang ia jalankan.

Menurut R. Agus Sartono (2000:437) menyatakan bahwa syarat dan seleksi dalam pemberian kredit adalah 5C yakni:

- a. *Charakter* (karakter) dalam hal ini adalah karakter calon pelanggan itu sendiri, biasanya pembayaran di masa lampau.
- b. *Capacity* (kemampuan) menunjukkan langganan untuk mengembalikan utangnya, yang ditunjukan dengan keuntungan yang diperoleh.
- c. *Capital* (modal /keadaan keuangan) yang ditunjukan dengan jaminan yang diberikan, biasanya dapat dilihat dari neraca perusahaan.
- d. *Collateral* (jaminan) menunjukan adanya hubungan dengan usaha lain.
- e. *Conditoni* (musibah yang dialami/kondisi) menunjukan kondisi perekonomian secara umum.

Dari penjelasan diatas menyatakan bahwa keputusan yang dapat diambil oleh perusahaan dalam menentukan syarat dan seleksi pemberian kredit pada pelanggan harus melihat syarat utama dalam kred'it yaitu karakter, kemampuan, capital, koleteral, dan kondisi. Syarat dari penentuan seleksi

### 1. Kredit dalam perhatian khusus

Kredit yang termasuk dalam kategori perhatian khusus ini bila memenuhi kriteria :

- a) Terdapat tunggakan pembiayaan pokok dan atau bunga sampai 90 hari
- b) Jarang mengalami cerukan *overdraft*
- c) Hubungan debitur dengan perusahaan baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan masih akurat
- d) Dokumentasi kredit lengkap dan pengikatan agunan kuat
- e) Pelanggaran perjanjian kredit yang tidak prinsipil

### 2. Kredit kurang lancar

Kredit yang termasuk dalam kategori kurang lancar ini bila memenuhi kriteria:

- a) Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 90 hari
- b) Terdapat cerukan atau *overdraft* yang berulang kali khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas
- c) Hubungan debitur dengan perusahaan buruk dan informasi keuangan debitur tidak dapat dipercaya
- d) Dokumentasi kredit kurang lengkap dan pengikatan agunan yang lemah
- e) Pelanggaran terhadap persyaratan pokok kredit
- f) Perpanjangan kredit untuk menyembunyikan kesulitan keuangan

### 3. Kredit Diragukan

Kredit yang termasuk dalam kategori diragukan ini bila memenuhi kriteria:

- a) Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 180 hari sampai dengan 270 hari
- b) Terjadi cerukan atau *overdraft* yang bersifat permanen khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas
- c) Hubungan debitur dengan perusahaan semakin memburuk dan informasi debitur tidak tersedia atau tidak dapat dipercaya
- d) Dokumentasi kredit tidak lengkap dan pengikatan agunan yang lemah
- e) Pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok dalam perjanjian kredit

### 4. Kredit Macet

Kredit yang termasuk kedalam kategori macet ini bila memenuhi kriteria :

- a) Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 270 hari
- b) Dokumentasi kredit atau peningkatan agunan tidak ada

Menurut Mahmoedin (2002:14) piutang tak tertagih dapat di kategorikan sebagai berikut:

#### 1. Kredit kurang lancar

Kredit yang termasuk dalam kategori kurang lancar bila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Terdapat angsuran pokok

- a) Melampaui 1 bulan dan belum melampaui 2 bulan untuk kredit dengan masa angsuran kurang dari 1 bulan
  - b) Melampaui 3 bulan dan belum melampaui 6 bulan untuk kredit dengan masa angsuran yang ditetapkan bulanan
  - c) Melampaui 6 bulan dan belum melampaui 12 bulan untuk kredit dengan masa angsuran yang ditetapkan 6 bulan atau lebih.
- b. Terdapat cerukan karena penarikan yang jangka waktunya telah melampaui 15 hari kerja, tetapi belum melampaui 30 hari kerja.
- c. Terdapat tunggakan bunga
- a. Melampaui 1 bulan dan belum melampaui 2 bulan untuk kredit dengan masa angsuran kurang dari 1 bulan.
  - b. Melampaui 3 bulan dan belum melampaui 6 bulan untuk kredit dengan masa angsuran yang ditetapkan bulanan.

## 2) Kredit diragukan

Kredit yang termasuk dalam kategori diragukan ini bila memenuhi kriteria:

- a) Tidak memenuhi kriteria kurang lancar pada butir 1 dan 2.
- b) Kredit masih bisa diselamatkan dan agunan masih bernilai sekurang-kurangnya 75% dari hutang debitur atau kredit tidak bisa diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai 100% dari hutang debitur.

## 3) Kredit Macet

Kredit yang termasuk dalam kategori macet ini bila memenuhi kriteria:

- a) Tidak memenuhi kriteria kurang lancar pada butir 1 dan 2

- b) Memenuhi kriteria diragukan pada butir 2 tetapi dalam jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan kredit.
- c) Kredit tersebut penyelesaiannya telah diserahkan kepada pihak ke-3 seperti Pengadilan Negeri atau Badan Usaha Piutang dan Lelang Negara (BUPLN) atau telah diajukan permohonan ganti rugi kepada perusahaan asuransi kredit.

Standar Akuntansi Keuangan (2004: 31-20) menyatakan bahwa kredit menurut kualitas atau kolektibilitasnya dapat digolongkan sebagai berikut:

a) Kredit Lancar

Pembayaran tepat waktu, perkembangan kredit baik dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan kredit. Hubungan debitur dengan perusahaan baik dan debitur selalu menyampaikan keuangan secara teratur dan akurat. Dokumentasi kredit lengkap dengan peningkatan agunan yang kuat.

b) Kredit Dalam Perhatian Khusus

terdapat tunggakan pembayaran pokok dan bunga 1 sampai 90 hari jarang mengalami cerukan. Hubungan debitur dengan perusahaan baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan masih akurat. Dokumentasi kredit lengkap dan pengikatan agunan kuat. Pelanggaran perjanjian tidak prinsipil.

c) Kredit Kurang Lancar

terdapat tunggakan pokok dan bunga yang telah melampaui 90 hari sampai dengan 120 hari. Hubungan debitur dengan perusahaan memburuk dan informasi keuangan tidak dapat dipercaya. Dokumentasi kredit kurang lengkap dan pengikatan agunan yang lemah. Pelanggaran persyaratan pokok kredit dan perpajakan kredit untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

d) Kredit Diragukan

terdapat tunggakan pembayaran pokok dan bunga yang telah melampaui 121 hari sampai dengan 180 hari. Hubungan debitur dengan perusahaan semakin memburuk dan informasi keuangan tidak tersedia. Dokumentasi kredit tidak lengkap dan pengikatan agunan yang lemah. Pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok dalam perjanjian kredit

e) Kredit Macet

terdapat tunggakan pokok dan bunga yang melampaui 181 hari sampai dengan 999 hari. Dokumentasi kredit atau pengikatan agunan sangat lemah.

Dari beberapa penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa klasifikasi kredit terdiri dari kredit lancar, kredit dalam perhatian khusus, kredit kurang lancar, kredit diragukan, dan kredit macet. Sedangkan klasifikasi piutang tak tertagih yaitu kredit dalam perhatian khusus, kredit kurang lancar, kredit diragukan dan kredit macet. Kriteria piutang tak tertagih yaitu jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan belum ada pelunasan serta pembayaran kredit telah diserahkan kepada Pengadilan Negeri.

*usaha*  
*we*  
*manajemen*      *PTT*

## 8. Faktor Penyebab Munculnya Piutang Tak Tertagih

Menurut Muchdarsyah Sinungan (2000:240-249) penyebab munculnya piutang tak tertagih adalah karena kesulitan-kesulitan keuangan yang dialami debitur kesulitan-kesulitan ini timbul karena berbagai faktor. Faktor yang sangat besar pengaruhnya adalah *inefisien* dari pimpinan perusahaan, pimpinan perusahaan mempunyai berbagai kelemahan dalam pengelolaan perusahaan, kelemahan dalam kontrol ataupun kesalahan dalam penentuan *policy* perusahaan.

Menurut Muchdarsa Sinungan (2000:241) faktor penyebab dari kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih yaitu:

### 1) Faktor Manajerial atau Faktor Intern

Faktor intern yaitu faktor-faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri. Faktor kenyataan yang perlu sekali digaris bawahi adalah keberhasilan usaha akan banyak sekali bergantung pada kemampuan dan keberhasilan pimpinan perusahaan. Pimpinan perusahaan yang mampu atau *capabel* akan menghasilkan suatu kegiatan yang memuaskan atau akan selalu dapat memecahkan persoalan yang dihadapi. Sebaliknya ketidakmampuan manajemen akan banyak menimbulkan kesulitan-kesulitan perusahaan, terutama kesulitan keuangan.

Menurut Muchdarsa Sinungan (2000:241) timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan karena faktor manajerial atau faktor intern, ini dapat dilihat dari beberapa hal :



a. Kelemahan dalam kebijaksanaan pembelian dan penjualan

Kelemahan pada volume penjualan ini dapat disebabkan oleh manajemen membeli barang yang sudah usang (*out of date*) atau barang-barang yang berkualitas rendah atau karena harga pembelian barang-barang tersebut melampaui tinggi. Bila mana volume penjualan terlampaui besar, mungkin sekali kesulitan yang timbul akibat banting harga yang mengakibatkan pedapatan perusahaan menurun.

b. Tidak efektifnya kontrol atas biaya dan pengeluaran

Diantara sekian banyak faktor penyebab kesulitan keuangan perusahaan adalah besarnya ongkos-ongkos *over head* yang tidak sesuai dengan kemampuan dan perkembangan perusahaan seperti biaya-biaya personalia yang cukup tinggi, biaya-biaya pemasaran yang berlebihan, pengeluaran untuk relasi yang kurang beralasan, biaya rekreasi manajemen atas beban perusahaan dan sebagainya. Disamping itu akan lebih berat lagi jika dikombinasikan dengan beban biaya bunga dan sewa-sewa yang harus di bayar.s

c. Kebijaksanaan piutang yang tidak baik

Kebijakan yang keliru dalam bidang ini akan menimbulkan kekurangan uang kas dalam perusahaan. Akan menjurus ke masalah yang serius bilamana masalah tersebut berlarut-larut, berarti kehancuran perusahaan tidak mungkin lagi dapat di hindari.



d. Penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap

Permasalahan yang sering muncul yaitu pada saat pemegang saham tidak dapat menambah keuangan perusahaan ketika permodalan itu dibutuhkan.

e. Permodalan yang tidak cukup

Permasalahan yang sering muncul yaitu pada saat pemegang saham tidak dapat menambah keuangan perusahaan ketika permodalan itu dibutuhkan.

2) Faktor Ekstern

Faktor-faktor ekstern yang menyebabkan kesulitan keuangan perusahaan yaitu:

1) Bencana Alam

Bencana alam adalah suatu hal yang tidak diinginkan oleh siapa pun, karena itu bencana alam seperti kebakaran, gempa bumi, letusan gunung berapi disebut sebagai *actsn of god*.

2) Peperangan

Peperangan juga merupakan pengrusakan dan akibat dari peperangan itu pun sebenarnya bencana, akan tetapi bencana yang diperbuat manusia.

3) Perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan

Perekonomian dan perdagangan mengalami up and down dan ini akan terus berlangsung selama dunia masih berputar. Manajemen dituntut untuk terus-menerus mengikuti perkembangan perekonomian dan

perdagangan demi kelancaran usahanya.

4) Perubahan-perubahan teknologi

Perubahan dan perkembangan teknologi sejalan dengan perkembangan kebudayaan manusia. Persaingan yang timbul adalah persaingan dalam efisiensi dimana tersangkut segi lama pengerjaan, ongkos yang murah dan kualitas yang lebih unggul.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa penyebab munculnya piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor internal misalnya kelemahan dalam kebijaksanaan piutang yang tidak baik dan lain-lain. Sedangkan faktor eksternal misalnya bencana alam, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan dan lain-lain.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Menurut Sugiyono (2004:6) jenis penelitian berdasarkan tingkat ekspansi adalah :

1. Deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain.
2. Komparatif adalah suatu penelitian yang bersifat membandingkan. Disini variabelnya masih sama dengan penelitian variabel mandiri tetapi untuk sample yang lebih dari satu atau dalam waktu yang berbeda.
3. Asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih.

Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain.. Dalam hal ini perusahaan harus benar-benar menjalankan kebijakan pemberian kredit dengan baik dan selektif sehingga tidak terjadinya keterlambatan pembayaran yang semakin menumpuk sehingga menyebabkan piutang tak tertagih.

## B. Tempat Penelitian

Tempat penelitian ini dilakukan di PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak yang beralamat di Jln. Jend. Sudirman No. 344 AB Prabumulih.

## C. Operasionalisasi Variabel

Definisi Operasionalisasi adalah definisi yang diberikan kepada suatu variabel dengan cara menjelaskan beberapa istilah dan memberikan arti istilah operasionalisasi yang dijelaskan, Operasionalisasi Variabel yang digunakan dalam penelitian ini kebijakan pemberian kredit dan piutang tak tertagih. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel III.1:

**Tabel III.1**  
**Operasionalisasi Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator
Kebijakan pemberian kredit	Suatu ketetapan atau prosedur mengenai jumlah penjualan barang yang di lakukan dengan perjanjian pembatasan waktu atas perjanjian barang tersebut pada suatu periode.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Periode kredit</li> <li>- Pemberian diskon</li> <li>- Standar kredit</li> <li>- Kebijaksanaan penagihan</li> </ul>
<i>Salah satu jenis</i> Piutang Tak Tertagih	Piutang yang timbul dari kegagalan perusahaan pembayaran dari debitur.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faktor Intern</li> <li>- Faktor ekstern</li> </ul>

Sumber : penulis 2008

#### **D. Data Yang Digunakan**

Menurut Nur Indriantoro (2002:146) data dikelompokkan menjadi dua yaitu :

##### **1. Data Primer**

Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya asli atau tidak melalui media perantara.

##### **2. Data Sekunder**

Data Sekunder adalah penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara. (diperoleh dan dicatat, oleh pihak lain).

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, serta uraian tugas, aktivitas perusahaan, daftar piutang tak tertagih, dan kebijakan penjualan kredit.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Nan Lin dengan alih bahasa. W. Gulo (2004: 129-138), menyatakan bahwa teknik pengumpulan data dapat dilakukan melalui :

##### **1) Pengamatan (observasi)**

Pengamatan (observasi) adalah metode pengumpulan data dimana peneliti atau kolabulatornya mencatat informasi sebagaimana yang mereka, saksikan selama penelitian.

##### **2) Survei**

Survei adalah pengumpulan data dengan menggunakan instrumen untuk meminta tanggapan dan responden tentang sampel.



### 3) Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden.

### 4) Kuisisioner

Kuisisioner adalah angket hanya berbeda dalam bentuknya. Pada kuisisioner pertanyaan disusun dalam bentuk kalimat tanya, sedangkan pada angket pertanyaan disusun dalam kalimat pertanyaan dengan opsi jawaban yang tersedia.

### 5) Metode Dokumentasi

Metode Dokumentasi adalah mengumpulkan catatan tertulis tentang berbagai kegiatan/peristiwa pada masa lalu.

Teknik pengumpulan data yang akan peneliti gunakan dalam penulisan ini adalah metode wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden dan metode dokumentasi adalah mengumpulkan catatan tertulis tentang berbagai kegiatan/peristiwa pada masa lalu yang terjadi di dalam perusahaan.

## **F. Analisis Data dan Teknik Analisis**

Menurut Sugiyono (2004:13) penelitian menurut jenis data dan analisis terdiri dari :

### 1) Analisis Kualitatif

Analisis kualitatif yaitu metode analisis yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat dan gambar.

## 2) Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif yaitu metode analisis yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan (*Scoring*).

Analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu dengan cara menjelaskan atau menguraikan dengan menggunakan teori-teori yang berkaitan dengan penelitian. Hal ini disesuaikan dengan masalah yang ada pada sumber-sumber yang tersedia.

Analisis kualitatif yang disajikan dalam bentuk uraian atau keterangan-keterangan serta penjelasan yang dibahas secara teori. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini menguraikan permasalahan yang ada mencari informasi-informasi, memberikan kebijakan pemberian kredit dalam rangka meminimumkan piutang tak tertagih pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil penelitian**

##### **1. Gambaran Umum Perusahaan**

###### **a. Sejarah Singkat PT. Columbus Cabang Prabumulih**

PT. Columbus yang beralamat di jalan Letkol Iskandar No. 31 di Palembang yang didirikan tepat pada tanggal 14 juli 2001, pertama kali didirikan oleh darma Shihomosing, Haris Nasution, dan Basuki. Dengan alasan pendirian dilatar belakangi oleh semakin meningkatnya kebutuhan alat-alat rumah tangga dan elektronik karena semakin banyaknya jumlah penduduk dari tahun ke tahun. Setelah kurang lebih dari dua tahun usaha perdagangan mengalami kemajuan yang cukup pesat maka, pada tanggal 01 Oktober 2003 dibukalah cabang baru yang berada di kota Prabumulih yang beralamat di Jalan Jendral Sudirman No. 344 AB Prabumulih yang dipimpin oleh bapak Jhorly. Selang waktu dua tahun dibuka lagi cabang PT. Columbus dipropinsi Bangka Belitung. Pada tahun 2007 karena belum merasa cukup maju dalam usaha ini maka dibukalah cabang baru yang berada dikota Lubuk Linggau dan Betung.

Dalam menjalankan usahanya PT. Columbus Cabang Prabumulih menawarkan produknya pada konsumen tingkat atas, menengah dan menengah kebawah, karena produk yang dijual atau ditawarkan kepada

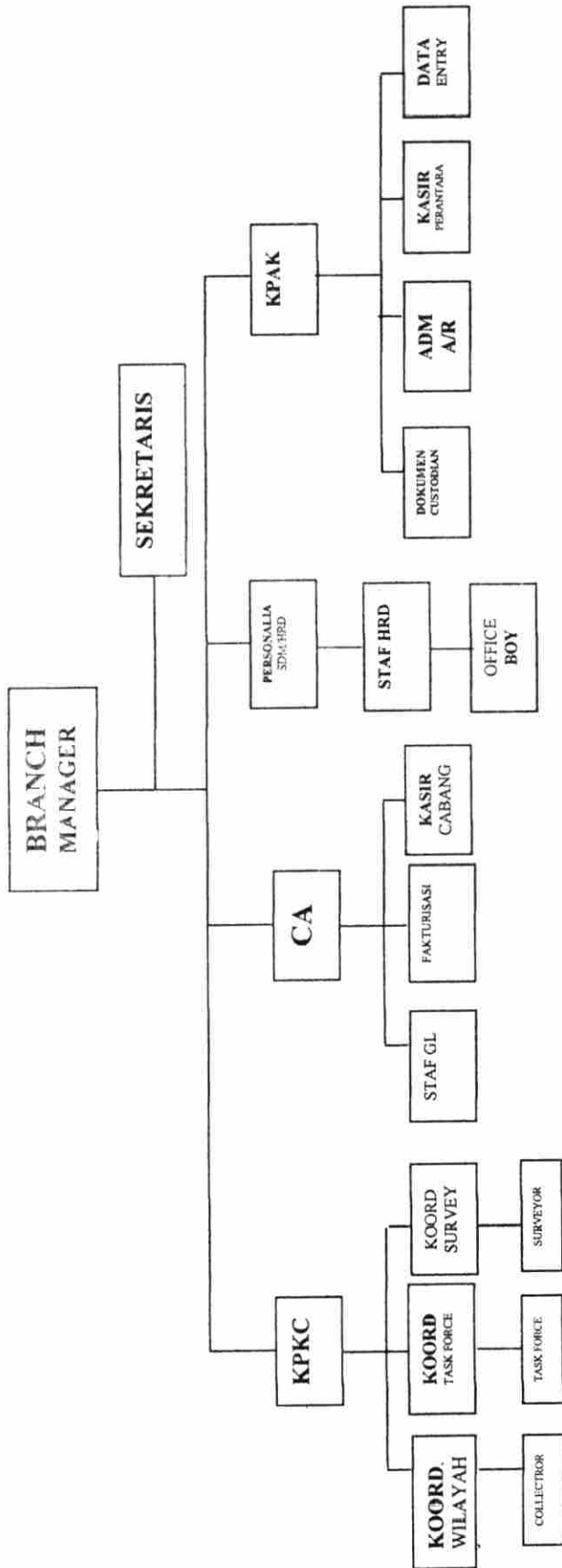
konsumen oleh PT. Columbus Cabang Prabumulih merupakan produk yang baik dan bermutu.

**b. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas PT. Columbus Cabang Prabumulih**

Pada umumnya struktur organisasi merupakan pedoman untuk melaksanakan tugas-tugas masing-masing. Dengan adanya struktur organisasi yang jelas dapat gambaran masing-masing karyawan diperusahaan tersebut, sehingga mereka dapat berkerja sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya. Jika tugas, tanggung jawab dan wewenang setiap manajer dan karyawan telah dijalankan sesuai struktur organisasi dan pembagian tugas pada perusahaan tersebut maka kegiatan perusahaan dapat berjalan sesuai.

Kebutuhan akan struktur organisasi bisa disebabkan oleh besar kecilnya aktivitas perusahaan, semakin besar suatu perusahaan maka semakin banyak seorang pemimpin membutuhkan bantuan orang lain dalam melakukan aktivitas tersebut. Bentuk struktur organisasi PT. Columbus Cabang Prabumulih berbentuk garis dan staf, tipe organisasi ini umunya digunakan untuk organisasi yang besar. Bagan struktur PT. Columbus Cabang Prabumulih adalah sebagai berikut :

Gambar IV.1  
**STRUKTUR ORGANISASI**  
**PT. COLUMBUS CABANG PRABUMULIH**



Sumber : PT. Columbus Cabang Prabumulih, 2008.



Adapun pembagian tugas pada PT. Columbus Cabang Prabumulih sesuai dengan organisasi adalah sebagai berikut :

**a. Branch Manager (pimpinan Cabang)**

Merupakan pimpinan tertinggi pada PT. Columbus Cabang Prabumulih yang bertanggung jawab pada direksi dan direktur utama yang berkedudukan di kantor pusat Palembang atas semua aktivitas perusahaan.

**b. Sekretaris**

Bagian ini mempunyai tugas sebagai berikut :

- a) Menyiapkan konsep-konsep surat dan mem-*file*-kan serta mengirimkannya.
- b) Melaksanakan kearsipan perusahaan.
- c) Mempersiapkan rapat serta membuat notulen masalah rapat.
- d) Mengurus biaya yang diperlukan untuk melakukan kegiatan unitnya

**c. KP KC (Kepala Pengendali Kredit dan *Collection*)**

Bagian ini mempunyai tugas-tugas sebagai berikut :

- a) Meng- *update* jurnal penerimaan kas perantara.
- b) Meng- *update* jurnal pengeluaran kas cabang.
- c) Meng-*update* jurnal penerimaan kas cabang.
- d) *Cross ceck* terhadap kartu piutang dan kartu hutang.
- e) menghitung komisi SF dan Prania
- f) Membuat anggaran biaya cabang dan pengendaliannya.
- g) Mengkoordinasi pen-tranferan ke kantor pusat.
- h) Mengkoordinasi penagihan dan penyitaan barang.

Dalam menjalankan tugas KPKC dibantu oleh 3 sub bagian yang menjalankan tugas berdasarkan bidangnya masing-masing, yaitu:

a. Koorwil (Koordinator Wilayah)

Tugas Koordinator wilayah adalah :

- 1) Melakukan pembinaan dan pengawasan kerja (*counseling, up Grading, coaching dan controlling*) para *collector* yang dibawah koordinasinya.
- 2) Mengontrol dan meminta pertanggung jawaban *collector* terhadap hasil kerja hariannya.
- 3) Setiap akhir bulan mempertanggung jawabkan hasil kerja wilayah disertai analisa keberhasilan atau kegagalannya secara tertulis dan presentasikan dalam rakor kredit A/R cabang.
- 4) Menbuat *action plan* untuk bulan berikutnya.
- 5) Menyampaikan atau selalu mengingatkan para *collector* tentang informasi-informasi baik mengenai *campaign-campaign* maupun permasalahan atau program-program yang harus diselesaikan atau dijalankan oleh jajaran *collector* pada saat *briefing* pagi.
- 6) Menghitung target harian *collector*.
- 7) Men bantu melakukan penagihan maupun pelacakan terhadap konsumen yang pindah alamat, kabur atau ber masalah sampai tuntas.

- 8) Menindak lanjuti pekerjaan yang ditangani oleh *collector* termasuk dalam penanganan konsumen dalam kategori *bad debt* yang dilakukan secara sendiri maupun bersama *team* tuntas.
- 9) Memberi masukan dan menerima masukan untuk pelaksanaan penanganan dan menangani kasus sebab terjadinya tunggakan dan langkah yang diambil baik dari ABM *Credit* dan AR atau KPCK maupun dari BM/Kasub/Kapos Mandiri.

b. Koordinator *Task Force*

Bagian Koordinator *Task Force* ini menjalankan tugas untuk :

- 1) Menurut ABM CAR/KPCK berserta Pimpinan untuk hadir dan memberikan motivasi pada *briefing* / pertemuan-pertemuan *task force*.
- 2) Bersama dengan ADM *task Force* dan *coordinator* A/R. Melakukan *cross check* kartu yang turun ke *Task Force* dan wajib menindak lanjuti ketidak sesuaian (bila ada).
- 3) Wajib terlibat dalam perekrutan *Task Force* dan sebagai terakhir diterima atau tidaknya seorang pelamar sebagai *Task Force*.
- 4) Berhak melakukan kunjungan ulang terhadap konsumen yang telah dikunjungi sebelumnya *Task Force*.
- 5) Melarang anggota *Task Force* untuk diperbantukan dalam menangani kartu-kartu diluar kartu *Task Force*.
- 6) Berhak memberikan peringatan sampai pada pemberhentian *Task Force*.

- 7) Berhak dalam meminta pertanggung jawaban kinerja anggota *Task Force*.

c. Koordinator *Survey*

Bagian koordinator *Survey* ini memiliki tugas-tugas sebagai berikut:

- 1) Bertanggung jawab atas kelancaran angsuran 1-3 (pakai DP) dan angsuran 2-4 (tanpa DP).
- 2) Menyusun rencana kebutuhan MP *Survey* bersama HRD berdasarkan perkembangan jumlah map order (penjualan).
- 3) Berperan aktif dalam meningkatkan kualitas order (sales / pramuniaga) melalui pelatihan dan pembinaan.
- 4) Berperan aktif dalam melakukan pembinaan *Surveyor* untuk meningkatkan kualitas *Surveyor*.
- 5) Mengidentifikasi daerah-daerah rawan dan radius daerah pemasaran dan menyiapkan diri ikut membantu melakukan riset pasar dalam rangka menambah area pemasaran yang ditentukan oleh *Marketing Departement*.
- 6) Melaksanakan *Survey* apabila jumlah map melebihi kapasitas operasional.
- 7) Melaksanakan *survey* terhadap map order dengan nilai maksimal 15 juta.
- 8) Membantu penyelesaian kasus-kasus tunggakan yang termasuk kategori *bad debt* yang dilakukan sendiri maupun bersama *team* tuntas.



#### d. CA (*Chief Accounting*)

*Chief Accounting* merupakan bagian akuntansi pengendalian perusahaan yang memiliki tugas-tugas sebagai berikut :

- a) Menyusun laporan keuangan *intern* setiap bulannya.
- b) Menjaga aset perusahaan melalui rekonsiliasi antara fisik aset perusahaan dengan data *accounting*.
- c) Menghitung komisi sales atau pramuniaga serta melakukan pengecekan terhadap insentif yang berlaku dicabang perusahaan.
- d) Membukukan penerimaan kas dan bank berdasarkan bukti yang diterima.
- e) Membukukan transaksi pembelian dan pembayaran atas pembelian.
- f) Mengarsipkan jaminan dari konsumen.
- g) *Cross ceck* lapangan mengenai kebenaran hasil kerja staf dan SF.

*Chief Accounting* dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh 3 sub bagian yang menjalankan peran dan fungsinya masing-masing, yaitu :

##### a. Staf *General ledger*

Staf *General Ledger* bertugas untuk :

- 1) Memeriksa pengajuan biaya operasional dari cabang ke pusat.
- 2) Memeriksa berjalannya setoran *in door* dan *out door* cabang.
- 3) Memeriksa dan mengendalikan keuangan cabang.



b. Fakturisasi

Bagian Fakturisasi ini tugasnya adalah

- 1) Menerima hasil persetujuan bagian pemasaran atau pesanan penjualan dan formulir permohonan kredit beserta laporan kelayakan kredit dari bagian survey, dibuat bukti transaksi yang diperlukan.
- 2) Menghitung stok persediaan barang.
- 3) Menghitung komisi yang diterima oleh pramuniaga dan SF sebagai balas jasa atas keberhasilan melakukan pemasaran.
- 4) Mengarsipkan faktur dan nota yang akan dipakai sebagai pertanggungjawaban atas pemakaian formulir tersebut.
- 5) Bertanggung jawab atas penggunaan dan pengeluaran kwitansi angsuran pertama, terakhir dan administrasi lainnya.

c. Kasir Cabang

Dalam menjalankan tugasnya kasir bertanggung jawab secara langsung kepada *Branch Manager* walaupun dalam pelaksanaannya berada di bawah koordinasi *Chief Accounting*. Adapun tugas kasir cabang secara garis besar adalah mengelola fisik kas untuk operasional perusahaan, dengan kata lain mengeluarkan kas untuk biaya operasional dengan otoritas dari *Branch Manager* dan *Chief Accounting* serta menerima penggantian keuangan operasional dari keuangan pusat.

**e. Personalia / SDM / HRD**

Tugasnya personalia / SDM / HRD adalah sebagai berikut:

- a) Menempatkan calon pegawai.
- b) Membantu *Branch Manager* dalam menetapkan jumlah gaji.
- c) Melaksanakan pemantauan, kedisiplinan keras, absensi dan kebenaran pada sistem dan prosedur perusahaan serta mengusulkan bentuk-bentuk hukuman administrasi terhadap pelanggaran yang terjadi.
- d) Menyiapkan daftar gaji untuk diminta dananya ke kantor pusat.
- e) Mengkoordinasi pekerjaan-pekerjaan administrasi kepegawaian di kantor cabang.

**f. KPAK ( Kepala Pengendali Administrasi Keuangan )**

Tugas-tugas bagian ini meliputi sebagai berikut:

- a) Beranggung jawab terhadap pelaksanaan pelepasan kredit, penerimaan angsuran dan peningkatan pembelian kredit yang berkualitas.
- b) Melakukan kontrol kesemua bagian kredit mulai dari bagian survey sampai dengan bagian urusan purna jual dan penagihan.
- c) Melakukan sampling atas hasil survey, hasil tagihan dan mengecek bagian administrasi piutang secara random.
- d) Membuat program pencapaian *collection* bulanan dan program penekanan tunggakan.
- e) Melakukan kerjasama dengan pihak ketiga dalam hal pengurusan konsumen bermasalah.
- f) Mengendalikan pemasukan uang setoran agar tetap berjalan lancar.

KPAK dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh 4 sub bagian yang menjalankan peran dan fungsinya masing-masing, yaitu:

a. Dokumen *Custodian*

Tugas-tugasnya adalah:

- 1) Melakukan monitor pengeluaran dan pemasukan dokumen yang menjadi tanggung jawabnya.
- 2) Melakukan penyimpanan dokumen di Cab / Sub / Pos M dengan benar sesuai dengan klasifikasi yang ditemukan.
- 3) Melaksanakan pemeriksaan kelengkapan dokumen sesuai dengan ketentuan kelengkapan dokumen.
- 4) Meng-*copy* dan merapikan dokumen pembiayaan untuk dikirimkan ke *Accounting* pusat secara harian sebagai dokumen yang telah direalisasikan.
- 5) Memberitahukan status tindak lanjut pengurusan BPKB kepada KPAK.
- 6) Menyimpan *Copy* BPKB beserta kelengkapannya (faktur blanko kwitansi, surat pernyataan bersama, nomor rangka, nomor mesin, copy STNK dan copy KTP sesuai dengan yang tercantum di BPKB).
- 7) Mengeluarkan copy BPKB (berdasarkan permintaan *Costumer Service* dengan persetujuan atasnya untuk konsumen yang hendak melakukan perpanjangan STNK / BPKB). Pengeluaran copy

BPKB ini harus selalu memperhatikan ketentuan dan prosedur pengeluaran BPKB yang berlaku.

b. Adminisurasi A/R

Tugas-tugas adalah sebagai berikut:

- 1) Membuat kwitansi *in door* terlambat dan *out door* lengkap yang akan diturunkan ke *collector* setelah sebelumnya diajukan dulu ke koordinator A/R untuk diperiksa dan diparaf.
- 2) Merekap semua kwitansi yang akan dibawa *collector* melalui Daftar Penyerahan Kwitansi (DPK).
- 3) Membuat *colletion report out door* hasil tagihan *collector* sehari sebelumnya yang kemudian disetorkan ke coordinator A/R lalu diserahkan kekasir untuk dicocokkan dengan uangnya.
- 4) Memeriksa hasil tagihan *out door* dan *in door* dari rekapan DPK untuk di posting ke DPP (Daftar Posisi Piutang) baik *in door* maupun *out door*.
- 5) memeriksa kwitansi *out door* yang janji bayar untuk di-file di *odner* kwitansi sesuai dengan tanggal janji bayar konsumen.
- 6) Menposting kartu A/R yang bayar baik *in door* maupun *out door*.
- 7) Mencatat daftar kartu A/R baru ke buku Faktur penjualan, abjad dan kartu lunas.
- 8) Membuat laporan *complain* untuk dilaporkan ke bagian *Complain Service*.
- 9) Membuat DPP per wilayah *collector*.

c. Kasir Perantara

Bertugas untuk mengelola fisik kas hasil tagihan dari piutang maupun penjualan tunai. Membuatkan bukti penerimaan kas masuk perantara dan membuat bukti pengeluarannya ketika mentransferkan fisik uang hasil tagihan tersebut ke keuangan pusat (paling lambat 2 x 24 jam kecuali pada hari libur)

d. Data Entry

Bertugas untuk :

- 1) Meng-*input* order sampai dengan data siap direalisasikan menjadi AK.
- 2) Meng-*input* data yang permohonan kreditnya ditolak.
- 3) Meng-*input* data yang permohonan kreditnya ditunda.

e. **Aktivitas Perusahaan**

Aktivitas perusahaan PT. Columbus Cabang Prabumulih merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang menjual alat-alat rumah tangga dan elektronik, dimana PT. Columbus Cabang Prabumulih ini berkerja sama dengan PT. Columbus Palembang. PT. Columbus Cabang Prabumulih yang penjualannya cenderung penjualan kredit. Hal ini dapat dari volume penjualan kreditnya lebih besar dibandingkan penjualan tunai.

Dalam rangka memperluas pemasaran PT. Columbus Cabang Prabumulih memiliki lima pos yang dikepalai oleh seorang Kapos. Pos-



pos tersebut adalah: Pos Lembak, Pos Pendopo, Pos Gunung Ibul, Pos Cambai, Pos Gelumbang.

### 1. Daftar Jumlah Piutang dan Pelanggan Kredit

Persaingan yang semakin ketat tersebut dapat menyebabkan banyak pihak perusahaan mengambil kebijakan untuk bergerak lebih dari satu bidang usaha guna untuk meningkatkan pendapatan semaksimal mungkin. Bagi perusahaan dagang salah satu upaya untuk meningkatkan laba adalah dengan meningkatkan volume penjualan secara kredit dan untuk memperoleh laba optimal Informasi jumlah penjualan kredit digunakan untuk mengetahui beberapa besar jumlah yang telah dikeluarkan perusahaan setiap tahunnya. Adapun jenis-jenis produk yang dijual PT. Columbus Cabang Prabumulih antara lain adalah :

#### a. Elektronik

CTV, Midi VCD, VCD Player, Komputer, kulkas, freezer, mesin cuci, dispenser, dan playstion dengan merk Fujitec, Akari, Sanken, Himidia, Cenpoo, Kiruma, Sharp, Toshiba, Philips, Mitsubshi dan National.

#### b. Furnitur

Spring Bed, lemari pakaian, lemari sayur, meja tamu, meja tulis dan meja belajar dengan merk Fuji, Quantum, Logo, Olympic, Prambanan dan *Hotline*.

#### c. Sepeda motor jenis bebek (solo) dengan merk Appolo dan lipan.

Berikut ini adalah jumlah piutang dan jumlah pelanggan kredit PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak tahun 2005-2007:

**Tabel IV. 1**  
**Jumlah Piutang dan Jumlah Pelanggan Kredit**  
**Pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak**  
**Tahun 2005-2007**

Tahun	Jumlah piutang	Jumlah pelanggan
2005	90.306.945	2.823
2006	70.822.891	2.756
2007	77.299.545	2.978

## 2. Daftar Jumlah Piutang dan Jumlah Persentase Piutang Tak Tertagih

PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak di dalam melaksanakan aktivitasnya membuat suatu kebijakan pemberian kredit namun pada kenyataannya perusahaan dalam melakukan penjualan kredit tidak melaksanakan dan menjalankan kebijakan pemberian kredit tersebut dengan baik. Sehingga menimbulkan piutang tak tertagih yang cukup besar pada setiap tahunnya.

Berikut ini adalah jumlah piutang dan persentase piutang tak tertagih pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak:

**Tabel IV. 2**  
**Jumlah Piutang, Piutang Tertagih, dan Persentase Piutang Tak Tertagih**  
**PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak**  
**Tahun 2005-2007**

Tahun	Jumlah Piutang	Jumlah Piutang Tertagih	Jumlah Piutang Tak Tertagih	Persentase Piutang Tak Tertagih
2005	90.306.945	69.367.098	20.939.847	12,2%
2006	70.822.891	55.265.564	15.557.331	21,5%
2007	77.299.545	21.133.743	56.165.802	34,5%

*Sumber : PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak, 2007*

Dapat dilihat dari tabel IV.2 di atas terlihat bahwa terjadi piutang tak tertagih yang cukup besar pada pos Lembak. Tahun 2005 sebesar 12,2%, pada

tahun 2006 sebesar 21,5 % dan pada tahun 2007 sebesar 34,5 %.

#### **4. Kebijakan Pemberiaan Kredit PT. Columbus Cabang Prabumulih**

##### **Pos Lembak**

Untuk menilai suatu kegiatan PT. Columbus Cabang Prabumulih tidak hanya membuat perencanaan penjualan kredit tetapi juga menetapkan kebijakan pemberian kredit, dimana kebijakan ini menyangkut tentang periode kredit, standar kredit, kebijakan penagihan dan kebijaksanaan diskon.

Kebijaksanaan pemberian kredit yang ditetapkan PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak adalah sebagai berikut :

##### **a. Periode kredit**

Periode kredit disini berfungsi untuk menetapkan kapan batas waktu pembayaran yang harus dilakukan oleh konsumen sebelum jatuh tempo. Biasanya periode kredit diberikan oleh perusahaan pada waktu kurang dari satu tahun yang umumnya tidak lebih dari tiga bulan, enam bulan dan sembilan bulan. Disamping itu ada juga yang jangka waktu pembayaran yang lebih dari satu tahun.

Dari jangka waktu kredit yang diberikan oleh perusahaan tersebut biasanya dapat menaikkan atau mendongkrak penjualan namun dapat menimbulkan masalah bagi perusahaan misalnya dengan adanya pembayaran yang tertunda, masalah tersebut timbul karena diakibatkan pengawasan terhadap pemberiaan kredit dirasakan sangat lemah, sehingga para pelanggan merasa seolah-olah kewajibannya



untuk membayar sejumlah angsuran kredit tersebut tidak begitu diperhatikan oleh perusahaan. Kelemahan ini mengakibatkan pelanggan banyak yang terlambat membayar kreditnya dan pada akhirnya mengakibatkan terjadinya penumpukan piutang tak tertagih.

b. Standar Kredit

Standar kredit ini diterapkan untuk mengetahui kemampuan keuangan minimal dari calon penerima kredit, yaitu dilakukan pada saat calon penerima kredit mengajukan permohonan kredit. Para calon penerima kredit tersebut harus terlebih dahulu melampirkan persyaratan perjanjian kredit seperti : KTP, kartu keluarga, slip gaji dan rekening listrik, lalu kemudian baru ditentukan apakah calon penerima kredit tersebut layak atau tidak diberi kredit

Untuk lebih jelasnya kelayakan yang diberikan di PT. Columbus Cabang Prabumulih meliputi 5 C yaitu:

1) Karakter Kreditur atau Peminjam (*Character*)

Karakter pelanggan merupakan tingkah laku atau sikap mengenai kemauan dan tanggung jawab untuk memenuhi kewajiban membayar angsuran dengan tepat waktu. Sedangkan pada PT. Columbus Cabang Prabumulih diketahui adanya karakter nasabah yang kurang baik, hal ini dapat dilihat dari:

- a) Para pelanggan beritikad buruk atau adanya unsur kesengajaan untuk tidak membayar angsuran kreditnya. Pelanggan bersikap seolah-olah tidak memiliki uang untuk membayar angsuran.
  - b) Pelanggan menghilang ini mengakibatkan kredit yang diberikan pasti akan mengalami masalah. Keadaan ini dapat terjadi dikarenakan:
    - 1. Pelanggan terlibat hutang
    - 2. Pelanggan sengaja melarikan barang
    - 3. Pelanggan terlibat masalah lain
2. Keadaan dari Administrasi Keuangan Pelanggan Lemah ( *Capital* )

Kondisi atau keadaan seorang pelanggan sangat penting dalam mempengaruhi kelancaran pembayaran angsuran kredit. Pada PT. Columbus Cabang Prabumulih masih ada pelanggan yang memiliki keadaan administrasi keuangan yang lemah sehingga dapat berakibat buruk terhadap kredit yang diberikan dimana hal ini disebabkan pelanggan tidak mempunyai pendapatan yang tetap sehingga pelanggan tidak dapat melunasi kreditnya.

3. Kemampuan Pelanggan ( *Capacity* )

Kemampuan pelanggan dalam memenuhi kewajibannya sangat dipengaruhi oleh keadaan keuangan minimal ( total penghasilan – biaya hidup ). Pada PT. Columbus Cabang Prabumulih diketahui adanya pelanggan yang tidak baik, hal ini

dapat dilihat ketidak mampuan pelanggan membayar angsuran pada tepat waktu.

#### 4. Musibah Yang Dialami Pelanggan ( *Condition* )

Musibah yang mungkin terjadi pada pelanggan sulit diprediksi karena datangnya tiba-tiba dan mungkin saja nantinya akan menghabiskan kemampuan keuangan pelanggan sehingga akan menimbulkan masalah pada pelanggan dalam melunasi angsuran kreditnya. Pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak diketahui terdapat pelanggan yang mengalami musibah, hal ini terlihat dari:

- Musibah-musibah seperti bencana alam, kebakaran, meninggal dunia dan lain-lain sebagainya ditentukan di luar kehendak dari pelanggan. Akibat yang menimbulkan mungkin saja akan mempengaruhi kemampuan pelanggan dalam melunasi angsuran sehingga bila terjadi maka tentu akan merugikan perusahaan.
- Perubahan kondisi perekonomian baik nasional maupun internasional yang bisa mempengaruhi pendapatan pelanggan. Hal ini tentu saja akan berpengaruh pada keadaan keuangan pelanggan dan kemampuannya dalam melunasi angsuran kredit pada perusahaan.

c. Kebijakan Penagihan

Kebijakan penagihan adalah sekumpulan prosedur penagihan suatu piutang dagang pada saat jatuh tempo. Penagihan dilakukan oleh PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak terhadap para pelanggan yang pembayaran hutangnya sudah jatuh tempo.

Kebijakan penagihan ini diberikan apabila konsumen tidak mampu membayar angsuran kredit. Namun sebelumnya PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak memberikan jalan keluar dengan cara memberikan kemudahan dan perpanjangan waktu bagi pelanggan jika ternyata pelanggan belum mendapat melunasi angsuran pada saat jatuh tempo. Dengan kebijakan ini maka nantinya pelanggan akan dapat melunasi hutangnya tepat waktu dengan adanya kebijakan ini para konsumen harus memanfaatkan kebijakan ini untuk mencari jalan keluar.

d. Kebijaksanaan Diskon

PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak belum menetapkan adanya kebijaksanaan diskon bagi pelanggan yang melakukan pembayaran kredit lebih awal dari perkiraan jatuh tempo. PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak tidak memberikan potongan penjualan kredit kepada pelanggan, ini menyebabkan tidak adanya rangsangan kepada para (calon) pembeli untuk melakukan pembelian kredit dan membayar kewajibannya lebih cepat. Hal ini menyebabkan terhambatnya kredit dari pelanggan kepada perusahaan,

saat terjadi transaksi penjualan. Sedangkan untuk pengiriman barang, konsumen dapat mengambil langsung barang pesanan yang ada di pajangan atau diantarkan oleh pihak gudang dengan mengambil barang yang ada di gudang.

Bagian-bagian yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam operasional penjualan kredit adalah :

- a. Bagian Penjualan
- b. Administrasi
- c. Supervisor Penjualan
- d. Salesmen dan Sopir
- e. Akuntansi

## A. Pembahasan Hasil Penelitian

### 1. Analisis Kebijakan Pemberiaan Kredit

Berdasarkan hasil riset yang telah dilakukan maka dapat diketahui bahwa kebijakan pemberian kredit pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak belum dilaksanakan dengan baik, dimana para pelanggan masih banyak melakukan pembayaran yang tidak tepat waktu. Hal ini juga sebabkan pada saat melakukan kegiatan pemberian kredit pihak perusahaan tidak menjalankan kebijakan penjualan kredit dengan baik sehingga terjadinya penumpukan piutang yang menyebabkan piutang tak tertagih. Berikut ini disajikan tabel IV.3 jumlah piutang tak tertagih dan piutang tertagih:

**Tabel IV.3**  
**Jumlah Piutang Tak Tertagih**  
**Pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak**  
**Tahun 2005-2007**

Tahun	Jumlah Piutang	Jumlah Piutang Tertagih	Jumlah Piutang Tak Tertagih	Persentase Piutang Tak Tertagih
2005	90.306.945	69.367.098	20.939.847	12,2%
2006	70.822.891	55.265.564	15.557.331	21,5%
2007	77.299.545	21.133.743	56.165.802	34,5%

Sumber : PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak, 200

Kebijakan pemberian kredit ini berfungsi untuk mengendalikan piutang dan berfungsi sebagai standar, apabila kemudian hari dalam pelaksanaannya kebijakan penjualan kredit tidak sesuai dengan prosedur yang ditetapkan maka perusahaan perlu mengadakan perbaikan. Dengan adanya suatu kebijakan yang tepat dan ketat dalam mengendalikan piutang di perusahaan maka akan mengurangi piutang tak tertagih.

Struktur pengendalian intern dalam suatu perusahaan salah satu aspek yang sangat penting bagi suatu pengendalian pegawai. Tingkat kecakapan pegawai mempengaruhi sukses tidaknya suatu perusahaan. Apabila disusun struktur organisasi yang sehat, prosedur yang baik dan tingkat kecakapan yang juga baik maka akan tercapai sistem pengendalian yang baik pula. Untuk mendapatkan pegawai yang kompeten dan jujur, manajemen perusahaan hendaknya melakukan perbaikan dalam prosedur kepegawaian. Sedangkan prosedur yang diterapkan di PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak sebenarnya sudah cukup baik, namun perusahaan kurang memperhatikan keahlian dan pengalaman pegawai dan salesman dalam bidangnya masing-masing. Untuk itu sebaiknya selain latar belakang pendidikan formal,

*apa hub & penjual anda!*

hendaknya seorang pegawai juga memiliki keahlian yang cukup memahami bidang pekerjaannya dalam perusahaan. Dari keadaan tersebut maka sistem pengendalian perusahaan dapat dikendalikan dengan baik sehingga permasalahan yang datang dari luar perusahaan dapat teratasi dengan baik.

Analisis kebijakan pemberian kredit yang ada pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak

#### **a. Periode Kredit Pos Lembak**

Pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak dalam menjalankan kebijakan periode kredit masih banyak kelemahan. Hal ini dapat dilihat dalam menentukan periode kredit yaitu tidak adanya kebijakan perpanjangan periode kredit. Namun kenyataannya Pos Lembak selalu memberikan toleransi atau kelonggaran kepada pelanggan yang melakukan pembayaran lewat jatuh tempo.

Selain itu pos lembak tidak menetapkan ketegasan kepada pelanggan yang melakukan keterlambatan pembayaran angsuran yang lewat jatuh tempo untuk dikenakan denda. Hal ini menyebabkan mengulur waktu dalam pembayaran kredit dan menyebabkan terjadinya pembayaran tertunda sehingga terjadinya piutang tak tertagih.

Memberikan analisa menetapkan periode kredit secara tegas yaitu penetapan jangka waktu kredit jelas beserta sanksi-sanksi yang akan kepada pelanggan yang melakukan pembayaran angsuran. Sanksi-sanksi yang dapat di ambil perusahaan bisa berupa denda ataupun penyitaan kembali barang yang dibeli secara kredit tersebut.



### **b. Standar Kredit Pos Lembak**

Pos Lembak dalam memberikan kredit kepada pelanggannya belum menetapkan standar kredit yang tepat. Pos Lembak dalam pemberian kredit kepada pemohon hanya cukup mengenal pemohon dan mengetahui alamat lengkap serta pekerjaan pemohon. Dengan hanya memenuhi syarat tersebut maka dengan mudah kredit akan diberikan tanpa benar-benar memperhatikan 5C pemohon (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition Of Economi*). Karakter pada pos Lembak yaitu:

- Pelanggan yang sulit untuk ditemui
- Pelanggan yang hanya janji-janji untuk membayar hutang
- Pelanggan yang kabur pindah alamat tanpa diketahui pihak perusahaan
- Pelanggan yang tidak memiliki pendapatan atau pekerjaan tetap
- Status kepemilikan rumah bukan milik sendiri

Pemberiaan kredit seperti ini akan memperbesar resiko kemungkinan piutang tak tertagih karena karyawan dan salesmen hanya memikirkan cara untuk mengejar target tanpa memikirkan resiko yang akan di timbul dikemudian hari dan menyebabkan piutang tak tertagih.

### **c. Kebijakan Penagihan Pos Lembak**

Kebijakan penagihan yang diberikan kepada pelanggan pos lembak di manfaatkan dengan baik dan memberikan perpanjangan waktu jika pelanggan belum dapat melunasi hutang, hal ini meyebabkan pembeli selalu mengulur waktu karena pelanggan berpendapat bahwa kebijakan



penagihan, pelanggan tetap tidak membayar atau melunasi angsuran sehingga menyebabkan piutang tak tertagih.

Dari uraian diatas penulis memberikan analisa yaitu penagihan piutang pada PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak seharusnya menentukan prosedur pengumpulan piutang itu termasuk surat-menyurat, telepon, kunjungan petugas dan penyitaan barang yang di kreditnya. Penggunaan prosedur dalam pengumpulan piutang tak tertagih dilakukan yaitu pada mulanya surat tagihan dikirimkan yang kemudian disusul surat tagihan berikutnya. Apabila tetap belum membayar, maka manajer perlu menelpon untuk menagih dan kemudiaan dapat mengirimkan petugas penagihannya apabila pembayaran tidak di kumpulkan, apabila kompromi penyelesaiannya tidak bisa maka kemungkinan pelanggan tidak dapat membayar meningkatkan penagihan piutang yang telah jatuh tempo maka barang yang akan dibeli disita oleh perusahaan.

#### **d. Kebijakan Diskon Pos Lembak**

PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak belum menetapkan adanya kebijaksanaan diskon bagi pelanggan yang melakukan pembayaran kredit lebih awal dari perkiraan tanggal jatuh tempo, PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak tidak memberikan potongan penjualan kredit kepada pelanggan, ini menyebabkan tidak adanya rangsangan kepada para (calon) pembeli untuk melakukan pembelian kredit dan membayar kewajiban lebih cepat. Hal ini menyebabkan terhambatnya

kredit dari pelanggan kepada perusahaan, sehingga terjadinya penumpukan piutang tak tertagih di dalam perusahaan.

Diskon yang diberikan hanya untuk penjualan tunai dan pembayaran dimuka dari pemberian kredit sebesar 2.5 %. Akan tetapi untuk menarik minat masyarakat, perusahaan memberikan syarat-syarat khusus dalam pembelian secara kredit yaitu dengan cara memberikan pembayaran uang muka yang sangat murah. Namun pada kenyataannya, kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan tidak begitu dijalankan dengan baik sehingga kebijakan tersebut pelanggan pada saat membeli secara kredit merasa dirugikan. Karena tidak diberikannya diskon oleh perusahaan. Oleh sebab itu perusahaan harus memberikan kebijakan bagi pelanggan yang membayar kredit lunas sebelum batas jatuh tempo yang ditentukan berupa diskon pembayaran sehingga pelanggan merasa diuntungkan dengan kebijakan diskon tersebut.

Pada pos lembak tidak adanya kebijaksanaan diskon ini semakin membuat pelanggan pos lembak terlambat untuk membayar hutangnya sehingga terjadi penumpukan hutang yang menyebabkan piutang tak tertagih.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kebijakan pemberian kredit yang telah ditetapkan, sehingga terjadinya piutang tak tertagih yang tinggi pada setiap tahunnya.

## 2. Analisis Piutang Tak Tertagih

Pada pembahasan sebelum meningkatnya piutang tak tertagih sebabkan dua faktor yaitu faktor intern dan faktor ekstern. Faktor intern yaitu faktor yang ada di perusahaan sendiri. Faktor ekstern yaitu faktor-faktor yang berasal dari kondisi luar perusahaan penjelesan dari dua faktor yaitu:

### a. Faktor Intern

Faktor intern yang mneyebabkan meningkatnya piutang tak tertagih yang lemahnya kebijaksanaan pembelian dan penjualan hal ini terlihat dari pada saat melakukan seleksi terhadap calon konsumen yang akan diberikan kredit, terlihat dari data pada pembahasan sebelumnya semua konsumen mengajukan permohonan kredit tanpa adanya penyaringan terlebih dahulu. Hal ini tentu saja berakibat penjualan kredit yang akan dillakukan perusahaan akan menghadapi permasalahan yaitu meningkatnya kredit macet dan jumlah piutang tak tertagih.

Selain itu juga faktor penyebab meningkatnya piutang tak tertagih yaitu tidak efektifnya kontrol atas biaya dan pengeluaran hal ini terlihat dari adanya biaya personalia yang berlebihan untuk tenaga *colletrol* yang melakukan penagihan kedaerah-daerah padahal usaha penagihan mereka lakukan tidak memberikan hasil yang memuaskan perusahaan, selain itu meningkatkan semangat kerja tenaga *salesman* justru mengakibatkan banyaknya *salesman* yang tidak memperhatikan syarat kredit atau kriteria-kriteria penilaian berdasarkan prinsip 5 C

yaitu mempunyai *character* yang jujur, mau membayar hutang-hutangnya tepat pada waktunya mempunyai *capacity* yaitu mampu mengelolah usahanya, mempunyai *capital* yang cukup membayar hutangnya, mempunyai *collateral* yang cukup sebagai jaminan atas kredit yang diperolehnya, dan mempertimbangkan kondisi ekonomi secara umum yang telah ditetapkan perusahaan. Masalah ini akan mengakibatkan banyaknya konsumen yang seharusnya tidak layak diberikan kredit akan diberikan kredit perusahaan akan berakibat banyaknya konsumen yang tidak mampu membayar hutang mereka tepat pada waktunya.

Kebijakan piutang yang tidak baik juga mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih, hal ini terlihat dengan adanya sanksi tegas yang diberikan perusahaan terhadap para debitur yang tidak membayar hutang tepat pada waktunya. Para *collector* yang ditugaskan untuk melakukan penagihan kepada para konsumen hanya mengunjungi dan mempertanyakan alasan konsumen belum melunasi kredit yang telah melewati tanggal jatuh tempo. Pada saat pemberian piutang kepada konsumen perusahaan melakukan wawancara dengan hanya mempertanyakan jumlah penghasilan konsumen perbulan saja tetapi perusahaan tidak mencari informasi yang mendetail mengenai watak dan keperibadian calon debitur, sehingga mengakibatkan tidak adanya jaminan bahwa kredit tersebut akan dibayar tepat pada waktunya oleh debitur. Pihak perusahaan dalam memilih team **survei**



tidak melakukan seleksi terhadap karyawan yang mempunyai loyalitas yang tertinggi terhadap perusahaan, sehingga kemungkinan terjadi manipulasi data pada saat melakukan *on the spot* tidak dapat diminimalisir Pada saat penilaian terhadap calon debitur PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak hanya melakukan penilai terhadap tiga aspek umum dan manajemen, aspek teknis, dan aspek finacial saja, saja sehingga menimbulkan risiko terjadinya kredit macet yang menimbulkan piutang tak tertagih bagi perusahaan. Dari pembahasan tersebut PT. Columbus Cabang Prabumulih Pos Lembak tidak melakukan penilaian terhadap aspek tersebut juga sangat melakukan penilaian terhadap aspek tersebut juga sangat diperhatikan untuk kelancaran penerimaan pembayaran atas piutang debitur.

Masalah penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap juga akan berakibat meningkatnya piutang tak tertagih hal ini terlihat dengan berasal dari penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Hal ini tentu saja mengakibatkan jumlah piutang tak tertagih meningkat karena jumlah piutang semuanya ditagih perusahaan. Permodalan yang tidak cukup dalam perusahaan tidak terjadi, masalah ini tidak mempengaruhi meningkatnya masalah piutang tak tertagih.

#### **b. Faktor Ekstern**

faktor ekstern yang menyebabkan piutang tak tertagih perusahaan yaitu :

1) Bencana Alam

Bencana alam adalah suatu hal yang tidak diinginkan oleh siapa pun, karena itu bencana alam seperti kebakaran, gempa bumi, letusan gunung berapi disebut sebagai *actsn of god*.

2) Peperangan

Peperangan juga merupakan pengrusakan dan akibat dari peperangan itupun sebenarnya bencana, akan tetapi bencana yang diperbuat manusia.

3) Perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan

Perekonomian dan perdagangan mengalami up and down dan ini akan terus berlangsung selama dunia masih berputar. Manajemen dituntut untuk terus-menerus mengikuti perkembangan perekonomian dan perdagangan demi kelancaran usahanya.

4) Perubahan-perubahan teknologi

Perubahan dan perkembangan teknologi sejalan dengan perkembangan kebudayaan manusia. Persaingan yang timbul adalah persaingan dalam efisiensi dimana tersangkut segi lama pengerjaan, ongkos yang murah dan kualitas yang lebih unggul.

Faktor ekstern seperti bencana alam, peperangan, perubahan-perubahan teknologi tidak mempengaruhi munculnya piutang tak tertagih, tetapi perubahan kondisi perekonomian berpengaruh munculnya piutang tak tertagih.

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan dan uraian pada bab terdahulu maka dapat disimpulkan bahwa :

##### a. Kebijakan penjualan kredit pada pos Lembak

Dalam melaksanakan kebijakan periode kredit Pos Lembak tidak adanya perpanjangan periode kredit namun kenyataannya pos lembak memberikan kelonggaran kepada pelanggan melakukan pembayaran lewat jatuh tempo tanpa menetapkan ketegasan untuk di kenakan denda. Pos Lembak dalam memberikan kredit belum menetapkan standar kredit yang tepat tanpa memperhatikan 5C, Kebijakan penagihan yang diberikan pos Lembak kepada pelanggan tidak di manfaatkan dengan baik. Yang menyebabkan pembeli mengulur-gulur waktu karena berpendapat kebijakan penagihan akan diperpanjang kembali. Kebijakan diskon belum ditetapkan oleh kantor pusat kepada cabang sehingga para (calon) tidak adanya rangsangan untuk membayar kewajiban lebih cepat. Hal ini menyebabkan timbulnya piutang tak tertagih yang besar terhadap pos lembak.

##### b. Penyebab utama meningkatnya piutang tak tertagih pada pos Lembak yaitu adanya kelemahan dalam kebijaksanaan pembelian dan penjualan, serta adanya kebijaksanaan piutang yang tidak baik hal ini terlihat dari saat melakukan penjualan kredit perusahaan tidak melakukan seleksi terhadap

calon konsumen yang akan diberikan kredit. Serta tidak adanya sanksi terhadap para konsumen yang menunggak. Selain itu faktor ekstern yang menyebabkan meningkatnya piutang tak tertagih yaitu adanya perubahan kondisi perekonomian dan perdagangan.

## B. Saran

### a. Kebijakan penjualan kredit pada pos Lembak

Untuk mengantisipasi hendaknya pos Lembak lebih memperhatikan 5 C pemohon dalam pembelian kredit kepada pelanggan, menetapkan syarat penjualan kredit yang didalamnya berisikan kebijaksanaan diskon agar para pelanggan bersemangat dalam melakukan pembayaran, memberikan sanksi atau denda kepada para debitur yang melakukan pembayaran lewat jatuh tempo. Sebaiknya melakukan perbaikan-perbaikan kepada terhadap pemberian kredit dan karyawan harus diberikan pengawasan sehingga piutang tak tertagih dapat di antisipasi.

### b. Untuk mengantisipasi lemahnya kebijaksanaan pembelian dan penjualan serta kebijakan piutang perusahaan harus mengontrol kinerja karyawan dengan baik. Untuk mengantisipasi kondisi perekonomian yang naik turun perusahaan harus mengasuransikan penjualan kredit.



## DAFTAR PUSTAKA

- Agus Sabardi. 2001. **Manajemen Keuangan**. UPP AMP, Jakarta.
- Agus Sartono. 2000. **Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi**. BFFE, Yogyakarta.
- Al. Haryono Jusub. 2001. **Dasar-dasar Akuntansi**, STIE. Yayasan Keluarga Pahlawan Negara. Yogyakarta.
- Agnes Sawir. 2005. **Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan**. Gramedia Pustaka Umum, Jakarta.
- Dahlan Slamet. 2004. **Manajemen Lembaga Keuangan**. Fakultas Ekonomi. Jakarta.
- Donal E. Kieso dan Jerry J. Weygandt alih bahasa Herman Wibowo, 2000, **Akuntansi Intermediate**. Binarupa Aksara. Jakarta.
- Harnanto. 2000. **Akuntansi Keuangan**. Edisi Ketiga, Penerbit LPFE-UL Jakarta.
- James C. Home dan John M. Wachowicz, Jr. 2000. **Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan**. Salemba Empat. Yogyakarta.
- Kasmir. 2004. **Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya**. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Lukman Syamsuddin. 2004. **Manajemen Keuangan: Konsep Dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan**. PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Lukas Setia Atmaja. 2000. **Manajemen Keuangan. Andi**, Yogyakarta.
- Muchdarsa Sinungan. 2000. **Strategi Manajemen Bank Dalam Menghadapi Tahun 2000**, Rineka Cipta, Jakarta.
- Nan Lin. Alih bahasa W. Gulo. 2002, **Metodologi Penelitian**. PT Gramedia. Widiya Sarana Indonesia. Jakarta.
- Nur Indrianto dan Bambang Supomo, 2002. **Metodologi Penelitian Bisnis**. BPFE. Yogyakarta.
- Ridwan R. Sunjaja dan Inge Barlian. 2002. **Manajemen Keuangan**. PT Prenhallindo. Jakarta.

Robert N. Anthony dan Vijay Govindarajan. 2002. **Sistem Pengendalian. Manajemen.** Penerbit salemba Empat. Jakarta

Soemarso SR 2002. **Prinsip-prinsip Akuntansi.** Penerbit Salemba Empat. Jakarta

Sugioyono. 2002. **Metodologi Penelitian Bisnis.** Cetakan Pertama. Pustak Utama Grafiti. Jakarta.

Syahrul dan M. Afdi Nizar. 2000. **Kamus Akuntansi.** Citra Harta Prima. Jakarta.

Sutrisno. 2007. **Manajemen Keuangan.** Ekonisa, Yogyakarta

Suwardjono. 2002. **Akuntansi Suatu Pengantar.** BPFE, Yogyakarta.

Syahrul dan M. Afdi Nizar. 2000. **Kamus Akuntansi,** Cipta Harpa Prima, Jakarta.

Teguh Pudjo Muljono. 2000. **Manajemen Perkreditan.** BPFE. Yogyakarta.

Skripsi :

Anggun Purnama Sari. 2008. **Analisis Perbandingan Kebijakan Pemberiaan kredit Pada PT. Sunprima Pembiayaan Nusantara (Study Kasus Pos Atmo dan Pos Lemabang.FE. UMP. Palembang. (Tidak Dipublikasi).**

Asah → Diferensial  
kualitas & yg ada di skripsi!

## BIODATA PENULIS

Nama : **Prantiska Elvira**  
NIM : 22 2003 202  
Tempat/Tanggal Lahir : Talang Balai, 30 November 1986  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Jl. Suka bangun II No. 1557  
Hp/Telp : 085268956576  
Pekerjaan : Mahasiswi

Nama Orang Tua

1. Ayah : **Sri Asmadi**
2. Ibu : **Rokiah**

Pekerjaan Orang Tua

1. Ayah : **Pegawai Swasta**
2. Ibu : **PNS**

Alamat : Jl. Tangga Mus No. 27 Prabumulih Timur

Palembang, Juni 2008  
Penulis

**Prantiska Elvira**