

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang masalah

Dalam Kondisi perekonomian dunia usaha yang belum menunjukkan tanda-tanda pemulihan yang cukup berarti akibat krisis moneter dan politik akhir-akhir ini, perusahaan dituntut untuk tetap menjaga kelangsungan hidup usahanya dengan mengupayakan pencapaian laba semaksimal mungkin. Laba merupakan tujuan utama perusahaan baik industri, dagang, maupun jasa. Untuk mengejar laba tersebut perusahaan diharapkan dapat meningkatkan volume penjualannya baik secara kredit maupun secara tunai. Penjualan secara kredit memiliki dampak bagi perusahaan yaitu timbulnya piutang.

Piutang adalah suatu tagihan atas sejumlah uang tertentu kepada pihak-pihak yang telah membeli produk perusahaan secara kredit. Piutang juga dapat diartikan sebagai bagian dari aktiva lancar yang mempunyai daya likuiditas setelah kas atau bank, artinya piutang sewaktu-waktu dapat berubah menjadi kas yakni melalui pengumpulan piutang itu sendiri. Dengan posisinya yang cukup likuid tersebut piutang mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap ketersediaan dana serta kelangsungan hidup usaha perusahaan.



Dalam Usaha pencapaian laba atau keuntungan merupakan hal umum bagi perusahaan untuk menjalankan penjualan secara kredit yang diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan. Disamping itu sistem ini akan berpengaruh besar terhadap jumlah konsumen perusahaan baik secara kuantitatif maupun kualitatif serta diharapkan mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang sejenis atau menghasilkan produk yang sejenis.

Perputaran modal kerja yang cepat sangat membantu perusahaan dalam menjaga likuiditas serta kelangsungan usahanya. Dimana semakin cepat piutang menjadi kas akan semakin baik bagi perusahaan. Perusahaan akan tetap menjalankan usahanya dan memenuhi kewajiban-kewajibannya apabila mempunyai cukup dana yang tersedia. Manajemen harus benar-benar memperhatikan faktor piutang dengan mempercepat proses penagihannya karena erat kaitannya dengan hal tersebut diatas. Kelancaran proses produksi barang dan jasa diharapkan dapat menunjang upaya penjualan kredit sehingga laba yang telah ditetapkan dapat tercapai.

Untuk menjamin cash flow masuk yang berasal dari piutang dapat berjalan lancar maka perusahaan harus memiliki sistem piutang yang baik dan disesuaikan dengan kondisi konsumen. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari resiko kredit macet, penundaan atas pembayaran piutang serta kemungkinan konsumen melarikan diri, manajemen juga harus mengetahui keadaan konsumennya agar sistem yang telah ditetapkan tidak mengakibatkan berpalingnya konsumen kepada barang atau jasa perusahaan



lain yang sejenis, karena berpengaruh terhadap volume penjualan dan daya saing perusahaan yang pada akhirnya target laba yang ditetapkan tidak terealisasi.

Penumpukan piutang dalam jumlah yang cukup besar akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk merebut pasar yang luas karena keterbatasan dana akibat perputaran modal melalui piutang tidak berjalan dengan baik sehingga produksi barang dan jasa mengalami kemacetan. Disamping itu resiko tidak tertagih atau kredit macet semakin besar sehingga mengurangi ketersediaan dana dan likuiditas perusahaan. Selain dapat meningkatkan laba dan memperoleh pelanggan yang lebih banyak, penjualan kredit juga memiliki dampak yaitu penumpukkan investasi dalam bentuk piutang. Hal ini menjadi masalah yang besar bagi perusahaan, karena perusahaan akan menanggung biaya tinggi atas investasinya tersebut terhadap resiko kredit macet. Selain itu perusahaan juga akan kehilangan kesempatan untuk memproduksi barang atau jasa lainnya akibat penumpukan dana tersebut. Dengan demikian perusahaan akan semakin mengalami kesulitan likuiditas dalam menjalankan kegiatan usahanya dan memenuhi kewajiban-kewajibannya baik intern maupun ekstern perusahaan.

Dengan Besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar dalam pos piutang. Dimana semakin besar jumlah piutang yang dimiliki oleh perusahaan mengakibatkan semakin besar pula resiko yang ditanggung oleh



perusahaan tersebut. Untuk itu perusahaan harus berhati-hati dan perlu mengadakan sistem penjualan kredit yang tepat dan efisien sehingga likuiditas perusahaan tetap terjaga dan meningkat.

## 1.2. Perumusan Masalah

Sehubungan dengan latar belakang masalah tersebut diatas maka perumusan masalah yang penulis ajukan adalah sebagai berikut :  
**“Sejauhmana Peranan Pengendalian Piutang Terhadap Kondisi Likuiditas Perusahaan pada PT “ARTHA DINAMIS SENTOSA” di Surabaya ?”.**

## 1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk :

“Untuk mengetahui Sejauhmana peranan pengendalian piutang terhadap kondisi likuiditas perusahaan pada PT “ARTHA DINAMIS SENTOSA” di Surabaya.”

## 1.4. Manfaat Penelitian

### 1. Bagi Perusahaan

Dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan untuk mengambil keputusan dalam rangka memecahkan masalah yang dihadapi perusahaan.



## 2. Bagi Penulis

Sebagai bahan pertimbangan antara pengetahuan teoritis yang diperoleh diperguruan dengan kenyataan yang terdapat dalam praktek, sehingga penulis dapat mengetahui sejauhmana teori-teori tersebut dapat diterapkan dalam keadaan yang sesungguhnya.

## 3. Bagi Universitas

Untuk menambah perbendaharaan karya ilmiah di Universitas Katholik Darma Cendika.

### 1.5. Sistematika Penyusunan Skripsi

Dalam hal ini memberikan gambaran secara singkat mengenai isi dari skripsi ini, sehingga para pembaca dapat mengetahui tentang apa yang terkandung didalamnya. Untuk itu sistematika penyusunan skripsi adalah sebagai berikut:

#### Bab I : Pendahuluan

Pada bab ini memberikan penjelasan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penyusunan skripsi.

#### Bab II : Tinjauan Kepustakaan

Pada bab ini memberikan penjelasan tentang landasan teori, bagan aliran sistem dan prosedur akuntansi, hipotesa yang nantinya akan diterapkan didalamnya.



### Bab III : Metode Penelitian

Pada bab ini memberikan penjelasan tentang definisi operasional, jenis dan sumber data, prosedur pengambilan data dan tehnik analisis data.

### Bab IV : Analisis dan Pembahasan

Pada bab ini memberikan penjelasan tentang gambaran umum, obyek penelitian, diskripsi hasil penelitian, dokumen yang dipergunakan dalam sistem dan prosedur akuntansi, analisis permasalahan, pemecahan masalah yang terjadi pada perusahaan tersebut.

### Bab V : Simpulan dan Saran

Pada bab ini memberikan penjelasan mengenai simpulan dan saran yang nantinya akan dapat dipergunaan jika sistem-sistem prosedur akuntansi tersebut dipakai.



## BAB II

### TINJAUAN KEPUSTAKAAN

#### 2.1. Landasan Teori

##### 2.1.1. Pengertian Piutang

Dalam Usaha untuk meningkatkan volume penjualan kebanyakan perusahaan besar menjual produknya dengan sistim penjualan kredit disamping sistim penjualan tunai. Penjualan kredit ini merupakan penjualan yang didahului dengan penyerahan barang atau jasa yang dijual dan pembayarannya akan diterima kemudian. Melalui cara tersebut perusahaan yang melakukan penjualan kredit tidak segera memperoleh uang tunai tetapi menimbulkan piutang pada langganan.

Dengan demikian piutang merupakan eiemen modal kerja. Rantai perputaran modal kerja adalah sebagai berikut :

Kas – Inventory – Piutang – Kas

Jadi dengan melaksanakan penjualan secara kredit berarti adanya piutang kepada pihak lain. Untuk itu penulis memberikan beberapa pendapat dari berbagai ahli mengenai piutang.

Pengertian piutang menurut Baridwan (2000:124) menyatakan bahwa :

“Piutang atau tagihan adalah penjualan barang atau jasa dari perusahaan. Pada saat ini banyak dilakukan dengan kredit sehingga ada tenggang waktu sejak penyerahan barang atau jasa sampai saat diterimanya uang”.



Pengertian piutang menurut Riyanto (1989:76) menyatakan bahwa :

“Piutang dagang adalah penjualan kredit yang tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut”.

Pengertian piutang menurut Kartadinata (1981:172) menyatakan bahwa :

“Piutang adalah suatu perkiraan aktiva yang menunjukkan jumlah yang terhutang pada perusahaan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit”.

Pengertian piutang menurut Hornigren et al (1997:402) menyatakan bahwa :

“Piutang merupakan klaim uang pada perusahaan maupun individu dimana klaim tersebut biasanya didapatkan dari penjualan barang atau jasa ataupun dari peminjaman uang”.

Dari beberapa pendapat tersebut diatas maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa piutang dagang adalah segala tagihan yang timbul sebagai akibat dari perusahaan melaksanakan penjualan secara kredit atas barang atau jasa yang dihasilkannya.

Adapun tujuan dari perusahaan mengadakan inventasi dalam piutang adalah agar volume penjualan dapat meningkat dibandingkan dengan penjualan secara tunai. Disamping itu juga untuk menghadapi persaingan dengan perusahaan lain yang sejenis.

Pengklasifikasian piutang ditinjau dari segi perjanjian menurut Baridwan (2000:127) dibedakan menjadi 2 kelompok yaitu :

1. Tagihan-tagihan yang tidak didukung dengan janji tertulis.  
Piutang tersebut terdiri dari :
  - a) Piutang dagang, yaitu piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.



- b) Piutang bukan dagang, yaitu piutang yang timbul bukan dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan.
  - c) Piutang penghasilan, yaitu penghasilan yang sudah dihitung sebagai keuntungan tahun yang bersangkutan tetapi belum diterima dan akan diterima pada tahun yang akan datang.
2. Tagihan-tagihan yang didukung dengan janji tertulis disebut *piutang wesel*.

Piutang wesel adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang dinyatakan dalam suatu wesel atau perjanjian yang diatur dalam undang-undang dan piutang wesel ini dapat diperjualbelikan atau didiskontokan.

#### 2.1.1.1. Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang.

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang setiap perusahaan.

Menurut Riyanto (1989:82) adalah sebagai berikut :

1. Volume penjualan kredit
2. Syarat-syarat pembayaran penjualan kredit
3. Ketentuan tentang pembatasan kredit
4. Kebijaksanaan dalam mengumpulkan piutang
5. Kebiasaan membayar dari para langganan

##### Ad 1. Volume Penjualan Kredit

Apabila suatu perusahaan memperbesar penjualan kreditnya maka investasi dalam piutang juga semakin besar. Dengan kata lain makin besarnya penjualan kredit setiap tahunnya berarti perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Besarnya jumlah piutang berarti semakin besar risikonya, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar probabilitasnya.



### Ad 2. Syarat-syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat dan lunak. Apabila menetapkan syarat pembayaran yang ketat maka besarnya jumlah piutang tidak dapat ditagih akan lebih kecil dibandingkan dengan syarat yang lunak, serta dalam hal ini perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan probabilitasnya. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek dan pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

### Ad 3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit.

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafon kredit yang diberikan kepada langganannya. Semakin tinggi plafon yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti semakin besar pula modal yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberikan kredit, makin selektif langganan yang dapat diberikan kredit akan memperkecil investasi dalam piutang. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pembatasan kredit disini berupa kualitatif dan kuantitatif.



#### Ad 4. Kebijaksanaan Dalam Mengumpulkan Piutang.

Perusahaan yang menjalankan kebijakan pengumpulan piutang secara aktif akan mengeluarkan uang lebih banyak daripada perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan pengumpulan secara pasif dikarenakan untuk membiayai aktifitas pengumpulan piutang tersebut. Piutang secara aktif. Kemungkinan memiliki investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan pengumpulan piutang secara pasif.

#### Ad 5. Kebiasaan Membayar Dari Para Langgan.

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan cash discount, dan ada sebagian pelanggan yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Perbedaan cara pembayaran ini tergantung cara penilaian para pelanggan terhadap alternative mana yang lebih menguntungkan. Apabila perusahaan telah menetapkan syarat pembayaran 2/10 net30, maka para pelanggan dihadapkan pada 2 alternatif yaitu:

1. Apakah pelanggan akan membayar pada hari ke-10.?
2. Apakah pada hari ke-30 sesudah barang diterima?

Pada umumnya para pelanggan lebih menyukai pembayaran pada hari ke-10, karena akan mendapatkan cash discount sebesar 2%. Kebiasaan membayar dari para pelanggan akan berpengaruh



terhadap besarnya investasi dalam piutang. Bila sebagian besar para langganan membayar dalam periode discount, maka dana yang tertanam dalam piutang akan cepat bebas. Hal ini berarti investasi dalam piutang akan semakin kecil.

#### 2.1.1.2. Usaha-usaha untuk mempercepat pengumpulan piutang

Pada kenyataannya, walaupun perusahaan telah menetapkan jangka waktu pelunasan maksimal atas piutangnya, namun sering terjadi keterlambatan pelunasan piutang dari para langganan. Keterlambatan dalam pengumpulan piutang akan menyebabkan investasi modal dalam piutang semakin besar.

Untuk mengatasi keterlambatan tersebut, maka cara yang dapat digunakan adalah:

- a. Memberikan potongan harga bagi para langganan yang membayar dalam tempo yang lebih pendek. Dengan memberikan potongan harga diharapkan para langganan akan melunasi piutang dengan lebih cepat.

Misalnya: 2/10-30, yang berarti bahwa pembeli akan menerima potongan tunai sebesar 2% bila pelunasan kredit dilakukan dalam waktu paling lambat 10 hari setelah periode kredit. Tunai yang ditawarkan maka keseluruhan jumlah hutangnya harus dilunasi dalam waktu paling lambat 30 hari setelah awal periode kredit.



Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penentuan persyaratan kredit terdapat 3 hal:

1. Potongan tunai atau cash discount.
2. Periode potongan tunai.
3. Periode kredit.

Jadi dengan adanya kebijaksanaan persyaratan kredit tersebut diharapkan agar para langganan dapat menggunakan kesempatan ini untuk mendapatkan potongan, dan bagi perusahaan dapat memperoleh dana segar dari pembayaran piutang dalam tempo pelunasan yang lebih pendek agar tingkat perputaran piutang dapat lebih cepat.

- b. Mengusahakan agar barang atau jasa lebih disukai oleh konsumen, maka barang atau jasa yang dibuat harus sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen serta mengadakan promosi yang insentif dan terarah. Dengan begitu akan menimbulkan kepercayaan kepada pelanggan bahwa barang-barang yang dibelinya akan cepat laku apabila dijual kembali sehingga dapat mendorong para langganan atau pedagang untuk membayar secara kontan atau dalam tempo pelunasan yang lebih cepat.



- c. Melaksanakan langkah-langkah pengumpulan piutang secara intensif. Cara pengumpulan piutang yang pasif akan menyebabkan semakin lamanya umur piutang atau perputaran piutangnya. Dengan demikian dilakukan usaha untuk mempercepat waktu pengumpulan piutang, maka salah satu langkah yang perlu ditempuh adalah melakukan penagihan piutang secara intensif.

Adapun teknik pengumpulan piutang yang biasa dilakukan oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

- a. Penagihan Melalui Pengiriman Surat.

Teknik pengumpulan piutang ini dapat dibedakan menjadi 2 yaitu:

1. Pengiriman nota.

Dalam cara ini perusahaan akan mengirim nota pemberitahuan kepada langganannya mengenai besarnya jumlah kewajiban yang harus dibayar beserta batas waktu pembayarannya.

2. Pengiriman surat tagihan.

Cara ini dilakukan bila jangka waktu pengumpulan piutang telah melewati batas waktu toleransi yang telah ditentukan oleh perusahaan. Dengan cara ini perusahaan akan memberitahukan kepada para pelanggannya bahwa



saat pemenuhan kewajibannya sudah terlambat dan meminta pelanggan tersebut segera memenuhi kewajibannya.

b. Penagihan Melalui Telepon.

Cara ini dapat dilakukan apabila setelah dikirim surat tagihan hutang tersebut belum juga dibayar. Dalam hal ini bagian kredit atau petugas penagihan dapat menelepon pelanggan tersebut dan memintanya segera melunasi kewajibannya.

c. Kunjungan Personil.

Teknik pengumpulan piutang dengan melakukan kunjungan personil ke tempat para pelanggan, seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

d. Menyelenggarakan Administrasi Piutang Secara Baik.

Pencatatan piutang yang baik dapat memberikan suatu solusi yang tepat bagi perusahaan dalam mengambil langkah yang diperlukan. Karena dengan adanya pencatatan piutang yang baik maka dapat memberikan informasi mengenai pelanggan-pelanggan yang belum melunasi kewajibannya sampai dengan batas waktu yang telah ditentukan. Tanpa



administrasi yang baik, perusahaan akan sulit mengambil langkah-langkah yang tepat dalam usaha pengumpulan piutang.

Seperti yang telah diuraikan didepan, dalam transaksi penjualan kredit saat penyerahan barang tidak bersamaan waktunya dengan penerimaan uang. Untuk itu cash inflow yang terjadi karena penjualan kredit dapat direncanakan dengan menyusun budget atau schedule pengumpulan piutang.

Adapun untuk menjelaskan hal ini, maka penulis akan menyajikan contoh penyusunan budget atau schedule pengumpulan piutang tersebut.

Contoh : Rencana Penjualan Perusahaan

<u>Bulan</u>	<u>Jumlah Penjualan</u>
Januari	Rp.1.000.000,-
Februari	Rp.1.500.000,-
Maret	Rp.2.000.000,-

Syarat pembayaran ditetapkan 5/15 net 30

Cara pembayaran yang biasa digunakan adalah sebagai berikut:

1. 50% terkumpul dalam waktu 15 hari sesudah bulan penjualan
2. 30% terkumpul dalam waktu 30 hari sesudah bulan penjualan
3. 20% terkumpul dalam bulan sesudah bulan penjualan



Berdasarkan data tersebut diatas maka penulis akan menyusun budget atau anggaran piutangnya.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

Penerimaan piutang dalam bulan Februari

$$50\% \times \text{Rp.1.000.000,-} = \text{Rp.500.000,-}$$

$$\text{Potongan Tunai} = 5\% \times \text{Rp.500.000} = \underline{\text{Rp. 25.000,-}}$$

$$\text{Rp.475.000,-}$$

30% terkumpul dalam waktu sisanya : /15

$$\text{Hari terakhir} = 30\% \times \text{Rp.1.000.000,-} = \underline{\text{Rp.300.000,-}}$$

$$\text{Rp.775.000,-}$$

Piutang yang terkumpul dalam bulan ke-2 sesudah bulan

$$\text{penjualan} = 20\% \times \text{Rp.1.000.000,-} = \text{Rp.200.000,-}$$

### 2.1.2. Pengertian Pengendalian

Pengendalian merupakan usaha sistematis perusahaan untuk mencapai tujuan dengan cara membandingkan prestasi kerja dengan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya. Dalam hal ini pengendalian piutang harus dilakukan dengan tepat dan teliti, sehingga tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai.

Adapun pengertian daripada pengendalian menurut Adikusuma (1985:20) adalah



pengendalian intern terdiri atas rencana organisasi dan semua metode dan tindakan yang dikoordinasi, yang diterapkan dalam suatu perusahaan untuk mengamankan aktivasnya, mengecek ketelitian dan dapat kredibilitas akuntingnya, guna meningkatkan efisiensi operasionalnya dan mendorong untuk ditaatinya segala kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan.

Jadi dapat diartikan bahwa pengendalian ini untuk mengamankan aktiva perusahaan dari pencurian, pemborosan, dan penyalahgunaan. Pengendalian intern secara tipikal akan menekankan pada pembagian tugas, pemisahan tugas dan operasional, aktivitas dan akuntansi dan catatan yang memadai.

Begitu pentingnya sistem dari pengendalian, akan dapat mempengaruhi perilaku menuju apa yang paling baik untuk organisasi, dan ini menjadi tema yang diterima umum. Kebutuhan untuk pengendalian demikian akan memberikan modal yang diperlukan untuk operasi sekarang dan jangka panjang dimana dipergunakan untuk memaksimalkan laba.

#### 2.1.2.1. Prinsip-prinsip dasar Pengendalian intern atas Piutang

Seperti halnya untuk semua aktiva, prinsip umum pengendalian intern dapat digunakan untuk menetapkan prosedur guna menjaga piutang. Pengendalian ini akan mencakup pemisahan operasi perusahaan dan akuntansi untuk piutang, sehingga catatan akuntansi dapat berlaku sebagai pengecekan independen terhadap operasi. Jadi pegawai yang menangani akuntansi untuk wesel tagih dan piutang usaha tidak terlibat dengan persetujuan kredit atau penagihan piutang. Pemisahan fungsi-fungsi ini mengurangi kemungkinan kesalahan dan pengelapan.



Pengendalian juga mencakup pemisahan tanggung jawab untuk fungsi-fungsi yang berkaitan sehingga pekerjaan seorang karyawan dapat berlaku sebagai pengecekan atas pekerjaan karyawan lainnya. Sebagai contoh penanganan buku piutang usaha dan buku besar harus dipisahkan. Dengan cara ini, pekerjaan klerk piutang usaha dapat dicek dengan membandingkan total saldo perkiraan masing-masing dalam buku tambahan piutang usaha dengan saldo perkiraan pengendalian piutang usaha yang ditangani oleh klerk buku besar.

Bagi kebanyakan perusahaan, piutang utamanya adalah wesel tagih dan piutang usaha. Pada umumnya, wesel tagih dicatat dalam perkiraan tunggal buku besar. Seandainya terdapat banyak wesel, perkiraan buku besar dapat didukung oleh register wesel tagih. Register ini akan berisi rincian setiap wesel, seperti nama pembuatnya, tempat pembayaran, jumlah, jangka waktu, suku bunga, dan tanggal jatuh tempo. Dengan sering melihat pada tanggal jatuh tempo akan mengarahkan perhatian pada wesel-wesel yang jatuh tempo untuk pembayaran. Dengan cara ini si pembuat wesel itu dapat diberitahukan kapan weselnya jatuh tempo, dan resiko di pembuat melupakan tanggal jatuh tempo dapat diminimisasikan.

Pengendalian yang memadai atas piutang usaha dimulai dengan persetujuan penjualan oleh pejabat perusahaan yang bertanggung jawab atau bagian kredit, sesudah peringkat kredit pelanggan dikaji-ulang. Demikian pula penyesuaian piutang usaha, seperti retur dan pengurangan



penjualan serta potongan penjualan, juga harus disetujui atau diperiksa kembali oleh pihak yang bertanggungjawab. Prosedur penagihan yang efektif juga harus ditetapkan guna memastikan penagihan yang tepat waktunya atas piutang usaha dan untuk meminimisasikan kerugian dari piutang tak tertagih. Penggunaan yang tepat atas perkiraan pengendalian dan buku piutang usaha juga meningkatkan efektivitas pengendalian atas piutang usaha.

#### 2.1.2.2. Segi-segi Pengendalian Intern

Syarat-syarat yang perlu diperhatikan untuk mendapatkan sistim pengendalian intern yang kuat atas piutang adalah sebagai berikut :

1. Fungsi yang dilakukan oleh pegawai yang menangani transaksi penjualan harus dipisahkan dari fungsi pembukuan.
2. Fungsi penerimaan hasil tagihan piutang harus dipisahkan dari fungsi pembukuan piutang.
3. Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan dan penghapusan piutang harus mendapat persetujuan pejabat tertentu.
4. Piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan; total saldo buku tambahan ini harus dicocokkan dengan buku besar yang bersangkutan, paling tidak sebulan sekali. Pada akhir bulan para debitur harus dikirim surat pernyataan piutang (statement of account).



5. Adanya daftar piutang berdasarkan umurnya (aging schedule).

### 2.1.2.3. Penilaian resiko kredit dan penilaian langganan.

Upaya untuk memperkecil resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan dalam sistim penjualan kredit kepada pelanggan atau dengan mengadakan penilaian terhadap resiko kredit dan penilaian terhadap pelanggan. Dengan melaksanakan sistim penjualan kredit akan menimbulkan adanya piutang dan juga memiliki resiko tidak tertagihnya piutang tersebut baik sebagian maupun seluruhnya yang merupakan resiko kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan.

Resiko atau kemungkinan timbulnya kerugian telah dapat diperkirakan sebelumnya dengan data atau informasi yang cukup dipercaya. Adapun yang dimaksud dengan resiko kredit menurut Bambang Riyanto atas resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada pelanggan. Untuk menilai resiko kredit dari para pelanggan, maka manajer perusahaan harus mempertimbangkan berbagai faktor yang menentukan besar kecilnya kredit yang akan diberikan.

Faktor-faktor yang perlu diperhatikan oleh perusahaan adalah:

#### a. Character

Aspek ini menunjukkan kemungkinan atau probabilitas secara jujur. Pola-pola pembayaran utang pada masa lalu dapat



dijadikan pedoman yang sangat berguna dalam menilai karakter para konsumen.

b. Capacity

Aspek ini menggambarkan kemampuan seorang konsumen untuk memenuhi kewajiban finansialnya. Suatu estimasi yang dianggap cukup baik dapat diperoleh dengan menilai posisi likuiditas dan proyeksi cash flow konsumen.

c. Capital

Aspek ini menunjukkan kekuatan finansial konsumen terutama dengan melihat jumlah modal sendiri yang dimilikinya. Analisa terhadap rencana perusahaan dengan menggunakan ratio-ratio yang tersedia akan dapat membantu perusahaan dalam menilai capital.

d. Colateral

Aspek ini menggambarkan jumlah aktiva yang dijadikan barang jaminan oleh calon konsumen. Hal ini dimaksud untuk menjaga keamanan kredit yang diberikan perusahaan kepada konsumen tersebut.

e. Condition

Aspek ini menunjukkan keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya atas kemampuan calon konsumen dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya.



Setelah membahas berbagai faktor yang harus diperhatikan dalam penilaian resiko kredit, maka langkah selanjutnya yang perlu diambil oleh perusahaan dalam usaha untuk memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang dengan mengadakan penyaringan atau seleksi terhadap calon pelanggan.

Adapun langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk mengadakan seleksi bagi para calon pelanggan adalah sebagai berikut :

1. Penentuan besarnya resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan.

Dalam langkah ini terlebih dahulu perusahaan harus menentukan batas resiko yang ditanggung untuk menetapkan besarnya cadangan piutang.

Misalnya : ditentukan bahwa resiko yang ditanggung perusahaan adalah 10% dari jumlah piutang yang tidak terbayar, maka jumlah tersebut dianggap sebagai hal yang tak terduga. Ketentuan persentase ini perlu dilakukan untuk memperhitungkan keuntungan yang diharapkan akan diterima.

2. Penyelidikan tentang kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya. Dalam hal ini perusahaan perlu mengadakan penyelidikan mengenai kemampuan perusahaan tersebut untuk memenuhi kewajiban finansialnya, baik menyangkut biaya material maupun mengenai sifat dari para pelanggan tersebut. Pertimbangan-pertimbangan yang diperlukan perusahaan



terutama mengenai likuiditas, rentabilitas serta kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan atau calon langganan.

3. Mengadakan klasifikasi para langganan berdasarkan resiko pembayarannya. Pada langkah ini perusahaan perlu mengadakan klasifikasi para langganan berdasarkan resiko tidak memenuhi kewajibannya tepat pada waktunya.
4. Mengadakan seleksi para langganan. Berdasarkan pengolongan tersebut perusahaan dapat memutuskan untuk tidak memberikan kredit atau memberatkan syarat pembayaran kepada langganan yang termasuk dalam pengolongan resiko yang lebih tinggi.

#### 2.1.2.4. Tujuan Pengendalian Piutang

Pemeriksaan atas perkiraan piutang mempunyai tujuan-tujuan sebagai berikut :

1. Untuk menentukan bahwa piutang-piutang tersebut memang ada dan tidak fiktif. Tujuan pemeriksaan ini disebut juga pemeriksaan untuk memastikan *validity* atau *authenticity*, atau untuk menentukan bahwa para debitur adalah *bonafide*.
2. Untuk menentukan bahwa piutang-piutang yang ada memang dapat ditagih (*collectible*). Sebab sekalipun debitur itu tidak fiktif tetapi jika piutang darinya tidak dapat ditagih, piutang tersebut sebenarnya dicantumkan terlalu besar (*overstated*) dalam neraca. Seperti akan



dilihat dari uraian dibawah, penilaian atas kemampuan ditagihnya piutang akan terlihat pada besarnya perkiraan pengurangan nilai piutang (allowance for doubtful accounts).

3. Untuk menentukan, ketepatan penyajian dan klasifikasi piutang dalam neraca.

### 2.1.3. Pengertian Likuiditas

Likuiditas adalah menunjukkan kemampuan dari perusahaan dalam memenuhi kewajiban finansialnya pada saat jatuh tempo.

Menurut Sartono (1996:168) adalah

Likuiditas adalah kemampuan dari perusahaan untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya baik untuk mempertahankan aktifitas perusahaan maupun untuk membayar hutang-hutangnya tanpa mengganggu kelancaran jalannya aktifitas perusahaan.

Selanjutnya dapat dikatakan bahwa masalah likuiditas adalah berhubungan dengan masalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi.

Suatu perusahaan yang mempunyai kemampuan membayar belum tentu dapat memenuhi kewajiban finansialnya yang segera jatuh tempo. Kemampuan membayar baru terdapat pada perusahaan apabila kekuatan membayar adalah sedemikian besarnya, sehingga dapat memenuhi semua kewajiban finansialnya pada saat ditagih. Dengan demikian kemampuan membayar itu apabila kita dapat membandingkan kekuatan membayar disatu pihak dengan kewajiban finansial dipihak lain.



Suatu perusahaan yang mempunyai kekuatan membayar yang sedemikian besarnya sehingga mampu membayar kewajibannya dikatakan bahwa perusahaan dalam keadaan likuid dan sebaliknya yang tidak mempunyai kekuatan membayar disebut ilikuid.

Likuiditas dimaksudkan sebagai perbandingan antara uang tunai dan aktiva lain disatu pihak dengan jumlah hutang lancar dipihak lain. Untuk mengukur tingkat likuiditas suatu perusahaan dapat dipergunakan beberapa konsep ratio yaitu :

- a. Current ratio
- b. Acid test ratio atau Quick ratio
- c. Rasio Kas atas Hutang Lancar

Adapun ratio yang paling umum digunakan untuk menganalisa posisi modal kerja suatu perusahaan adalah dengan menggunakan current ratio yaitu membandingkan antara jumlah aktiva lancar dengan pasiva lancar yang pada umumnya ratio ini ditetapkan sebesar 200% selanjutnya secara kasar dapat dikatakan bahwa perusahaan yang bukan perusahaan kredit, current ratio-nya yang kurang dari 200% dianggap kurang baik sebab apabila aktiva lancar turun, misalnya kurang dari 50% saja maka jumlah aktiva lancarnya tidak akan cukup lagi untuk memenuhi atau membayar hutang lancarnya.

Pedoman current ratio 200% atau 2:1 setenarnya hanya berdasarkan pada prinsip berhati-hati, sehingga pedoman itu banyak dipakai dan digunakan oleh perusahaan di Indonesia sehingga bilamana suatu perusahaan telah memakai pedoman tersebut maka setiap saat perusahaan harus mengetahui



berapa jumlah kredit jangka pendek maksimum yang tidak ditarik agar pedoman current ratio tersebut tidak dilanggar. Likuiditas sendiri menurut kewajiban perusahaan dapat dibedakan menjadi 2 yaitu :

1. Likuiditas Badan Usaha

Kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak luar menyangkut kewajiban perusahaan untuk memenuhi hutang lancarnya.

2. Likuiditas Perusahaan

Kemampuan perusahaan untuk menyelenggarakan proses produksi, misalnya untuk menyediakan bahan baku, bayar gaji dan beberapa macam pengeluaran yang berhubungan dengan kegiatan proses produksi atau sering disebut kewajiban intern.

#### 2.1.4. Hubungan antara Piutang dengan Likuiditas

Menurut Horngren et al (1997:427) tentang konsep ratio yang dapat dipergunakan untuk mengukur tingkat likuiditas, yaitu Current ratio, Quick ratio dan rasio kas atas hutang lancar maka penulis dapat menjelaskan hubungan antara piutang dengan likuiditas sebagai berikut :

1. Current ratio, adalah perbandingan antara aktiva lancar dengan hutang lancar.

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current liabilities}}$$



Current ratio ini digunakan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi hutang lancarnya. Suatu perusahaan dengan current ratio yang tinggi belum tentu akan menjamin dibayarnya hutang perusahaan yang jatuh tempo, bilamana proporsi dari aktiva lancar terlalu tinggi sehingga mengakibatkan over interest dalam piutang, dapat kita lihat dalam contoh dibawah ini :

	<u>Aktiva Lancar</u>		<u>Hutang Lancar</u>
Kas	Rp. 300.000,-	Hutang dagang	Rp. 500.000,-
Piutang	Rp. 1.500.000,-	Hutang pajak	Rp. 300.000,-
Inventory	<u>Rp. 200.000,-</u>	Hutang gaji	<u>Rp. 200.000,-</u>
	Rp.2.000.000,-		Rp.1.000.000,-

Dari contoh diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat likuiditas perusahaan cukup aman yaitu 2:1 atau 200% tapi piutang yang sebesar Rp.1.500.000,- hanya dapat ditagih 50% saja atau sebesar Rp.750.000,- maka tingkat likuiditas akan menurun menjadi Rp.1.250.000,- :Rp.1.000.000,- atau 1,25:1

2. Quick ratio, adalah perbandingan antara aktiva lancar (kecuali persediaan) dengan hutang lancar.

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Current Assets} - \text{Inventory}}{\text{Current Liabilities}}$$



Pada Quick ratio, persediaan tidak diikutsertakan dalam perhitungan karena dianggap mempunyai likuiditas yang rendah dan juga sering mengalami fluktuasi. Dari Quick ratio ini kita bisa mendapatkan kejelasan dalam mengukur tingkat likuiditas perusahaan dibandingkan dengan Current ratio, karena dalam Current ratio kita hanya membandingkan aktiva lancar dengan hutang lancar.

Seperti halnya dengan Current ratio, maka pada Quick ratio terdapat pula pedoman tentang tingkat likuiditas. Perbandingan antara aktiva lancar (tidak termasuk persediaan) dengan hutang lancar adalah 100% atau 1:1 dimana perusahaan yang mempunyai Quick ratio kurang dari 100% dianggap kurang baik tingkat likuiditasnya.

Hal ini dapat dilihat pada contoh dibawah ini :

	<u>Aktiva Lancar</u>		<u>Hutang Lancar</u>
Kas	Rp.1.500.000,-	Hutang dagang	Rp.1.200.000,-
Efek	Rp. 100.000,-	Hutang pajak	Rp. 400.000,-
Piutang	<u>Rp. 600.000,-</u>	Hutang gaji	<u>Rp. 600.000,-</u>
	Rp.2.200.000,-		Rp.2.200.000,-

Dari contoh diatas dapat diambil kesimpulan bahwa tingkat likuiditas perusahaan terjamin yaitu 1:1, tetapi perusahaan tidak berhati-hati dalam penagihan piutang dimana piutang hanya dapat ditagih sebagian atau tidak tertagih, maka akan menurunkan tingkat likuiditas perusahaan.



3. Rasio Kas atas Hutang Lancar adalah rasio yang menunjukkan porsi jumlah kas dibandingkan dengan total aktiva lancar.

$$\text{Rasio Kas atas Hutang Lancar} = \frac{\text{Kas}}{\text{Hutang lancar}}$$

## 2.2. Kerangka Konseptual

Berdasarkan judul skripsi diatas, maka penulis mengemukakan kerangka konseptual sebagai berikut :

