

**ANALISIS EFEKTIFITAS PENGELOLAAN PIUTANG USAHA
PADA PT. TIRTA INVESTAMA**

SKRIPSI

Oleh :

**MARIO KARYA KARSA SINURAYA
NIM: 08 833 0167**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2 0 1 2**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 4/3/24

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

ABSTRACT

Mario Karya Karsa Sinuraya. 2012. Effectiveness Analysis and Control Systems Accounts Receivable Management in PT. Indonesia harbors IV (Limited) Branch Makassar Container Terminal. (guided by **Drs Zainal Abidin M.Si dan Muhamad Idris Dalimunthe SE. M.Si**) Department of Account Faculty of Economics, University of Medan Area.

This study aims to determine the effectiveness of receivables management and control system implemented by the company, to analyze the accounts receivable management policy so as to reduce the amount of uncollectible accounts (bad debt). The method of analysis used the analysis of Receivable Turn Over (RTO), average Collection Period (ACP), Ratio Ratio Billing and Arrears.

Based on the research results can be concluded that the PT. Tirta Investama Medan is still not optimal and effective in its accounts receivable manage and control, it is seen from the calculation of ACP companies whose results are still far from the standards set today as the company's credit standards. If the value of ACP is less than or equal to the standard day of the company, means the control of accounts receivable can be said to succeed. Conversely, if some customers do arrears credit or credit that violate standards set by the company or the administration / administration of receivables has not done its job optimally.



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
RINGKASAN.....	iii
ABSTRAK	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II LANDASAN TEORI	5
A. Pengertian Efektivitas	5
B. Pengertian dan Jenis Piutang.....	7
C. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Piutang	12
D. Rasio Mengukur Efektivitas Piutang	13
E. Analisa Umur dan Metode Penghapusan Piutang.....	16
F. Kebijakan Pengelolaan Piutang	18
G. Pengumpulan dan Pengelolaan Piutang.....	20
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	25
A. Jenis, Lokasi, Dan Waktu Penelitian	25
B. Populasi Dan Sampel	26
C. Jenis Sumber Data	26
D. Teknik Pengumpulan Data	27
E. Analisis Data	28

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil.....	29
1. Profil Perusahaan	29
2. Pasar PT. Tirta Investama	30
3. Struktur Organisasi Perusahaan	31
4. Lokasi Perusahaan.....	26
B. Pembahasan	36
1. Faktor yang Mempengaruhi Piutang PT Tirta Investama	36
2. Kebijakan, Teknik, dan Tingkat Efisiensi Pengumpulan Piutang	39
3. Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang PT Tirta Investama	41
4. Pengelolaan Piutang Pada PT. Tirta Investama.....	51
5. Kebijakan Kredit PT. Tirta Investama.....	53

BAB V KESIMPULAN

A. Kesimpulan	55
B. Kendala dan Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	58

BAB I

PENDAHALUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah suatu wadah yang terdiri dari sekumpulan manusia yang bekerja secara bersama-sama untuk menjalankan fungsi manajemen yaitu manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen produk operasi dan manajemen pemasaran. Salah satu tujuan utama didirikannya perusahaan yakni memperoleh keuntungan.

Untuk mencapai keuntungan yang maksimal dan memperoleh laba yang tinggi, suatu perusahaan dituntut untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik, sehingga perusahaan akan dapat menjamin kelangsungan hidupnya dan optimal memperhatikan segmen-segmen yang mempengaruhinya. Segmen yang mempengaruhi antara lain sistem manajemen keuangan dengan memperhatikan laporan keuangan yang meliputi hutang dagang dan pengelolaan piutang dagang. Dan juga setiap perusahaan harus jelas dalam meningkatkan rentabilitas suatu perusahaan, supaya jelas keuntungan yang dihasilkan di dalam piutang dagang.

Tanpa disadari, suatu perusahaan harus menciptakan rentabilitas. Tujuan rentabilitas tersebut supaya perusahaan tersebut mengetahui keuntungan yang dihasilkan lewat piutang dagang yang menghasilkan keuntungan di dalam suatu perusahaan dari perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut.

B. Rumusan Masalah

Hubungan antara efektifitas dengan piutang dagang harus berjalan dengan baik. Berdasarkan pengertian tersebut, maka perumusan masalah dalam suatu penelitian ini mempunyai tujuan untuk memperjelas arah penelitian yang dimaksud. Sehingga dapat dirumuskan pokok permasalahan dalam penelitian ini ialah “Apakah Efektif Pengelolaan Piutang Di PT. Tirta Investama?” selain itu rumusan masalah penelitian ini dapat dirincikan sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem manajemen piutang yang dijalankan pada PT Tirta Investama?
2. faktor-faktor apakah yang mempengaruhi besarnya piutang PT.Tirta Investama?
3. Bagaimana keefektifan pengelolaan piutang terhadap arus kas?

C. Tujuan Penelitian

Dalam Penelitian ini tidak terlepas dari ada tujuan. Dari perumusan masalah diatas, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui sistem manajemen piutang yang dijalankan pada PT Tirta Investama
2. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi piutang PT. Tirta Investama
3. Menganalisis keefektifan pengendalian piutang terhadap arus kas.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, diantaranya:

- manfaat dari penelitian ini, yaitu perusahaan tersebut dapat mengetahui kembali data-data yang dimiliki.
- Dapat menyusun kembali laporan-laporan keuangan terutama laporan rentabilitas perusahaan tersebut.
- Bagi peneliti, penelitian ini bermanfaat sebagai data didalam penyusunan skripsi dalam tugas akhir perkuliaan dan bermanfaat sebagai penambah ilmu untuk mengetahui menghitung data didalam meningkatkan rentabilitas dari suatu perusahaan serta bermanfaat bagi masukan data didalam menyusun skripsi

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Efektivitas

Pada umumnya efektivitas sering dihubungkan dengan efisiensi dalam pencapaian tujuan organisasi. Padahal suatu tujuan atau saran yang telah tercapai sesuai dengan rencana dapat dikatakan efektif, tetapi belum tentu efisien. Walaupun terjadi suatu peningkatan efektivitas dalam suatu organisasi maka belum tentu itu efisien. Jelasnya, jika sasaran atau tujuan telah tercapai sesuai dengan yang direncanakan sebelumnya dapat dikatakan efektif. Jadi bila suatu pekerjaan itu tidak selesai sesuai waktu yang telah ditentukan, maka dapat dikatakan tidak efektif. Efektivitas merupakan gambaran tingkat keberhasilan atau keunggulan dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan dan adanya keterkaitan antara nilai-nilai yang bervariasi.

Hal tersebut juga sejalan dengan pendapat yang dikemukakan Sedarmayanti dalam bukunya yang berjudul *Sumber Daya Manusia dan Produktifitas Kerja* mengenai pengertian efektivitas yaitu:

“Efektivitas merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat tercapai. Pengertian efektivitas ini lebih berorientasi kepada keluaran sedangkan masalah penggunaan masukan kurang menjadi perhatian utama. Apabila efisiensi dikaitkan dengan efektivitas maka walaupun terjadi peningkatan efektivitas belum tentu efisiensi meningkat” (Sedarmayanti, 2001: 59).

Efektivitas memiliki arti berhasil atau tepat guna. Efektif merupakan kata dasar, sementara kata sifat dari efektif adalah efektivitas.

Menurut Effendy efektivitas adalah sebagai berikut: "Komunikasi yang prosesnya mencapai tujuan yang direncanakan sesuai dengan biaya yang dianggarkan, waktu yang ditetapkan dan jumlah personil yang ditentukan" (Effendy, 2003:14).

Pengertian efektivitas menurut Hadayaningrat dalam buku *Azas-azas Organisasi Manajemen* adalah sebagai berikut: "Efektivitas adalah pengukuran dalam arti tercapainya sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya" (Handayaningrat, 2007:16).

Pendapat Hadayaningrat mengartikan efektivitas bisa diartikan sebagai suatu pengukuran akan tercapainya tujuan yang telah direncanakan sebelumnya secara matang.

Berdasarkan pendapat kedua di atas efektivitas adalah suatu komunikasi yang melalui proses tertentu, secara terukur yaitu tercapainya sasaran atau tujuan yang ditentukan sebelumnya. Dengan biaya yang dianggarkan, waktu yang ditetapkan dan jumlah orang yang telah ditentukan. Apabila ketentuan tersebut berjalan dengan lancar, maka tujuan yang direncanakan akan tercapai sesuai dengan yang diinginkan.

Efektivitas adalah menggambarkan seluruh siklus input-proses-output. Adapun efektivitas kinerja organisasi dalam melakukan pekerjaan, pada hakekatnya para pekerja memerlukan rasa aman, yang mempunyai kaitan dengan

1. Jaminan masa depan,
2. Suasana organisasi yang memberikan kesempatan untuk berkembang, tanpa adanya ancaman-ancaman,
3. Hubungan antara atasan dan bawahan yang manusiawi.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa efektivitas kinerja organisasi merupakan susunan dari beberapa orang secara rapi yang menggambarkan seluruh siklus input-proses-output untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Menurut Soekarno K dalam Sari Widhiyani efektif adalah pencapaian tujuan atau hasil dikehendaki tanpa menghiraukan faktor-faktor tenaga, waktu, biaya, pikiran alat dan lain-lain yang telah dikeluarkan atau digunakan. Hal ini berarti bahwa pengertian efektivitas yang dipentingkan adalah semata-mata hasil atau tujuan yang dikehendaki. Sedangkan yang dimaksud kinerja adalah suatu usaha yang dilakukan oleh seseorang dengan cara tertentu untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Namun demikian, efektivitas kinerja organisasi lebih banyak dari jumlah efektivitas individu dan kelompok. Organisasi mampu mendapatkan hasil kinerja untuk lebih tinggi tingkatannya dari pada jumlah hasil kinerja setiap bagiannya. Jadi pengertian efektivitas kinerja organisasi adalah pencapaian tujuan atau hasil yang dilakukan dikerjakan oleh setiap individu secara bersama-sama.

B. Pengertian dan Jenis Piutang

Pengertian Piutang

Piutang adalah salah satu elemen yang penting dalam perusahaan karena merupakan harta perusahaan, dimana apabila salah pengelolaannya akan dapat merugikan perusahaan. Dalam kegiatan perusahaan yang normal biasanya piutang

akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari setahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar. Dalam akuntansi, pengertian piutang biasanya dipergunakan untuk menunjukkan suatu klaim perusahaan pada pihak luar yang dilunasi dengan uang.

Piutang dagang nilainya ditetapkan sebesar nilai yang dapat direalisasikan untuk ditagih. Artinya dalam neraca, piutang dagang disajikan sebesar nilai bersihnya. Nilai keunggulan bersaing dapat dicapai melalui efisiensi dan efektifitas dari seluruh kegiatan perusahaan yang mana salah satu usahanya yaitu dengan melakukan penjualan secara kredit, sehingga menyebabkan timbulnya piutang bagi perusahaan. Dengan menjual barangnya secara kredit, maka perusahaan telah memberikan fasilitas kredit perdagangan kepada pembeli. Pembelian kredit kepada pembeli barang dan jasa umumnya dilakukan oleh perusahaan untuk memperbesar penjualan dan meningkatkan laba.

Piutang dagang umumnya berjangka waktu kurang dari satu tahun. Oleh karena itu piutang dagang dalam neraca dilaporkan sebagai aktiva lancar.

Piutang dagang merupakan tuntutan terhadap pihak tertentu yang penyelesaiannya diharapkan dalam bentuk Kas selama kegiatan normal perusahaan. Dan piutang dagang terjadi bukan karena adanya transaksi penjualan barang-barang atau jasa tidak dapat dimasukkan ke perkiraan piutang dagang tetapi dikelompokkan ke dalam perkiraan Piutang Bukan Dagang. Adanya piutang dagang (account receivable) menunjukkan terjadinya penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan sebagai upaya memberi kemudahan dalam pembayaran.

Menurut beberapa ahli, pengertian piutang dapat dijabarkan sebagai berikut:

Menurut Lukman Syamsudin (2007:255) mendefenisikan piutang sebagai berikut;

“Piutang merupakan tagihan yang timbul karena adanya transaksi secara kredit oleh perusahaan kepada langganannya”

Menurut Rudianto (2009:224) mendefenisikan piutang sebagai berikut:

“Piutang merupakan klaim perusahaan atas utang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi”

Menurut Niswonger (2003:232) mendefenisikan piutang sebagai berikut:

“Piutang meliputi semua tagihan dalam bentuk uang terhadap perorangan, badan usaha atau pihak tertagih lainnya, piutang timbul dari beberapa jenis transaksi”

Menurut Martono dan Harjito (2007:95) mengenai piutang dagang ialah:

“Piutang dagang (*account receivable*) merupakan tagihan perusahaan kepada langganan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan”

Menurut M. Nafarin (2007-294) dalam bukunya menyatakan bahwa;

“Piutang dagang (*account receivable*) adalah hak menagih sejumlah harta dari pemberi pinjaman (kreditor) kepada penerima pinjaman (debitur) yang bersedia melunasinya pada waktu mendatang.”

Pengertian Piutang dagang menurut Bantu Tampubolon dkk (2009:208) ialah:

“Piutang dagang merupakan tagihan perusahaan kepada langganannya yang timbul karena adanya penjualan barang jasa secara kredit kepada para langganannya”

Melihat dari defenisi para ahli, dapat disimpulkan pengertian piutang secara umum ialah; tuntutan atau klaim antara pihak yang akan memperoleh pembayaran dengan pihak yang akan membayar kewajibannya atau dapat disebutkan sebagai tuntutan kreditur kepada debitur yang pembayarannya biasanya dilakukan dengan uang. Pengelolaan piutang secara efisien sangat diperlukan karena akan berpengaruh langsung terhadap peningkatan pendapatan. Dan jelaslah bahwa piutang dalam dunia usaha ataupun di dalam perusahaan, bersumber dari transaksi penjualan secara kredit atas barang dan jasa. Dengan adanya penjualan secara kredit tersebut maka timbullah pemikiran piutang.

Jenis Piutang

Piutang berdasarkan sebab terjadinya, dibagi menjadi 2 yaitu: Piutang Usaha dan Piutang Non Dagang.

a. Piutang Usaha

Piutang usaha umumnya timbul dari transaksi penjualan kredit atas barang atau jasa yang dilaksanakan secara rutin oleh perusahaan. Bagi kebanyakan perusahaan, pendapatan dari penjualan secara kredit merupakan unsur terbesar yang berpengaruh terhadap laba bersih. Jadi dapatlah diperkirakan bahwa saldo piutang lainnya yang dimiliki oleh perusahaan.

Piutang usaha dapat digolongkan menjadi dua kelompok yaitu:

1. Piutang Dagang

Menurut Smith dan Skeusen (2003:239) “Piutang Dagang merupakan suatu perluasan kredit jangka pendek kepada langganan”. Piutang dagang juga merupakan tuntutan kreditur tanpa suatu janji formal yang timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit.

2. Piutang Wesel

Piutang Wesel merupakan tuntutan dari penjual kepada pembeli karena penjualan kredit atas barang atau jasa. Piutang wesel adalah tuntutan terhadap debitur yang dibuktikan dengan suatu janji yang ditentukan, yang diminta oleh penjual atau dibuat sendiri oleh debitur.

b. Piutang Non Dagang

Piutang non dagang atau piutang lain-lain merupakan piutang yang timbul karena berbagai transaksi di luar kegiatan usaha. Adapun transaksi-transaksi yang terjadi di luar perusahaan meliputi:

- Persekot dalam kontrak pembelian
- Klaim terhadap perusahaan pengangkutan untuk barang-barang yang rusak atau hilang
- Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian-kerugian yang dipertanggungjawabkan
- Klaim terhadap pegawai perusahaan
- Klaim terhadap retribusi pajak
- Tagihan terhadap langganan untuk pengambilan tempat barang.
- Uang muka pada anak perusahaan

- Uang muka pada pegawai perusahaan
- Piutang deviden
- Piutang pesanan pembelian saham

C. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Piutang

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya adalah sebagai berikut:

- Volume Penjualan Kredit

Makin besar volume penjualan kredit yang dilakukan, makin besar pula investasi yang ditanamkan dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit tiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi lebih besar lagi dalam piutang. Makin besar jumlah piutang berarti makin besar risikonya, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitasnya.

- 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 profitabilitasnya. Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya.

- **Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit**

Pembatasan kredit harus ditetapkan oleh perusahaan dalam memberikan kredit. Makin tinggi pembatasan kredit yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang.

- **Kebijaksanaan Dalam Mengumpulkan Piutang.**

Kebijaksanaan pengumpulan piutang oleh perusahaan dapat dilakukan secara aktif maupun pasif. Apabila perusahaan menerapkan kebijaksanaan pengumpulan piutang secara aktif, artinya perusahaan melakukan penagihan sendiri, maka perusahaan akan mengeluarkan biaya yang lebih besar. Hal ini berbeda jika perusahaan menerapkan pengumpulan piutang secara pasif, maka investasi yang ditanamkan dalam piutang akan lebih besar.

- **Kebiasaan Membayar Dari Para Pelanggan**

Kebiasaan membayar ini menyangkut pemanfaatan discount period oleh pelanggan, artinya semakin langganan ini memanfaatkan discount period, semakin kecil investasi yang ditanamkan dalam piutang

Menurut Martono dan Agus Harjito (2008:95) besarnya investasi pada piutang yang muncul di perusahaan ditentukan oleh dua faktor. Pertama, adalah besarnya persentase penjualan kredit terhadap penjualan total. Kedua, adalah kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang (jangka waktu penagihan piutang).

D. Rasio Mengukur Efektivitas Piutang

Untuk mengevaluasi kinerja dan kondisi keuangan perusahaan, analisis keuangan dan pemakai laporan keuangan harus melakukan analisis terhadap

kesehatan perusahaan. Alat yang sering dipakai adalah rasio atau indeks yang menghubungkan dua data keuangan yang satu dengan yang lainnya.

Rasio menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan (Mathematical Relationship) antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain dengan menggunakan alat analisa berupa rasio ini, yang dapat menjelaskan atau memberi gambaran kepada penganalisa tentang baik atau buruknya keadaan atau posisi keuangan. Dengan rasio keuangan juga memungkinkan perbandingan jalannya perusahaan dari waktu ke waktu serta mengidentifikasi perkembangannya. Untuk melakukan analisa ini dapat dilakukan dengan cara membandingkan prestasi suatu periode dengan periode sebelumnya sehingga diketahui adanya kecenderungan selama periode tertentu.

Analisis rasio menurut Djarwanto (2008:123), adalah :

“Rasio dalam analisis laporan keuangan merupakan suatu angka yang menunjukkan hubungan antara satu unsur dengan unsur yang lainnya dalam laporan keuangan”.

Adapun rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang adalah sebagai berikut:

- Rasio perputaran piutang (Receivable turn over – RTO)

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi. Rasio perputaran piutang adalah besarnya rasio total penjualan kredit terhadap saldo piutang rata-rata selama periode tertentu. Apabila angka piutang rata-rata sama dengan nol (0), berarti perusahaan sudah tidak memiliki piutang lagi atau dengan kata lain, semua piutang sudah tertagih.

Menghitung Receivable turn over – RTO

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} \dots (1)$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2} \dots (2)$$

- Umur rata-rata piutang (Average collection period – ACP)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit jika lebih kecil atau sama dengan, maka berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil dan sebaliknya, maka berarti beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan.

Menghitung Average collection Period – ACP

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{\text{Receivable Turn Over}} \dots (3)$$

- Rasio tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagih.

Menghitung rasio tunggakan :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tertunggak Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode yang Sama}} \cdot 100\% \dots (4)$$

- Rasio penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

Menghitung rasio penagihan :

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang yang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \dots (5)$$

E. Analisa Umur Piutang dan Metode Penghapusan Piutang

Analisa Umur Piutang

Analisa umur piutang merupakan cara yang paling tepat untuk menentukan jumlah taksiran piutang tidak tertagih yang diinginkan. Berdasarkan metode ini, taksiran piutang tidak tertagih ditentukan dengan cara mengklasifikasikan piutang yang beredar ke dalam kategori jangka waktu piutang tersebut tertunggak. Selanjutnya, total tiap kategori dikalikan dengan persentase ketidak terkumpulnya piutang yang telah ditetapkan untuk setiap kategori umur piutang, persentase tersebut ditentukan dengan mempertimbangkan pengalaman pengumpulan piutang pada periode-periode yang lalu.

Penghapusan Piutang Tidak Tertagih

Penghapusan piutang adalah suatu kerugian yang timbul karena adanya piutang yang tak tertagih oleh perusahaan. Piutang kurang terjamin pelunasannya, karena tidak dibuat dalam suatu perjanjian khusus seperti yang diatur oleh peraturan hukum. Oleh sebab itu, maka piutang inilah yang biasanya mengandung penghapusan piutang (bad debt). Adakalanya telah dapat dipastikan bahwa

piutang kepada seorang pelanggan tertentu tidak akan dapat ditagih. Sebabnya macam-macam, yaitu karena pelanggan yang bersangkutan telah dinyatakan pailit, bangkrut, meninggal dunia, atau lari ke luar negeri.

Untuk itu membukukan penghapusan piutang, dikenal dua metode penghapusan piutang yang tidak tertagih, yaitu

1. Metode Langsung (*Direct Write Off Method*)

Metode ini sangat sederhana dan lebih didasarkan pada suatu kenyataan dari pada suatu taksiran. Pencatatan terhadap piutang tidak tertagih dilakukan pada saat piutang tersebut diketahui secara pasti tidak tertagih. Menurut metode ini, pembukuan penghapusan piutang baru akan dilakukan pada saat suatu piutang benar-benar dinyatakan tidak tertagih oleh perusahaan. Pada saat itulah diadakan pencatatan kerugian tersebut kedalam perkiraan penghapusan piutang disebalah debit, serta mengkreditkan perkiraan piutang dalam jumlah yang sama, guna mengeluarkan piutang yang tidak tertagih itu dari catatan. (M. Munandar : 2006 : 77)

2 Metode Cadangan (*Allowance Method*)

Menurut metode ini, setiap akhir periode perusahaan perlu mengadakan penaksiran tentang besarnya piutang yang kira-kira tidak tertagih. Pada saat ini jumlah yang diperkirakan tidak tertagih tersebut dianggap dan dicatat sebagai kerugian, dengan cara mendebitkannya kedalam perkiraan penghapusan piutang. Tetapi pada saat ini jumlah piutang yang diduga tidak tertagih tersebut belum dikeluarkan dari perkiraan piutang, melainkan baru dianggap dan dicatat sebagai cadangan piutang yang sekiranya tidak tertagih. Pencadangan ini

dilakukan dengan membukukannya ke dalam perkiraan cadangan penghapusan piutang (Allowance For Bad Debt) disebelah kredit.

Bilamana pada sesuatu waktu nanti, piutang yang dicadangkan tidak tertagih itu benar-benar dinyatakan tidak tertagih, maka jumlah tersebut harus dikeluarkan dari catatan perkiraan cadangan penghapusan piutang, karena status cadangan telah berubah menjadi suatu kepastian, yakni dipastikan tidak tertagih lagi. Dengan demikian perkiraan cadangan penghapusan piutang harus didebitkan sebesar piutang yang dinyatakan tidak tertagih tersebut. Di samping itu, dengan dipastikannya bahwa piutang yang bersangkutan tidak akan tertagih, maka jumlah tersebut harus pula dikeluarkan dari catatan perkiraan piutang, dengan cara mengkreditkannya sebesar jumlah tersebut. (M. Munandar : 2006 : 77)

F. Kebijakan Pengelolaan Piutang

Hal-hal yang perlu diperhatikan dan dilakukan dalam hal kebijaksanaan piutang menurut Gunawan Adisaputra (2003:64), antara lain :

1. Dibentuknya unit kerja atau seksi yang khusus digunakan mengurus piutang, yang mana tugasnya meliputi :
 - a. Mencari langganan potensial yang dapat diberikan kredit.
 - b. Menyeleksi calon debitur.
 - c. Membukukan transaksi kredit yang terjadi.
 - d. Melakukan penagihan piutang.
 - e. Membukukan piutang.

- f. Menyusun dan mengklasifikasikan piutang outstanding menurut usianya masing-masing.
 - g. Membuat analisa dan evaluasi piutang sebagai salah satu bentuk investasi.
 - h. Menyusun dan memperkirakan arus kas masuk dari piutang.
 - i. Membuat laporan tentang pengelolaan piutang baik para pengambil keputusan tentang piutang.
2. Digariskannya kebijakan piutang yang jelas untuk digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus piutang, yang meliputi :
 - a. Penentuan plafond kredit untuk berbagai jenis / tingkatan debitur.
 - b. Penentuan jangka waktu kredit,
 - c. Pedoman melakukan seleksi calon kerja debitur.
 - d. Penentuan jumlah piutang ragu-ragu maksimal yang dapat dibenarkan sebagai dasar penentuan besarnya cadangan piutang ragu-ragu.
 - e. Penentuan jumlah anggaran yang digunakan untuk administrasi piutang.
3. Penentuan kriteria untuk mengukur efisiensi pengelolaan piutang
Berbagai kriteria yang dapat digunakan sebagai indikator efisiensi pengelolaan piutang, antara lain :
 - a. Tingkat perputaran piutang.
 - b. Persentase piutang yang tak tertagih
 - c. Biaya pengelolaan piutang, yang terdiri dari :

- Biaya modal
- Biaya administrasi piutang
- Biaya piutang yang tak tertagih

Biaya ini berbeda dari waktu ke waktu karena :

1. Perbedaan jumlah langganan yang harus dilayani
2. Perbedaan nilai piutang keseluruhan yang harus dikelola
3. Perbedaan fungsi piutang atau penjualan kredit dari waktu ke waktu berhubungan dengan adanya perbedaan kondisi dan situasi ekonomi secara umum.
4. Perbedaan jangka waktu kredit yang diberikan.

G. Pengumpulan Piutang dan Pengelolaan Piutang

Pengumpulan Piutang

Pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya apabila sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektivan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau bad debt expense, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga pada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Menurut Lukman Syamsuddin (2007:273), cara pengumpulan piutang yang harus dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai jangka waktu yang telah ditentukan, adalah :

1) Melalui surat

Apabila waktu pembayaran utang sudah lewat dari jatuh tempo, maka perusahaan dapat mengingatkan langganan tersebut bahwa hutangnya telah jatuh tempo dengan mengirimkan surat. Apabila hutang tersebut belum juga terbayar, maka dapat dikirimkan surat berikutnya yang lebih mempertegas dengan menggunakan nada yang keras.

2) Melalui telepon

Apabila setelah dikirim surat teguran ternyata hutang juga belum terbayar, maka pihak perusahaan dapat menelfon langganan secara pribadi dan memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Namun, apabila hasil percakapan tersebut ternyata misalnya : pelanggan mempunyai alasan tertentu yang dapat dipertimbangkan oleh pihak perusahaan, maka pihak perusahaan mungkin bisa memberikan keringanan waktu atau memperpanjang sampai jangka waktu tertentu.

3) Kunjungan personal

Melakukan kunjungan pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena dianggap efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

4) Tindakan yuridis

Apabila pihak pelanggan tidak bisa membayar hutangnya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan melalui pengadilan.

Adapun prosedur menurut Suad Husnan (2004:481), terhadap pelanggan yang telah terlambat membayar hutangnya, umumnya dilakukan beberapa prosedur sebagai berikut :

1. Mengirim surat teguran yang menjelaskan bahwa pelanggan telah terlambat untuk melunasi hutangnya.
2. Menghubungi pelanggan tersebut melalui via telepon secara langsung.
3. Menggunakan bantuan perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang jasa pengumpulan piutang.
4. Menempuh jalur hukum atas pelanggan yang telah terlambat atau tidak membayar hutang.

Pengelolaan Piutang

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan.

Untuk melaksanakan pengendalian kredit atas dana yang tertanam pada piutang, maka manajer harus memperhatikan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajer perusahaan.

Menurut Lukman Syamsuddin (2007:257), syarat kredit yang perlu diperhatikan oleh pihak manajer antara lain :

1. **Biaya-biaya administrasi**

Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan, maka berarti lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa pelunasan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya-biaya administrasi.

2. Investasi dalam piutang

Penanaman modal dalam piutang mempunyai biaya-biaya tertentu. Semakin besar piutang, semakin besar pula biayanya (carrying cost), demikian pula sebaliknya. Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang digunakan, maka rata-rata jumlah piutang akan mengecil. Perubahan rata-rata piutang dikaitkan dengan perubahan standar kredit disebabkan oleh faktor perubahan volume penjualan dan perubahan dalam kebijaksanaan pengumpulan piutang. Perlunakan standar kredit diharapkan untuk meningkatkan volume penjualan sedangkan standar kredit yang diperketat akan menurunkan volume penjualan.

3. Kerugian piutang (Bad debt expenses)

Probabilitas resiko kerugian piutang atau bad debt expenses akan semakin meningkat dengan perlunakan standar kredit, dan akan menurun bilamana standar kredit di perketat.

4. Volume penjualan

Perubahan standar kredit dapat diharapkan akan mengubah volume penjualan. Bilamana standar kredit yang diperlunak maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan, sedangkan sebaliknya yang diterapkan di mana perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian

Jenis Penelitian

Jenis Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif karena dalam pelaksanaannya meliputi data, analisis dan interpretasi tentang arti dan data yang diperoleh

Lokasi Penelitian

Lokasi tempat penelitian yang saya teliti untuk mendapat mengenai data dari proposal skripsi saya ialah PT TIRTA INVESTAMA yang beralamat di Helvetia By Pass No 74 Medan.

Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan mulai Mei 2012 sampai dengan Juli 2012 dengan rincian sebagai berikut

No	Kegiatan	Juni 2012				Juli 2012				Agustus 2012			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pembuatan dan Seminar Proposal		■	■	■								
2	Pengumpulan Data					■	■	■	■				
3	Analisa Data						■	■	■				
4	Peny. Skripsi dan Bimbingan Sikripsi									■	■	■	■

5	Pengajuan Sidang Meja Hijau													
---	--------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut Sugiyono (2008:73), Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas sekelompok orang, kejadian atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu. Populasi dalam penelitian ini adalah Penjualan Kredit di PT. TIRTA INVESTAMA

2. Sampel

Sampel adalah pemilihan wakil dari seluruh objek penelitian. Dijelaskan oleh Sugiyono (2008:91) bahwa sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Penjualan Kredit 5 tahun ke belakang pada PT. Tirta Investama

C. Jenis Data dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif karena dalam pelaksanaannya meliputi data, analisis dan interpretasi tentang arti dan data yang diperoleh. Penelitian ini disusun sebagai penelitian induktif yakni mencari dan mengumpulkan data yang ada di lapangan dengan tujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi piutang dagang terhadap suatu rentabilitas perusahaan.

Sedangkan yang menjadi sumber data diperoleh ialah laporan keuangan yang dimiliki oleh perusahaan tersebut dan buku kas perusahaan tersebut

D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data akan dilakukan dengan empat metode pengumpulan data kualitatif, yaitu : wawancara mendalam, *Participatory ruralbAppraisal* (PRA), Pengamatan langsung atau observasi dan studi atau kajian dokumentasi sebagai berikut :

1. Wawancara mendalam.

Teknik wawancara mendalam dilakukan untuk mendapatkan hasil tentang laporan keuangan dan khususnya perputaran piutang dagang terhadap sistem penjualan perusahaan tersebut

2. Pengamatan langsung atau observasi

Pengamatan langsung atau observasi terutama dipakai untuk melihat secara langsung proses penjualan dan proses produksi terhadap barang yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut, sehingga dari situ diketahui proses piutang dagang yang terjadi dan diketahui rentabilitas perusahaan

3. Dokumentasi.

Proses dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan bahan-bahan tertulis atau dokumen-dokumen dari instansi terkait .

E. Analisis Data

Untuk mendiskripsikan hasil dalam penelitian, peneliti menggunakan teknik analisis dengan pendekatan akuntansi yakni pencatatan hasil penjualan kredit selama 5 tahun kebelakang pada PT. Tirta Investama



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan uraian-uraian pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. PT. Tirta Investama Medan dalam pelaksanaan menerapkan prosedur pengelolaan dan sistem pengendalian piutang belum optimal untuk mengurangi jumlah piutang tak tertagih.
2. Rasio Perputaran Piutang (RTO) pada tahun 2007 sangat meningkat yaitu sebesar 25,00 kali, sedangkan nilai RTO yang terendah yaitu pada tahun 2010 sebesar 9,44 kali. Peningkatan RTO di tahun 2007 yang mencapai nilai tertinggi disebabkan tingginya tingkat kepedulian dan kerja sama dari manajemen.
3. Umur rata-rata pengumpulan piutang (Average Collection period-ACP) lebih besar dari standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan, terutama nilai pada tahun 2010 dimana, nilai Average Collection Periodnya mencapai 39 hari. Ini berarti perusahaan belum efektif dalam mengelola piutang usahanya, sebab standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan adalah batas pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 8 (delapan) hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh pengguna jasa.

4. Dengan melihat persentase rasio tunggakan dan rasio penagihan, belum berjalan secara efektif. Terutama pada kondisi tahun 2010 yang mencapai 11,02% pada rasio tunggakan dan 88,89% pada rasio penagihan. Jika bagian administrasi atau penagihan mampu bekerja secara optimal sehingga hari rata-rata penagihan dapat ditekan hingga sekecil mungkin, maka presentase penagihan piutang akan terus meningkat sesuai dengan presentase penurunan hari rata-rata penagihan.

B. Kendala dan Saran

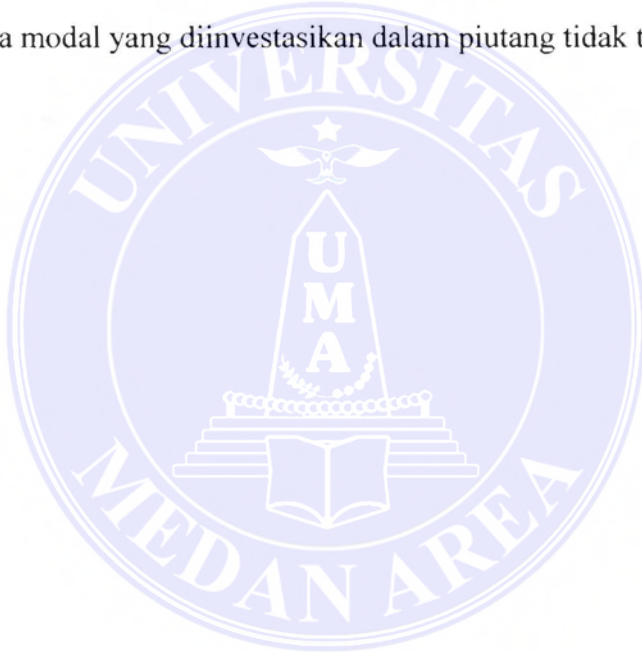
Kendala

1. PT. Tirta Investama Medan masih kurang optimal dan efektif dalam mengelola dan mengendalikan piutang usahanya. Karena umur rata-rata pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar kredit yang ditetapkan oleh perusahaan.
2. Dalam melakukan data, penulis mengalami kesulitan dalam menghitung secara detail jumlah piutang dan umur piutang dari customer PT. Tirta Investama, sebab data tersebut tidak diizinkan untuk diolah

Saran

1. Hendaknya piutang dikendalikan dan dikelola dengan sebaik mungkin oleh bagian administrasi atau penatausahaan piutang agar tingkat perputaran piutang menjadi lebih baik, sehingga presentase penagihan dapat terus meningkat dan sebaiknya mengurangi jumlah piutang yang tertunggak untuk mencegah timbulnya risiko kerugian piutang.

2. Sebelum diterbitkan surat pengantar nota tagihan sebaiknya pihak pengguna jasa diberitahukan terlebih dahulu mengenai sanksi dan denda yang dikenakan apabila terjadi keterlambatan pembayaran nota tagihan sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan.
3. Sebaliknya perusahaan membentuk tim khusus pengumpulan piutang atau penagihan piutang untuk mempercepat proses pelunasan piutang agar tingkat perputaran piutang dari tahun ke tahun semakin meningkat sehingga modal yang diinvestasikan dalam piutang tidak terlalu besar.



DAFTAR PUSTAKA

Adisaputra, Gunawan, 2003. *Anggaran Perusahaan (Cetakan Kedua)*. BPFE ; Yogyakarta.

Djarwanto. 2008. *Pokok-pokok Analisa Laporan Keuangan*. BPFE ; Yogyakarta.

Husnan, Suad. 2004. *Pembelanjaan Perusahaan, Dasar-dasar Manajemen Keuangan (Edisi Empat)*. Liberty ; Yogyakarta

-----, 2004. *Manajemen Keuangan teori dan Penerapannya*. BPFE; Yogyakarta.

Martono dan Agus Harjito, 2007, *Manajemen Keuangan Cetakan Ulang*, Salemba Empat, Jakarta.

Munandar, M, 2006, *Manajemen Pemasaran*, Liberty, Yogyakarta

Munawir, S, 2006, *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta

N. Anthony, Robert dan Vijay Govindarajan. 2005. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta : Salemba Empat.

Nafarin, M, 2007, *Pengantar Akuntansi Dasar*, Salemba Empat Jakarta

Nitesimito, Alex S, 2005, *Sebab-Sebab Kegagalan Perusahaan*, Ghalia Indonesia, Yogyakarta

Riyanto, Bambang, 2005, *Daar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Baru, Terjemahan Yohanes Lamarto, Erlangga, Jakarta.

Rudianto, 2009, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Erlangga, Jakarta

Smith, Jay M, dan Fred Skousen. 2003, *Akuntansi Intermediete*, Edisi Baru, Erlangga, Jakarta.

Sugiyono, 2008, *Metode Penelitian Bisnis*, CV, Alfabeta, Bandung.

Syamsudin, Lukman, 2007, *Manajemen Keuangan*, Edisi Baru, Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Syamsuddin, Lukman. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. PT. Raja Grafindo Persada ; Jakarta.

Tampubolon, Bantu dkk, 2009, *Pengantar Akuntansi Dasar*, Diktat Nomensen, Medan.



DAFTAR ONLINE

http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/14132/ho9rag_abstract.pdf

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/8953/1/10e00425.pdf>

<http://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/26906/h10dha-abstract.pdf>