

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.

SKRIPSI



Oleh :

ANITA DUWI LESTARI

09126020

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA

SURABAYA

2014



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.

SKRIPSI

**Sebagai Salah Satu Prasyarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



Oleh :

ANITA DUWI LESTARI

09126020

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA

SURABAYA

2014





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.

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Anita Duwi Lestari
NPM : 09126020
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul Skripsi : ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG
PADA PT. PASTI DJADI DI SURABAYA

Pembimbing,

Tanggal, 28/08/2014

(Soedjono Rono., SE., MM)

Mengetahui,

Ketua Program Studi

Tanggal, 27/08/2014

(Dra. Jeanne A. Msi. AK)

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh (Anita Duwi Lestari) dengan NPM (09126020)

Telah diuji pada 29 / 08/ 2014

Dinyatakan LULUS oleh :

Ketua Tim Penguji



Dr. Wahyudiono, MM

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi,

Ketua Program Studi,

(Dra. Maria Widyastuti, MM)



(Dra. Jeanne A. Msi. AK)



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PADA
PT. PASTI DJADI DI SURABAYA**

Telah diuji dan dipertahankan dihadapan

Tim Penguji Skripsi

Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika

Jurusan Akuntansi

Pada Hari Jum'at, Tanggal 29 Agustus 2014

Nama : Anita Duwi Lestari

NPM : 09126020

Fakultas : Ekonomi


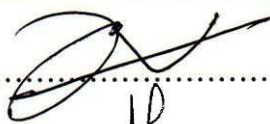

Jurusan : Akuntansi

Tim Penguji :

1. Dr. Wahyudiono, MM (Ketua)

2. Soedjono Rono., SE., MM (Anggota)

3. Dra. Jeanne A. Msi. AK (Anggota)


.....

.....

.....

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.



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Anita Duwi Lestari

NPM : 09126020

Alamat asli : Jl. Donorejo Gang. 2 No. 3 Surabaya

No Identitas (KTP) : 35.7811.68089.10002

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT. PASTI
DJADI DI SURABAYA

Adalah merupakan hasilkarya saya sendiri yang belum pernah dipublikasikan baik secara keseluruhan maupun dalam bentuk jurnal, working paper atau bentuk lain yang dipublikasikan secara umum. Skripsi (Tugas Akhir) ini merupakan sepenuhnya merupakan karya intelektual saya dan seluruh sumber yang menjadi rujukan dalam karya ilmiah ini telah saya sebutkan sesuai kaidah akademik yang berlaku umum, termasuk para pihak yang telah memberikan kontribusi pemikiran pada isi, kecuali yang menyangkut ekspresi kalimat dan desain penulisan.

Apabiila kemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika termasuk pencabutan gelar kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya nyatakan secara benar dengan penuh tanggungjawab dan intregitas.

Surabaya, 29 Agustus 2014

Hormat Saya

METERAI
TEMPEL
PALAK, KEMKANGUN, RAJASA
TGL. 20
11D33ACF32978231
ENAM RIBU RUPIAH
6000 DJP
Anita Duwi Lestari

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.



ABSTRAK

Piutang usaha adalah salah satu usaha yang riskan terjadi penyalahgunaan jika tidak dijalankan dan diawasi dengan benar. Pengelolaan piutang yang baik dapat mengurangi resiko terlambatnya piutang dan piutang tak tertagih. Penelitian ini membahas tentang tingkat keefektifan perusahaan dalam mengelola piutangnya. Pengelolaan piutang ini menyangkut prosedur kebijakan kredit, tingkat efisiensi pengumpulan piutang perusahaan selama periode 2011-2013.

Penelitian ini membahas seberapa besar tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*), rata-rata waktu penagihan atas penjualan, besarnya piutang yang tertagih, besarnya piutang yang tertunggak, dan persentase perbandingan penjualan tunai dan kredit pada PT. Pasti Djadi di Surabaya periode 2011 sampai 2013.

Berdasarkan hasil analisa tersebut, perusahaan sebaiknya perlu meninjau kembali kebijaksanaan pemberian kredit kepada pelanggan. Dan untuk menghindari resiko lambatnya pembayaran piutang dan tidak tertagihnya piutang, perusahaan sebaiknya memperbanyak penjualan tunai.

Kata kunci: Pengelolaan Piutang, Tingkat Efektifitas, Perputaran Piutang



ABSTRACT

Accounts receivable is one of the risky business that happens abuse if not properly implemented and supervised. Good Receivables Management can reduce the risk of delays in receivables and bad debts. This study discusses the effectiveness of the company in managing its accounts receivable. This receivable management procedures concerning credit policy, the level of efficiency of collection of receivables company period 2011-2013.

This study discusses how much the turnover of receivables, the average time of billing on the sale, the amount of uncollectible receivables, the amount of receivables in arrears, and the percentage ratio of cash and credit sales at PT. PastiDjadiin Surabaya period 2011 - 2013.

Based on the analysis, the company should have to review the wisdom of granting credit to customers. And to avoid the risk of slow paying accounts and uncollectible receivables, the company should increase cash sales.

Keyword : Receivables Management, Level of Effectiveness, Accounts Receivable Turnover

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.



DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
ABSTRAK.....	iii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Piutang.....	6
2.1.1.1 Metode Pencatatan Piutang.....	9
2.1.1.2 Umur Piutang (<i>Aging Shchedule Account Receivable Trade</i>).....	10
2.1.1.3 Piutang Tak Tertagih (<i>Bad Debt</i>).....	11
2.1.1.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang Tak Tertagih.....	14
2.1.1.5 Akuntansi Piutang.....	16
2.1.1.6 Penilaian Piutang Usaha	17
2.1.1.7 Prosedur Pencatatan Piutang.....	19
2.1.1.8 Prosedur Penagihan.....	21
2.1.1.9 Cara Pengumpulan Piutang.....	22
2.1.1.10 Risiko yang Mungkin Timbul dalam Piutang Usaha	23
2.1.2 Persyaratan Kredit	25
2.1.3 Analisis Rasio Keuangan.....	29
2.1.4 Rasio Yang Berhubungan dengan Piutang Dagang.....	30
2.1.4.1 Tingkat Perputaran Piutang (<i>receivable turn over</i>).....	30
2.1.4.2 <i>Average Collection Period (ACP)</i>	31
2.1.4.3 Rasio Tunggalan.....	32
2.1.4.4 Rasio Penagihan	32
2.2 Hasil Penelitian Terdahulu.....	33
2.3 Kerangka Pemikiran	34





BAB III. METODE PENELITIAN	35
3.1 Objek Penelitian	35
3.1.1 Tempat dan Waktu.....	35
3.2 Pendekatan Penelitian dan Sumber Data	35
3.2.1 Jenis Data.....	35
3.3 Teknik Pengambilan Sampel	36
3.4 Teknik Pengumpulan Data	36
3.5 Satuan Kajian atau Definisi Operasional	36
3.5.1 Persyaratan Kredit	36
3.5.2 Tingkat Perputaran Piutang (<i>receivable turn over</i>)	39
3.5.3 <i>Average Collection Period (ACP)</i>	39
3.5.4 Rasio Penagihan	40
3.5.5 Rasio Tunggakan	41
3.5.6 Perbandingan Penjualan Kredit dengan Penjualan Tunai	41
BAB IV. HASIL PENELITIAN.....	42
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	42
4.1.1 Sejarah Perusahaan	42
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan	43
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian	48
4.3 Pembahasan dan Analisa Data	53
4.3.1 Kebijakan Penjualan Kredit	53
4.3.2 Kebijakan dan Teknik Pengumpulan Piutang.....	54
4.3.3 Analisa Data.....	55
4.3.3.1 Tingkat Perputaran Piutang.....	55
4.3.3.2 <i>Average Collection Period (ACP)</i>	57
4.3.3.3 Rasio Penagihan	58
4.3.3.4 Rasio Tunggakan.....	59
4.3.3.5 Perbandingan Penjualan Kredit dengan Penjualan Tunai.....	60
BAB V. PENUTUP	62
5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran	63

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Jurnal Perbandingan Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih ..	13
Tabel 4.1 Laporan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2011	48
Tabel 4.2 Laporan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2012	49
Tabel 4.3 Laporan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2013	49
Tabel 4.4 Laporan Pelunasan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2011	50
Tabel 4.5 Laporan Pelunasan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2012	51
Tabel 4.6 Laporan Pelunasan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2013	51
Tabel 4.7 Kondisi Piutang PT. Pasti Djadi Th. 2011 s/d 2013	55
Tabel 4.8 Perbandingan Penjualan Tunai dengan Kredit.....	60

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.



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran.....	34
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	44



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.

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
ABSTRAK.....	iii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Piutang.....	6
2.1.1.1 Metode Pencatatan Piutang.....	9
2.1.1.2 Umur Piutang (<i>Aging Shchedule Account Receivable Trade</i>).....	10
2.1.1.3 Piutang Tak Tertagih (<i>Bad Debt</i>).....	11
2.1.1.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang Tak Tertagih.....	14
2.1.1.5 Penilaian Piutang Usaha	16
2.1.1.6 Administrasi Piutang.....	17
2.1.1.7 Prosedur Pencatatan Piutang.....	19
2.1.1.8 Prosedur Penagihan.....	22
2.1.1.9 Cara Pengumpulan Piutang.....	22
2.1.1.10 Risiko yang Mungkin Timbul dalam Piutang Usaha	23
2.1.2 Persyaratan Kredit	25
2.1.3 Analisis Rasio Keuangan.....	29
2.1.4 Rasio Yang Berhubungan dengan Piutang Dagang.....	30
2.1.4.1 Tingkat Perputaran Piutang (<i>receivable turn over</i>).....	30
2.1.4.2 <i>Average Collection Period (ACP)</i>	31
2.1.4.3 Rasio Tunggalan.....	32
2.1.4.4 Rasio Penagihan	32
2.2 Hasil Penelitian Terdahulu.....	33
2.3 Kerangka Pemikiran	34





BAB III. METODE PENELITIAN	35
3.1 Objek Penelitian	35
3.1.1 Tempat dan Waktu.....	35
3.2 Pendekatan Penelitian dan Sumber Data	35
3.2.1 Jenis Data.....	35
3.3 Teknik Pengambilan Sampel	36
3.4 Teknik Pengumpulan Data	36
3.5 Satuan Kajian atau Definisi Operasional	36
3.5.1 Persyaratan Kredit	36
3.5.2 Tingkat Perputaran Piutang (<i>receivable turn over</i>)	39
3.5.3 <i>Average Collection Period (ACP)</i>	39
3.5.4 Rasio Penagihan	40
3.5.5 Rasio Tunggakan	41
3.5.6 Perbandingan Penjualan Kredit dengan Penjualan Tunai	41
BAB IV. HASIL PENELITIAN.....	42
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	42
4.1.1 Sejarah Perusahaan	42
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan	43
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian	48
4.3 Pembahasan dan Analisa Data	53
4.3.1 Kebijakan Penjualan Kredit	53
4.3.2 Kebijakan dan Teknik Pengumpulan Piutang.....	54
4.3.3 Analisa Data.....	55
4.3.3.1 Tingkat Perputaran Piutang.....	55
4.3.3.2 <i>Average Collection Period (ACP)</i>	57
4.3.3.3 Rasio Penagihan	58
4.3.3.4 Rasio Tunggakan.....	59
4.3.3.5 Perbandingan Penjualan Kredit dengan Penjualan Tunai.....	60
BAB V. PENUTUP	62
5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran	63

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Jurnal Perbandingan Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih ..	13
Tabel 4.1 Laporan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2011	48
Tabel 4.2 Laporan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2012	49
Tabel 4.3 Laporan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2013	49
Tabel 4.4 Laporan Pelunasan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2011	50
Tabel 4.5 Laporan Pelunasan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2012	51
Tabel 4.6 Laporan Pelunasan Piutang PT. Pasti Djadi Tahun 2013	51
Tabel 4.7 Kondisi Piutang PT. Pasti Djadi Th. 2011 s/d 2013	55
Tabel 4.8 Perbandingan Penjualan Tunai dengan Kredit.....	60

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.



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran..... 34

Gambar 4.1 Struktur Organisasi..... 44

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 I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan perusahaan-perusahaan yang ada di Indonesia yang semakin cepat dan membuat meningkatnya persaingan usaha yang kompetitif. Untuk menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau pimpinan perusahaan harus mampu meningkatkan nilai perusahaan dan mampu untuk mengelola operasional perusahaan dengan baik agar dapat mencapai tujuan yang telah ditentukan oleh perusahaan sehingga perusahaan dapat menjamin kelangsungan hidupnya dengan baik. Adapun yang menjadi tujuan dari perusahaan itu adalah untuk mencapai atau memperoleh laba yang maksimal dan optimal. Perusahaan-perusahaan pada saat ini umumnya dalam rangka memperbesar volume penjualannya, lebih banyak menjual produknya secara kredit karena sistem penjualan tersebut dipilih sebagai salah satu pembenahan bentuk penjualan yang cocok pada saat sekarang ini. Sistem penjualan kredit ini mengharuskan perusahaan membuat suatu kebijaksanaan tersendiri baik yang menyangkut jumlah piutangnya, cara pemberian piutang dan evaluasi terhadap piutang tersebut. Dengan memberikan kebijaksanaan piutang kepada pelanggan berarti perusahaan memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk segera memperoleh kebutuhannya dengan pembayaran yang dilakukan secara berkala. Dengan memberikan kebijaksanaan piutang ini perusahaan mengharapkan volume penjualan yang semakin meningkat.



Penjualan kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit, di mana akan timbul piutang bagi pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Akibat dari kebijakan penjualan secara kredit akan menimbulkan hak penagihan piutang.

Piutang usaha adalah salah satu usaha yang riskan terjadi penyalahgunaan jika tidak dijalankan dan diawasi dengan benar. Perusahaan biasanya memberikan kepercayaan kepada pelanggan dengan memberikan piutang dengan jangka waktu tertentu untuk menjaga kelangsungan hubungan kerjasama antara perusahaan dengan konsumen. Untuk itu pengendalian internal pada piutang perlu dijalankan dengan benar dan memastikan tidak terjadi penyimpangan dan penyalahgunaan. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Piutang usaha yang muncul, apabila tidak dapat dibayarkan atau terjadi kemungkinan klien bangkrut atau menghilang, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Hal ini disebabkan karena dalam transaksi kredit ini ada tenggang waktu sebelum pelunasan hutang dari pihak debitur dan kondisi ini komponen piutang tak tertagih kemungkinan besar masih bisa terjadi. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar. Tidak ada satu pun dari perusahaan yang mengharapkan bahwa dari sekian banyaknya debitur terdapat sebagian yang tidak bisa membayar



kewajibannya walaupun dalam proses pemberian kredit telah di teliti sebaik-baiknya. Namun, pada kenyataannya resiko tak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui. Untuk itu perusahaan seringkali membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*aging schedule*) untuk memudahkan perhitungan piutang yang beredar kemudian menghitung cadangan kerugian piutang yang akan dibebankan pada akhir periode untuk mengakomodasikan kemungkinan piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih ini biasanya oleh pihak perusahaan menetapkan persentase tertentu untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan. Biasanya pengenaan persentasenya ditentukan berdasarkan umur piutang tersebut dan berdasarkan pengalaman periode yang lalu.

PT. Pasti Djadi merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan. Terletak di Jalan Tenggilis, PT. Pasti Djadi sebagai distributor cat kapal memiliki dua supplier antara lain, PT. Sigmakalon Indonesia dan PT. Hempel Indonesia. Banyaknya penggunaan cat pada kapal membuat pelanggan membeli cat dengan bermacam-macam warna dan jenis cat secara berkala. Transaksi pembelian yang dilakukan oleh sebuah perusahaan penyedia transportasi kapal biasanya dalam jumlah besar dan memakai sistem kontrak atau perjanjian pembelian. Dalam hal ini menyebabkan terjadi transaksi berkali-kali dan secara berkala sampai proyek pengecatan kapal tersebut selesai. Transaksi yang banyak terjadi dan secara berkala inilah yang menimbulkan perjanjian pembayaran atau piutang. Biasanya umur piutang yang diberikan adalah 3 sampai 6 bulan dihitung dari tanggal faktur penjualan diterbitkan. Jumlah piutang dan



umur piutang yang ditimbulkan karena transaksi penjualan tersebut membutuhkan perhatian khusus dalam pengolahannya.

Perusahaan menjalankan prosedur penjualan tersebut berdasarkan perjanjian kredit yang dibuat karena berkaitan dengan jenis dan kuantitas produk yang di pesan. Terkait dengan perjanjian kredit tersebut, biasanya apabila barang yang dikirim tidak sesuai dengan jenis dan kuantitas produk yang dipesan. Konsumen akan melakukan retur barang. Retur barang yang dilakukan oleh konsumen menyebabkan berkurangnya jumlah piutang konsumen tersebut. Oleh sebab itu perhatian khusus akan pelaksanaan pencatatan dan pembayaran piutang ini sangat penting. Untuk menjaga agar tidak terjadi kecurangan terhadap piutang, maka sangat diperlukan pengendalian piutang.

Berdasarkan latar belakang di atas dan penelitian terdahulu, maka peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT. PASTI DJADI DI SURABAYA”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat disusun suatu rumusan masalah yaitu :

“Bagaimana tingkat efektivitas pengelolaan piutang pada PT. Pasti Djadi di Surabaya? ”



1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian ini yaitu: “untuk mengetahui tingkat efektivitas pengelolaan piutang pada PT Pasti Djadi di Surabaya.”

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah sebagai acuan dan referensi dalam melakukan penelitian lebih lanjut.

2. Manfaat Praktis

- Sebagai bahan pertimbangan manager perusahaan dalam menjalankan sistem pengendalian piutang untuk tahun berikutnya.
- Sebagai bahan informasi perusahaan dalam mengambil kebijakan-kebijakan yang berkaitan dengan piutang untuk tahun berikutnya.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Piutang

Piutang menurut Al. Haryono Jusup (2001: 52) adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi. Menurut Amir Abadi Jusuf (2000:272) piutang adalah uang yang terhutang oleh pelanggan atas barang yang telah kita jual atau jasa yang kita berikan kepadanya menurut Zaki Baridwan (2000: 124) piutang dapat timbul dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

Oleh Soemarso (2002, 338) piutang mengandung arti: “piutang adalah hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain, menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang”. Piutang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan.

Menurut Kieso, Weygandt, Warfield yang diterjemahkan oleh Herman Wibowo (2002:319): “*Receivable are claims held against customers and others for money, goods or services*” atau piutang adalah klaim uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Berdasarkan definisi-definisi yang ada dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak penagihan kepada pihak lain atas uang, barang/jasa yang timbul karena adanya penjualan barang/jasa secara kredit dalam jangka waktu satu tahun atau dalam siklus normal perusahaan.



Menurut Kieso, Weygandt, Warfield yang diterjemahkan oleh Herman Wibowo (2002:386), piutang diklasifikasikan untuk tujuan laporan keuangan yaitu sebagai berikut: 1. Piutang Lancar (Jangka Pendek) 2. Piutang Tak Lancar (Jangka Panjang). Selain itu, Munir (2005, 15) lebih mengkhususkan definisi piutang pada piutang dagang: "piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditur atau pelanggan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagang secara kredit". Jadi, piutang dapat diartikan bahwa perusahaan memiliki hak penagihan terhadap pihak lain yang menjadi langganannya dan mengharap pembayaran dari mereka agar memenuhi kewajiban terhadap perusahaan.

Sebelum suatu transaksi penjualan dilakukan, biasanya terlebih dahulu ada kesepakatan mengenai cara pembayaran transaksi tersebut apakah secara tunai atau kredit. Apabila pembayaran dilakukan secara tunai maka perusahaan akan langsung menerima kas. Namun apabila pembayaran dilakukan secara kredit maka perusahaan akan menerima piutang.

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) (2007 : mengemukakan bahwa menurut sumber terjadinya, piutang digolongkan ke dalam dua (2) kategori yaitu: piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha timbul karena penjualan produk atau jasa dalam rangka kegiatan normal usaha, sementara piutang yang timbul di luar kegiatan normal usaha digolongkan sebagai piutang lain-lain. Berikut adalah pengelompokan piutang secara umum:

a. Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Piutang dagang merupakan jumlah tagihan perusahaan kepada pelanggan yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal



perusahaan. Piutang dagang merupakan tipe piutang yang paling lazim ditemukan dan umumnya mempunyai jumlah yang paling besar. Piutang ini dapat dibagi menjadi piutang usaha dan wesel tagih.

b. Piutang Usaha (*account receivable*)

Piutang usaha yang berasal dari penjualan kredit jangka pendek dan biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga, meskipun pembayaran bunga atau biaya jasa dapat saja ditambahkan bilamana pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu.

c. Wesel Tagih (*notes receivable*)

Wesel tagih adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembayaran atau transaksi lainnya. Wesel tagih bisa bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang. Wesel tagih dapat digolongkan menjadi dua jenis, yaitu :

1. Wesel tagih berbunga (*interest bearing notes*)

Wesel tagih berbunga ditulis sebagai perjanjian untuk membayar pokok atau jumlah nominal dan ditambah dengan bunga yang terhutang pada tingkat khusus.

2. Wesel tagih tanpa bunga (*non-interest bearing notes*)

Pada wesel tagih tanpa bunga tidak dicantumkan persen bunga, tetapi jumlah nominalnya meliputi beban bunga.



d. Piutang Lain-lain (Non Dagang)

Piutang lain-lain merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain akibat dari transaksi yang secara tidak langsung berhubungan dengan kegiatan normal usaha perusahaan. Piutang lain-lain meliputi piutang pegawai, piutang dari perusahaan afiliasi, piutang dividen, piutang bunga, dan lain-lain.

2.1.1.1 Metode Pencatatan Piutang

Terdapat tiga metode pencatatan piutang, yakni metode konvensional, metode posting langsung dan yang terakhir ialah metode pencatatan tanpa buku pembantu. Pencatatan piutang dapat dilakukan dengan salah satu dari metode berikut ini (Mulyadi (2001;261):

- Metode Konvensional

Dalam metode ini, posting ke dalam kartu piutang dilakukan atas dasar data yang dicatat dalam jurnal.

- Metode Posting Langsung

Metode ini dibagi menjadi dua golongan, yaitu:

- a. Metode Posting Harian

1. Posting langsung kedalam kartu piutang dengan tulisan tangan jurnal hanya menunjukkan jumlah total harian saja (tidak dirinci). Dalam metode ini, faktur penjualan yang merupakan dasar untuk pencatatan timbulnya piutang di posting langsung setiap hari secara rinci kedalam kartu piutang.
2. Posting langsung kedalam kartu piutang dan pernyataan piutang. Dalam metode ini, media diposting kedalam pernyataan piutang



dengan kartu piutang sebagai tembusannya atau tembusan lembar kedua berfungsi sebagai kartu piutang.

b. Metode Posting Periodik

1. Posting Ditunda (*Delayed Posting*)

Dalam metode ini, posting kedalam kartu piutang akan lebih praktis bila digunakan sekaligus setelah faktur terkumpul dalam jurnal yang banyak.

2. Posting Bersiklus (*Cycle Billing*)

Dalam metode ini, selama sebulan media disortasi dan diarsipkan menurut nama pelanggan.

c. Metode Pencatatan tanpa Buku Pembantu

Dalam metode ini tidak digunakan buku pembantu piutang. Faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya diarsipkan menurut nama pelanggan dalam arsip faktur yang belum dibayar. Jumlah dalam rekening piutang usaha merupakan gabungan dari piutang beberapa debitur, perincian ini dicatat di buku pembantu piutang.

2.1.1.2 Umur Piutang (*Aging Shchedule Account Receivable Trade*)

Umur piutang sering digunakan dalam praktek. Umur piutang ini mengindikasikan debitur mana yang memerlukan perhatian khusus dengan memperlihatkan umur piutang usaha. Umur piutang biasanya disusun untuk menentukan beban piutang tak tertagih, tetapi sebagai alat pengendalian untuk menentukan komposisi piutang dan mengidentifikasi piutang yang diragukan. Jumlah kerugian piutang yang dihitung dengan cara analisis umur piutang ini



sudah mempertimbangkan saldo rekening cadangan kerugian piutang merupakan jumlah kerugian piutang.

Menurut Indriyo dan Basri (2006:209) dengan diketahui umur piutang maka akan dapat diketahui:

1. Piutang-piutang mana yang sudah dekat dengan jatuh tempo dan harus ditagih
2. Piutang-piutang yang sudah lewat jatuh tempo dan perlu dihapuskan karena tidak sudah tidak dapat ditagih kembali

Dengan menggunakan umur piutang, perusahaan dapat mengetahui posisi piutang pada periode tertentu sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat serta untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan

2.1.1.3 Piutang Tak Tertagih (*Bad Debt*)

Menurut Herry (2002:269) Jika perusahaan tidak mampu menagih piutang dari pelanggan sehingga menciptakan beban, maka disebut dengan beban piutang tak tertagih. Kieso (2007:350) yang diterjemahkan oleh Emil salim piutang tak tertagih dijelaskan sebagai berikut: “Kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat pada akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba”. Sedangkan menurut James D. Stice (2009:417) yang diterjemahkan oleh Syam Setya piutang tak tertagih adalah sebagai berikut: “piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih karena penjualan secara kredit, yang merupakan kerugian bagi kreditur”. Maka piutang tak tertagih dapat dikatakan piutang yang tidak terbayarkan oleh konsumen. Tidak ada satupun ketentuan umum yang merupakan pedoman untuk



menentukan kapan suatu piutang tak tertagih. Kenyataannya bahwa seorang debitur gagal untuk membayar kewajibannya. Apabila debitur tersebut bangkrut barulah ada petunjuk pasti bahwa sebagian atau seluruh piutang terhadap debitur tersebut tidak dapat tertagih.

Piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian, dan kerugian ini harus dicatat sebagai beban (*expense*), yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*), yang disajikan dalam laporan laba rugi. Semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan yang digunakan manajemen dalam pengambilan keputusan.

Terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih yaitu :

1. Metode Penghapusan Langsung (*direct write method*)

Metode penghapusan langsung merupakan metode yang digunakan untuk mencatat kerugian akibat adanya piutang tak tertagih. Dalam metode ini, perusahaan tidak melakukan pencatatan ataupun selama suatu piutang belum ditentukan sebagai piutang tak tertagih dan akan dihapuskan. Metode ini akan mengabaikan kemungkinan akan adanya kerugian piutang tak tertagih sampai suatu piutang terbukti tak tertagih. Tidak ada penyisihan dimuka yang dibuat untuk piutang tak tertagih. Dalam hal ini piutang tak tertagih merupakan jumlah piutang yang benar-benar tak tertagih dalam suatu periode akuntansi. Metode ini mengasumsikan bahwa dari setiap penjualan yang dihasilkan piutang usaha dengan baik, dan bahwa kejadian selanjutnya membuktikan bahwa piutang tertentu tidak dapat ditagih dan tidak bernilai. Metode penghapusan langsung ini pada umumnya digunakan



oleh perusahaan kecil, yang penjualannya lebih banyak secara tunai dari pada kredit atau pencatatan tentang penjualan kreditnya lebih singkat.

2. Metode Penyisihan (*allowance method*)

Metode ini menggunakan penyisihan atau cadangan (*allowance*) dalam mencatat kerugian yang timbul akibat adanya piutang tak tertagih. Dalam hal ini pihak manajemen tidak menunggu sampai suatu piutang benar-benar tidak dapat ditagih, melainkan membuat suatu perkiraan jumlah kemungkinan piutang yang tidak dapat ditagih. Jumlah piutang yang tidak akan tertagih tersebut dapat diramalkan dari pengalaman masa lalu.

Berikut adalah perbedaan pencatatan kerugian piutang dengan metode langsung dan tidak langsung.

Kondisi	Metode langsung	Metode penyisihan
Pengakuan piutang	Piutang usaha Penjualan	Piutang usaha Penjualan
Menaksir kerugian akibat piutang tak tertagih	-	Beban piutang ragu-ragu Cadangan piutang ragu-ragu
Piutang dihapuskan dari pembukuan	Beban piutang ragu-ragu Piutang usaha	Cadangan piutang ragu-ragu Piutang usaha
Piutang yang telah dihapuskan kemudian diterima pembayarannya	Piutang usaha Beban piutang ragu-ragu	Piutang usaha Cadangan piutang ragu-ragu
	Kas Piutang usaha	Kas Piutang usaha

Tabel 2.1

Jurnal Perbandingan

Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Salah satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan menerapkan presentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi, misalnya akhir bulan atau akhir tahun, dibuat



daftar piutang. Ini adalah rincian saldo piutang menurut nama pelanggan pada suatu saat tertentu. Agar dapat diketahui berapa lama piutang suatu pelanggan telah berlalu, daftar piutang, biasanya, dikelompokkan menurut umur. Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang. Biasanya umur piutang dikelompokkan menurut jumlah hari tertentu. Saldo piutang untuk satu pelanggan mungkin termasuk dalam satu atau lebih kelompok umur piutang.

2.1.1.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang Tak Tertagih

Piutang adalah salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca yang memiliki perputaran yang cepat (kurang dari 1 tahun). Sebagai salah satu bentuk investasi yang tak berbeda dengan investasi kas, persediaan dan lain-lain, maka dengan adanya piutang perusahaan harus menyediakan dana untuk diinvestasikan ke dalam piutang.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang, menurut Riyanto (2001, 85-87) sebagai berikut :

a. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, makin besar volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besar jumlah piutang berarti makin besar resiko tidak tertagihnya piutang, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitasnya.



b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitasnya. Syarat pembayaran lebih ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

c. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi batas maksimal kredit yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para langganan yang dapat diberi kredit, akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Ketentuan dapat bersifat kuantitatif berupa batas maksimum kredit, dan dapat juga bersifat kualitatif berupa ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit.

d. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang melakukan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan cepat tertagih sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan



menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

e. Kebiasaan Membayar dari Para Langgan

Langgan yang memiliki kebiasaan membayar dengan memanfaatkan cash discount bisa mengakibatkan semakin kecilnya investasi dalam piutang dibandingkan dengan yang tidak memanfaatkannya. Hal ini tergantung cara mereka menilai kedua alternatif tersebut.

Lebih lanjut Adisaputra (2001;43) mengemukakan konsekuensi dari adanya investasi dalam piutang tersebut yaitu: menyerap sejumlah dana modal kerja, mempunyai usia tertentu sesuai waktu keterkaitannya, mempengaruhi tingkat risiko perusahaan secara keseluruhan, perlu dimonitor tingkat efisiensi pengelolaannya dari waktu ke waktu.

2.1.1.5 Penilaian Piutang Usaha

Menurut Kieso, dkk (2002:260) semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas di masa datang. Oleh karena piutang usaha berjangka pendek, biasanya ditagih dalam jangka waktu 30 hingga 90 hari, bagi piutang jangka pendek yang dikenakan bunga, bunganya akan relatif lebih kecil dari jumlah piutangnya. Piutang usaha dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih (*net realizable value*), yaitu nilai kas yang diharapkan. Hal ini berarti bahwa piutang usaha harus dicatat sebagai jumlah bersih dari estimasi piutang tak tertagih dan potongan dagang. Tujuannya adalah untuk melaporkan piutang sejumlah klaim dari pelanggan yang benar-benar diperkirakan dapat diterima secara tunai.



Menurut Warren, dkk (2001:327), terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih, yaitu :

a. Metode penyisihan akuntansi (*allowance method*)

Perusahaan-perusahaan besar pada umumnya menggunakan metode penyisihan untuk mengestimasi besarnya piutang tak tertagih. Metode ini mencatat beban atas dasar estimasi dalam periode akuntansi dimana penjualan kredit dilakukan, untuk mendapat penandingan yang tepat atas beban atau pendapatan serta untuk mendapatkan nilai tercatat yang tepat untuk piutang usaha.

b. Metode penghapusan langsung (*direct write method*)

Metode ini biasanya digunakan pada perusahaan-perusahaan kecil, perusahaan-perusahaan yang tidak dapat menafsirkan piutang tertagih dengan tepat atau perusahaan yang lebih banyak melakukan transaksi penjualan tunai maka jumlah piutang tak tertagih biasanya kecil. Dalam metode ini beban piutang tak tertagih tidak dicatat sampai piutang tersebut diputuskan tidak akan tertagih lagi sehingga akun penyisihan dan ayat jurnal penyesuaian tidak diperlukan pada akhir periode.

2.1.1.6 Administrasi Piutang

Manajemen piutang dapat dikatakan efektif apabila administrasi piutang dan sistem pengendaliannya disusun secara teratur dan terarah. Hal ini mengakibatkan seluruh piutang dapat diketahui dan dikontrol dengan baik, sehingga penyelewengan atau kebocoran dana khususnya dalam hal ini dana piutang dapat dihindari atau diminimalkan. Selain itu, juga dapat mempercepat



dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan khususnya pelanggan kredit sehingga menjadi daya tarik sendiri yang dimiliki perusahaan.

Tujuan administrasi piutang adalah :

- a. Memberikan informasi penagihan untuk tepat waktu.
- b. Meyakinkan jumlah piutang itu memang ada, dan bukan fiktif.
- c. Menentukan tingkat kecairan, untuk pengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
- d. Untuk mendapat dasar dalam membuat cadangan dan pengapsahan piutang.
- e. Untuk mengontrol apakah maksimum kredit masing-masing langganan terlampaui atau tidak.
- f. Sebagai sumber penelitian kondisi debitur.
- g. Sebagai kontrol terhadap saldo buku besar piutang.

Agar tujuan administrasi dapat dicapai maka selayaknya setiap perusahaan, dalam hal ini perusahaan dagang memiliki bagian khusus yang menangani hal-hal yang berhubungan dengan piutang, di mana bagian piutang memiliki fungsi seperti yang dikemukakan oleh Baridwan (2000,193) sebagai berikut :

- a. Membuat cadangan piutang yang dapat menunjukkan jumlah kredit-kredit kepada tiap-tiap langkah. Hal ini dapat memudahkan kita untuk mengetahui sejarah kreditnya, jumlah maksimum kredit dan keterangan lainnya yang diperlukan oleh bagian kredit.
- b. Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang.



- c. Membuat daftar analisa umur piutang tiap periode. Daftar ini digunakan untuk menilai keberhasilan kebijakan kredit yang dijalankan juga sebagai memo untuk mencatat kerugian piutang.

2.1.1.7 Prosedur Pencatatan Piutang

Prosedur pencatatan piutang dilakukan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Mutasi piutang disebabkan oleh transaksi penrualan kredit, penerimaan kas dari debitur, retur penjualan, dan penghapusan piutang. Prosedur pencatatan piutang diawali pada saat penjualan kredit, penagihan sampai pada saat pelunasan, yang keseluruhan proses memberikan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen. Menurut Mulyadi (2001: 259), informasi mengenai piutang yang dilaporkan kepada manajemen adalah:

1. Saldo piutang pasca saat tertentu kepada setiap debitur
2. Riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh setiap debitur
3. Umur piutang kepada setiap debitur pada saat tertentu

Secara periodik dihasilkan pernyataan piutang yang dikirimkan kepada debitur, pernyataan piutang tersebut sebagai unsur pengendalian intern dalam pencatatan piutang. Dengan adanya pernyataan piutang yang dikirimkan maka dapat diuji ketelitian catatan piutang perusahaan berdasarkan tanggapan yang diterima dari debitur. Pengiriman pernyataan piutang secara periodik akan menimbulkan citra yang baik di mata debitur mengenai keandalan penanggungjawaban keuangan perusahaan.



Pencatatan piutang secara periodik menyajikan informasi umur piutang setiap debitur yang digunakan untuk mengetahui status piutang dan kemungkinan tertagih atau tidaknya piutang. Daftar umur piutang merupakan laporan yang dihasilkan dari kartu piutang.

Mulyadi (2001 :258) menjelaskan dokumen-dokumen pokok yang digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalam kartu piutang, yaitu :

1. Faktur Penjualan

Dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit, Dokumen ini dilampiri dengan surat jalan pengiriman barang dan Surat Order Pesanan sebagai dokumen pendukung untuk mencatat transaksi penjualan kredit

2. Bukti Kas Masuk

Bukti kas masuk digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi pelunasan piutang oleh debitur.

3. Memo Kredit

Memo kredit digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan, Dokumen ini dikeluarkan oleh Bagian Order Penjualan, dan jika dilampiri dengan Laporan Penerimaan Barang yang dibuat Bagian Penerimaan, merupakan dokumen sumber untuk mencatat transaksi retur penjualan.

4. Bukti Memorial

Bukti memorial adalah dokumen untuk dasar pencatatan transaksi ke dalam jurnal umum. Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan penghapusan piutang. Dokumen ini dikeluarkan



oleh fungsi kredit yang memberikan otorisasi penghapusan piutang yang sudah tidak dapat ditagih lagi.

Transaksi yang menyangkut piutang dicatat dengan menggunakan catatan akuntansi seperti : jurnal penjualan, jurnal umum, jurnal penerimaan kas, jurnal retur penjualan dan kartu piutang. Dalam prosedur pencatatan piutang, jurnal penjualan digunakan untuk mencatat timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit dan jurnal umum digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi penghapusan piutang yang tidak dapat ditagih lagi. Kemudian, jurnal penerimaan kas digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dan transaksi penerimaan kas dari debitur, Selanjutnya, jurnal retur penjualan digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi retur penjualan dan kartu piutang digunakan untuk mencatat mutasi serta saldo piutang kepada setiap debitur.

Prosedur pencatatan piutang dilakukan oleh Departemen Akuntansi pada suatu perusahaan, tepatnya di bagian piutang. Tugas bagian akuntansi dalam hubungannya dengan pencatatan piutang antara lain :

- a. Menyelenggarakan catatan piutang kepada setiap debitur, yang dapat berupa kartu piutang yang merupakan buku pembantu piutang, yang digunakan untuk merinci rekening control piutang dalam buku besar.
- b. Menghasilkan pernyataan piutang (*account receivable statements*) secara periodik dan mengirimkannya ke setiap debitur.
- c. Menyelenggarakan catatan riwayat kredit setiap debitur untuk memudahkan penyediaan data dan guna mengikuti data penagihan dari setiap debitur.



2.1.1.8 Prosedur Penagihan

Ada 5 (lima) langkah prosedur penagihan menurut Samsul (2003,362-363) meliputi :

- a. Menyerahkan faktur-faktur yang sudah hampir jatuh tempo dari pemegang arsip faktur kepada penagih.
- b. Penagih menyerahkan faktur kepada debitur yang bersangkutan, untuk dicek terlebih dahulu sebelum membayarnya.
- c. Penagih kembali kepada debitur pada tanggal yang dijanjikan oleh si debitur untuk pelunasan hutangnya.
- d. Penagih menyetor hasil tagihan kepada kasir perusahaan.
- e. Mengambil faktur yang tidak terbayar kepada pemegang faktur semula

Meskipun demikian debitur dapat membayar hutangnya dengan cara :

- a. Membayar langsung dan datang kepada perusahaan.
- b. Membayar melalui bank.
- c. Kompensasi utang/piutang.
- d. Membayar lewat penagih/kolektor.

2.1.1.9 Cara Pengumpulan Piutang

Cara pengumpulan piutang menurut Lukman Syamsuddin (2002, 273-274) adalah :

- a. Melalui surat. Bilamana waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari, tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirimkan surat dengan nada “mengingatkan” (menegur) langganan



yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Apabila utang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat yang kedua yang nadanya lebih keras.

- b. Melalui telepon. Jika setelah dikirim surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelpon langganan dan secara pribadi meminta untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata langganan mempunyai alasan yang dapat diterima, maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.
- c. Kunjungan personal. Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.
- d. Tindakan yuridis. Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utangnya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

2.1.1.10 Risiko yang Mungkin Timbul dalam Piutang Usaha

Setiap kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan pasti akan mempunyai dampak dan pengaruh yang ditimbulkan, baik itu yang menguntungkan maupun yang merugikan perusahaan itu sendiri. Kemungkinan yang sifatnya umum banyak sekali terjadi bilamana pihak yang memberikan piutang menagih kembali. Risiko kredit adalah risiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan (Riyanto; 2001:87). Sebelum perusahaan memutuskan untuk



menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh para pelanggan maka perusahaan perlu mengadakan evaluasi risiko kredit dari para pelanggan tersebut.

Risiko yang mungkin terjadi dalam piutang usaha, yaitu:

a. Risiko tidak dibayarnya seluruh piutang

Risiko tidak terbayarnya seluruh piutang bagi perusahaan merupakan risiko paling berat yang harus dihadapi, karena seluruh tagihan yang telah direncanakan akan diterima di masa yang akan datang ternyata tidak dapat diterima kembali sebagai kas, sehingga pengorbanan yang telah dilakukan terbuang percuma. Hal ini lebih berat lagi bila perusahaan yang bersangkutan bermodalkan terbatas sehingga dapat mengakibatkan kegagalan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Kejadian ini terjadi karena perusahaan lalai dalam menyelidiki calon pembelinya, misalnya: pembeli melarikan diri, pembeli mengalami kesulitan keuangan atau perusahaan pembeli mengalami kebangkrutan, dan sebagainya.

b. Risiko tidak dibayar sebagian piutang

Risiko tidak dibayar sebagian piutang adalah risiko yang lebih ringan karena sebagian dari total piutang tersebut telah diterima perusahaan. Sering sekali terjadi dalam kasus nyata sehari-hari, seorang pembeli yang baru pertama kali mengadakan hubungan transaksi penjualan kredit akan menunjukkan kesan yang sangat baik. Namun setelah waktu untuk membayar piutangnya tiba mulailah mereka menunjukkan itikad yang kurang baik seperti: mulai tidak membayar piutangnya, membatalkan atau sengaja tidak mengisi rekeningnya dengan alasan bahwa perusahaannya sedang menghadapi kesulitan keuangan, dan masih banyak alasan lainnya.



c. Risiko keterlambatan pelunasan

Risiko keterlambatan pelunasan merupakan risiko yang lebih ringan tetapi bukan berarti tidak mempengaruhi keadaan keuangan perusahaan, karena meskipun dalam waktu yang relatif tidak lama jelas terlihat bahwa pemasukan dari uang tagihan tersebut telah melewati jawal penerimaan yang seharusnya.

d. Risiko tertanam modal

Perusahaan harus hati-hati dalam memberikan pinjaman atau piutang kepada pelanggannya sebab bila perusahaan tersebut mengadakan penjualan secara kredit akan timbul perkiraan piutang pada laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Hal ini jelas mengakibatkan modal tertanam dalam piutang baik modal yang bersumber dari modal sendiri maupun modal asing.

2.1.2 Persyaratan Kredit

Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit memerlukan pedoman dalam menentukan kepada siapa akan memberikan kredit dan berapa jumlah kredit tersebut. Oleh karena itu, perusahaan tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang diberikan, tetapi juga penetapan standar kredit tersebut dalam membuat keputusan-keputusan kredit.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut :

a. Standar kredit

Menurut Syamsuddin (2002, 256) standar kredit dari suatu perusahaan dapat didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang



pelanggan sebelum dapat diberikan kredit. Hal-hal seperti nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit, atau pembayaran utang-utang dagangnya, baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan-perusahaan lain, referensi referensi kredit, rata-rata jangka waktu pembayaran utang dagang dan beberapa rasio keuangan tertentu dari perusahaan pelanggan akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit.

Adapun faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk mengubah standar kredit yang diterapkan menurut Syamsuddin (2002, 257) adalah :

1. Biaya administrasi, bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan, berarti banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya pertambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin bertambah besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan semakin kecil dan tugas-tugas untuk itupun semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa perlunakan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya administrasi.
2. Investasi dalam piutang, semakin besar piutang semakin besar pula biaya-biayanya. Perlunakan standar kredit diharapkan untuk meningkatkan volume penjualan, sedangkan standar kredit yang semakin ketat akan menurunkan volume penjualan.



3. Kerugian piutang (*bad debt expenses*), akan semakin meningkat dengan diperlunaknya standar kredit, dan akan menurun bilamana standar kredit diperketat.
4. Volume penjualan, bilamana standar kredit diperlunak maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan, dan sebaliknya jika perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun.

b. Syarat Kredit (Credit Term)

Syarat kredit adalah ketentuan yang ditetapkan perusahaan terhadap pelanggan untuk membayar utangnya. Syarat kredit dapat bersifat lunak atau ketat. Bersifat ketat, berarti perusahaan mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan laba. Bersifat lunak, berarti perusahaan melakukan strategi dalam meningkatkan volume penjualan. Persyaratan kredit atau credit term meliputi :

1. Potongan Tunai

Memungkinkan pelanggan tertarik untuk membayar pinjaman lebih awal. Hal ini membuat penagihan periode rata-rata (*average collection period*) akan lebih pendek dan penjualan kotor pun meningkat. Besarnya potongan tunai yang diberikan dapat ditentukan oleh titik di mana biaya yang dikeluarkan sama dengan manfaat yang akan diterima oleh perusahaan. Volume penjualan akan meningkat karena adanya potongan tunai untuk pembayaran yang dilakukan dalam waktu 10 hari, maka harga dari produk yang dibeli oleh perusahaan pembeli akan lebih murah.



Bilamana permintaan terhadap produk perusahaan cukup elastis, maka penurunan harga tersebut akan diikuti oleh meningkatnya permintaan dan volume penjualan. Rata-rata pengumpulan piutang juga akan menurun karena pelanggan yang tadinya tidak mendapatkan potongan tunai, sekarang dapat mengambil potongan tunai tersebut. Hal ini tentu saja berarti suatu pembayaran yang lebih awal dan dengan demikian jangka waktu rata-rata pengumpulan piutangpun akan berkurang. Demikian pula halnya dengan kerugian piutang, karena banyaknya banyaknya pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan maka probabilitas dari kerugian piutang atau bad debt expenses akan semakin meningkatkan keuntungan perusahaan.

Aspek negatif dari adanya potongan tunai adalah menurunnya potongan per unit dari produk yang dijual bilamana semakin banyak pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan tersebut berarti menurunnya produk yang dijual..

2. Periode Kredit

Perubahan dalam priode kredit (misalnya dari net 30 hari menjadi 60 hari) juga akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Pengaruh-pengaruh berikut ini diperkirakan akan terjadi bilamana perusahaan memperpanjang priode kredit yang diberikan. Perpanjangan periode kredit akan meningkatkan volume penjualan tetapi baik rata-rata pengumpulan piutang maupun kerugian piutang juga akan meningkat. Dengan demikian peningkata volume penjualan akan mempunyai pengaruh yang positif atas keuntungan perusahaan, sedangkan rata-rata pengumpulan piutang dan kerugian piutang akan



berpengaruh negatif bagi keuntungan perusahaan. Kebalikan dari hal ini, diperpendekkan dari periode kredit, akan mempunyai pengaruh-pengaruh yang sebaliknya.

2.1.3 Analisis Rasio Keuangan

Untuk menilai kondisi keuangan dan prestasi perusahaan, analisis keuangan memerlukan beberapa tolok ukur. Tolok ukur yang sering dipakai adalah rasio atau indeks, yang menghubungkan dua data keuangan yang satu dengan yang lainnya.

Analisis rasio yaitu dengan membandingkan hubungan dari berbagai pos dalam suatu laporan finansial dan hasil operasi suatu perusahaan. Rasio yang menggambarkan suatu hubungan antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain dan dengan menggunakan alat analisa berupa rasio akan dapat menjelaskan atau memberi gambaran kepada penganalisa tentang baik dan buruknya keadaan atau posisi keuangan suatu perusahaan terutama apabila angka rasio tersebut dibandingkan dengan angka rasio pembanding yang digunakan sebagai standar.

Analisis laporan keuangan khususnya mencurahkan perhatian pada perhitungan rasio agar dapat mengevaluasi keadaan finansial pada masa yang lalu, sekarang dan proyeksi hasil yang akan datang. Analisa rasio merupakan bentuk atau cara yang umum digunakan dalam analisis laporan keuangan. Dengan kata lain, diantara alat-alat analisa yang selalu digunakan untuk mengukur kekuatan atau kelernahan yang dihadapi perusahaan di bidang keuangan, adalah analisa rasio.



Pengertian rasio itu sebenarnya hanyalah alat yang dinyatakan dalam "arithmetical terms" yang dapat digunakan untuk menjelaskan hubungan antara dua data finansial. Menurut Munawir (2004;79) berdasarkan sumber analisis rasio keuangan dapat dibedakan atas :

1. Perbandingan Internal (*internal comparison*), yaitu membandingkan rasio pada saat ini dengan rasio pada masa lalu dan masa akan datang dalam perusahaan yang sama.
2. Perbandingan eksternal (*external comparison*) dan sumber-sumber rasio industri, yang membandingkan rasio perusahaan dengan perusahaan-perusahaan sejenis atau dengan rata-rata industri pada saat yang sama.

Munawir (2004;95) juga menjelaskan berdasarkan sumber datanya angka rasio dapat dibedakan atas :

1. Rasio neraca (*balance sheet ratios*), yang tergolong dalam kategori ini adalah semua rasio yang semua data diambil atau bersumber pada neraca.
2. Rasio-rasio laporan laba/rugi (*income statement ratios*) yaitu angka-angka rasio yang dalam penyusunan semua data diambil dari laporan laba/rugi.
3. Rasio-rasio antar laporan (*interstatement ratios*), yaitu semua angka yang penyusunan data berasal dari neraca dan data lainnya dari laporan laba rugi.

2.1.4 Rasio Yang Berhubungan dengan Piutang Dagang

2.1.4.1 Tingkat Perputaran Piutang (*receivable turn over*)

Rasio perputaran piutang merupakan perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan piutang rata-rata (piutang awal



ditambah piutang akhir dibagi dua). Tinggi rendahnya perputaran piutang (*receivable turnover*) mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Semakin tinggi turnover-nya berarti semakin cepat perputaran piutangnya, sebaliknya semakin rendah turnover-nya berarti semakin lambat perputaran piutangnya. Munawir (2005 : 75) mengemukakan bahwa : “Makin tinggi perputaran menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau rasio semakin rendah berarti ada kelebihan investasi dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut, mungkin karna bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijakan pemberian kredit”.

Menurut Sutrisno (2003,64) bahwa *account receivable turn over* dimaksudkan untuk mengukur likuiditas dan efisiensi piutang. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan. Makin lama syarat pembayaran semaki lama dana atau modal terikat dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang. Tingkat perputaran piutang atau *receivable turn over* dapat diketahui dengan cara membagi penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit Per Tahun}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

2.1.4.2 *Average Collection Period (ACP)*

Menurut Sutrisno (2003,64) *Average Collection Periode* (ACP) yaitu perbandingan antara piutang usaha dan rata-rata penjualan per hari. ACP mengukur rata-rata waktu penagihan atas penjualan. Semakin pendek ACP,



semakin baik kinerja perusahaan tersebut karena modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kecil sekaligus mencerminkan sistem penagihan piutang berjalan dengan baik. Jika ACP terlalu panjang, kemungkinan yang terjadi adalah :

- a. Perusahaan memberikan *terms of payment* yang terlalu panjang kepada konsumen atau distributor.
- b. Piutang perusahaan banyak yang macet.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{ACP} = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

2.1.4.3 Rasio Tunggakan

Menurut Keown (2008,77) rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak Pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100\%$$

2.1.4.4 Rasio Penagihan

Menurut Keown (2008,77) rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauhmana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Perhitungannya adalah sebagai berikut :



$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

Semakin besar nilai piutang yang tertagih berarti semakin besar nilai persentase dari rasio penagihan, sebaliknya semakin kecil nilai piutang yang tertagih berarti semakin kecil pula nilai persentase dari rasio penagihan tersebut. Atau besar kecilnya nilai persentase dari rasio penagihan berbanding lurus dengan total piutang yang tertagih.

2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang dilakukan Nurjanah (2012) tentang Analisis tingkat perputaran piutang pada PT. Adira Finance menyimpulkan tingkat perputaran piutang masih mengalami naik turun atau tidak stabil. Sedangkan Martinus (2006) tentang analisis efektifitas kebijakan penjualan kredit Pada PT. Akari Indonesia, menyimpulkan bahwa kebijakan penjualan kredit berjalan baik dan efektif. Dari penjelasan penelitian terdahulu terdapat persamaan dan perbedaan penelitian yang dilakukan penulis dengan penelitian sebelumnya, yaitu:

Persamaan :

1. Meneliti tentang piutang usaha
2. Metode yang digunakan kualitatif

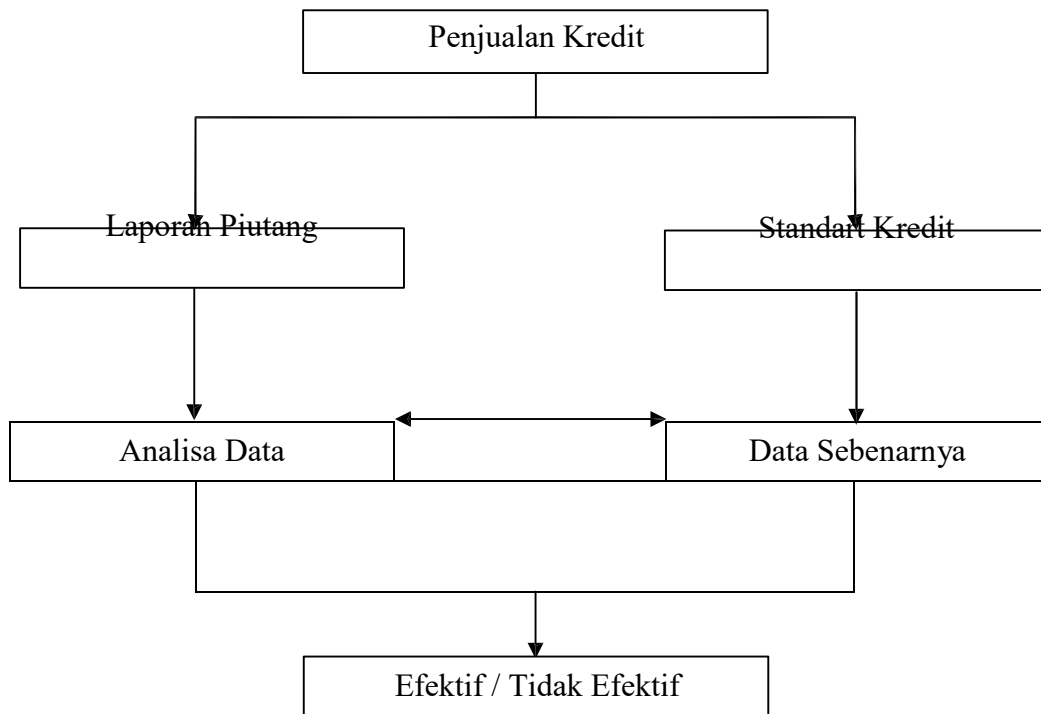
Perbedaan :

1. Objek penelitian berbeda
2. Tempat penelitian tidak sama
3. Waktu penelitian berbeda



2.3 Kerangka Pemikiran

Berikut adalah skema dari kerangka pemikiran :



Gambar 2.1

Skema Kerangka Pemikiran

