

**ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN
UMUR PIUTANG PADA PERUM PERUMNAS
REGIONAL I MEDAN**

SKRIPSI

**OLEH :
WIDYA APRILIA MANURUNG**

NPM : 148330095



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2018**

**ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN
UMUR PIUTANG PADA PERUM PERUMNAS
REGIONAL I MEDAN**

SKRIPSI

Di ajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Medan Area





**OLEH :
WIDYA APRILIA MANURUNG
NPM : 148330095**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREAMEDAN
2018**

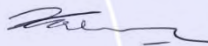
Judul Skripsi : Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur
Piutang Pada Perum Perumnas Regional I Medan
Nama : Widya Aprilia Manurung
NPM : 148330095
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh
Komisi Pembimbing


Hji. Sari Bulan Tambunan, SE, MMA
Pembimbing I


Warsani Purnama Sari, SE, MMA
Pembimbing II


Dr. Ansan F. Fendi, SE, M, Si
Dekan


Ilham Ramadhan Nasution, SE., Ak, M.Si. CA
Ka. Prodi Akuntansi

Tanggal Lulus : 3 Oktober 2018

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulis ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 3 Oktober 2018



Widya Aprilia Manurung
148330095



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR/SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Widya Aprilia Manurung
NPM : 148330095
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis Karya : Tugas Akhir/ Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Perum Perumnas Regional I Medan. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan
Pada tanggal : 05 Desember 2018
Yang menyatakan

(Widya Aprilia Manurung)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pencatatan dan pelaporan piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang di Perusahaan Perum Perumna sudah berjalan efektif. Jenis penelitian ini adalah deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan Perum Perumnas Regional I Medan, pengambilan sampel dalam penelitian ini yaitu 1 tahun pada tahun 2017. Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif dan sumber data yang digunakan yaitu data skunder. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara dan kuesioner. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif statistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pencatatan dan pelaporan piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional I Medan tidak berjalan efektif.

Katakunci : Piutang Tidak Tertagih dan Umur Piutang Perusahaan



KATA PENGANTAR

Segala Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus karena atas Berkat dan Kasih karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini merupakan tugas akhir penulis sebagai salah satu syarat guna menyelesaikan program studi S-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area dengan judul : **Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.**

Selama dalam penyusunan skripsi ini penulis memperoleh bantuan dari berbagai pihak baik dalam sumbangan pikiran, tenaga, motivasi, semangat, pengertian, kepedulian dan waktu yang tiada terukur dalam penyusunan skripsi ini. Banyak pelajaran berharga yang dapat menjadi sumber inspirasi bagi penulis selama melakukan penelitian untuk menyelesaikan skripsi ini. Keluh kesah, rasa lelah, ketakutan, dan kekhawatiran menghadapi hal-hal yang belum pernah dilewati membuat penulis belajar mengenai arti dari perjuangan, dan penulis yakin setiap usaha yang dilakukan dengan iman tanpa keraguan tapi dengan sungguh percaya dalam Tuhan pasti tidak akan sia-sia. Oleh karena itu juga dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Bontor Manurung dan (Alm) Ibu Sahotna Panjaitan, yang adalah orang tua kandung penulis yang sangat dikasihi, dimana mereka orang terhebat bagi penulis yang berjuang, memberikan motivasi yang luar biasa dan doa sehingga penulis bisa menyelesaikan pendidikan hingga saat ini.

2. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng,M.Sc, Selaku rektor Universitas Medan Area.
3. Bapak Dr. Ihsan Effendi, SE, Msi, selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
4. Bapak Ilham Ramadhan Nst,S.E., Ak., M.Si.,CA , selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
5. Ibu Hj.Sari Bulan Tambunan, SE.MMA, selaku dosen pembimbing I.
6. Ibu Warsani Purnama Sari, SE. MMA, selaku dosen pembimbing II.
7. Ibu Hasbiana Dalimunthe, SE, M.Ak, selak sekretaris.
8. Untuk sahabat- sahabat saya (Utami, Anita, Fathia, Cut Assyura, Silvia, Xelyn, Indah, Vani, Stefani, Wani,Andre,) yang mendukung dan mendoakan saya selalu dan generasi patah hati (Salmia, Winda, Fitri, Nisya, Nia, Meisya, Meida, Adit, Adil, Andre, Deri) yang mendukung dan menolong saya selalu.
9. Untuk sahabat seangkatan sekaligus rekan-rekan saya di Himpunan Mahasiswa Kristen (HMK) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area, yang sangat saya kasihi (kak Junita, Bg Joni, Bg Jhon, Bg Eko, Chesi, Grace, Sony, Andre).

Medan,.....2018

Nama : Widya Aprilia Manurung

NPM : 14 833 0095

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
RIWAYAT HIDUP.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I :PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II :LANDASAN TEORITIS.....	6
2.1 Teori-teori.....	6
2.1.1 Pengertian,Tujuan dan Definisi Piutang Usaha.....	6
2.1.2 Jenis dan Klasifikasi Piutang.....	9
2.1.3 Piutang UsahaTakTertagih dan Metode Penghapusan Piutang	11
2.1.4 Pencatatan Piutang Usaha.....	15
2.1.5 Analisis Umur Piutang.....	19
2.1.6 Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih.....	21
2.2 Kerangka Konseptual.....	24
2.3 PenelitianTerdahulu.....	24

BAB III : METODE PENELITIAN.....	28
3.1 Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian.....	28
3.2 Populasi dan Sampel.....	30
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	31
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	31
3.5 Definisi Operasional Variabel.....	32
3.6 Metode Analisis Data.....	32
BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	34
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	34
4.2 Hasil Penelitian.....	42
4.3 Pembahasan.....	51
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....	54
5.1 Kesimpulan.....	54
5.2 Saran.....	55
DAFTAR PUSTAKA.....	56

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1: Skedul Umur Piutang (<i>AgingSchedule</i>).....	21
Tabel 2.2: Ringkasan Penelitian Terdahulu	24
Tabel 3.1: Rencana Jadwal Penelitian.....	29
Tabel 4.1: Persentase Piutang Tertagih Cabang Sumut	43
Tabel 4.2: Persentase Piutang Tertagih Cabang Sumbar	43
Tabel 4.3: Persentase Piutang Takertagih Cabang Ridar	44
Tabel 4.4: Persentase Piutang Tertagih Cabang Kepri.....	44
Tabel 4.5: Perhitungan <i>Total Score</i> Piutang Yang Tertagih	45
Tabel 4.6: Perhitungan <i>Total Score</i> Jumlah Piutang Yang Beredar.....	45
Tabel 4.7: Perhitungan Rata-rata Tingkat Keamanan Piutang.....	46
Tabel 4.8: Persentase Piutang Tak Tertagih.....	46
Tabel 4.9: Penilaian Piutang Yang Tertagih	48
Tabel 4.10: Penilaian Tingkat Keamanan Piutang.....	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar2.1:KerangkaKonseptual	24
Gambar4.1:Logo Perusahaan	35
Gambar4.2:StrukturOrganisasi.....	37



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Piutang tak tertagih merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar yang ada dalam laporan laba rugi perusahaan. Piutang ini biasanya diperkirakan akan tertagih dalam waktu 30 hari sampai 60 hari. Hal ini akan berdampak bagi perusahaan, yaitu lambatnya perputaran kas yang nantinya akan mempengaruhi efektivitas arus kas perusahaan itu. Dampak lain dari piutang ini nantinya dapat menyebabkan munculnya piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih tersebut terjadi karena klien tidak mampu membayar atau bangkrut.

PERUMNAS adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berbentuk Perusahaan Umum (Perum) dimana keseluruhan sahamnya dimiliki oleh Pemerintah. Perumnas didirikan sebagai solusi pemerintah dalam menyediakan perumahan yang layak bagi masyarakat menengah kebawah. Perusahaan didirikan berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 29 Tahun 1974, diubah dengan Peraturan Pemerintah Nomor 12 Tahun 1988, dan disempurnakan melalui Peraturan Pemerintah No. 15 Tahun 2004 tanggal 10 Mei 2004. Sejak di dirikan tahun 1974, Perumnas selalu tampil dan berperans ebagai pioneer dalam penyediaan perumahan dan permukiman bagi masyarakat berpenghasilan menengah kebawah.

Manfaat analisis piutang untuk menjaga baik liabilitas maupun likuiditas perusahaan karena dengan analisis umur piutang dapat diperkirakan kapan piutang jatuh tempo serta berapa cadangan kerugian akibat piutang yang tak tertagih.

Piutang yang tidak dapat ditagih bisa diketahui penyebabnya antara lain karena perusahaan terlalu mudah dalam pemberian piutang dalam arti persyaratan yang ditetapkan terlalu longgar ataupun *track record* pelanggan itu sendiri yang kurang baik.

Umur piutang adalah jangka waktu sejak di catatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang. Dasar perhitungan umur piutang adalah tanggal jatuh tempo sampai dengan table umur piutang dibuat. Untuk menetapkan jumlah penyisihan piutang tak tertagih, presentase piutang taktertagih pada periode-periode sebelumnya dijadikan dasar penetapan penyisihan piutang taktertagih pada periode berjalan.

Dalam mengatasi piutang taktertagih terhadap umur piutang dapat menggunakan metode penyisihan untuk mengukur piutang taktertagih dengan mencatat beban piutang taktertagih sebesar yang diestimasi dan dengan menggunakan analisa umur piutang atau mengestimasiannya, maka pihak perusahaan dapat mengelompokkan setiap akun berdasarkan berapa lama piutang beredar. Kemudian computer akan menyortir akun pelanggan menurut umur piutang dan menjadi skedul umur piutang (*aging schedule*), serta perusahaan dapat merekrut dan melatih (*training*) pegawai-pegawai baru untuk beberapa unit kerja yang melakukan klaim penagihan piutang agar dapat memaksimalkan kinerja setiap pegawai sehingga pada saat pengiriman klaim penagihan piutang tidak lewat jatuh tempo.

Perum Perumnas menawarkan sistem pembayaran perumahan dan tanah dengan lebih mudah dan lebih murah untuk kalangan masyarakat menengah kebawah, dengan gaji konsumen yang relatif rendah di bandingkan dengan harga

rumah dan tanah semakin tinggi mengakibatkan masyarakat susah untuk memiliki rumah dengan adanya program pemerintah, Perum Perumnas membantu agar semua masyarakat menengah kebawah dapat memiliki rumah sendiri yang di jual oleh Prumnas secara tunai dan kredit dengan sistem pembayaran KPR.

Pencatatan piutang merupakan hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan-perusahaan yang mengadakan penjualan secara kredit. Hal tersebut dikarenakan piutang merupakan salah satu unsur aktiva lancar yang nilainya relatif besar dan mempunyai resiko yang tinggi sehingga apabila tidak dicatat dengan baik, manajemen akan mengalami kesulitan dalam mengambil keputusan sehingga dapat mengakibatkan kerugian atas penjualan secara kredit kepada pelanggan. Selain itu, dalam pelaksanaan penjualan pimpinan perusahaan harus benar-benar memperhatikan hal-hal yang dapat menimbulkan terjadinya piutang tak tertagih, karena hasil dari penjualan ini akan menentukan kelangsungan hidup dari perusahaan dalam arti kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba yang memadai dalam jangka panjang

Salah satu piutang tak tertagih terbesar yang ada dalam Perusahaan Perum Perumnas adalah karena adanya penjualan tanah kosong dan kelebihan luas tanah dalam perumahan perumnas. Penjualan tanah kosong yang di gunakan untuk pembangunan baru biasanya di jual kepada perusahaan properti atau infastruktur untuk membuat bangunan yang baru. Kelebihan luas tanah pada perumahan juga sering menjadi piutang tak tertagih karena konsumen yang membeli tidak melunasi kelebihan tanah yang ada. Perum Perumnas juga melakukan analisis umur piutang pencatatan akuntansi yang digunakan meliputi jurnal umum, kartu piutang, ikhtisar penerimaan mingguan, daftar penerimaan kas harian, daftar piutang, daftar

persediaan rumah. Selain formulir, unsur-unsur system akuntansi lainnya juga telah terdapat pada perusahaan meliputi buku harian, buku besar dan laporan. Berdasarkan uraian di atas system akuntansi penjualan kredit dan penagihan piutang yang diterapkan perusahaan sudah memadai.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah tersebut, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah, **“Apakah pencatatan dan pelaporan piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang sudah berjalan efektif pada Perum Perumnas Regional I Medan?”**

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan dapat dicapai dari penelitian ini adalah, **“untuk mengetahui apakah pencatatan dan pelaporan piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang di perusahaan Perum Perumnas Regional I di Medan sudah berjalan efektif”**.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Bagi Perusahaan, penelitian ini bermanfaat dijadikan sebagai kontibusi dan bahan pertimbangan dalam menilai kinerja perusahaan agar dapat mengambil langkah dan keputusan guna melakukan persiapan dan perbaikan sehubungan dengan adanya piutang tak tertagih terhadap umur piutang.

1.4.2 Bagi Peneliti Lain,

- a. Dapat dijadikan sebagai sumber informasi tambahan yang dapat memperluas pemikiran khususnya dalam piutang dan umur piutang.

- b. Sebagai bahan referensi tambahan untuk penelitian ilmiah yang akan dilakukan selanjutnya.
- c. Mengetahui gambaran tentang Perum Perumnas Regional I Medan.
- d. Menambah kajian informasi bagi pihak yang berkepentingan.



BAB II

LANDASAN TEORITIS

2.1 Teori – Teori

2.1.1 Pengertian, Tujuan dan Definisi Piutang Usaha.

2.1.1.1 Pengertian Piutang Usaha.

Piutang Usaha adalah bagian dari aktiva perusahaan yang bersifat lancar, umumnya berupa kas yang masih akan diterima di masa yang akan datang dan terdapat pada laporan keuangan sebagian besar perusahaan, baik perusahaan dagang, manufaktur maupun jasa. Hubungan antara piutang dagang dan penjualan kredit di mana piutang dagang khususnya digunakan untuk tagihan yang timbul karena penjualan barang atau jasa secara kredit, di mana pembeli tidak memberikan surat janji tertulis formal. Jadi secara real piutang dagang timbul karena adanya transaksi penjualan kredit, oleh karena itu besar kecilnya penjualan kredit akan berpengaruh langsung terhadap jumlah piutang dagang. Cara penjualan kredit ini merupakan cara yang biasanya dilakukan dalam dunia bisnis untuk dapat menarik para pelanggan pembeli barang dan jasa dalam perusahaan. Piutang merupakan harta perusahaan yang timbul karena terjadinya transaksi penjualan secara kredit atas barang dan jasa yang di hasil perusahan .

Menurut Dwi Martani (2012) “ menjelaskan piutang sebagai klaim suatu perusahaan pada pihak lain. Hampir semua entitis memiliki piutang kepada pihak lain baik terkait dengan transaksi penjualan.” Piutang

merupakan sejumlah uang hutang dari konsumen pada perusahaan yang membeli barang dan jasa secara kredit kepada perusahaan. Maka dapat disimpulkan bahwa piutang bisa timbul tidak hanya karena penjualan barang dagangan secara kredit, tetapi dapat karena hal-hal lain, misalnya piutang kepada pegawai, piutang karena penjualan aktiva tetap secara kredit, piutang karena adanya penjualan saham secara kredit atau adanya uang muka untuk pembelian atau kontrak kerja lainnya. Kesimpulan dari beberapa definisi piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak ketiga dalam bentuk uang, jasa maupun barang yang semuanya akan membawa pengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan dan hubungan langsung dengan langganan penerimaan kredit. Piutang yang timbul dari transaksi penjualan atau penyerahan barang atau jasa kepada langganan pada umumnya merupakan sebagian besar dari modal kerja suatu perusahaan. Oleh karena itu pengendalian dan kebijakan di dalam pemberian kredit dan pengumpulan piutang merupakan salah satu faktor yang perlu mendapat perhatian serius dari manajemen sedangkan ,

Menurut Rivai,dkk (2013:238-239) Piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

1. Faktor Internal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak kreditur. Faktor-faktor tersebut diantaranya:
 - a. Keteledoran dari pihak kreditur mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan.
 - b. Terlalu mudah memberi piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.
 - c. Konsentrasi piutang pada sekelompok penggunaan jasa atau sektor usaha yang beresiko tinggi.
 - d. Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian piutang.
 - e. Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepala para eksekutif dan staf bagian piutang.

- f. Lemahnya perusahaan mendeteksi timbulnya piutang macet termasuk mendeteksi arah perkembangan arus kas penggunaan jasa atau debitur lama.
2. Faktor Eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur. Faktor-faktor tersebut diantaranya:
 - a. Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan PPmerosotnya kondisi ekonomi umum dan bidang usaha dimana mereka beroperasi.
 - b. Adanya salah arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.
 - c. Problem keluarga, mis perceraian, kematian, sakit berkepanjangan pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur.
 - d. Kegagalan debitur pada bidang usaha atau perusahaan mereka yang lain.
 - e. Munculnya kejadian diluar kuasa debitur, misalnya perang dan bencana alam
 - f. Watak buruk debitur (yang semula memang merencanakan tidak akan melunasi piutangnya).

2.1.1.2 Tujuan Piutang Usaha

Beberapa tujuan dari piutang usaha antara lain :

1. Mempererat kerja sama antar perusahaan.
2. Menumbuhkan sikap yang saling membantu antar perusahaan terutama investasi dalam perusahaan.
3. Mendukung tumbuh besarnya suatu perusahaan atau tingkatan bisnis sebab dengan piutang perusahaan, lebih cepat dalam mendapat kredit usaha, terutama usaha kecil apabila mendapat kredit usaha patungan yang banyak maka usaha tersebut akan mudah tumbuh besar.

2.1.1.3 Definisi Piutang, Piutang merupakan harta perusahaan yang timbul karena terjadinya transaksi penjualan secara kredit atas barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Menurut PSAK no.9, Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan

usaha normal perusahaan, Piutang usaha dan lain-lain yang diharapkan tertagih dalam satu atau siklus usaha normal diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

2.1.2 Jenis Piutang dan Klasifikasi Piutang.

2.1.2.1 Jenis Piutang.

Menurut Kieso,dkk (2009:350) piutang dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. Piutang Lancar

Piutang lancar merupakan piutang yang akan ditagih dalam masa satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang.

2. Piutang tidak lancar

Piutang tidak lancar merupakan piutang yang akan tertagih lebih dari satu tahun.

Piutang selanjutnya diklasifikasikan dalam neraca yaitu sebagai:

a. Piutang dagang

Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasional bisnis normal.

Piutang dagang ini kemudian terbagi lagi menjadi dua yaitu piutang usaha dan wesel tagih.

1. Piutang usaha merupakan janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual.
2. Wesel tagih merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan.

b. Piutang Nondagang

Piutang nondagang berasal dari berbagai transaksi. Sejumlah contoh piutang nondagang adalah:

1. Uang muka kepada karyawan dan staf.
2. Uang muka kepada anak perusahaan.
3. Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian dan kerusakan.
4. Deposito sebagai jaminan penyediaan jasa atau pembayaran.
5. Piutang deviden dan bunga.
6. Klaim terhadap:
 - a. Perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungjawabkan.
 - b. Terdakwa dalam suatu perkara hukum.
 - c. Badan-badan pemerintahan untuk pengembalian pajak.
 - d. Perusahaan pengangkut untuk barang yang rusak atau hilang.
 - e. Kreditor untuk barang yang dikembalikan, rusak, atau hilang.
 - f. Pelanggan untuk barang-barang yang dapat dikembalikan.

2.1.2.2 Klasifikasi Piutang

Piutang diklasifikasikan menjadi piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha merupakan piutang yang timbul akibat hasil penjualan bidang usaha utama perusahaan. Piutang lain-lain adalah piutang yang tidak berasal dari hasil bidang usaha utama perusahaan seperti piutang bunga, piutang deviden, uang muka pegawai, dan yang lainnya. Salah satu cara untuk mengestimasi piutang tak tertagih ini adalah dengan menggunakan metode umur piutang, dimana piutang pelanggan dianalisis berdasarkan lamanya piutang dari pelanggan, serta dikelompokkan berdasarkan umur piutang.

Klasifikasi piutang dalam beberapa cara, klasifikasi yang paling sering di gunakan secara umum dalam praktek adalah klasifikasi piutang menjadi piutang dagang, wesel tagih dan piutang lain-lain.

Secara lebih terperinci **Kieso, at all (2011 :346)** mengklasifikasikan piutang dengan dua cara, yaitu sebagai berikut :

1. Pengklasifikasian piutang berdasarkan untuk tujuan dalam laporan keuangan dibagi menjadi dua, yaitu:
 - a. Piutang lancar atau piutang jangka pendek (short term receivables) yang di harapkan akan tertagih dalam satu tahun atau selama siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang.
 - b. Piutang tidak lancar atau piutang jangka panjang (long term receivables) adalah jenis piutang dimana yang masuk kategori ini merupakan seluruh piutang yang tidak termasuk dalam kategori sebelumnya.
2. Pengklasifikasian piutang berdasarkan sebab terjadinya piutang tersebut. Pengklasifikasian piutang berkait dengan perbedaan penting antara piutang hasil perdagangan dan yang bukan hasil perdagangan, dibagi menjadi empat bagian, yaitu:
 - a. Piutang dagang (trade receivables) merupakan jumlah terutang oleh pelanggan sebagai bagian dari aktivitas normal bisnis perusahaan berupa penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pelanggan yang dapat disub-klasifikasikan lagi menjadi piutang usaha (account receivables) dan wesel tagih (notes receivables).

b. Piutang usaha (account receivables) adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang dan jasa yang di beli, biasanya dapat ditagih dalam waktu 30-60 hari.

c. Wesel tagih (notes receivables) adalah janji tertulis secara formal untuk membayar sejumlah uang tertentu pada waktu tertentu dimasa depan (tanggal jatuh tempo). Wesel tagih ini sendiri ada yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang yang terdiri atas dua jenis,yaitu:

1. Wesel tagih tidak berbunga (non-interest bearing note)

Jenis wesel tagih dimana nilai nominal wesel (nilai yang tertera dalam lembar wesel) sama besarnya dengan nilai jatuh tempo.

2. Wesel tagih berbunga (interest bearing note)

Jenis wesel tagih dimana nilai nominal wesel (nilai yang tertera pada lembar wesel) tidak sama besarnya dengan nilai jatuh tempo. Nilai jatuh tempo terdiri dari nilai nominal ditambah dengan bunga yang diperoleh selama masa periode tertentu.

a. Piutang non-dagang (non-trade receivables), merupakan piutang yang bukan dari hasil perdagangan atau sering disebut juga meliputi semua jenis piutang lainnya yang muncul dari berbagai transaksi (yang bukan transaksi normal perusahaan) yang dapat berupa janji tertulis untuk membayar atau mengirimkan sesuatu,contohnya antar lain:

1. Uang muka kepada karyawan dan staf.
2. Uang muka kepada anak perusahaan.
3. Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian atau kerusakan.
4. Piutang dividen dan bunga.
5. Piutang pajak yang lebih di setor.
6. Klaim, antara lain terhadap perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungungkan, terdakwa dalam suatu perkara hukum,perusahaan pengangkutan untuk barang yang rusak atau hilang dan lain sebagainya.

2.1.3 Piutang usaha yang tak tertagih dan Metode Penghapusan Piutang

2.1.3.1 Piutang usaha yang tak tertagih, Menurut Hery (2014) “piutang

usaha yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit” dalam penjualan secara kredit, Penerimaan dan keuntungan akan meningkat, tetapi kerugian yang dialami perusahaan akan meningkat pula karena meningkatnya jumlah piutang yang tidak tertagih. Kerugian ini biasanya kita sebut beban piutang tak tertagih.

2.1.3.2 Metode penghapusan piutang, besar dari beban piutang tak tertagih bervariasi antar perusahaan. Untuk perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit, beban piutang tak tertagih merupakan beban yang memang timbul karena kegiatan bisnis perusahaan. Sebagai beban usaha, tentunya beban piutang tak tertagih harus diketahui jumlahnya. Untuk itu, dalam pengukuran jumlah piutang tak tertagih dikenal dua metode yakni metode penyisihan dan metode penghapusan langsung.

2.1.3.2.1 Metode Penghapusan Langsung.

Metode ini biasanya digunakan dalam perusahaan-perusahaan kecil atau perusahaan yang tidak dapat menaksir kerugian piutang dengan tepat. Pada akhir periode tidak ada taksiran kerugian piutang yang dibebankan, tetapi kerugian piutang baru diakui pada waktu diketahui ada piutang yang tidak dapat ditagih. Metode penghapusan langsung mencatat piutang tak tertagih pada tahun dimana diputuskan bahwa suatu piutang tertentu tidak akan dapat ditagih. Tidak ada ayat jurnal yang dibuat sampai suatu akun khusus telah ditetapkan secara pasti sebagai tidak tertagih. Pendukung metode penghapusan langsung berpendapat bahwa yang dicatat haruslah fakta, bukan estimasi. Metode ini mengasumsikan bahwa dari setiap penjualan akan dihasilkan piutang usaha yang baik, dan kejadian selanjutnya membuktikan bahwa piutang tertentu ternyata tidak tertagih serta menjadi tidak bernilai.

2.1.3.2.2 Metode Penyisihan untuk Piutang tak tertagih (allowance for doubtful account)

Metode untuk mencatat dan melaporkan beban piutang tak tertagih: Metode penyisihan untuk piutang tak tertagih, dalam metode ini, perusahaan menggunakan akun penyisihan piutang tak tertagih yang memiliki saldo normal di kredit. Akun ini merupakan contra account aset yang memperlihatkan kemungkinan klaim piutang tak tertagih di masa depan. Jurnal untuk penyisihan piutang tak tertagih adalah:

Debit	Kredit
Beban utang xxx	
Piutang dagang	xxx

Ada dua cara untuk mengestimasi jumlah penyisihan piutang tak tertagih, yaitu:

1. Presentase penjualan. Pendekatan ini bertujuan untuk melaporkan piutang usaha di neraca pada nilai bersih yang dapat direalisasikan, pendekatan ini juga disebut dengan pendekatan laba rugi. Melalui pendekatan ini debitor telah menentukan perkiraan (melakukan estimasi) berapa persen dari penjualan yang tidak dapat di tagih (uncollectible receivables). Pendekatan ini tepat digunakan jika customer memiliki sejarah yang baik mengenai kredit macet dengan penjualan kredit tahun sebelumnya, jurnal untuk pendekatan penjualan adalah:

	Debit	Kredit
Beban utang	xxx	
Penyisihan piutang		xxx

2. Presentase piutang. Pendekatan ini melihat menggunakan Analisis Umur Piutang (Aging Schedule) salah satu perusahaan untuk mengontrol piutangnya dengan menggunakan aging schedule, yaitu daftar piutang usaha yang di dalamnya berisis saldo piutang usaha, nama pelanggan beserta umur piutang usaha. Dengan menggunakan cara ini, perusahaan dapat menganalisis piutangnya dan mengelompokkannya menurut lamanya piutang tersebut beredar. Semakin lama piutang tersebut semakin kecil kemungkinan piutang tersebut tertagih. Jurnal untuk pendekatan piutang adalah:

	Debit	Kredit
Beban utang	xxx	
Penyisihan piutang		xxx

Perusahaan akan menerapkan metode langsung jika piutangnya sudah pasti tidak akan tertagih. Hal ini dilakukan oleh perusahaan dengan mendebet akun beban piutang tak tertagih (uncollectible account expense) dan mengkredit akun piutang usaha (account receivable). Metode ini digunakan apabila:

- a. Perusahaan kesulitan dalam mengestimasi jumlah piutang tak tertagih secara wajar.
- b. Jumlah customer yang dimiliki perusahaan relative kecil.

2.1.4 Pencatatan Piutang Usaha

Pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Menurut Mulyadi (2013) menyatakan bahwa “ Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur.” Mutasi piutang disebabkan oleh transaksi penjualan kredit, penerimaan kas dari debitur, retur penjualan dan penghapusan. Prosedur pencatatan piutang merupakan prosedur akuntansi untuk mencatat timbulnya piutang sehingga hanya melibatkan bagian piutang.

Pada umumnya, fungsi piutang yang dapat digolongkan menjadi tiga yaitu:

- a. Membuat catatan piutang yang dapat menunjukkan jumlah-jumlah piutang kepada tiap-tiap langganan. Catatan ini disusun sedemikian rupa sehingga dapat diketahui sejarah tiap-tiap langganan, jumlah maksimum kredit dan keterangan-keterangan lain yang diperlukan. Karena bagian kredit bertugas untuk menyetujui setiap penjualan kredit, maka catatan yang dibuat oleh bagian piutang ini akan menjadi dasar bagian kredit untuk mengambil keputusan. Catatan piutang harus dapat menunjukkan informasi-informasi yang diperlukan oleh bagian kredit.
- b. Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang. Surat pernyataan ini disesuaikan dengan metode jurnal dan piutang, serta kebutuhan piutangnya.

c. Membuat daftar analisa umur piutang setiap periode. Daftar ini dapat digunakan untuk menilai keberhasilan kebijaksanaan kredit yang dijalankan dan juga sebagai dasar untuk membuat bukti memo untuk mencatat kerugian piutang. Untuk mengetahui status piutang dan memungkinkan tertagih atau tidak tertagihnya piutang. Secara periodik fungsi pencatatan piutang menyajikan informasi umur piutang setiap debitu kepada manajer keuangan. Daftar umur piutang ini merupakan laporan yang dihasilkan dari kartu piutang.

Untuk mencatat piutang dapat dilakukan dengan tiga cara dalam mengerjakan jurnal yaitu:

1. Metode Konvensional, dalam metode ini posting ke dalam kartu piutang dilakukan atas dasar data yang dicatat dalam jurnal. Berbagai transaksi yang mempengaruhi piutang ialah transaksi penjualan kredit, transaksi retur penjualan, transaksi penerimaan kas dari piutang, dan transaksi penghapusan piutang.
2. Metode Posting Langsung, metode posting langsung ke dalam kartu piutang dibagi menjadi dua, yaitu :metode posting harian dan metode posting periodik.
3. Metode Pencatatan Tanpa Buku Pembantu (Ledgerless Bookkeeping), dalam metode pencatatan piutang ini, tidak digunakan buku pebantu piutang. Faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya yang diterima dari bagian penagihan, oleh bagian piutang diarsipkan menurut nama pelanggan dalam arsip.

- a. Pengakuan Piutang, Pengakuan piutang usaha terjadi jika perusahaan menjual produk secara kredit atau member jasa namun belum terjadi pembayaran kepada perusahaan. Pengakuan piutang usaha sering berhubungan dengan pengakuan pendapatan. Karena pengakuan pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan kas terealisasi atau dapat direalisasi, maka piutang yang berasal dari penjualan barang umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang beralih ke pembeli. Karena saat peralihan hak dapat bervariasi sesuai dengan syarat-syarat penjualan maka piutang lazimnya diakui pada saat barang dikirim ke pelanggan. Sedangkan untuk jasa kepada pelanggan semestinya diakui pada saat jasa itu dilaksanakan.
- b. Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang, Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah sebagai berikut:
1. Volume penjualan kredit , makin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang.
 2. Syarat pembayaran penjualan kredit, semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.

3. Ketentuan dalam pembatasan kredit, apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relatif besar maka besarnya piutang juga semakin besar.
4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang, perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang dalam dua cara yaitu aktif dan pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan lain yang menggunakan kebijaksananya secara pasif.
5. Kebiasaan membayar dalam pelanggan, semua piutang yang diperkirakan akan terealisasi menjadi kas dalam setahun di neraca di sajikan pada bagian aktiva lancar.

Sedangkan Menurut Hendra Poerwanto(2012) faktor-faktor yang mempengaruhi piutang :

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya anggaran piutang, antara lain volume barang yang di jual secara kredit, pemberian potongan, pembatasan kredit, dan kebijakan penagihan piutang. Berikut ini dijelaskan mengenai faktor yang mempengaruhi anggaran piutang tersebut.

a. Volume Barang yang Dijual Secara Kredit

Volume barang yang dijual secara kredit lebih besar daripada tunai dapat semakin membesar anggaran dalam piutang usaha dan sebaliknya. Contoh: sebulan setelah

standar kredit yang longgar dan ekstrem misalnya tidak perlu jaminan kredit termasuk jaminan kredit atas barang yang di beli, semua orang boleh diberikan fasilitas kredit, tanpa batas umur, dan tanpa mempertimbangkan apaah calon debitur berpengalaman atau tidak dalam bekerja.

- b. Jangka Waktu Kredit, jangka waktu kredit memperkecil anggaran dalam piutang usaha. Contoh: sebulan dijual barang Rp. 100.000 dengan syarat 90% dibayar tunai dan 10% x Rp.100.000 = Rp.10.000. kesimpulannya, semakin besar piutang usaha yang tertanam semakin besar resiko dalam piutang
- c. Standar Kredit, penentuan standar kredit menentukan besar kecilnya piutang usaha yang tertanam. Semakin longgar standar kredit yang diberikan maka semakin besar piutang yang tertanam dan semakin besar resiko kerugian piutang.
- d. Pemberian Potongan, pemberian potongan harga juga dapat mempengaruhi besarnya investasi dalam piutang.pemberian potongan yang besar akan memperkecil piutang usaha yang tertanam. Sebaliknya, pemberian potongan yang kecil maka semakin besar piutang usaha yang tertanam.

2.1.5 Analisis umur piutang

Analisis umur piutang Menurut Indriyo Gitosudarmo (2010) “merupakan suatu bentuk laporan guna mengetahui posisi dengan melakukan pengelompokan piutang pada periode tertentu”. Dengan pengelompokan

tersebut manajemen perusahaan dapat mengetahui posisi piutang sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat. Kegunaan analisa umur piutang adalah alat bagi manajemen untuk mengambil kebijaksanaan dalam pemberian kredit dan penagihan. Metode analisa piutang berdasarkan umur piutang banyak digunakan karena merupakan salah satu metode yang dianggap paling tepat. Hal ini terutama dalam melakukan analisa piutang tak tertagih dengan mengelompokan piutang berdasarkan umur, dianggap paling tepat untuk menggambarkan kerugian yang nantinya diakibatkan oleh piutang yang mungkin tidak tertagih.

a. Umur piutang

Analisis umur piutang adalah suatu bentuk laporan guna mengetahui posisi piutang dengan melakukan pengelompokan piutang pada periode tertentu, dengan pengelompokan tersebut manajemen perusahaan dapat mengetahui posisi piutang sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat. Salah satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan menerapkan presentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi, misalnya akhir bulan atau akhir tahun dibuat daftar piutang. Menurut Indriyo dan Basri (2010) dengan diketahui umur piutang maka akan dapat diketahui:

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

Dibawah ini disajikan contoh skedul umur piutang (aging schedule) untuk memberikan ilustrasi yang lebih jelas :

Tabel II.1

Umur Piutang (hari)	% dari nilai total piutang
0-20	50
21-30	20
31-45	15
45-60	3
>60	12
TOTAL	100

Sumber : Indriyo Gitusudarmo dan Basri-Manajemen Keuangan(2008).

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

2.1.6 Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih

Mengendalikan piutang, sebuah perusahaan perlu menetapkan kebijakan kreditnya. Kebijakan ini kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak dilakukan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan. Adapun tujuan melakukan pengendalian intern piutang adalah sebagai berikut :

1. Meyakini kebenaran jumlah piutang yang ada, yang benar-benar menjadi hak milik perusahaan,
2. Meyakini bahwa piutang yang ada dapat ditagih (collectable),
3. Ditaatinya kebijakan-kebijakan mengenai piutang,
4. Piutang aman dari terjadinya penyelewengan.

Output dari sistem pengendalian intern piutang adalah berupa informasi dalam bentuk laporan keuangan atau laporan manajemen lain, sehingga karakteristik sistem pengendalian intern piutang identik dengan karakteristik informasi. Karakteristik informasi yang baik adalah :

- a. Relevan
- b. Reliable
- c. Complete
- d. Timelines
- e. Understandable
- f. Verrifyable

Pada prinsipnya sistem pengendalian harus meminimalkan, mendeteksi serta memperbaiki kesalahan ketika terjadi. Pelaksanaan sistem pengendalian intern untuk piutang harus menghasilkan suatu kepastian bahwa semua transaksi piutang telah dibukukan dan dapat dipertanggung jawabkan. Penyelenggaraan pengendalian intern yang dilakukan perusahaan mayoritas sudah sepenuhnya layak tetapi masih kurang efektif. Misalnya di fungsi penagihan sangat jarang atau tidak melakukan sama sekali konfirmasi piutang kepada pelanggan untuk mengecek kebenaran jumlah piutang pelanggan, sehingga pada saat jatuh

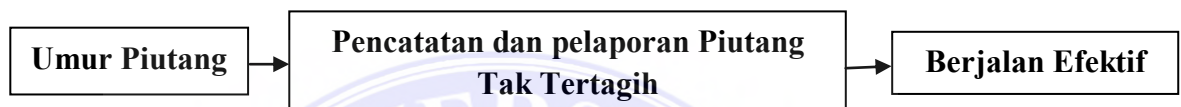
tempo ketika konfirmasi untuk pembayaran, tidak jarang terdapat kesalahan dalam jumlah piutang. Tetapi Untuk pengamanan sudah sepenuhnya layak karena fungsi penagihan dan yang melakukan penyetoran dana ke Bank dilakukan oleh fungsi yang berbeda.

Pengendalian intern terhadap piutang dimulai dari penerimaan order penjualan, kemudian ke persetujuan atas order, persetujuan pemberian kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur, verifikasi faktur, pembukuan piutang, penagihan piutang, yang akhirnya akan mempengaruhi saldo kas atau bank. Dalam hal ini harus diperhatikan pula retur penjualan secara periodik harus dibuat perincian piutang menurut golongan usianya untuk menentukan tindakan apa yang perlu dilakukan dan menilai apakah bagian kredit dan bagian inkaso telah bekerja dengan efisien. Adapun sistem pengendalian intern atas piutang secara keseluruhan antara lain sebagai berikut :

1. Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan (operasi) dari Fungsi Akuntansi Untuk Piutang,
2. Pegawai yang menangani akuntansi piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang,
3. Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan dan penghapusan piutang, harus mendapatkan persetujuan dari pejabat yang berwenang,
4. Piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan piutang
5. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umurnya.

2.2 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual adalah suatu model yang menerapkan bagaimana hubungan suatu teori dengan faktor-faktor yang penting yang telah diketahui dalam suatu masalah tertentu. Dari judul “ Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur piutang Pada Perum Peumnas Regional I Medan”.



Gambar II.1

Kerangka Konseptual

2.3 Penelitian Terdahulu

Tabel II.2

Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil
1	Chairani Meifida(2016)	Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada	Dependen :Piutang TakTertagih. Independen: Umur Piutang.	Hasil dari perusahaan manufaktur mengklasifikasi piutang yang berumur 181-

		Perusahaan Manufaktur		360 hari dan >1tahun sebagai piutang yang kurang aman.
2	Christine Y.A Mawitjere (2006)	Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Hotel Berbintang Di Kota Manado	Dependen: Piutang Tak Tertagih. Independen: Umur Piutang.	Hasil penelitian rata-rata persentase piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada hotel berbintang di kota manado dan hotel berbintang mengkategorika n piutang yang berumur 181- 365hari dan lebih dari 1tahun sebagai piutang yang

				kurang aman dan tidak aman yang biasanya sudah tidak tertagih.
3	Arsyina Lutfi Arrum Sari (2015)	Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada PT.PELINDO III (Persero) Cabang Tanjung Emas	Dependen: Faktor-Faktor Piutang. Independen: Piutang Tak Tertagih.	Pengendalian internal terhadap piutang harus lebih ditingkatkan sehingga kegiatan operasi bisa lebih efektif dengan cara pengawasan dilapangan dan system uper/uangpanjar dilakukan secara maksimal.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah:

1. Jenis Perusahaan , penulis melakukan penelitian di perusahaan kontruksi sedangkan penelitian terdahulu melakukan penelitian di perusahaan jasa dan manufaktur.
2. Sampel dan populasi penulis yang di ambil hanya 1 tahun, sedangkan peneliti terdahulu 3 tahun.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian

3.1.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan yaitu deskriptif, Menurut Sugiyono (2015:53)“deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui keberadaan variabel mandiri, baik hanya pada satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lainnya (variabel mandiri adalah variabel yang terdiri sendiri, bukan variabel independen, karena variabel indepen selalu dipasangkan dengan variabel dependen”.

3.1.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Perum Perumnas Regional 1 Medan yang berlokasi di Jalan Matahari Raya No. 313 Helvetia Medan, Sumatera Utara.20124.

No.Telp (061)8454601

Fax: (061)6850252

Web : reg.perumnas.co.id

3.1.3 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan mulai bulan Desember 2017. Adapun rincian kegiatan penelitian ini dapat dilihat pada tabel III.1 berikut dibawah ini :

Tabel III.1
Rencana Jadwal Penelitian

No	Uraian	2017		2018			
		Nov	Des	Jan- Mar	Apr- Juni	Juli- Sep	Okt- Nov
1	Pengajuan Judul						
2	Pra Riset						
3	Penyusunan Proposal						
4	Bimbingan Proposal						

5	Seminar Proposal						
6	Penyusunan Skripsi						
7	Bimbingan Hasil						
8	Seminar Hasil						
9	Sidang Meja Hijau						

Sumber : Peneliti 2017

3.2 Populasi dan sampel

3.2.1 Populasi, Menurut Sugiyono (2015:148) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian di tarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah jumlah konsumen yang membeli rumah secara kredit selama 1tahun.

3.2.2 Sampel, Menurut Sugiyono (2015:149) sampel adalah: "bagian dari jumlah dan karakteristik yang di miliki oleh populasi dan harus bersifat

representatif (mewakili).” Sampel yang di ambil dalam penelitian ini yaitu 1 tahun pada tahun 2017.

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data, Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan yaitu berupa data kualitatif. Menurut Sugiyono (2013:9) adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat post positivisme, digunakan untuk meneliti kondisi obyek yang alamiah dan mendapatkan informasi yang berupa fakta-fakta verbal atau keterangan.

3.3.2 Sumber Data, Sumber data yang digunakan hanya data skunder yaitu sumber data penelitian yang diperoleh melalui media prantara atau secara tidak langsung yang berupa catatan atau arsip baik yang di publis mau pun tidak di publis langsung oleh Perum Perumnas Regional I Helvetia Medan.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Data-data yang terkumpul dalam penelitian ini diperoleh dengan melakukan penelitian lapangan (Field Research) yaitu penelitian yang dilakukan dengan mengadakan tinjauan langsung pada perusahaan yang menjadi objek penelitian, dengan cara:

3.4.1 Observasi, Menurut Sugiyono (2015:235) observasi merupakan proses untuk memperoleh data dari tangan pertama dengan mengamati orang dan tempat pada saat dilakukan penelitian seperti melakukan kunjungan secara langsung pada perusahaan sebagai objek penelitian untuk mendapatkan keterangan yang diperlukan.

3.4.2 Wawancara, Menurut Sugiyono (2015:224) wawancara merupakan teknik pengumpulan data dimana pewawancara (peneliti atau yang di beritugas melakukan pengumpulan data dalam mengumpulkan data mengajukan suatu pertanyaan kepada yang di wawancarai mengenai data yang ada sangkut pautnya dengan masalah yang akan dibahas.

3.4.3 Kuesioner Atau Angket, Menurut Sugiyono (2014) kuesioner adalah suatu daftar pertanyaan tertulis yang diberikan kepada sekelompok orang mengenai suatu masalah sehingga mendapatkan informasi tentang masalah tersebut.

3.5 Definisi Operasional Variabel

Judul penelitian : Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Perum Perumnas Regional I Helvetia Medan. Untuk memperjelas judul ini dan terutama menyatukan persepsi antara penulis dan pembaca, maka perlu untuk membahas beberapa definisi operasional yang dipakai dalam penelitian ini, yaitu:

1. Piutang Tak tertagih, yaitu klaim kepada pihak tertentu atas rumah dan tanah yang tidak tertagih atau kerugian yang ditimbulkan atas penjualan secara kredit.
2. Umur Piutang, yaitu rentang waktu atau lamanya piutang yang dihitung dalam tahunan.

3.6 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis statistik deskriptif. Menurut Sugiyono (2014:207) “Metode statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data

yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.” Penelitian ini menggunakan wawancara sebagai media pengumpulan data.



DAFTAR PUSTAKA

- Christine Y.A Mawitjere. 2006. *Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Hotel Berbintang di Kota Manado: Manado.*
- Chairani. 2016. *Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Perusahaan Manufaktur.*
- Dwi, Martani, dkk (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Buku 1. Jakarta : Salemba Empat
- Hartono,Jogiyanto. 2013. *Metode Penelitian Bisnis*, Edisi Kelima. BPFE, Yogyakarta
- Hendra,Purwanto, 2012. *Faktor-Faktor Mempengaruhi Piutang*
- Hery, SE.MSi. 2013. *Akuntansi Keuangan Menengah*, CPAS, Yogyakarta
- Hery. 2014. *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*, Kencana,Jakarta.
- Indriyono,Girosudarmo. 2010. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Pertama, Cetakan Keempat, Penerbit: BPFE-Yogyakarta
- Kieso,dkk. 2009. *Akuntansi Intermediate Jilid 1*, Erlangga, Jakarta.
- Lutfi,Arsyina. 2015. *Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada PT.PELINDO III (Persero) Cabang Tanjung Emas Semarang.*
- Mulyadi,2013. *Sistem akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta
- Rivai,dkk. 2013. *Manajemen Perbankan dari Teori Kepraktikan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&D)*. Alfabeta.Bandung
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Alfabeta.Bandung
- <https://sites.google.com/site/penganggaranperusahaan/anggaran-piutang/faktor-faktor-yang-mempengaruhi-piutang>.
- <http://melatiarya.blogspot.co.id/2013/Pengendalian-Internal-Piutang-Usaha.htm!?m=2>

KUESIONER

Cara pengisian kuesioner ini adalah dengan melingkari jawaban yang anda pilih

PERTANYAAN

1. Apabila piutang berumur 1-30 hari, berapa persen yang biasanya tertagih :

- a. < 10 % b. 10-25 %
- c. 25-40 % d. 40-55 %
- e. > 55 %

2. Apabila piutang berumur 31-60 hari, berapa persen yang biasanya tertagih :

- a. < 10 % b. 10-25 %
- c. 25-40 % d. 40-55 %
- e. > 55 %

3. Apabila piutang berumur 61-90 hari, berapa persen yang biasanya tertagih :

- a. < 10 % b. 10-25 %
- c. 25-40 % d. 40-55 %
- e. > 55 %

4. Apabila piutang berumur 91-180 hari, berapa persen yang biasanya tertagih :

- a. < 10 % b. 10-25 %
- c. 25-40 % d. 40-55 %
- e. > 55 %

5. Apabila piutang berumur 181-365 hari, berapa persen yang biasanya tertagih :

- a. < 10 % b. 10-25 %
- c. 25-40 % d. 40-55 %
- e. > 55 %

6. Apabila piutang berumur > 1 tahun, berapa persen yang biasanya tertagih :

- a. < 10 % b. 10-25 %
- c. 25-40 % d. 40-55 %

e. > 55 %

7. Dari semua piutang yang ada, berapa persen piutang yang berumur 1-30 hari :

a. < 10 % b. 10-25 %

c. 25-40 % d. 40-55 %

e. > 55 %

8. Dari semua piutang yang ada, berapa persen piutang yang berumur 31-60 hari :

a. < 10 % b. 10-25 %

c. 25-40 % d. 40-55 %

e. > 55 %

9. Dari semua piutang yang ada, berapa persen piutang yang berumur 61-90 hari :

a. < 10 % b. 10-25 %

c. 25-40 % d. 40-55 %

e. > 55 %

10. Dari semua piutang yang ada, berapa persen piutang yang berumur 91-180 hari :

a. < 10 % b. 10-25 %

c. 25-40 % d. 40-55 %

e. > 55 %

11. Dari semua piutang yang ada, berapa persen piutang yang berumur 181-365 hari :

a. < 10 % b. 10-25 %

c. 25-40 % d. 40-55 %

e. > 55 %

12. Dari semua piutang yang ada, berapa persen piutang yang berumur > 1 tahun :

a. < 10 % b. 10-25 %

c. 25-40 % d. 40-55 %

e. > 55 %

13. Menurut anda, piutang yang berumur 1-30 hari adalah piutang yang :
- a. Tidak aman (20 % dapat ditagih)
 - b. Kurang aman (40 % dapat ditagih)
 - c. Cukup aman (60 % dapat ditagih)
 - d. Aman (80 % dapat ditagih)
 - e. Paling aman (100 % dapat ditagih)
14. Menurut anda, piutang yang berumur 31-60 hari adalah piutang yang :
- a. Tidak aman (20 % dapat ditagih)
 - b. Kurang aman (40 % dapat ditagih)
 - c. Cukup aman (60 % dapat ditagih)
 - d. Aman (80 % dapat ditagih)
 - e. Paling aman (100 % dapat ditagih)
15. Menurut anda, piutang yang berumur 61-90 hari adalah piutang yang :
- a. Tidak aman (20 % dapat ditagih)
 - b. Kurang aman (40 % dapat ditagih)
 - c. Cukup aman (60 % dapat ditagih)
 - d. Aman (80 % dapat ditagih)
 - e. Paling aman (100 % dapat ditagih)
16. Menurut anda, piutang yang berumur 91-180 hari adalah piutang yang :
- a. Tidak aman (20 % dapat ditagih)
 - b. Kurang aman (40 % dapat ditagih)
 - c. Cukup aman (60 % dapat ditagih)
 - d. Aman (80 % dapat ditagih)
 - e. Paling aman (100 % dapat ditagih)
17. Menurut anda, piutang yang berumur 181-365 hari adalah piutang yang :
- a. Tidak aman (20 % dapat ditagih)
 - b. Kurang aman (40 % dapat ditagih)
 - c. Cukup aman (60 % dapat ditagih)
 - d. Aman (80 % dapat ditagih)
 - e. Paling aman (100 % dapat ditagih)
18. Menurut anda, piutang yang berumur > 1 tahun adalah piutang yang :
- a. Tidak aman (20 % dapat ditagih)
 - b. Kurang aman (40 % dapat ditagih)
 - c. Cukup aman (60 % dapat ditagih)
 - d. Aman (80 % dapat ditagih)
 - e. Paling aman (100 % dapat ditagih)

Untuk pertanyaan dibawah ini, tolong di jawab pada tempat yang sudah disediakan.

19. Berapa jangka waktu pelunasan piutang yang ditetapkan pihak perhotelan?.....

20. Berapa persentase piutang tak tertagih yang ditetapkan pihak perhotelan, untuk piutang yang berumur :

a. 1-30 hari = % b. 31-60 hari = %

c. 61-90 hari = % d. 91-180 hari = %

e. 181-365 hari = % f. 1 tahun ke atas = %

