

**PENGAWASAN PIUTANG PADA
PT. MECHMAR JAYA INDUSTRIES
MEDAN**

SKRIPSI

OLEH :

NAMA : DONO KOESINDARTO

NIM : 02 833 0058



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2006**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 19/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area. From (repository.uma.ac.id)19/2/24

**Judul Skripsi : PENGAWASAN PIUTANG PADA
PT MECHMAR JAYA INDUSTRIES
MEDAN**



Nama Mahasiswa : DONO KOESINDARTO
No Stambuk : 02 833 0058
Jurusan : AKUNTANSI

**Menyetujui
Komisi Pembimbing**

Pembimbing I

Dra Hj Retnawati Siregar, Msi

Pembimbing II

Linda Lores, SE, Msi

Mengetahui

Ketua Jurusan

Dra Hj Retnawati Siregar, Msi

Dekan



H. Syahriandy, SE, Msi

masalah ini berkaitan dengan ketepatan tertagihnya piutang), maka jumlah aktiva lancar yang sesuai dengan perkiraan yang tepat merupakan jumlah optimum teoritis untuk mencapai laba maksimum perusahaan.

Agar resiko tidak tertagihnya piutang tersebut dapat dihindari, maka perlu diperhatikan kebijakan pemberian kredit kepada langganan untuk menjamin penagihan piutang yang tepat pada waktunya dan mengurangi kerugian akibat piutang yang tidak tertagih.

Demikian halnya dengan PT.Mechmar Jaya Industries Medan, dimana perusahaan telah menerapkan pengawasan piutang dengan baik yang merupakan kajian pembahasan dalam penulisan ini.

Adapun metode penelitian dilakukan dengan penelitian kepustakaan (library research) dan penelitian lapangan (field research). Teknik pengumpulan data dilakukan dengan pengamatan (observation) dan wawancara (interview). Metode analisis yang dipakai adalah metode deskriptif dan metode komperatif.

Adapun penelitian ini yaitu :

1. PT.Mechmar Jaya Industries adalah perusahaan yang semula merupakan perusahaan swasta domestik kemudian berubah menjadi perusahaan dengan investasi modal asing. Perubahan tersebut telah mendapat persetujuan dari Menteri Kehakiman dengan surat keputusan No.C2-4711.Ht.01.04.1998 pada tanggal 5 Mei 1998.
2. Struktur organisasi yang dianut oleh perusahaan ini adalah tipe organisasi garis dimana satuan pelaksanaan yang kedudukannya dibawah manajer dapat berhubungan langsung dengan manajer yang ada di atasnya.

3. Terdapat pembagian tugas antara yang menerima pesanan barang, memproduksi barang pesanan dan petugas yang mencatat transaksi yang terjadi.
4. Calon konsumen yang membeli barang secara kredit harus mendapat persetujuan dari bagian kredit.
5. Terdapat koordinasi yang baik antara konsumen, bagian operasional, manajer proyek dan manajer produksi sehingga barang yang dihasilkan memenuhi kriteria yang diinginkan oleh konsumen.
6. Pencatatan akuntansi yang dilakukan oleh PT.Mechmar Jaya Industries secara keseluruhan baik, seperti adanya bukti pendukung berupa faktur penjualan barang dan bukti pengiriman barang yang dilampirkan pada setiap transaksi yang dicatat.
7. Pengawasan piutang dengan memakai sistem aging schedule sudah tepat, karena barang yang diproduksi oleh perusahaan bukan merupakan barang musiman.

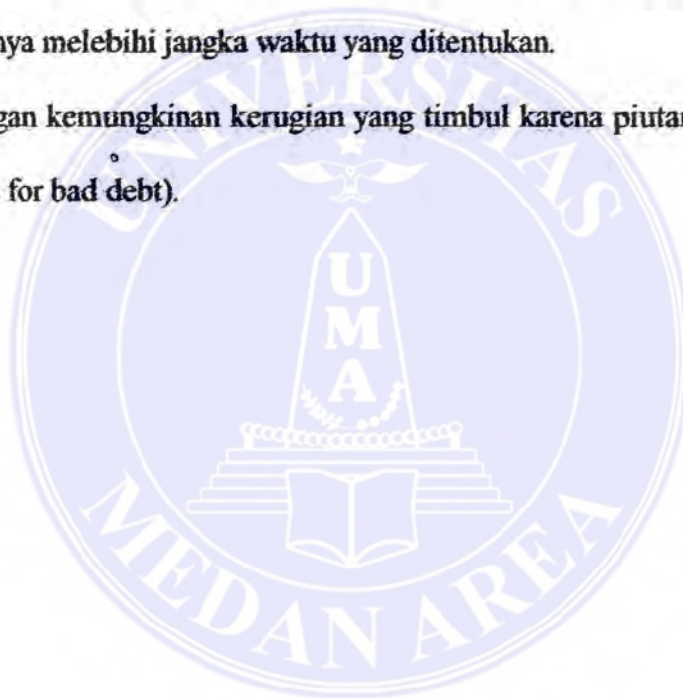
Dan saran penulis sehubungan dengan penulisan ini adalah :

1. Dilakukan pengklasifikasian piutang berdasarkan jangka waktu. Hal ini berguna untuk dapat mengurangi kerugian akibat piutang yang tidak tertagih. Karena dengan adanya klasifikasi piutang berdasarkan jangka waktu, dapat dilihat berapa banyak piutang yang tidak dapat ditagih atau melebihi jangka waktu yang ditentukan.
2. Bagian operasional melakukan pengecekan kebagian piutang terhadap calon konsumen yang memesan barang sebelum menyerahkan pesanan tersebut kepada manajer proyek. Hal ini untuk menghindari kerugian perusahaan dikarenakan tetap memenuhi pesanan konsumen yang mempunyai kolektibilitas yang kurang baik.
3. Jangka waktu kredit maksimal 12 bulan, hendaknya ditinjau kembali. Hal ini dikarenakan banyak konsumen yang membayar piutangnya lebih dari 12 bulan. Jika

UNIVERSITAS MEDAN AREA

perusahaan menambah maksimal jangka waktu kredit, diharapkan masalah keterlambatan pembayaran piutang dapat diatasi.

4. Kebijakan pemberian diskon kepada konsumen yang membayar piutangnya kurang dari jadwal yang ditentukan dapat mengurangi kerugian akibat piutang yang tidak tertagih.
5. Kebijakan lain yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk mengurangi tingkat kemacetan pembayaran piutang adalah memberikan denda kepada konsumen yang membayar piutangnya melebihi jangka waktu yang ditentukan.
6. Membentuk cadangan kemungkinan kerugian yang timbul karena piutang yang tidak tertagih (allowence for bad debt).



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmad dan hidayahnya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tulisan ini dengan baik. Teriring salam dan salawat kepada Rasulullah Muhammad SAW yang selalu menjadi panutan penulis dalam menjalani kehidupan ini.

Sesuai dengan ketentuan yang ada pada setiap perguruan tinggi, termasuk Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, bagi mahasiswa yang akan mendapatkan gelar kesarjanaan diwajibkan menulis suafu karya ilmiah.

Untuk memenuhi ketentuan tersebut penulis menyusun tulisan ini yang diberi judul “Pengawasan Piutang Pada PT.Mechmar Jaya Industries”. Penulis menyadari bahwa tulisan ini masih banyak kekurangannya walaupun Penulis telah berusaha menyusunnya dengan sebaik-baiknya.

Pada kesempatan ini penulis dengan hati yang tulus menyampaikan ungkapan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah mendukung penulis selama ini:

1. Bapak H.Syahriandy, SE, Msi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
2. Ibu Dra.Hj.Retnawati Siregar, Msi selaku ketua jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area sekaligus Pembimbing I dalam Majelis Penguji.
3. Ibu Linda Lores, SE, Msi selaku Pembimbing II dalam Majelis Penguji.
4. Bapak Drs.H.Miftahuddin, MBA selaku Ketua Majelis Penguji.
5. Ibu Mardiana, SE, Msi selaku Sekretaris Majelis Penguji.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 19/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area (repository.uma.ac.id)19/2/24

6. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi selaku PD I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
7. Para staff dan pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
8. Pimpinan, staff dan karyawan PT.Mechmar Jaya Industries.
9. Ibu Sutinah Accounting Manajer PT.Mechmar Jaya Industries.
10. Teman-teman dan sahabat-sahabat dikantor thank you guys. Untuk teman-teman dan sahabat yang selalu setia memberikan dukungan yaitu Agus, Ali, Mbak Ri dan suami, Fitri dan semua teman-teman yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu.
11. Untuk Ibu Soeminah dan Ayahanda Koesnoto tercinta, mbak dan mas yang selalu mendukung setiap langkah dan perjalanan yang penulis tempuh. Rasa terima kasih yang terdalam untuk semua dukungannya.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini kelak bermanfaat bagi penulis, PT.Mechmar Jaya Industries dan siapa saja yang membacanya.

Medan, Oktober 2006

Penulis

Dono Koesindarto

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB. I : PENDAHULUAN.	1
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Luas, Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
D. Metode Penelitian	4
E. Metode Analisis	5
BAB. II : LANDASAN TEORITIS.	6
A. Pengertian Pengawasan Piutang	6
B. Klasifikasi Piutang	9
C. Prosedur Penjualan Kredit	10
D. Metode Pengawasan Piutang	18
BAB. III : PT. MECHMAR JAYA INDUSTRIES MEDAN.	24
A. Gambaran Umum Perusahaan	24

B. Klasifikasi Piutang	29
C. Prosedur Penjualan Kredit	29
D. Metode Pengawasan Piutang	40
BAB. IV : ANALISIS DAN EVALUASI	
BAB. V : KESIMPULAN DAN SARAN	43
A. Kesimpulan	53
B. Saran	53
	54

DAFTAR PUSTAKA



DAFTAR TABEL

		Halaman
TABEL		
1.	Buku Harian Penjualan	15
2.	Buku Besar Piutang	16
3.	Buku Tambahan Piutang PT.A	16
4.	Buku Tambahan Piutang PT.B	16
5.	Daftar Rincian Piutang	16
6.	Metode Aging Schedule	21
7.	Metode Payment Patern	22
8.	Jurnal Harian PT.Mechmar Jaya Industries	36
9.	Buku Besar dan Buku Tambahan PT.Mechmar Jaya Industries	37
10.	Aging Schedule PT.Mechmar Jaya Industries	41
11.	Aging Schedule PT.Mechmar Jaya Industries	47
12.	Buku Tambahan Piutang	51
13.	Buku Tambahan Piutang	52

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
GAMBAR	
1. Bagan Prosedur Pesanan Dan Pembuatan Faktur	14
2. Struktur Organisasi PT.Mechmar Jaya Industries Medan	26



BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Penjualan, baik penjualan barang maupun penjualan jasa, dari suatu perusahaan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Dengan cara tunai, kas akan langsung diterima perusahaan begitu terjadi penyerahan barang dan atau jasa. Sebaliknya, dengan cara kredit, akan timbul tenggang waktu sejak saat penyerahan barang dan atau jasa oleh perusahaan kepada pembeli sampai dengan saat diterimanya pembayaran atas penyerahan tersebut. Dalam tenggang waktu itu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli yang dinamakan dengan piutang (*receivables*).

Pembayaran atas piutang akan diterima perusahaan pada waktu tertentu atau pada saat akhir kredit diberikan. Sehubungan dengan hal tersebut, sering timbul beberapa persoalan, terutama pada saat pencairan (penagihan) piutang yang dapat menimbulkan resiko tidak tertagihnya piutang. Hal ini dapat disebabkan oleh langganan sendiri (misalnya langganan tersebut sangat sulit membayar) ataupun mungkin karena kelalaian dari perusahaan itu sendiri untuk menagih piutang.

Piutang yang tidak tertagih dapat menghambat upaya perusahaan dalam

UNIVERSITAS MEDAN AREA

maksimalkan laba karena jika perusahaan mempunyai saldo kas sesuai

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 19/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area (repository.uma.ac.id)19/2/24

kebutuhan dan mempertahankan piutang sesuai jumlah berdasarkan kebijaksanaan kredit (yang mana hal ini berkaitan dengan ketepatan tertagihnya piutang), maka jumlah aktiva lancar yang sesuai dengan perkiraan yang tepat merupakan jumlah optimum teoritis untuk mencapai laba maksimum perusahaan.

Agar resiko tidak tertagihnya piutang tersebut dapat dihindari, maka perlu diperhatikan kebijakan pemberian kredit kepada langganan untuk menjamin penagihan piutang yang tepat pada waktunya dan mengurangi kerugian akibat piutang yang tak tertagih.

Demikian juga halnya dengan PT. Mechmar Jaya Industries, perusahaan yang bergerak dalam bidang industri boiler ini banyak melakukan penjualan secara kredit.

Hal ini dikarenakan :

Harga per unit boiler yang relatif mahal dan proses produksi yang memakan jangka waktu yang relatif lama sehingga banyak konsumen yang membayar dengan cara kredit/angsuran.

Oleh karena sebagian besar transaksi penjualan dilakukan secara kredit, maka PT. Mechmar Jaya Industries pun tidak terlepas dari resiko kerugian tidak tertagihnya piutang.

Atas dasar itulah maka penulis mencoba melakukan penelitian atas pelaksanaan pengawasan piutang pada perusahaan boiler PT. MECHMAR JAYA INDUSTRIES dengan judul :

UNIVERSITAS MEDAN AREA
"PENGAWASAN PIUTANG PADA PT. MECHMAR JAYA INDUSTRIES"

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 19/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area (repository.uma.ac.id)19/2/24

B. Perumusan Masalah

Untuk lebih mengarahkan dan memudahkan dalam melakukan penelitian yang lebih terfokus dan sistematis, penulis mencoba merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini, yaitu

“Apakah penjualan kredit sebagai sarana pengawasan piutang telah diterapkan di perusahaan”.

C. Luas, Tujuan dan Manfaat Penelitian

Sehubungan dengan keterbatasan penulis dan keinginan untuk lebih fokus terhadap masalah, maka penulis mencoba membatasi masalah yang akan dibahas yaitu pelaksanaan pengawasan piutang pada perusahaan boiler PT. Mechmar Jaya Industries.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana pengawasan piutang dilaksanakan pada perusahaan boiler PT. Mechmar Jaya Industries .

Diharapkan dari penelitian ini dapat memberikan ilustrasi kepada perusahaan mengenai pengawasan piutang yang harus dilaksanakan agar tidak terjadi resiko tidak tertagihnya piutang sehingga upaya perusahaan dalam memaksimalkan laba dapat dilaksanakan.

D. Metode Penelitian

Untuk menyusun skripsi ini, penulis menggunakan metode penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan dalam mengumpulkan data dan keterangan yang berkaitan dengan judul skripsi.

- a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*), yaitu penelitian terhadap sumber-sumber kepustakaan sebagai dasar untuk mencari dan menyusun landasan teori penulisan. Dalam hal ini data dan keterangan dikumpulkan dari sumber-sumber seperti buku-buku teks, bacaan-bacaan, artikel-artikel, dan tulisan lainnya yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini.
- b. Penelitian Lapangan (*Field Research*), yaitu melakukan penelitian secara langsung terhadap perusahaan baik dengan melakukan wawancara langsung (*interview*) dengan pihak-pihak yang terkait dengan penelitian, pengamatan maupun penelitian atas dokumen-dokumen yang ada pada perusahaan.

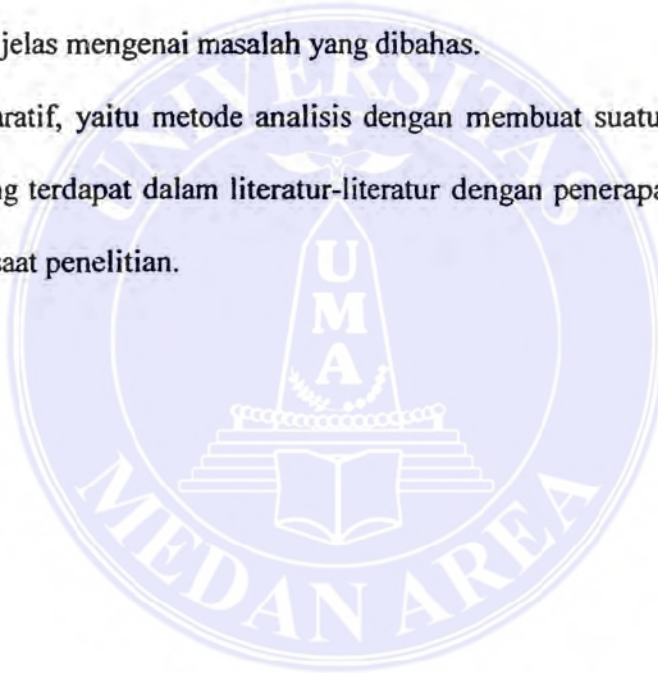
Teknik Pengumpulan Data Primer yang digunakan adalah:

1. Pengamatan (*Observation*), yaitu dengan melakukan pengamatan langsung terhadap obyek penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan.
2. Wawancara (*Interview*), yaitu dengan melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan penelitian.

E. Metode Analisis

Untuk melakukan analisis dari penelitian ini, maka penulis menggunakan metode analisis sebagai berikut:

- a. Metode deskriptif, yaitu metode analisis yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menyusun dan mengklasifikasikan data sehingga diperoleh gambaran yang jelas mengenai masalah yang dibahas.
- b. Metode komparatif, yaitu metode analisis dengan membuat suatu perbandingan antara teori yang terdapat dalam literatur-literatur dengan penerapan yang ada di lapangan pada saat penelitian.



BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian Pengawasan Piutang

1. Pengertian Pengawasan.

Semua fungsi tidak akan efektif tanpa fungsi pengawasan (*controlling*), atau sekarang banyak digunakan istilah pengendalian. Menurut Hani Handoko:

“Pengawasan (*controlling*) adalah penemuan dan penerapan cara dan peralatan untuk menjamin bahwa rencana telah dilaksanakan sesuai dengan yang telah ditetapkan.”¹

Hal ini dapat berarti positif maupun negatif. Pengawasan dalam artian positif mencoba untuk mengetahui apakah tujuan organisasi telah dicapai dengan efisien dan efektif. Pengawasan dalam artian negatif mencoba untuk menjamin bahwa kegiatan yang tidak diinginkan atau tidak dibutuhkan tidak terjadi atau terulang kembali. Fungsi pengawasan pada dasarnya mencakup empat unsur, yaitu :

- a) Penetapan standar pelaksanaan,
- b) Penentuan ukuran-ukuran pelaksanaan,
- c) Pengukuran pelaksanaan nyata dan membandingkannya dengan standar yang telah ditetapkan, dan
- d) Pengambilan tindakan koreksi yang diperlukan bila pelaksanaan menyimpang dari standar.²

Pengawasan mengacu kepada menangkap dan mengevaluasi kinerja untuk menetapkan derajat kesesuaian berbagai tindakan terhadap rencana. Idealnya, perencanaan mendahului pengawasan, yang diikuti oleh suatu tindakan perbaikan umpan balik atau suatu tindakan berjaga-jaga di kemudian hari. Perencanaan yang bagaimanapun baiknya tidak akan berarti sama sekali jika tidak ada pengawasan.

Menurut Kusnadi, pengawasan adalah :

“Merupakan suatu sikap untuk menyamakan antara harapan yang dirumuskan dengan kenyataan empiris”.³

Semua unsur fungsi manajemen adalah sangat penting dan tak satupun fungsi manajemen boleh diabaikan. Akan tetapi agar fungsi manajemen berjalan secara efektif dan efisien maka fungsi manajemen yang terakhir ini perlu mendapat perhatian yang serius. Sebab jika tidak maka tidak menutup kemungkinan aktivitas empiris akan melenceng dari tujuan yang telah dirumuskan.

2. Pengertian Piutang.

Pada dasarnya piutang timbul karena adanya pemberian pinjaman uang, barang atau jasa kepada pihak lain. Namun piutang juga dapat terjadi dari usaha penjualan barang atau jasa secara kredit. Dalam dunia usaha, penjualan kredit merupakan hal umum yang dilakukan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan

³ Kusnadi dkk. **Akuntansi Manajemen (Komprehensif, Tradisional dan Kontemporer)**, Penerbit Universitas Brawijaya, Malang, 2001.

penerimaan kas, tapi menimbulkan piutang yang pada hari jatuh temponya dapat ditagih atau diterima dalam bentuk tunai.

Menurut Mulyadi :

“Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun atau dalam siklus kegiatan perusahaan.”⁴

James D.Wilson dan John B.Campbell mengungkapkan bahwa :

“Piutang merupakan unsur yang penting dalam neraca sebagian besar perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang ini adalah penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan para pelanggan”.⁵

Sedangkan menurut C Rollin Niswonger, Philip E.Fess and Carl S.Warren :

“Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap perorangan, organisasi atau debitor lainnya. Piutang timbul dari beberapa jenis transaksi di mana yang paling umum ialah dari penjualan barang atau jasa secara kredit”.⁶

Dari beberapa pengertian di atas jelas bahwa piutang merupakan tuntutan terhadap pihak lain atas uang, jasa atau barang. Untuk tujuan akuntansi pengertian piutang dapat dipersempit, yaitu tuntutan yang diharapkan dapat dilunasi dengan uang tunai.

⁴ Mulyadi, **Pemeriksaan Akuntansi**, Edisi Keempat, Cetakan Pertama, Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta, 1992, Hal.469.

⁵ James D.Wilson and John Campbell, **Controllership**, The work of the anagerial Accounting, Edisi III, Terjemahan Gunawan Hutaaruk, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1996, Hal.418.

⁶ C.Rollin Niswonger, Philip E.Fess and Carl S.Warren, **Accounting Principle, Prinsip-Prinsip Akuntansi**, Edisi Keenam belas, Jilid Pertama, Cetakan Kesepuluh, Terjemahan Hyginus Ruswanto dan Herman Wibowo, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1997, Hal.352.

B. Klasifikasi Piutang.

Perusahaan pada umumnya menyajikan piutang berdasarkan klasifikasi jangka waktu pencairannya, yaitu lancar dan tidak lancar. Piutang yang diharapkan dapat ditagih dalam waktu satu tahun atau satu siklus operasi normal perusahaan diklasifikasikan sebagai piutang lancar dan apabila penagihannya lebih dari satu tahun atau satu siklus operasi normal diklasifikasikan tidak lancar.

Adakalanya seluruh piutang usaha diklasifikasikan sebagai piutang lancar tanpa memandang jangka waktu tagihannya. Dalam hal ini, jumlah piutang usaha yang jangka waktu penagihannya lebih dari satu tahun atau siklus normal harus diungkapkan dalam catatan atas laporan keuangan.

Menurut Mulyadi :

“Piutang umumnya disajikan di dalam neraca dalam dua kelompok, yaitu piutang dagang dan piutang non dagang. Piutang dagang adalah piutang yang timbul dari transaksi penjualan barang atau jasa dalam kegiatan normal perusahaan. Piutang dagang ini umumnya merupakan jumlah material di dalam neraca bila dibandingkan dengan piutang non dagang. Piutang non dagang timbul dari transaksi selain penjualan barang atau jasa kepada pihak luar, seperti saham, piutang klaim asuransi, piutang pengembalian pajak, piutang dividen dan bunga.”⁷

S. Munawir mengungkapkan bahwa :

“Piutang terdiri dari piutang wesel, piutang dagang dan piutang non dagang.”⁸

Berikut uraian dari ketiga jenis piutang tersebut.

1. Piutang wesel.

Piutang wesel adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang dinyatakan dalam suatu wesel atau perjanjian yang diatur dalam undang-undang.

2. Piutang dagang.

Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit.

3. Piutang non dagang.

Piutang lain-lain yaitu piutang yang timbul tidak karena penjualan barang dagangan secara kredit, tetapi karena adanya hal-hal lain. Misalnya piutang pegawai, piutang karena adanya penjualan aktiva tetap secara kredit, piutang karena adanya penjualan saham secara angsuran, atau adanya uang muka untuk pembelian atau kontrak kerja lainnya.

C. Prosedur Penjualan Kredit.

Bagi banyak perusahaan, pendapatan dari penjualan kredit merupakan unsur terbesar yang berpengaruh terhadap laba bersih. Bila suatu perusahaan menjual secara

kredit, harus dihitung piutang yang ditimbulkan yang mungkin merupakan unsur paling penting dari aktiva lancar.

Dalam pelaksanaannya, penjualan kredit melibatkan beberapa bagian, yaitu :

- a) Bagian Penjualan.
- b) Bagian Kredit.
- c) Bagian Gudang.
- d) Bagian Penagihan.⁹

Menurut S. Hadibroto dan Oemar Witorsa, prosedur penjualan kredit terbagi atas :

- a) Prosedur pesanan.
- b) Prosedur pembuatan faktur.
- c) Prosedur pencatatan dan laporan.¹⁰

Berikut ini uraian dari ketiga prosedur di atas :

a. Prosedur pesanan.

Dalam prosedur pesanan, langganan dapat menghubungi perusahaan dengan cara :

1. Langganan langsung mengirim pesan pembelian secara formal.
2. Langganan mendatangi langsung atau dengan telepon mengadakan pesanan ke perusahaan.

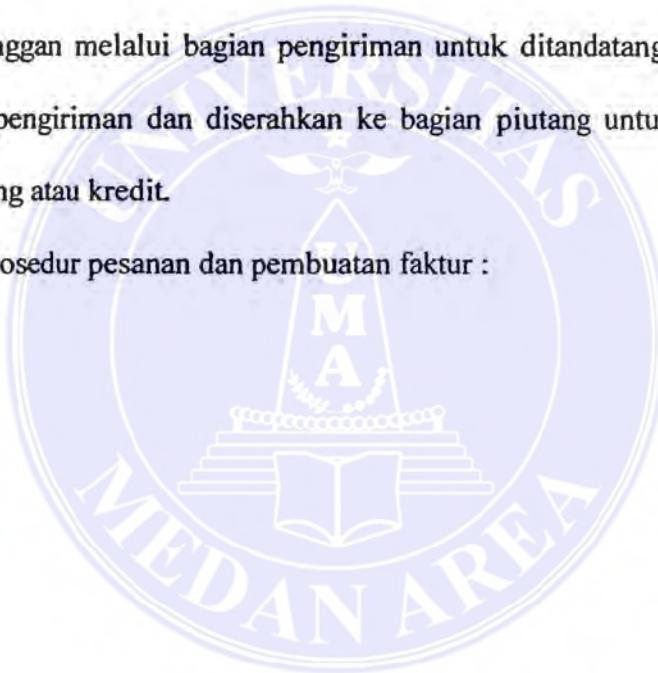
⁹ Zaki Baridwan, **Sistem Akuntansi, Penyusunan Prosedur dan Metode**, Edisi Kelima, BPFE UGM, Yogyakarta, 1998, Hal.109.

¹⁰ S. Hadibroto dan Oemar Witorsa, **Pengendalian Intern (System of Intern Control)**, Edisi Kedua, Lembaga FE UII, Jakarta, 1995, Hal.11.

pertama beserta surat tanda muat dikirim ke pelanggan, lembar kedua untuk faktur dan lembar ketiga diserahkan ke bagian pesanan untuk dicatat nomor dan tanggal faktur. Kemudian bagian pesanan mengirim faktur tersebut ke bagian pembukuan.

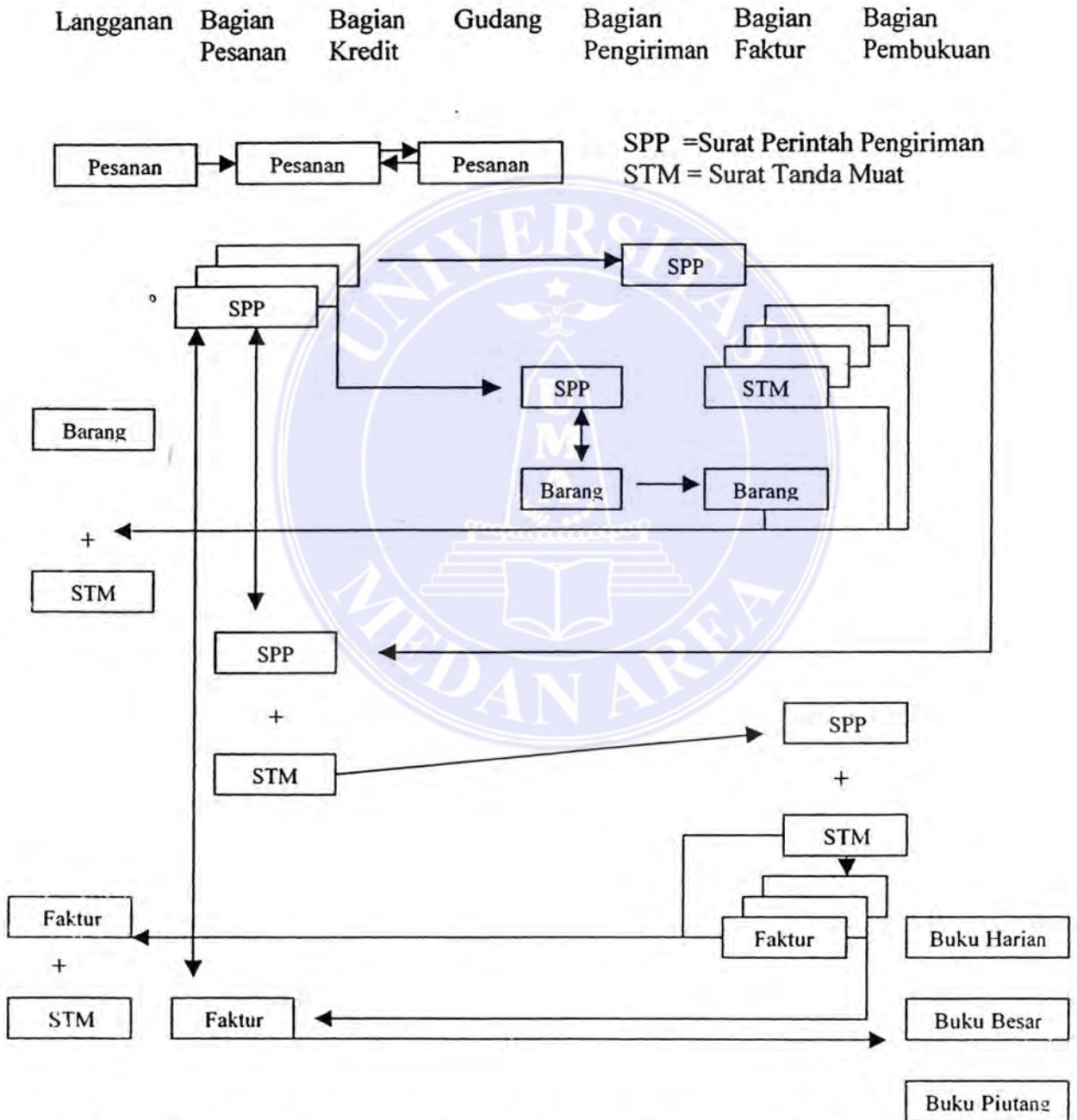
Setelah menerima faktur, bagian pembukuan mencatat transaksi penjualan kredit ke dalam buku harian, buku besar dan buku piutang. Faktur penjualan asli yang dikirim kepada pelanggan melalui bagian pengiriman untuk ditandatangani, dibawa pulang oleh bagian pengiriman dan diserahkan ke bagian piutang untuk dicatat ke buku tambahan piutang atau kredit.

Berikut ini gambar prosedur pesanan dan pembuatan faktur :



Gambar 1

Bagan Prosedur Pesanan dan Pembuatan Faktur



Sumber : S.Hadibroto dan Oemar Witarsa, **Struktur Pengawasan Intern (System of Intern Control)**, Edisi Kedua, LPFE-UI, Jakarta, 1995, Hal.11.

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 19/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area (repository.uma.ac.id)19/2/24

c. Prosedur pencatatan dan pelaporan.

Umumnya piutang yang timbul dari penjualan barang dan jasa dicatat pada saat hak atas barang tersebut pindah dari perusahaan kepada pembeli. Pencatatan penjualan dilakukan dari dokumen-dokumen asli perusahaan atau faktur penjualan. Berdasarkan faktur penjualan ini, bagian akuntansi mencatat transaksi penjualan kredit ke buku harian (jurnal) dan selanjutnya diposting ke buku besar, sedangkan bagian piutang atau kredit mencatatnya ke buku tambahan piutang.

Buku besar merupakan himpunan perkiraan sejenis. Sebagai contoh perkiraan piutang kepada langganan, maka jumlahnya dikumpulkan dalam satu perkiraan yang disebut buku besar piutang. Buku tambahan piutang berisikan penjelasan kepada siapa kita berpiutang (nama langganan) dan berapa saldo masing-masing langganan.

Untuk lebih jelasnya, berikut ini contoh pencatatan piutang :

- Tanggal 31 Desember 2000, saldo awal piutang PT. A sebesar Rp. 100.000,00, jatuh tempo tanggal 07 Januari 2001.
- Tanggal 23 Maret 2001, dijual barang dagangan kepada PT. B seharga Rp. 700.000,00 dengan syarat 2/10, n/30, faktur no. 150.

Transaksi-transaksi di atas dapat langsung dibukukan pada buku harian penjualan dan buku penerimaan kas sebagai berikut :

TABEL 1

Tanggal	Nomor Faktur	Uraian	Ref	Piutang Dagang (D) / Penjualan (K) (Rp.)
23/03/2001	150	PT. B		700.000,00
Jumlah				700.000,00

Untuk merangsang pembayaran yang lebih cepat dari jatuh temponya, perusahaan menawarkan potongan kas kepada pelanggan. Potongan kas pada umumnya berlaku jika pembayarannya kurang dari 30 hari. Potongan penjualan didebit sebesar perbedaan antara jumlah piutang yang tercatat dengan jumlah kas yang berhasil dikumpulkan.

Terkadang barang yang telah terjual dikembalikan pelanggan dengan alasan rusak, tidak sesuai pesanan dan sebagainya sehingga mengurangi jumlah piutang. Barang yang dikembalikan diterima bagian gudang lalu bukti pengembaliannya diserahkan ke bagian kredit. Bagian kredit menyetujui pengembalian dan menyerahkan bukti pengembalian ke bagian faktur. Bagian faktur membuat memo kredit lalu mengirimnya ke bagian pembukuan agar mendebit retur penjualan dan mengkredit perkiraan piutang pada jurnal dan mencatat di buku besar lalu dicatat ke kartu stock apabila memakainya. Memo kredit juga dikirim ke bagian piutang untuk dicatat ke buku tambahan piutang.

Contoh :

Tanggal 04 Februari 2001 dijual barang dagangan sebesar Rp. 500.000,00 secara kredit kepada toko AA. Kemudian pada tanggal 09 Februari 2001 toko AA mengembalikan sebagian barang dagangan tersebut karena tidak sesuai dengan pesanan sejumlah Rp. 100.000,00

Jurnal Untuk mencatat retur penjualan tersebut adalah :

09 Feb. 2001 : Retur penjualan (D)	Rp. 100.000,00
UNIVERSITAS MEDAN AREA	
.....	
© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang	
.....	
Piutang penjualan (K)	Rp. 100.000,00

D. Metode Pengawasan Piutang.

Manajemen piutang dimulai dengan keputusan apakah perusahaan memberikan kredit atau tidak. Selanjutnya, piutang yang timbul harus diawasi (dimonitor) agar tidak melebihi batas yang diijinkan. Tingkat piutang yang tinggi akan mengurangi arus kas dan batas piutang yang tidak tertagih (*bad debt*) sehingga akan mengurangi keuntungan dari penjualan. Oleh karena itu manajemen piutang yang efektif ikut mempengaruhi tingkat keuntungan dan risiko perusahaan.

Piutang dagang atau *account receivable* terjadi ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit, bukan tunai. Ketika uang tunai diterima, piutang akan berkurang dengan jumlah yang sama. Jika ada potongan (*discount*), kas akan diterima sebesar jumlah piutang setelah dikurangi potongan. Jumlah potongan itu sendiri akan mengurangi pendapatan perusahaan. Adapun jurnal yang akan dibuat perusahaan adalah sebagai berikut :

09 Feb. 2001 : Kas (D)	xxxx
Potongan Penjualan (D)	xxxx
Piutang penjualan (K)	xxxx

Jumlah piutang pada suatu waktu ditentukan oleh dua faktor :

1. Volume penjualan kredit, dan
2. Rata-rata waktu antara penjualan dan penerimaan pembayaran.

Semakin besar volume penjualan kredit dan semakin panjang waktu

penjualan piutang akan semakin membesar piutang. Piutang ini harus didanai dengan

membayar pada hari ke 10, sedangkan sisanya membayar pada hari ke 30.

Berapakah piutang perusahaan ?

$$DSO = ACP = 0,7 (10 \text{ hari }) + 0,3 (30 \text{ hari }) = 16 \text{ hari}$$

$$\text{Average Daily Sales} = ADS = \frac{(200.000)(450.000)}{360}$$

$$= \text{Rp. } 250.000.000,00$$

$$\text{Piutang} = (ADS) (DSC) = (250.000.000,00) (16)$$

$$= \text{Rp. } 4 \text{ Milyar}$$

$$\text{Pembuktian rumus } DSO = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan tahunan} / 360}$$

Adalah sebagai berikut :

$$DSO = \frac{4 \text{ Milyar}}{(200.000)(450.000) / 360} = 16 \text{ hari}$$

Pada umumnya, berdasarkan DSO perusahaan dibandingkan dengan DSO rata-rata industri serta terminologi kredit perusahaan sendiri dapat diperoleh suatu indikasi :

- Bagaimana pelanggan mematuhi terminologi yang disepakati, dan
- Bagaimana pembayaran pelanggan, secara rata-rata, jika dibandingkan dengan rata-rata industri.

2. Aging Schedule

Aging schedule adalah metode dengan menggunakan cara memecah piutang

perusahaan berdasarkan usianya.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 19/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area (repository.uma.ac.id)19/2/24

Contoh :

Tabel berikut memperlihatkan *aging schedule* 2 perusahaan yang menjual secara kredit dengan terminologi 2/10, net 30.

TABEL 6

Usia (hari)	A		B	
	Nilai	Persentase	Nilai	Persentase
0 – 10	1400	70%	800	40%
11 – 30	600	30%	500	25%
31 – 45	0	0	300	15%
46 – 60	0	0	200	10%
> 60	0	0	200	10%
Total piutang	2000	100%	2000	100%

Sumber : Drs.Lukas Setia Atmaja, **Manajemen Keuangan**, Edisi Revisi, Penerbit Andi, Yogyakarta, 2003, Hal.396.

Dari *aging schedule* tampak bahwa perusahaan A dapat mengelola piutangnya dengan lebih baik. 70% pelanggan memanfaatkan diskon pembelian dan sisanya membayar tepat waktu (hari ke 30). Hal ini tidak terjadi pada perusahaan B di mana 35% pelanggan membayar lebih dari 30 hari.

Baik DSO maupun *aging schedule* dapat memberikan indikasi yang kurang tepat jika penjualan bersifat musiman atau siklus. Jika penjualan naik atau turun, secara otomatis DSO atau *aging schedule* akan terpengaruh meskipun pola pembayaran pelanggan tidak berubah. Kelemahan ini dapat ditutupi dengan pendekatan *Payment Pattern*.

3. *Payment Pattern*

Payment pattern merupakan metode pengawasan piutang yang dilakukan dengan cara mengukur persentase pembayaran pada jangka waktu tertentu. Contoh :

PT. Besar Kecil mulai beroperasi pada tahun 1997. Tabel berikut memperlihatkan penjualan kredit dan piutang perusahaan pada 1997. Asumsi 10% pelanggan membayar pada bulan penjualan, 30% membayar 1 bulan sesudahnya, 40% membayar 2 bulan sesudahnya dan 20% membayar 3 bulan sesudahnya.

Tabel 7

Bulan (1)	Berdasarkan data kwartalan			
	Penjualan kredit (2)	Piutang (3)	ADS (4)	DSO (5)
Januari	60	54		
Februari	60	90		
Maret	60	102	2	51 hari
April	60	102		
Mei	90	129		
Juni	120	174	3	58
Juli	120	198		
Agustus	90	177		
September	60	132	3	44

Oktober	60	108		
November	60	102		
Desember	60	102	2	51

Sumber : Drs.Lukas Setia Atmaja, **Manajemen Keuangan**, Edisi Revisi, Penerbit Andi, Yogyakarta, 2003, Hal.397.

Keterangan :

- 0% dari penjualan Januari sebesar 60 dibayar pada bulan Januari, sehingga saldo piutang = $90\% \times 60 = 54$
- Pada bulan Februari, 30% penjualan Januari dilunasi + 10% penjualan Februari. Maka saldo piutang akhir bulan Februari = $[54 - (30\% \times 60)] + [60 - (10\% \times 60)] = 90$, demikian seterusnya.
- ADS (*Average Daily Sales*) untuk kuartal April hingga Juni = $(60 + 90 + 120) / 90 = 3$
- DSO pada akhir Juni = $\text{Piutang} / \text{ADS} = 174.000 / 3.000 = 58$ hari

BAB III

PT. MECHMAR JAYA INDUSTRIES MEDAN

A. Gambaran Umum Perusahaan.

PT. Mechmar Jaya Industri (persero) adalah perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang industri boiler. Untuk pertama kalinya perusahaan ini dibentuk berdasarkan akta hukum Penanaman Modal Domestik No. 6 Tahun 1968. Seiring dengan perkembangan perusahaan, akta tersebut telah mengalami perubahan di antaranya Akta No. 12 Tahun 1970, kemudian dilanjutkan dengan dibuatnya akta No.58 tanggal 12 Maret 1987 yang dibuat di hadapan Notaris Djair, SH. Penetapan ini telah disetujui oleh Menteri Kehakiman melalui surat keputusannya dengan No. C2-8375.HT.01.Th.93 pada tanggal 4 September 1993.

Status perusahaan telah berkembang dari waktu ke waktu, yang paling akhir melalui akta Notaris pada No. 12 tanggal 2 Oktober 1997 oleh Linda Herawaty, SH. Akta ini memuat perubahan status perusahaan dari perusahaan swasta nasional (penanaman modal domestik) menjadi suatu perusahaan dengan investasi modal asing, perubahan untuk perusahaan dengan periode operasi tak terbatas. Untuk mematuhi hukum Perseroan No. 1 tahun 1995, maka perubahan ini diajukan kepada Menteri Kehakiman dan telah mendapat persetujuan dengan diperolehnya Surat Keputusan No. C2-4711.Ht.01.04.Th.1998. pada tanggal 5 Mei 1998.

Status Perusahaan yang telah diubah dari Penanaman modal domestik ke

UNIVERSITAS MEDAN AREA
investasi modal asing juga telah memenuhi ketentuan hukum investasi modal asing

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

No. 1 tahun 1967 yang telah dirubah dengan No. 11 tahun 1997, dengan mendapatkan surat persetujuan No. 17/V/PMA/1997 tanggal 11 Maret 1997 dari lembaga penanaman modal yang mengkoordinir peraturan tersebut.

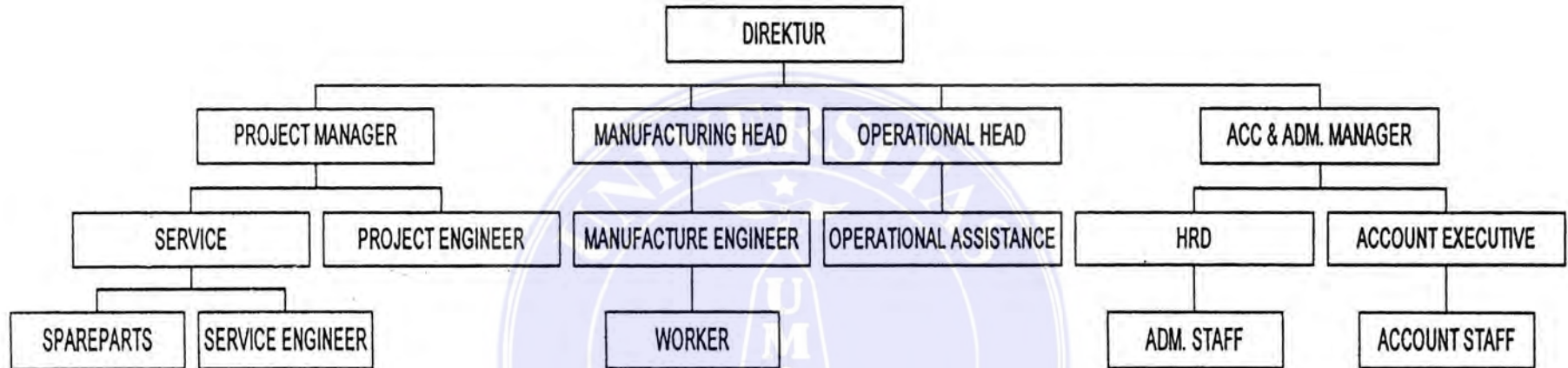
PT. Mechmar Jaya Industries mempunyai kantor dan pabrik yang terletak di Kawasan Industri Medan, Jl. K.L. Yos Sudarso KM 10,5, Medan, Sumatera Utara. Artikel yang didasarkan pada 2 Artikel asosiasi perusahaan, lingkup aktivitas perusahaan sebagian besar dalam bidang produksi, perdagangan dan pengumpulan berbagai mesin, membangun pabrik, menyediakan jasa perbaikan dan pemeliharaan, dan bertindak sebagai agen untuk mencakup jasa pemasaran.

Dengan perkembangan perusahaan yang sedemikian maju, maka tidak terlepas dari hubungan kerjasama antara para pimpinan dan bawahan serta para pekerja. Hal ini dituangkan dalam struktur organisasi yang dapat menunjukkan satuan-satuan organisasi yang dapat menunjukkan struktur organisasi serta garis wewenang.

Struktur organisasi yang dianut oleh perusahaan ini adalah tipe organisasi garis, di mana satuan pelaksanaan yang kedudukannya di bawah manajer dapat berhubungan langsung dengan manajer yang ada di atasnya.

Berikut gambar struktur organisasi dari PT. Mechmar Jaya Industries :

GAMBAR 2
STRUKTUR ORGANISASI PT.MECHMAR JAYA INDUSTRIES MEDAN



Sumber : PT.Mechmar Jaya Industries Medan.

3. *Accounting.*

Tugas Pokok :

- a. Bertanggung jawab kepada *Account Executive*.
- b. Membantu bagian *Account Executive* dalam melaksanakan kegiatan akuntansi.

4. *Human Resource Department.*

Tugas Pokok :

- a. Bertanggung jawab kepada *Accounting & Administration Manager*.
- b. Merekrut karyawan baru dan memberikan pelatihan berkaitan dengan tugasnya masing-masing.
- c. Melaksanakan penyelenggaraan administrasi kegiatan kepegawaian.
- d. Melaksanakan pembinaan SDM dalam lingkup dan tanggung jawabnya.

5. *Administration Staff.*

Tugas Pokok :

- a. Bertanggung jawab kepada bagian HRD.
- b. Melaksanakan penyelenggaraan kegiatan umum, perlengkapan dan kearsipan perusahaan.
- c. Melaksanakan penyelenggaraan administrasi kegiatan bidang perlengkapan dan kearsipan.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 19/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area (repository.uma.ac.id)19/2/24

B. Klasifikasi Piutang.

Berikut ini penulis akan menguraikan klasifikasi piutang yang tertera dalam laporan keuangan PT. Mechmar Jaya Industries, yaitu:

a. Piutang dagang.

Yang termasuk dalam piutang dagang adalah semua piutang yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan. Misalnya piutang penjualan mesin boiler, piutang jasa pemeliharaan mesin dan piutang lainnya.

b. Piutang antar perusahaan cabang.

Yang dimaksud dengan piutang antar perusahaan cabang adalah piutang yang timbul karena adanya transaksi antar cabang. Misalnya pinjaman uang kas oleh perusahaan cabang yang ada di Jakarta ataupun di cabang lain.

c. Piutang lainnya.

Yang dimaksud dengan piutang lainnya adalah piutang yang timbul karena adanya transaksi yang tidak berkaitan dengan aktifitas perusahaan. Misalnya piutang pegawai, piutang kelebihan pembayaran pajak dan lain sebagainya.

C. Prosedur Penjualan Kredit.

Sebagai perusahaan yang memproduksi mesin dengan harga nominal yang besar, maka perusahaan mengambil kebijaksanaan untuk melakukan penjualan secara kredit. Hal ini dilakukan untuk mencari pelanggan-pelanggan baru dan juga untuk memudahkan pelanggan dalam melakukan pembayaran. Jangka waktu kredit yang ditetapkan oleh perusahaan adalah 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

Document Accepted 19/2/24

- terdiri dari 2 lembar. Di mana lembar pertama diserahkan kepada manajer proyek dan lembar kedua diserahkan kepada manajer akuntansi dan administrasi.
- b. Setelah manajer proyek menerima nota pesanan barang dari bagian operasional, maka manajer proyek bersama-sama dengan kepala bagian produksi mendiskusikan perihal jenis barang yang akan diproduksi. Hal ini untuk lebih memastikan bahwa barang yang dipesan tersebut harus sesuai dengan pesanan konsumen yang bersangkutan. Hasil diskusi tersebut dituangkan dalam nota produksi barang pesanan yang dikeluarkan oleh manajer proyek kepada kepala bagian produksi.
- c. Setelah kepala bagian produksi menerima nota produksi barang pesanan, maka nota tersebut diteruskan kepada bagian produksi untuk memulai pembuatan barang (produksi barang pesanan).
- d. Setelah barang selesai diproduksi, maka hasilnya diserahkan kepada kepala bagian produksi untuk diperiksa apakah sudah sesuai dengan nota produksi pesanan barang atau tidak. Apabila tidak sesuai barang yang telah diproduksi, maka barang tersebut harus diperbaiki sampai sesuai dengan nota produksi pesanan barang. Jika telah sesuai dengan nota produksi pesanan barang, maka barang yang telah diproduksi diserahkan kepada manajer proyek. Barang tersebut dilampiri dengan nota hasil produksi barang pesanan.
- e. Manajer proyek akan memeriksa kembali barang yang telah diproduksi tersebut.

Hal ini dilakukan untuk lebih memastikan bahwa barang yang diproduksi telah

memenuhi kriteria dan keinginan konsumen. Jika hasil pemeriksaan ulang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area (repository.uma.ac.id)19/2/24

dianggap layak, maka nota hasil produksi barang pesanan akan diserahkan kepada manajer akuntansi dan administrasi untuk mendapatkan persetujuan.

- f. Manajer akuntansi dan administrasi akan mencocokkan nota hasil produksi dengan nota pesanan barang yang diterimanya dari bagian operasional. Jika telah sesuai, maka nota tersebut diteruskan ke bagian akunting dalam hal ini ditangani oleh bagian kredit.
- g. Bagian kredit akan memeriksa data konsumen yang memesan barang tersebut kepada bagian piutang. Hal ini untuk lebih memastikan bahwa konsumen yang bersangkutan mempunyai kredibilitas yang baik dalam hal pembayaran angsuran kredit barang yang dipesannya.
- h. Jika pesanan tersebut disetujui, maka pesanan tersebut dikembalikan kepada bagian operasional.
- i. Bagian operasional akan membuat surat perintah pengiriman rangkap tiga. Lembar pertama untuk pertinggal di bagian operasional, lembar kedua diserahkan kepada manajer proyek yang menyimpan barang hasil produksi dan lembar ketiga diserahkan ke bagian pengiriman.
- j. Untuk selanjutnya manajer proyek akan mengeluarkan barang sesuai dengan surat perintah pengiriman barang dan barang disampaikan kepada bagian pengiriman.
- k. Bagian pengiriman akan membuat surat tanda muat rangkap empat. Lembar pertama dan keempat bersama dengan barang pesanan dikirim kepada langganan, lembar kedua untuk bagian pengiriman dan lembar ketiga bersama dengan surat

UNIVERSITAS MEDAN AREA

perintah pengiriman diserahkan ke bagian pesanan/operasional.

Document Accepted 19/2/24

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

- l. Setelah menerima surat tanda muat dan surat perintah pengiriman, maka bagian operasional melakukan penyesuaian dan menyerahkannya kepada manajer akuntansi dan administrasi.
- m. Manajer akuntansi dan administrasi memerintahkan bagian faktur untuk membuat faktur penjualan rangkap tiga berdasarkan surat tanda muat dan surat perintah pengiriman tersebut. Lembar pertama beserta tanda muat dikirim kepada pelanggan untuk ditandatangani. Setelah ditandatangani faktur penjualan tersebut dibawa kembali, lembar kedua untuk bagian faktur dan lembar ketiga diserahkan ke bagian operasional yang mengelola pesanan barang. Pada faktur penjualan tersebut tercantum tanggal faktur, nominal tagihan dan jangka waktu pembayaran.
- n. Bagian operasional akan mencatat nomor dan tanggal faktur di buku registrasi pesanan.
- o. Kemudian bagian operasional mengirimkan faktur penjualan tersebut kepada bagian pembukuan.
- p. Bagian pembukuan akan mencatat transaksi penjualan kredit tersebut ke dalam jurnal harian, buku besar dan buku piutang. Faktur penjualan asli yang dikirim kepada pelanggan melalui bagian pengiriman untuk ditandatangani dan dibawa pulang oleh bagian pengiriman akan diserahkan ke bagian piutang untuk dicatat di buku tambahan piutang.

3. Prosedur Pencatatan dan Laporan Piutang.

a. Prosedur Pencatatan.

Piutang dicatat pada saat hak atas barang tersebut pindah dari perusahaan kepada pembeli. Atau dengan kata lain piutang timbul apabila pembeli telah mendatangkan bukti penerimaan barang dan telah memeriksa bahwa barang yang diterimanya sesuai dengan kondisi yang tertera pada surat pengiriman barang/faktur penjualan.

Dari faktur penjualan tersebut bagian akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan kredit ke buku jurnal harian dan diposting ke buku besar. Untuk piutang yang timbul maka dilakukan pencatatan di buku tambahan piutang.

Hal ini juga berlaku bagi pembayaran piutang dari pembeli. Penerimaan uang kas akan dicatat dalam jurnal harian kemudian diposting ke buku besar. Pembayaran piutang dicatat dalam buku tambahan piutang dan buku tambahan kas.

Berikut ini contoh transaksi yang dilakukan perusahaan pada bulan September tahun 2004 :

- a. Pada tanggal 5 September 2004, PT. Waru Kaltim Plantations membeli 2 unit boiler dengan harga sebesar Rp.1.265.000.000,-. Jangka waktu pembayaran adalah 1 tahun.
- b. PT. Mabar Feed Indonesia membayar angsuran I sebesar Rp.150.000.000,- untuk mesin boiler yang dibelinya pada tanggal 10 September 2004.

- c. PT. Indosentra Pelangi membeli mesin boiler 1 unit dengan harga Rp.120.000.000,- pada tanggal 30 September 2004. Jangka waktu pembayaran 6 bulan.

TABEL 8
PT. MECHMAR JAYA INDUSTRIES
JURNAL HARIAN

Date	Invoice No.	Description	REFF	Debits	Credits
Sept 04					
5	MBD 62906	Piutang Dagang Stock Barang		1,265,000,000	1,265,000,000
10	MBD 15142	Kas Piutang Dagang		150,000,000	150,000,000
30	MBD 20548	Piutang Dagang Stock Barang		120,000,000	120,000,000

Sumber : PT. Mechmar Jaya Industries Medan

TABEL 9
PT. MECHMAR JAYA INDUSTRIES
BUKU BESAR & BUKU BESAR TAMBAHAN

Acc. Dept.	Pd. Src	Date	Description	Reference	Debits	Credits	Net Change	Balance
BB 1400	Account Receivable – Trade							
	11 CB-B3	5 Sept 2004	Sales - Waru Kaltim Plantations, PT	MBD 62906	1,265,000,000		1,265,000,000	1,980,350,000
	1 CB-B1	10 Sept 2004	Payment 1st termijn - Mabar Feed Indonesia, PT	MBD 15142		150,000,000	150,000,000	1,830,350,000
	11 CB-B3	30 Sept 2004	Sales – Indosentra Pelangi, PT	MBD 20548	120.000.000		120.000.000	1,950,350,000
Acc. Dept. AB 2300	Cash							
	9 GL-O	10 Sept 2004	Account Receivable – Trade, Mabar Feed Indonesia, PT.	MBD 15142	150,000,000		150,000,000	2,233,560,000
BB 1400 A	Account Receivable – Trade – Waru Kaltim Plantation, PT							
	13 CK P-9	5 Sept 2004	2 units steam boiler package	MBD 62906	1,265,000,000		1,265,000,000	1,265,000,000
BB 1500 A	Account Receivable – Trade – Mabar Feed Indonesia, PT							
	24 CG P-10	10 Sept 2004	1st payment of boiler	MBD 15142		150,000,000	150,000,000	750,000,000
BB 1600 A	Account Receivable – Trade – Indosentra Pelangi, PT							
	17 GF P -- 23	30 Sept 2004	1 units steam boiler	MBD 20548	120.000.000		120.000.000	320,000,000

Sumber : PT. Mechmar Jaya Industries Medan

b. Laporan Piutang

Laporan keuangan perusahaan terdiri dari Neraca, Laporan Laba Rugi dan Laporan Perubahan Posisi Keuangan, di mana laporan tersebut dibuat setiap tahun.

Kebijakan akuntansi yang dianut oleh perusahaan antara lain sebagai berikut :

1. Asas akuntansi

Asas akuntansi yang digunakan adalah *accrual basis*. Untuk laporan keuangan perusahaan menggunakan sistem akuntansi desentralisasi. Di mana setiap kantor cabang diselenggarakan buku-buku tambahan, buku besar dan penyusunan laporan keuangan di masing-masing pusat kegiatan. Setelah itu laporan keuangan dari masing-masing cabang dikonsolidasi menjadi Laporan Keuangan Perusahaan.

2. Piutang

Piutang disajikan pada aktiva lancar dan disajikan sebesar jumlah netto. Secara garis besarnya piutang dagang perusahaan terbagi atas piutang dagang, piutang antar kantor cabang dan piutang lainnya.

Berikut disajikan neraca perusahaan untuk tahun 2004 dan 2003 :

PT MECHMAR JAYA INDUSTRIES
BALANCE SHEETS
December 31, 2004
With Comparative Figures for 2003
(Expressed in Rupiah, Unless Otherwise Stated)

	2004	2003
ASSETS		
CURRENT ASSETS		
Cash and cash equivalents	2,133,987,655	1,456,351,980
Accounts receivable		
Trade	1,490,202,910	2,184,525,180
Intercompany	1,000,000,000	-
Others	119,601,202	40,247,433
Inventories	8,559,990,590	5,591,651,236
Prepaid expenses	26,994,560	66,041,040
Advance on purchase	280,194,510	24,100,000
Guarantee deposits	132,175,000	440,180,000
Due from related parties	2,765,262,809	-
TOTAL CURRENT ASSETS	16,508,409,236	9,803,096,869
NON-CURRENT ASSETS		
Property, plant and equipment - net	2,112,262,740	2,026,407,381
Claim for tax refund	1,049,750,659	852,254,969
Deferred rent	-	5,370,370
Deferred tax assets - net	1,222,405,054	1,156,743,381
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	4,384,418,453	4,040,776,101
TOTAL ASSETS	20,892,827,689	13,843,872,970
LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY		
CURRENT LIABILITIES		
Accounts payable trade		
Related parties	7,604,791,913	5,180,257,148
Third parties	3,020,901,380	1,362,306,590
Accounts payable others	221,860,350	260,710,650
Due to related parties	1,854,560,382	1,793,493,443
Accrued expenses	4,678,602,219	2,874,101,144
Advances from customers	3,081,630,000	1,312,181,270
Taxes payable	79,634,306	282,010,760

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (Repository.uma.ac.id)19/2/24

Document Accepted 19/2/24

TOTAL CURRENT LIABILITIES	20,541,980,550	13,065,061,005
NON-CURRENT LIABILITY		
Provision for employee service entitlements	191,913,829	173,351,739
TOTAL LIABILITIES	20,733,894,379	13,238,412,744
STOCKHOLDERS' EQUITY		
Capital stock - Rp 10,000,000 par value		
Authorized and fully paid - 300 shares	3,000,000,000	3,000,000,000
Deficit	(2,841,066,690)	(2,394,539,774)
TOTAL STOCKHOLDERS' EQUITY	158,933,310	605,460,226
TOTAL LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY	20,892,827,689	13,843,872,970

Sumber : PT. Mechmar Jaya Industries Medan.

D. Metode Pengawasan Piutang.

Pengawasan piutang dimulai dengan keputusan apakah perusahaan memberikan kredit atau tidak. Pengambilan keputusan dimulai dengan melakukan rapat koordinasi dengan bagian-bagian yang terkait, yaitu bagian produksi, pemasaran dan keuangan. Rapat dipimpin langsung oleh *accounting and administration manager*. Setelah melihat dan mempertimbangkan berbagai aspek maka perusahaan mengeluarkan suatu kebijaksanaan pemberian kredit kepada konsumen. Aspek terbesar yang mengakibatkan perusahaan mengambil kebijaksanaan pemberian kredit kepada konsumen adalah besarnya (tingginya) harga jual mesin boiler yang diproduksi. Sehingga sulit kemungkinan bagi para konsumen

untuk membeli dengan harga tunai.

Keputusan ini dituangkan dalam satu petunjuk pelaksanaan pemberian kredit. Juklak ini terdiri dari syarat pemberian kredit, jangka waktu pemberian kredit dan sistem pembayaran kredit. Setelah kredit diberikan, perusahaan membukukan piutang yang timbul ke dalam buku besar dan membaginya ke dalam buku besar tambahan piutang. Perusahaan tidak membukukan piutang ke dalam suatu bagan atau daftar yang dapat menunjukkan jangka waktu kredit atau frekwensi pelunasan pembayaran piutang dari pelanggan. Saldo piutang bertambah jika terjadi penambahan penjualan dan berkurang jika terjadi pelunasan pembayaran.

Dalam mengelola piutangnya, perusahaan menerapkan sistem pengawasan *aging schedule*. Hal ini dikarenakan bahwa barang yang diproduksi bukanlah barang yang bersifat musiman. Seperti yang kita ketahui bahwa untuk memesan satu barang, konsumen harus menunggu lama sampai barang tersebut dapat diterimanya.

Berikut ini contoh pengawasan *aging schedule* yang diterapkan oleh perusahaan berdasarkan data keuangan untuk tahun 2004.

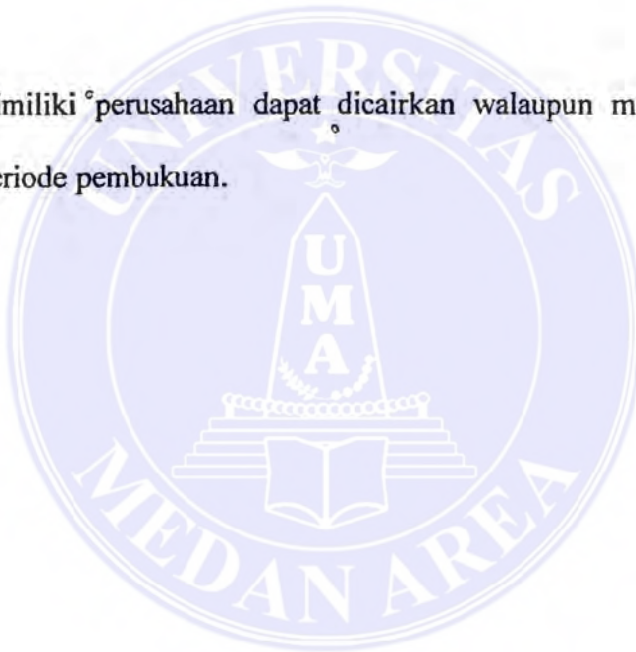
TABEL 10
PT. MECHMAR JAYA INDUSTRIES
AGING SCHEDULE PIUTANG UNTUK TAHUN 2004

USIA (BULAN)	NILAI	PERSENTASE
0- 3	509,812,000	20%
4-6	125,879,000	5%
7-9	768,317,312	29%
10-12	854,258,000	33%
12 bulan ke atas	351,537,800	13%
TOTAL PIUTANG	2,609,804,112	100%

Sumber : PT. Mechmar Jaya Industries Medan.
UNIVERSITAS MEDAN AREA

Berdasarkan neraca perusahaan yang disajikan di atas, dapat dilihat bahwa dalam menyajikan akun piutang, perusahaan tidak menyertakan akun cadangan penghapusan piutang. Cadangan penghapusan piutang tidak dibentuk perusahaan dengan alasan sebagai berikut :

1. Pembentukan cadangan penghapusan piutang akan mengurangi laba yang akan diperoleh.
2. Piutang yang dimiliki perusahaan dapat dicairkan walaupun memakan waktu lebih dari satu periode pembukuan.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Dari uraian Bab IV, penulis berpendapat bahwa kebijaksanaan penjualan secara kredit harus dilaksanakan secara hati-hati dan bijaksana. Karena jika tidak, maka perusahaan akan mengalami kerugian karena tidak tertagihnya piutang. Dan didasarkan pada uraian Bab III dan Bab IV, penulis berkesimpulan bahwa pengawasan piutang dilaksanakan dengan baik dengan alasan-alasan sebagai berikut :

1. Terdapat pembagian tugas antara yang menerima pesanan barang, memproduksi barang pesanan dan petugas yang mencatat transaksi yang terjadi.
2. Calon konsumen yang membeli barang secara kredit harus mendapat persetujuan dari bagian kredit.
3. Terdapat koordinasi yang baik antara konsumen, bagian operasional, manajer proyek dan manajer produksi sehingga barang yang dihasilkan memenuhi kriteria yang diinginkan oleh konsumen.
4. Pencatatan akuntansi yang dilakukan oleh PT. Mechmar Jaya Industries secara keseluruhan sudah baik, seperti adanya bukti pendukung berupa faktur penjualan barang dan bukti pengiriman barang yang dilampirkan pada setiap transaksi yang dicatat.
5. Pengawasan piutang dengan memakai sistem *aging schedule* sudah tepat, karena barang yang diproduksi oleh perusahaan bukan merupakan barang musiman.

Namun masih terdapat beberapa kelemahan pada PT. Mechmar Jaya Industries, yaitu:

1. Perusahaan tidak mengklasifikasikan piutangnya berdasarkan jangka waktu kredit sehingga perusahaan tidak dapat melakukan analisa seberapa besar piutang yang dapat tertagih dan yang tidak dapat tertagih.
2. Bagian operasional tidak melakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap konsumen yang mengajukan pesanan barang sebelum menyerahkan pesanan tersebut kepada manajer proyek.
3. Masih terdapat pencatatan transaksi penjualan kredit yang tidak sesuai dengan tanggal diterimanya barang oleh konsumen.
4. Hanya sedikit konsumen yang membayar angsuran sesuai dengan jadwal yang disepakati.

B. SARAN

1. Dilakukan pengklasifikasian piutang berdasarkan jangka waktu. Hal ini berguna untuk dapat mengurangi kerugian akibat piutang yang tidak tertagih. Karena dengan adanya klasifikasi piutang berdasarkan jangka waktu, dapat dilihat berapa banyak piutang yang tidak dapat ditagih atau melebihi jangka waktu yang ditentukan.
2. Bagian operasional melakukan pengecekan ke bagian piutang terhadap calon konsumen yang memesan barang sebelum menyerahkan pesanan tersebut kepada

UNIVERSITAS MEDAN AREA

manajer proyek. Hal ini untuk menghindari kerugian perusahaan dikarenakan

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

tetap memenuhi pesanan konsumen yang mempunyai kolektibilitas yang kurang baik.

3. Jangka waktu kredit maksimal 12 bulan, hendaknya ditinjau kembali. Hal ini dikarenakan banyak konsumen yang membayar piutangnya lebih dari 12 bulan. Jika perusahaan menambah maksimal jangka waktu kredit, diharapkan masalah keterlambatan pembayaran piutang dapat diatasi.
4. Kebijakan pemberian diskon kepada konsumen yang membayar piutangnya kurang dari jadwal yang ditentukan dapat mengurangi kerugian akibat piutang yang tidak tertagih.
5. Kebijakan lain yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk mengurangi tingkat kemacetan pembayaran piutang adalah memberikan denda kepada konsumen yang membayar piutangnya melebihi jangka waktu yang ditentukan.
6. Membentuk cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena piutang yang tidak tertagih (*allowence for bad debt*).

DAFTAR PUSTAKA

C.Rollin Niswonger, Philip E.Fess and Carl S.Warren, Accounting Principles, Prinsip-Prinsip Akuntansi, Edisi Keenambelas, Jilid Pertama, Cetakan Kesepuluh, Terjemahan Hyginus Ruswinarto dan Herman Wibowo, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1997.

James D.Wilson and John Campbell, Controllershship, The Work Of The Anagerial Accounting, Terjemahan Gunawan Hutauruk, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1996.

Hani Handoko, Manajemen, Edsis Kedua, Cetakan Kedelapanbelas, Penerbit BPFE Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, Maret 2003

Kusnadi dkk, Akuntansi Manajemen (Komprehensif, Tradisional dan Kontemporer), Penerbit Universitas Brawijaya, Malang, 2001.

Lukas Setia Atmaja, Manajemen Keuangan, Edisi Revisi, Penerbit Andi, Yogyakarta, 2003.

Mulyadi, Pemeriksaan Akuntansi, Edisi Keempat, Cetakan Pertama, Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta, 1992.

-----, Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga, Cetakan Kedua, Penerbit STIE YKPN, Yogyakarta, 1997.

S.Hadibroto dan Oemar Witarsa, Struktur Pengawasan Intern (System Of Intern Control), Edisi Kedua, LPFE UI, Jakarta, 1995.

S.Munawir, Analisa Laporan Keuangan, Edisi Keempat, Cetakan Ketigabelas, Penerbit Liberty, Yogyakarta, Juni 2002.

Zaki Baridwan, Sistem Akuntansi, Penyusunan Prosedur dan Metode, Edisi Kelima, BPFE UGM, Yogyakarta, 1998.

S.Nasution dan M.Thomas, Buku Penuntun Membuat Thesis, Skripsi, Disertasi, Makalah, Edisi Kedelapan, Penerbit Jemmars, Bandung, 1995.

Winarno Surakhmad, Pengantar Penelitian Ilmiah, Edisi VIII, Penerbit Tarsito,

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 19/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)19/2/24