

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian atau Gambaran

Objek dari penelitian ini adalah salah satu produk yang ditawarkan PT. Credo Jaya Karya di Surabaya yaitu besi beton dengan ukuran 7,6. Penulis memilih ukuran ini karena memakai metode sampling dari tujuh jenis barang yang dimiliki PT. Credo Jaya Karya dengan ukuran yang berbeda-beda. Penulis memilih penjualan besi beton ukuran 7,6 karena ukuran ini yang sering dicari oleh pelanggan.

3.2 Pendekatan Penelitian dan Sumber Data

3.2.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini berbentuk penelitian pendekatan deskriptif kualitatif, dengan mengumpulkan data dan kemudian menarik kesimpulan berdasarkan analisis yang dilakukan. Dalam penelitian ini terutama pada pos piutang PT.Credo Jaya Karya Surabaya.

3.2.2 Sumber Data

Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan adalah sebagai berikut :

a) Data Primer

Merupakan data yang secara langsung diperoleh dari PT.Credo Jaya Karya melalui pengamatan dan wawancara kepada bapak Andista



selaku manager Oprasional atau informan lain yang diperlukan mengenai gambaran umum piutang PT.Credo Jaya Karya.

b) Data sekunder

Merupakan data yang diperoleh dalam bentuk sudah hasil olahan dari PT. Credo Jaya Karya tersebut seperti contoh : struktur organisasi dan pos PT. Credo Jaya Karya.

3.3 Teknik Pengambilan Sampel (Informan)

Dalam penelitian ini yang menjadi narasumber adalah Bapak Andista dan Ibu Dwi yang berhubungan langsung dengan pembuatan data dalam laporan keuangan, serta bagian lainnya yang mempunyai hubungan dengan objek yang sedang dikaji.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Studi lapangan, yaitu penelitian yang dilakukan dengan terjun langsung ke obyek penelitian. Adapun teknik yang dilakukan di lapangan untuk memperoleh data, antara lain :
 - a. Wawancara, berupa kegiatan tanya jawab dengan pihak-pihak yang berwenang. Dalam hal ini yang akan diwawancarai penulis adalah Bapak Andista selaku Manajer Oprasional dan Ibu Dwi Selaku Akuntan di PT. Credo Jaya Karya.
 - b. Dokumentasi, pengumpulan data yang akan dilakukan dengan cara mengutip, mempelajari atau menggunakan catatan-catatan yang ada pada PT.Credo Jaya Karya





2) Studi Kepustakaan

Berupa kegiatan mendapatkan data-data dan informasi terkait dengan akuntansi piutang berdasarkan akuntansi keuangan dan *aging schedule* melalui mempelajari dan mengumpulkan literatur dari buku-buku, internet, jurnal, dan teori-teori atau bahan bacaan lainnya yang relevan dengan penelitian ini. Yang akan digunakan sebagai dasar teoritis dalam pemecahan persoalan yang diteliti, kemudian mendokumentasikan data-data yang sudah diperoleh tersebut.

3.5 Satuan Kajian

Satuan kajian merupakan satuan terkecil objek penelitian yang diinginkan oleh peneliti sebagai bentuk klasifikasi pengumpulan data. Satuan kajian yang diperlukan dalam penelitian ini adalah:

1. Kebijakan piutang dagang yang diterapkan PT. Credo Jaya Karya.
2. Data piutang dagang PT. Cedo Jaya Karya selama periode 2015 sebagai perbandingan dengan data yang telah dihitung kembali oleh penulis dengan menggunakan metode *aging schedule*.

3.6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif deskriptif. Analisis kualitatif deskriptif dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a) Mengumpulkan informasi mengenai kebijakan piutang dagang atau kebijakan kredit beserta data piutang dagang.

- b) Membandingkan data tahun 2015 manual dengan data tahun 2015 yang telah dihitung kembali dengan menggunakan metode *Aging Schedule*.
- c) Mengambil kesimpulan kemudian dikaji berdasarkan analisis data yang digunakan adalah secara kualitatif yaitu analisis yang tidak didasarkan pada perhitungan kuantitatif (jumlah) akan tetapi dalam bentuk pernyataan dan uraian dan selanjutnya akan disusun secara sistematis dalam tugas akhir.

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Credo jaya karya adalah jenis perusahaan dagang yang bergerak sebagai distributor besi beton. PT.Credo Jaya Karya adalah suatu usaha keluarga yang dirintis oleh Ibu Anek Siswanti beserta putra keduanya Bapak Samuel di tahun 2004 dengan bermodalkan dana sebesar Rp 500.0000.000 juta dalam bentuk UD (Unit Dagang). PT.Credo Jaya Karya berdiri secara akte tahun 2008 PT.Credo Jaya Karya merupakan usaha yang bergerak dibidang jasa ritel Besi betondan yang sedang dalam masa berkembang. Pada tahun 2010 PT. Credo Jaya Karya bekerja sama dengan sebuah perusahaan yang terletak di daerah Gersik dan karena hal ini perusahaan tersebut mempercayakan 60% dari barang yang diproduksinya didistributorkan oleh PT.Credo Jaya Karya. Dan karena tingkat penjualan yang semakin tinggi di standar CV maka perusahaan ini berubah menjadi PT.Credo Jaya Karya di tahun 2013.

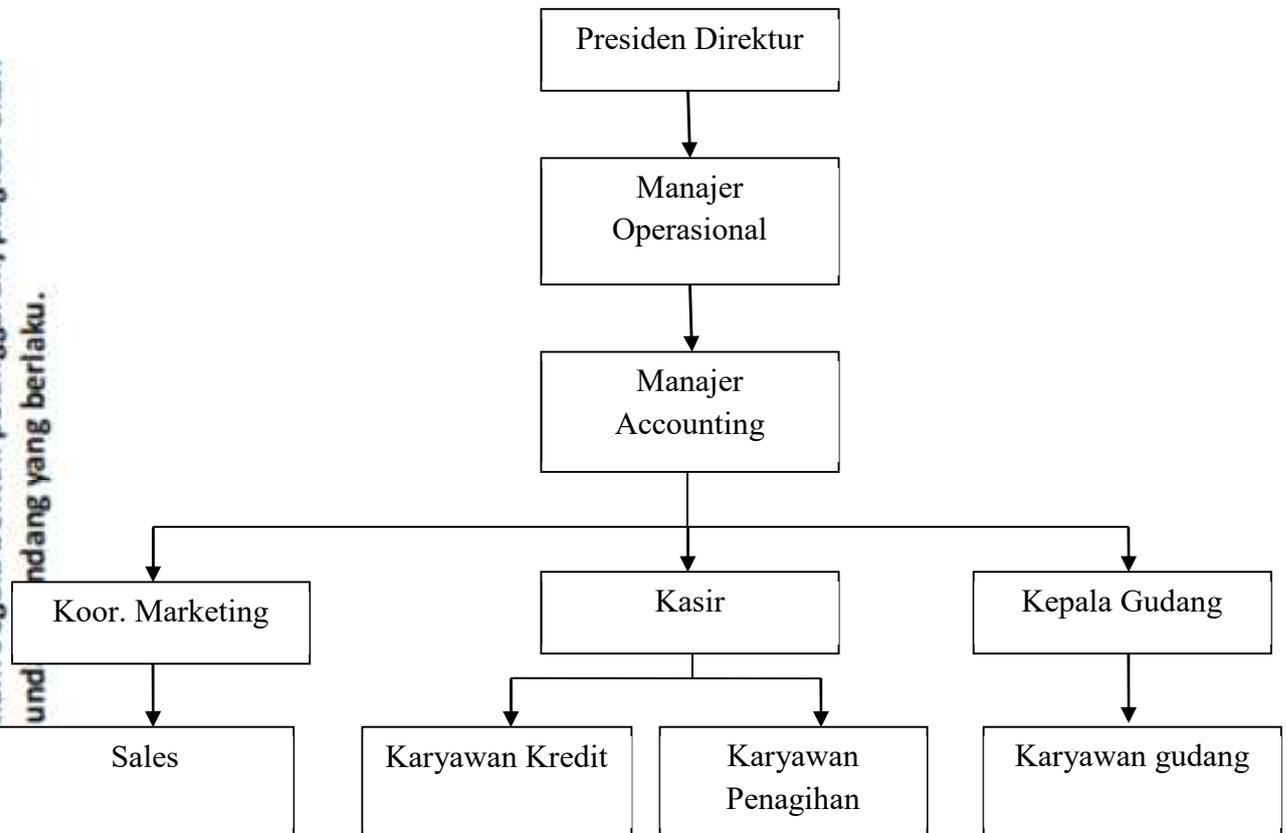
Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



4.2.1 Struktur Organisasi

Gambar 4.1

PT. Credo Jaya Karya



Sumber: PT. Credo Jaya Karya

Tugas masing-masing bagian sebagai berikut :

1. Presiden Direktur
 - a. Bertugas untuk memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan.
 - b. Memilih, menetapkan, dan mengawasi tugas dari kepala bagian atau manajer.
 - c. Menyetujui anggaran perusahaan.
 - d. Menyetujui piutang yang akan diberikan dalam jumlah besar.
2. Manajer Operasional





- a. Mengelolah dan meningkatkan efektifitas serta efisiensi oprasional perusahaan.
 - b. Memangkas biaya-biaya operasional yang tidak menguntungkan perusahaan.
 - c. Meningkatkan sistem operasional, proses dan kebijakan perusahaan.
3. Manajer Accounting
 - a. Merencanakan strategi *accounting* perusahaan secara tepat sesuai strategi bisnis perusahaan.
 - b. Mengontrol dan mengevaluasi pencatatan yang dilakukan kasir.
 4. Kasir
 - a. Menangani seluruh kegiatan transaksi perusahaan.
 5. Koordinator Marketing
 - a. Mengkoordinir rekan kerja untuk melakukan tugas dengan baik dan beserta pelaporannya.
 - b. Mengarahkan, membimbing, dan memotivasi rekan kerjanya untuk dapat bekerja secara optimal dalam menjalankan tugasnya.
 6. Kepala Gudang
 - a. Melakukan pengecekan barang secara teratur, untuk menjamin ketersediaan barang saat terjadi pembelian.
 - b. Mengecek kesesuaian antara surat pesanan pembelian dengan faktur.
 - c. Membuat bukti barang masuk.
 7. Karyawan Kredit



- a. Bertugas melakukan pengecekan secara berkala pada piutang yang diberikan.
 - b. Memutuskan memberikan piutang atau tidak.
 - c. Melakukan pencatatan atas transaksi piutang.
 - d. Membuat surat penagihan piutang yang ditujukan pada pelanggan yang belum melunasi hingga batas jatuh tempo.
8. Karyawan penagihan
- a. Bertugas menagih para pelanggan yang belum melunasi hutang pada perusahaan.
9. Karyawan Gudang
- a. Memeriksa barang-barang yang diretur konsumen.
 - b. Mempacking barang-barang yang akan dikirim dengan benar.
 - c. Menjaga keutuhan barang dalam gudang.
10. Sales
- a. Menawarkan barang pada para pelanggan.
 - b. Menanggapi pertanyaan pelanggan.
 - c. Menerima komplain dari pelanggan
 - d. Menjaga hubungan dengan pelanggan.

4.2. Deskripsi Hasil Penelitian

PT. Kredo Jaya Karya Merupakan perusahaan yang memperdagangkan besi beton dengan beberapa jenis besi beton sebagai berikut.

Tabel. 4.1
Tabel Besi Beton

Jenis	Ukuran	Berat
Besi Beton	6 mm x 12 mtrs	2,66 kg
Besi Beton	7 mm x 12 mtrs	3,63 kg
Besi Beton	8 mm x 12 mtrs	4,74 kg
Besi Beton	9 mm x 12 mtrs	6,00 kg
Besi Beton	10 mm x 12 mtrs	7,40 kg
Besi Beton	11 mm x 12 mtrs	8,95 kg
Besi Beton	12 mm x 12 mtrs	10,70 kg

Sumber : PT. Credo Jaya Karya

PT. Credo Jaya Karya adalah *supplier* besi beton, selama kurun waktu dua belas tahun dari tahun 2004 sampai dengan saat ini PT. Credo Jaya Karya banyak melakukan kegiatan transaksi yang menggunakan penjualan kredit. Hal ini dapat terjadi karena produk yang ditawarkan oleh PT. Credo Jaya Karya termasuk barang yang tidak dapat dilunasi secara tunai karena harga barang tersebut cukup tinggi. Selama kurun waktu dua belas tahun ini PT. Credo Jaya Karya hanya menghitung dan mencatat kegiatan bila transaksi tersebut melibatkan kas.

Data yang penulis peroleh dari PT. Credo Jaya Karya adalah data pencatatan piutang dagang beserta nama pelanggan yang melakukan piutang pada PT. Credo Jaya Karya dari periode 1 Januari 2015 sampai dengan 31 Desember 2015 di kota Surabaya, serta informasi mengenai plafon yang telah



dijalankan PT. Credo Jaya Karya yang bersumber dari hasil tanya jawab dengan bapak Andizta selaku Manajer Oprasional.

4.3 Pembahasan dan Analisa Data

1. Hasil analisis kebijakan piutang dagang PT. Credo Jaya Karya beserta data piutang dagang PT. Credo Jaya Karya.

Piutang dagang adalah piutang yang berasal dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit. Piutang dagang (*Trade Account Receivable*) adalah salah satu elemen penting dari modal kerja, karena salah satu sumber modal *likuid* atau bisa dikonversi menjadi kas maupun dijual/ dikonsumsi habis dalam waktu tidak lebih dari satu tahun buku selain kas atau kas bank sendiri. Karena inilah dapat dikatakan piutang dagang adalah salah satu modal usaha yang digunakan untuk proses kegiatan operasional suatu usaha, oleh karena itu piutang merupakan salah satu bagian penting dalam kegiatan bisnis yang rawan sekali dan dapat membawa dampak yang sangat merugikan bagi entitas bisnis.

Dalam praktik bisnis piutang dagang merupakan sebuah aset lancar atau *likuid* setara dengan kas atau kas bank yang diharapkan dapat menjadi pendapatan bagi suatu entitas bisnis dikemudian hari. Karena hal inilah PT. Credo Jaya Karya menetapkan suatu kebijakan kredit guna mengendalikan piutang dagang tersebut.

Dari hasil wawancara penulis pada Bapak Andista selaku Manajer Operasional, penulis mengetahui bahwa PT. Credo Jaya Karya memberikan syarat-syarat yang harus dipatuhi sebelum piutang disetujui untuk diberikan pada para pelanggan, seperti :

- a. Pengecekan pelanggan dari sesama pembisnis di bidang ini.





PT. Credo Jaya Karya selalu menjalin relasi yang baik dengan sesama pengusaha yang bergerak dibidang penjualan besi beton untuk mengetahui nama-nama pelanggan yang dianggap nakal sebelum memberikan piutang pada pelanggan tersebut agar PT. Credo jaya karya tidak mengalami kerugian dalam usahanya.

b. Pembelian Produk dari dua jalur.

Bila terdapat seorang pelanggan yang membeli dalam jumlah yang sangat besar PT.Credo Jaya Karya akan menyetujui setengah dari pembelian itu dan menyarankan pelanggan member barang yang sama dari pihak yang berbeda yang bekerja sama dengan PT. Credo Jaya Karya. Perusahaan yang menerima penjualan ini akan mendapatkan pelanggan dari PT. Credo Jaya karya, dan akan memberikan sekitar 10% sampai dengan 20% dari hasil penjualan tersebut.

Hal ini juga berlaku bagi para seles PT. Credo Jaya Karya, bila dalam proses pencarian pelanggan 2 orang atau lebih dari seles PT. Credo Jaya Karya memperoleh pelanggan yang sama meskipun tidak terlalu besar salah satu dari seles tersebut harus bekerjasama dengan pihak ketiga untuk melayani proses jual beli. Hal ini dilakukan PT. Credo Jaya Karya karena ditakutkan bila terjadi kemacetan dalam proses pembayaran kerugian yang diterima PT. Credo Jaya karya tidak terlalu besar karena ditanggung juga oleh pihak ketiga.

c. Batasan penjualan yang bisa diberikan setiap seles pada para pelanggan.

PT. Credo Jaya Karya memakai jasa seles dalam menawarkan produk yang mereka perdagangkan. Dalam sistem seles ini PT. Credo Jaya Karya menerapkan tiga tingkatan:

1. Seles senior piutang yang dapat diberikan oleh tingkatan senior adalah berkisar 1 Milyar rupiah per pelanggan.
2. Seles junior Piutang yang mampu diberikan bagi setiap pelanggan adalah 500 juta hingga 750 juta rupiah per pelanggan.
3. *Freelance* juga di pekerjakan oleh PT. Credo Jaya Karya tetapi pihak *freelance* ini harus menggunakan pihak ketiga sebagai sarana untuk melayani para pelanggan.

d. Bagian piutang yang memiliki otorisasi dalam proses pemberian piutang.

Yang menjadi pertahanan terakhir PT. Credo Jaya Karya dalam melakukan pengawasan piutang adalah bagian piutang karena mereka memiliki wewenang dalam menentukan piutang tersebut dapat disetujui dan diberikan atau ditolak. Karena setiap seles yang mendapatkan tawaran harus memberikan permintaan terlebih dahulu pada bagian piutang karena barang-barang yang mereka perjual belikan tidak pernah tunai. Setelah itu pihak piutang memeriksa apakah pelanggan ini termasuk pelanggan baru bila nama pelanggan tersebut tidak familiar, dan bila pelanggan lama maka akan dilihat besaran piutang yang mungkin masih belum dilunasi serta menilai apakah piutang dapat ditambahkan kembali.

e. Pengecekan dan penagihan yang berkala.

Kariawan PT. Credo Jaya Karya yang menangani bagian piutang selalu melakukan pengecekan yang berkala. Bila terdapat seorang





pelanggan yang menunggak dari batas pembayaran yang telah disepakati maka PT. Credo Jaya Karya akan mengirimkan surat tagihan kepada pelanggan tersebut terlebih dahulu sebelum mengirim petugas penagih hutang. Petugas penagih hutang ini akan mendatangi pelanggan tersebut secara berkala hal ini dilakukan karena piutang yang diberikan PT. Credo Jaya Karya cenderung dalam jumlah yang besar. Walaupun begitu terkadang bagian piutang tetap saja memberikan piutang kepada beberapa pelanggan yang memiliki hutang yang sangat besar dikarenakan hubungan istimewa yang dimiliki oleh pemilik PT. Credo Jaya Karya dengan pelanggan tersebut.

Ketetapan kebijakan kredit yang diterapkan oleh PT. Credo Jaya karya sudah cukup baik meskipun terkadang ketentuan tersebut sering dilanggar dan tidak diperdulikan, hal ini dapat terjadi dikarenakan hubungan istimewa yang terjadi diantara perusahaan atau perorangan dengan PT. Credo Jaya Karya.

Hubungan istimewa dalam PSA 34 (SA 334) diidentifikasi sebagai perusahaan afiliasi, pemilik utama perusahaan klien, atau pihak lainnya yang memiliki hubungan dengan perusahaan dimanalah satu pihak dapat mempengaruhi manajemen atau kebijakan operasional yang dibuat perusahaan tersebut. Dalam hal ini PT. Credo jaya sehingga melakukan transaksi hubungan istimewa.

Transaksi hubungan istimewa adalah transaksi antara perusahaan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa, misalnya seperti transaksi penjualan yang dilakukan oleh PT. Credo Jaya Karya. Sehingga menyebabkan PT. Credo

Jaya Karya melanggar kebijakan yang telah ditetapkan oleh pihak manajemen PT. Credo Jaya Karya.

Pelanggaran kebijakan ini dapat dilihat dari jumlah piutang dagang yang besar, berbanding terbalik dengan pelunasannya. Berikut ini adalah data piutang dagang yang diberikan PT. Credo Jaya Karya pada penulis dan telah diolah kembali oleh penulis agar dapat memperlihatkan dengan jelas, jarak yang sangat banyak antara pelunasan piutang dengan piutang yang diberikan PT. Credo Jaya Karya pada para pelanggannya.

Dari hasil pengolahan data piutang dan pelunasan diatas, membuktikan bahwa PT. Credo jaya karya tidak menjalankan kebijakan piutang yang telah ditetapkan oleh pihak manajemen mereka sendiri. Hal ini memperlihatkan bahwa PT. Credo Jaya Karya tidak melakukan penilaian risiko atas piutang yang ia berikan pada para pelanggannya. Karena hal inilah sebaiknya PT. Credo Jaya Karya sebaiknya menggunakan metode *aging schedule* karena dengan menggunakan metode *aging schedule* penilaian risiko terhadap piutang dagang dapat semakin baik. Karena metode ini dapat memperlihatkan dengan sangat jelas berapa besaran kerugian yang akan ditimpa PT. Credo Jaya Karya

2. Membandingkan data tahun 2015 berdasarkan data yang bersumber dari PT. Credo Jaya Karya dan data tahun 2015 yang telah dihitung kembali dengan menggunakan metode *Aging Schedule*.

Setelah membandingkan data piutang dagang dan penerimaan piutang yang bersumber dari PT. Credo jaya Karya dengan penghitungan kembali menggunakan metode *aging schedule*. Dapat terlihat dengan sangat jelas bahwa PT. Credo Jaya Karya selama ini tidak dapat mengetahui jumlah pasti



kerugian atas piutang yang tidak tertagih yang mereka berikan pada para pelanggannya dikarenakan data yang mereka olah tidak dapat memberikan informasi yang jelas yang dapat membantu PT. Credo Jaya Karya dalam mengambil sebuah keputusan. Ini berbanding terbalik bilamana perusahaan membuat suatu kebijakan dengan menggunakan metode *aging schedule*.

Dengan menggunakan metode *aging schedule* PT. Credo Jaya Karya dapat melihat dengan jelas bahwa dengan menggunakan metode *aging schedule* PT. Credo Jaya Karya akan lebih diuntungkan karena:

- a. Dengan menggunakan metode *aging schedule* piutang usaha bisa dilaporkan dalam neraca dengan jumlah yang diharapkan dapat ditagih atau diterima oleh PT. Credo Jaya Karya. Seperti data piutang dagang periode 1 Januari sampai dengan 31 Desember 2015 yang telah dihitung kembali oleh penulis dengan menggunakan metode *aging schedule*. Dengan jumlah Rp 7.301.775.508,- dengan perincian yang dapat dilihat dalam lampiran.
- b. Lebih baik menggunakan metode *aging schedule*, dikarena metode *aging schedule* sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku. Karena metode ini menunjukkan dengan jelas salah satu prinsip akuntansi yaitu perinsip kehati-hatian (*concernvatism*). Dengan menggunakan metode *aging schedule* akun-akun pelanggan yang melakukan piutang dagang yang tidak dapat tertagih akan dikelompokkan sesuai lamanya umur piutang dan dicadangkan. Seperti telah dihitung oleh penulis besaran pencadangan piutang yang harus di



bentuk oleh PT. Credo Jaya Karya adalah sebesar Rp 1.592.577.698,- dengan perincian yang dapat dilihat dalam lampiran.

- c. Dengan menggunakan metode *aging schedule* PT. Credo Jaya Karya juga dapat melihat pelanggan mana saja yang memiliki kemungkinan tidak melunasi piutang yang di berikan oleh PT. Credo Jaya Karya. Dan mungkin dengan hal ini PT. Credo Jaya Karya dapat mengurangi kebiasaan yang selalu memberikan piutang dagang secara terus-menerus pada pelanggan yang memiliki hubungan istimewa. Karena perusahaan-perusahaan ini atau perorangan adalah pelanggan yang justru memiliki kebiasaan membayar tidak tepat pada waktunya.

Tabel 4.2
PT. Credo Jaya Karya
A/R AGING OUTSTANDING REPORT

No.	Nama	A/R	'BALANCE IDR	'BALANCE IDR
1	1SUPBUD1 BPK.BUDI	0	0	0
2	SURANU1 ANUGERAH BAJA	0	0	0
3	1SURANE1 ANEKA LOGAM	(363,970,524.00)	(363,970,524.00)	(363,970,524.00)
4	1SURBDR1 BDR	0	0	0
5	1SURBEN1 BPK.BENNY	0	0	0
6	1SURCASH CASH	(162,758,760.00)	(162,758,760.00)	(162,758,760.00)
7	1SURDAM1 DAMAI	(473,158,500.00)	(473,158,500.00)	(473,158,500.00)
8	1SURDAU1 BPK.DAUD	(38,801,900.00)	(38,801,900.00)	(38,801,900.00)
9	1SURDJA1 TK.DAMAI JAYA MANDIRI	(3,077,000.00)	(3,077,000.00)	(3,077,000.00)
10	1SUREKO1 BPK.EKO(VNS.SAHANA)	(80,745,000.00)	(80,745,000.00)	(80,745,000.00)
11	1SURHAN1 BPK.HANS/RIKI	(23,497,304.00)	(23,497,304.00)	(23,497,304.00)
12	1SURJAY1 JAYA BERSAMA	0	0	0
13	1SURMAP1 CV MAP	0	0	0
14	1SURRES1 UD. RESTU	(828,592,640.00)	(828,592,640.00)	(828,592,640.00)
15	1SURSEJ1 UD.SEJAHTERA	0	0	0
16	1SURSUL1 BPK.SULTON (POLDA)	(12,836,000.00)	(12,836,000.00)	(12,836,000.00)
17	1SURSIN1 SINGGIH	0	0	0
18	1SURSUK1 SUKSES BERKAT	(5,112,033,880.00)	(5,112,033,880.00)	(5,112,033,880.00)
19	1SURUTA1 TOKO UTAMA	(202,304,000.00)	(202,304,000.00)	(202,304,000.00)
20	1SURWAH1 WAHANA PUTRA SENTOSA	0	0	0
21	1SURINS1 INSAN JAYA	0	0	0
22	1SURMUS1 BPK.MUSTIKA	0	0	0
23	1SURSGM1 SURYA GLOBAL MANDIRI	0	0	0



24	1SURSUMI BPK.SUMANTO(POLDA)	0	0	0
25	1SURSUBI BPK.SUBEKTI	0	0	0
26	1SURYANI YANSEN	0	0	0
	JUMLAH	(7,301,775,508)	(7,301,775,508)	(7,301,775,508)

Sumber: data olahan penulis

Seperti dapat terlihat dalam table data beberapa pelanggan seperti Sukses Berkat tidak melunasi piutang hingga mencapai angka 5.112.033.880 milyar rupiah dan tetap meminta piutang secara terus-menerus dari PT. Credo Jaya Karya. Pelanggan seperti inilah yang harus diperhatikan oleh PT. Credo Jaya Karya sehingga mereka tidak terus-menerus menyuntikkan piutang pada perusahaan ini.

- d. Dengan menggunakan metode *aging schedule* PT. Credo Jaya Karya dapat melihat pergerakan piutang dalam kurun waktu yang singkat seperti dalam minggu. Hal ini dapat membantu sekali PT. Credo Jaya Karya. Karena PT. Credo Jaya Karya termasuk jenis perusahaan yang memperdagangkan barang-barang yang tidak dapat langsung dilunasi saat itu juga (tunai). Karena dengan menggunakan metode ini maka PT. Credo jaya karya dapat dengan mudah menyusun nama-nama pelanggan yang menunggak beserta lamanya waktu tunggakan dan perlu menerima surat peringatan dari PT. Credo Jaya Karya sebelum proses penagihan dilakukan. Karena mungkin saja pelanggan tersebut lupa dan bila hal ini benar terjadi mungkin dapat membantu PT. Credo Jaya Karya dalam mengurangi biaya penagihan.

3. Mengambil kesimpulan kemudian dikaji berdasarkan analisis data yang digunakan adalah secara kualitatif.





Dalam suatu kegiatan bisnis seperti yang dilakukan PT. Credo Jaya Karya penjualan barang yang dilakukan secara kredit adalah hal biasa. Dengan mengadakan penjualan kredit maka akan timbul piutang dagang dan ada kalanya piutang yang timbul tersebut tidak dapat tertagih, hal ini timbul karena banyak alasan, seperti yang terjadi pada PT. Credo Jaya Karya. Piutang yang tidak kunjung tertagih tersebut dikarenakan PT. Credo Jaya Karya tidak melakukan penilaian risiko dengan baik dan terdapat hubungan istimewa antara PT. Credo Jaya Karya dengan beberapa pelanggannya.

Karena hal inilah manajemen PT. Credo Jaya Karya perlu menetapkan suatu kebijakan yang dapat menangani masalah ini. Salah satu caranya adalah dengan menggunakan metode *aging schedule*.

Dengan menggunakan Metode *aging schedule* PT. Credo Jaya Karya dapat mengetahui dengan pasti pelanggan yang melunasi piutangnya pada PT. Credo Jaya Karya Dan pelanggan yang tetap melakukan piutang meskipun tunggakan yang dimilikinya sudah sangat besar. Hal ini dapat terlihat dari lamanya waktu piutang dimulai dari awal proses jual beli dilakukan.

Dengan menggunakan metode *aging schedule* PT. Credo Jaya Karya dapat menyikapi para pelanggan yang tidak kunjung membayar tersebut dengan cara membuat cadangan piutang dikarenakan PT. Credo Jaya Karya masih memiliki harapan agar pelanggan tersebut melunasi piutang yang telah diberikan PT. Credo Jaya Karya padanya. Metode pencadangan ini lebih disetujui oleh auditor karena termasuk metode yang menggunakan *accrual basis*.

Meskipun PT. Credo Jaya Karya tidak menerapkan metode *aging schedule* untuk menghitung piutang dagang yang diberikan pada pelanggannya sehingga

tidak dapat memunculkan pencadangan piutang sebagai persiapan untuk menyikapi bila terjadi hal yang tidak diinginkan, tetapi PT. Credo Jaya Karya membuat ketetapan yang dapat menghindarkannya dari segala kerugian dikarenakan piutang dagang yang tidak dapat tertagih. Ini terbukti dari lamanya PT. Credo Jaya Karya melakukan bisnis ini selama 14 tahun.

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

