

**ANALISIS PIUTANG DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PERUM
PERUMNAS REGIONAL 1 MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Program Akuntansi



Oleh :

Nama : SUCIYATI

NPM : 1305170600

Program Studi : Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN**

2017



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 27 April 2017, pukul 14.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

Nama : SUCIYATI
NPM : 1305170620
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : ANALISIS PIUTANG DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PERUM PERUMNAS REGIONAL I MEDAN

Dinyatakan : (B) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*

Tim Penguji

Penguji I

(Drs. FATMAWARNI, MM)

Penguji II

(ISNA ARDILA, SE, M.Si)

Pembimbing

(ELIZAR SINAMBELA, SE, M.Si)

Panitia Ujian

Ketua

(ZULASPAN TUPTI, SE, M.Si)

Sekretaris

(JANURI, SE, MM, M.Si)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Muchtar Basri No. 3 ☎ (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

NAMA : SUCIYATI
NPM : 1305170600
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
KONSENTRASI : AKUNTANSI KEUANGAN
JUDUL : ANALISIS PIUTANG DALAM MENINGKATKAN
LABA PADA PERUM PERUMNAS REGIONAL I
MEDAN

Disetujui untuk memenuhi persyaratan diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, 29 April 2017

Pembimbing Skripsi

(ELIZAR SINAMBELA, S.E., M.Si.)

Diketahui/ Disetujui
Oleh :

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(ELIZAR SINAMBELA, S.E., M.Si)



(ZULASPAN TUPTI, S.E., M.Si)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Lengkap : SUCIYATI
N.P.M : 1305170600
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI KEUANGAN
Judul Skripsi : ANALISIS PIUTANG DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PERUM PERUMNAS REGIONAL I MEDAN

Tanggal	Deskripsi Bimbingan Skripsi	Paraf	Keterangan
	Bab II = Perjelas pembahasan - - perjelas hasil penelitian	✓	21/4/17
	Bab V: - Perbaiki kerangka & Sm. Perbaiki sistematika penulisan.	✓	21/4/17
	Ungkapkan Skripsi - Absorpsi - Lembar pengantar - Daftar Isi, Gambar & tabel - Daftar pustaka	✓	29/4/17
	Selesai Bimbinj. Acc & ujikan pd soft copy thlpw	✓	29/4/17

Medan, 29 April 2017
Diketahui /Disetujui
Ketua Program Studi Akuntansi

Pembimbing Skripsi

ELIZAR SINAMBELA, SE, M.Si

ELIZAR SINAMBELA, SE, M.Si

AB STRAK

SUCIYATI, NPM 1305170600, Analisis Piutang Dalam Meningkatkan Laba Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan. Skripsi

Penelitian yang dilakukan penulis bertujuan untuk mengetahui pengelolaan piutang dalam meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional 1 Medan dan untuk mengetahui penyebab piutang Perum Perumnas Regional 1 Medan mengalami peningkatan.

Jenis penelitian bersifat deskriptif, dengan obyek penelitian adalah sisi laporan keuangan Perum Perumnas Regional 1 Medan. Dimana pada penelitian penganalisis pengelolaan piutang perusahaan dalam meningkatkan laba perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan manajemen piutang pada perusahaan adalah belum efektif, hal ini terbukti dengan besarnya jumlah piutang perusahaan, bahkan ditahun 2015 piutang perusahaan mengalami peningkatan yang signifikan, dengan meningkatnya piutang perusahaan dapat berdampak dengan laba perusahaan yang menurun dan penyebab piutang Perum Perumnas Regional 1 Medan mengalami peningkatan terjadi dikarenakan meningkatnya jumlah dana perusahaan yang berada pada pihak ketiga, hal ini terjadi dikarenakan meningkatnya jumlah piutang Usaha Hak Guna Bangunan, Piutang Usaha KUM, Piutang Usaha KLT dan Piutang Usaha KSU yang umur piutang yang melebihi dari 5 tahun.

Kata Kunci : *Piutang, Laba, Perum Perumnas Regional 1 Medan.*

KATA PENGANTAR



Assalamua'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur penulis panjatkan kepada tuhan yang maha esa Allah SWT yang telah memberikan rahmad dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Piutang Dalam Meningkatkan Laba Pada Perum Perumnas Regional I Medan”**. Tak lupa shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga dan sahabatnya.

Skripsi ini dibuat dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Study Sastra I jurusan Akuntansi pada Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari dukungan, doa dan bantuan banyak pihak, baik moril maupun material. Maka kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-sebarnya kepada :

1. Ayahanda Sugiadi dan ibunda tercinta Parijem, serta kakak, adik saya suci Ramadhani dan Suhartono yang selalu mendukung dan mendoakan saya sehingga skripsi ini dapat selesai tepat waktu.
2. Bapak Dr. Agussani, M.A.P selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
3. Bapak Zulaspan Tupti, SE, M.Si, selaku Dekan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

4. Ibu Elizar Sinambela, SE, M.Si, selaku Ketua Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, sekaligus dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini dengan kesabaran dan keiklas dalam membimbing penulis.
5. Ibu Fitriani Saragih, SE, M.SI, selaku Sekretaris Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Dr. Muhyarsyah, SE, M.Si selaku dosen penguji yang telah memberikan saran dan masukan untuk menyempurnakan skripsi ini.
7. Ibu Rina dan Bapak Syaiful Perum Perumnas Regional I Medan, terimakasih telah membantu penulis dalam mengumpulkan data dan menyediakannya dalam waktu yang singkat.
8. Seluruh pegawai Perum Perumnas Regional I Medan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Kekasih tercinta terimakasih telah memberikan motivasi dan dukungannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Sahabat penulis yaitu Syafni Mediana, Ira Indahsari, Mellyunda Umri, Dina Maulina Sudibiyo, Umi Pratiwi, Rani Herawati, dan Dede Maulana yang turut membantu dan memberikan semangat juga motivasi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Sungguh suatu jasa yang tidak akan penulis lupakan atas semua bantuan yang telah diberikan dalam penyusunan skripsi ini. Semoga Allah SWT memberikan balasan ganda dan menjadikannya sebagai tabungan amal di akhirat kelak. Amiin

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini belum sempurna baik penulis maupun isi di didalam skripsi karena keterbatasan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari pembaca untuk penyempurnakan isi laporan magang ini.

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terima kasih, semoga laporan skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pembaca dan semoga Allah SWT selalu melimpahkan Rahmad dan hidayah-nya kepada kita semua. Amin

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb

Medan, 20 April 2017

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	5
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
A. Uraian Teori	8
1. Piutang	8
a. Pengertian Piutang	8
b. Penilaian Piutang.....	10
c. Klasifikasi Piutang	13
d. Pengakuan Piutang.....	16
e. Pengukuran Piutang	18
2. Perputaran Piutang	20
a. Pengertian Perputaran Piutang	20
b. Tujuan dan Manfaat Perputaran Piutang.....	21
c. Faktor Mempengaruhi Perputaran Piutang	22
d. Skala Pengukuran Perputaran Piutang	23
3. Laba.....	24
a. Pengertian Laba.....	24
b. Jenis-Jenis Laba	26
c. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Laba.....	27
d. Peranan Laba dalam Perusahaan	28
4. Penelitian Terdahulu	30
B. Kerangka Berpikir	31
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Pendekatan Penelitian	34
B. Definisi Operasional Variabel.....	34
C. Tempat dan Waktu Penelitian	35
D. Jenis dan Sumber Data	35

E. Teknik Pengumpulan Data	36
F. Teknik Analisa Data.....	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	37
A. Hasil Penelitian	37
1. Deskripsi Data.....	37
2. Pengukuran Piutang	38
3. Kebijakan Penagihan Piutang	40
4. Analisis Kinerja Piutang	41
5. Analisis Umur Piutang.....	43
6. Laba Bersih Perumnas Regional 1 Medan.....	46
B. Pembahasan	47
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	49
A. Kesimpulan	49
B. Saran	50
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Piutang dan Laba Perum Perumnas Regional I Medan	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	30
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	35
Tabel 4.1 Kontibusi Piutang	39
Tabel 4.2 Perputaran Piutang	42
Tabel 4.3 Laba Perusahaan	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	33
------------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya setiap perusahaan berdiri dan beroperasi untuk mencapai tujuan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan sebelumnya yaitu memperoleh laba yang maksimal, mempertahankan kesinambungan perusahaan dan meningkatkan kinerja perusahaan. Untuk mewujudkan tujuan tersebut, setiap perusahaan memiliki kebijakan yang berbeda-beda. Salah satu kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh laba yang maksimum adalah dengan melakukan penjualan secara kredit.

Penjualan kredit yang dilakukan perusahaan akan menimbulkan perkiraan piutang yang nantinya menyebabkan penerimaan kas dari penagihan piutang. Piutang yang timbul dari penjualan kredit tidak hanya berasal dari satu pelanggan saja. Oleh sebab itu, penjualan yang dilakukan secara kredit biasanya dapat menimbulkan resiko.

Resiko yang sering dialami oleh sebagian besar perusahaan akibat penjualan kredit adalah piutang tak tertagih yang diakibatkan penunggakan pembayaran oleh pelanggan atau pelanggan yang tidak sanggup membayar. Pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. (Ardiyaningrat, 2013)

Menurut Baridwan (2009: 124) Piutang adalah : tagihan yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan, dalam

kegiatan normal perusahaan biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar.

Dalam pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Akibatnya semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Perusahaan perlu memperhatikan piutang dalam asset yang dimilikinya, karena dengan meningkatnya piutang yang dimiliki oleh perusahaan berarti besar dana yang dimiliki oleh perusahaan yang tidak produktif, sehingga modal kerja perusahaan masih tertanam dipiutang. Suatu perusahaan dikatakan dalam keadaan normal apabila perusahaan tersebut dapat beroperasi secara stabil dalam jangka waktu yang panjang.

Profitabilitas bagi perusahaan adalah kemampuan menggunakan modal kerja secara efisien dan berkurangnya piutang perusahaan sehingga dapat memperoleh laba yang besar sehingga perusahaan tidak akan mengalami kesulitan mengembalikan hutang-hutangnya baik hutang jangka pendek maupun hutang jangka panjang.

Menurut Munawir (2010) mengemukakan bahwa : "Besarnya keuntungan dipengaruhi oleh faktor *turnover dari operating assets* (tingkat perputaran aktiva yang digunakan untuk operasi) yaitu Kas, piutang, dan persediaan merupakan bagian dari aset, jadi perputaran piutang dan perputaran persediaan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi profitabilitas. Tingginya perputaran piutang

karena meningkatnya jumlah penjualan perusahaan yang diikuti dengan meningkatnya piutang yang dapat tertagih, begitu juga untuk perputaran persediaan yang tinggi, dikarenakan meningkatnya jumlah penjualan perusahaan atas persediaan yang ada pada perusahaan.

Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Akibatnya semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang.

Perusahaan yang menjadi objek penulis adalah Perum Perumnas Regional 1 Medan. Dimana perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan BUMN yang berbentuk perusahaan umum (perum) yang berbasis Nasional. Perumnas didirikan berdasarkan peraturan pemerintah Nomor 29 tahun 1988 dan disempurnakan melalui peraturan pemerintah No.15 tahun 2004. BUMN mengemban tugas

pemerintah dalam penyediaan jasa perumahan dan pemukiman yang bernilai dan berkualitas.

Dimana dapat dilihat dari laporan keuangan perusahaan untuk jumlah piutang perusahaan mengalami peningkatan yang signifikan yang dapat berakibat dengan keuntunga perusahaan mengalami penurunan, hal ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.1
Data Piutang dan Laba
Perum Perumnas Regional I Medan

Tahun	Piutang	Laba Perusahaan
2011	125.551.329.298	16.177.438.678
2012	108.716.091.331	9.506.687.326
2013	108.700.861.311	(1.850.560.888)
2014	83.699.228.254	20.775.559.580
2015	132.861.350.993	2.887.088.390

Sumber : Laporan Keuangan yang diolah,

Dari tabel 1.1 diatas dapat dilihat bahwa piutang perusahaan pada tahun 2015 mengalami peningkatan yang menunjukkan bahwa terdapat peningkatan atas dana perusahaan yang produktif tertanam dalam piutang usaha perusahaan yang akan menyebabkan kegiatan usaha perusahaan mengalami penurunan.

Selain itu dilihat dari jumlah laba perusahaan perusahaan untuk tahun 2012, tahun 2013 dan tahun 2015 mengalami penurunan, bahkan ditahun 2013 perusahaan mengalami kerugian. Penurunan yang terjadi pada laba perusahaan

menunjukkan bahwa perusahaan tidak mampu dalam mencapai tujuan perusahaan untuk dapat meningkatkan keuntungan setinggi-tingginya.

Menurut Fred Weston (2010:21) menyatakan bahwa sebuah piutang sangat penting bagi perusahaan, dimana jika investasi perusahaan dalam piutang akan meningkat maka dapat pula mempengaruhi peningkatan atas laba perusahaan di samping itu bertambah tingginya pula kemungkinan kerugian karena piutang macet.

Sedangkan menurut Jhon J. wild (2010:261) yang menyatakan bahwa Analisis piutang atas piutang dapat mempengaruhi penilaian atas kualitas laba (profitabilitas) perusahaan.

Berdasarkan penelitian terdahulu Venny Karamoy (2014) dengan judul “Analisis Piutang pada PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Manado”, Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Manado telah melakukan manajemen piutang dan analisis piutang dengan baik. Piutang yang telah jatuh tempo ≤ 90 hari dan piutang yang berumur 91-360 hari dapat ditagih dengan baik. Sedangkan piutang yang berumur > 1 tahun dikategorikan sebagai piutang macet yang akan disisihkan menjadi piutang tak tertagih sebesar 55,4%.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pengelolaan Piutang Dalam Meningkatkan Laba Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan”**.

B. Identifikasi Masalah

1. Untuk tahun 2015 jumlah piutang pada Perum Perumnas Regional 1 Medan mengalami peningkatan.

2. Untuk tahun 2012, tahun 2013 dan tahun 2015 laba Perum Perumnas Regional 1 Medan mengalami penurunan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan adalah:

1. Bagaimana pengelolaan piutang dalam meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional 1 Medan?
2. Mengapa penyebab piutang Perum Perumnas Regional 1 Medan mengalami peningkatan?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang diajukan dalam penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengelolaan piutang dalam meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.
2. Untuk mengetahui penyebab piutang Perum Perumnas Regional 1 Medan mengalami peningkatan

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Ada beberapa manfaat penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pemahaman penulis mengenai pengelolaan piutang.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini bermanfaat sebagai dasar pertimbangan dan masukan bagi pihak perusahaan dalam mengevaluasi kinerja dalam pengelolaan piutang guna meningkatkan keuntungan perusahaan.

3. Bagi akademis

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi dasar perluasan penelitian dan penambahan wawasan untuk pengembangannya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teori

1. Piutang

a. Pengertian Piutang

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.

Menurut Soemarso (2009:338) yang dimaksud dengan Piutang yaitu :
“Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk membolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.”

Menurut piutang menurut Warren Reeve dan Fess (2008:404) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut:
Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.

Menurut PSAK Tahun 2009 no.9 menyatakan bahwa 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.

Menurut Zaki Baridwan (2009 : 124) Piutang adalah : Piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan, dalam kegiatan normal perusahaan biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar.

Menurut Munawir (2010:15) berpendapat bahwa: Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit.

Menurut Martono dan Harjito (2007 : 95), piutang dagang (*account receivable*) merupakan “tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan”.

Menurut Munandar (2006:77) yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut : ”Piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo”.

Maka dapat disimpulkan bahwa piutang bisa timbul tidak hanya karena penjualan barang dagangan secara kredit, tetapi dapat karena hal – hal lain, misalnya piuttang 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.

Pengertian piutang dagang menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2009:9:4) adalah sebagai berikut: Piutang yang dinyatakan sebagai jumlah kotor tagihan dikurangkan dengan taksiran yang tidak ditagih jumlah faktor

piutang harus tetap disajikan pada neraca diikuti dengan penyisihan untuk piutang yang diragukan atau taksiran jumlah yang tidak tertagih.

Kesimpulan dari beberapa defenisi 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.

b. Penilaian Piutang

Piutang dilaporkan pada nilai yang dapat direalisasikan atau nilai kas yang diharapkan. Ini berarti bahwa piutang harus dicatat bersih sesuai dengan memperhitungkan estimasi tak tertagih, potongan dagang dan retur serta pengurangan harga jual yang diantisipasi. Piutang tak tertagih akan dijadikan sebagai beban operasional dari perusahaan, karena piutang tak tertagih merupakan resiko dari penjualan kredit.

Untuk memperkecil resiko kredit yang merupakan resiko tak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan, manajemen juga harus mengevaluasi resiko kredit. Dalam akuntansi dikenal dua metode yang dapat digunakan dalam pencatatan piutang tak tertagih (Horngren 2007 : 440) yaitu :

1. Metode Penyisihan

Perusahaan – perusahaan besar pada umumnya menentukan jumlah tertentu dari piutang yang diperkirakan tidak dapat ditagih, yang dilakukan tiap periode untuk menjaga kemungkinan tak tertagihnya piutang dikemudian hari. Karena pada saat timbulnya piutang, belum dapat ditentukan secara pasti mana piutang yang dapat ditagih dan berapa

jumlahnya. Piutang harus disajikan sebesar nilai kotornya dan dikurangi penyisihan piutang ragu – ragu atau taksiran jumlah piutang tak tertagih (Warren, 2008 : 239).

Pencadangan penyisihan dimuka untuk tagihan yang tidak dapat tertagih kemudian hari ini dicatat dengan ayat jurnal penyesuaian pada akhir periode fiskal. Seperti halnya pos – pos penyesuaian lainnya ayat jurnal penyesuaian ini mempunyai dua tujuan, yakni :

1. Mengurangi nilai piutang dagang yang diharapkan dapat dicairkan menjadi uang kas diwaktu yang akan datang.
2. Mengalokasikan taksiran beban pengurangan nilai tersebut ke periode berjalan.

Menurut pendapat diatas maka pada akhir periode fiskal, piutang harus dibuat ayat jurnal penyesuaian terhadap piutang tak tertagih yang bertujuan untuk mengurangi nilai piutang dagang yang dpat dicairkan dimasa akan datang dan untuk mengalokasikan taksiran beban pengurangan nilai tersebut pada periode berjalan.

Menurut Kieso (2009:390) yang diterjemahkan oleh Emil salim piutang tak tertagih adalah sebagai berikut : “Kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat pada akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba”.

Menurut Supryono (2008:94) menjelaskan mengenai langkah – langkah untuk menentukan besarnya beban piutang tak tertagih yang didasarkan atas analisa umur piutang sebagai berikut :

- a) Menganalisis dan mengelompokkan saldo piutang masing – masing langganan menurut umur, dengan cara melihat pada kartu piutang untuk langganan yang bersangkutan
- b) Menghitung saldo piutang untuk masing – masing kelompok umur, dengan cara menjelaskan saldo piutang untuk masing – masing kelompok umur langganan.
- c) Menghitung penyisihan piutang yang diperlukan untuk masing – masing kelompok umur secara keseluruhan, caranya dengan mengalikan saldo piutang untuk masing – masing kelompok umur dengan taksiran persentase tertentu.
- d) Menghitung besarnya beban piutang tak tertagih untuk periode akuntansi yang bersangkutan.

2. Metode Penghapusan Langsung

Apabila perusahaan menggunakan metode ini, maka tidak ada perkiraan penyisihan atau penaksiran jumlah piutang yang diperkirakan tak tertagih. Pencatatan baru dilakukan jika piutang benar – benar dinyatakan tidak tertagih. Dalam metode penghapusan langsung, piutang dagang yang tak tertagih baru diakui sebagai beban apabila bagian kredit menyatakan bahwa piutang tersebut tidak dapat tertagih, maka bagian akuntansi akan mendebet beban piutang tak tertagih dan akan mengkredit piutang dari langganan yang dianggap tidak membayar utangnya.

Menurut pendapat diatas dalam metode penghapusan langsung piutang dagang yang tidak tertagih baru diakui sebagai beban pada saat piutang tersebut benar – benar tidak dapat ditagih oleh debitur.

c. **Klasifikasi Piutang**

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2009) piutang diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Piutang Usaha

Merupakan jenis piutang yang diperkirakan dapat ditagih antara 30 - 60 hari. Piutang Wesel / Wesel Tagih, merupakan jenis piutang yang periode kreditnya lebih dari 60 hari. Piutang Lain-lain, merupakan jenis piutang yang jika dapat ditagih dalam waktu 1 tahun diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Namun jika piutang tersebut tidak dapat ditagih dalam waktu 1 tahun diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar.

2. Piutang lain – lain

Merupakan piutang yang timbul dari kegiatan diluar aktivitas normal perusahaan bukan sebagai akibat penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan, seperti :

- a. Persekot dalam kontrak perusahaan
- b. Klaim atas perusahaan pengangkutan untuk barang yang rusak atau hilang
- c. Klaim terhadap perusahaan asuransi terhadap kerugian – kerugian yang diprtanggungkan.
- d. Klaim terhadap retribusi pajak
- e. Piutang Deviden

Berkaitan dengan penggolongan piutang Kosasih (2010:434) menjelaskan sebagai berikut :Piutang usaha timbul dari transaksi penjualan normal atas barang/jasa yang dilakukan secara teratur, sedangkan piutang

lain – lain timbul dari transaksi diluar penjualan normal. Piutang dapat diklasifikasikan dalam berbagai cara, antara lain :

- 1) Sumber terjadinya piutang
- 2) Bentuk perjanjian piutang
- 3) Tujuan penyajian dalam laporan keuangan
- 4) Pengklasifikasian piutang menurut sumber terjadinya
- 5) Piutang dagang

Menurut piutang yang timbul dari penjualan barang – barang atau jasa – jasa secara kredit yang dihasilkan perusahaan. Dalam aktiva normal perusahaan, biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu lebih kurang dari satu periode dalam bentuk uang. Oleh karena itu barang yang akan dititipkan tidak dicatat sebagai piutang sampai saat barang – barang tersebut telah dijual.

Menurut Martono dan Harjito (2007:95) menyebutkan bahwa untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai lancar dan tidak lancar. Piutang lancar diharapkan akan tertagih dalam satu tahun selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang. Semua piutang lain digolongkan sebagai piutang tidak lancar. Selanjutnya piutang diklasifikasikan dalam neraca sebagai piutang dagang dan piutang non dagang.

1) Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang atau jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi

bisnis normal. Piutang dagang di subklasifikasikan lagi menjadi piutang usaha dan wesel tagih.

a) Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam 30 sampai 60 hari.

b) Wesel Tagih (*Note Receivable*)

Wesel tagih (*note receivable*) adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembiayaan, atau transaksi lainnya. Wesel tagih dapat digolongkan dalam dua jenis, yaitu:

1) Wesel tagih berbunga (*interest bearing note*)

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

2) Wesel tagih tanpa bunga (*non interest bearing note*)

Pada wesel tagih tanpa bunga tidak dicantumkan persen bunga, tetapi jumlah nominalnya meliputi beban bunga. Jadi, nilai sekarang merupakan selisih antara jumlah nominal dan bunga yang dimasukkan dalam wesel tersebut yang kadangkadang disebut bunga implisit atau bunga efektif.

2) Piutang Non Dagang (*Nontrade Receivable*)

Piutang non dagang adalah tagihan-tagihan yang timbul dari transaksi selain penjualan barang atau jasa. Sejumlah contoh piutang non-dagang dari berbagai transaksi misalnya:

- a) Uang muka kepada karyawan staf
- b) Uang muka kepada anak perusahaan
- c) Piutang deviden dan bunga

d. Pengakuan Piutang

Pengakuan piutang erat kaitannya dengan pengakuan pendapatan, karena pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan terealisasi atau dapat direalisasi, maka piutang yang bersal dari penjualan barang pada umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang berpindah kepada pembeli, karena pada saat peralihan hak dapat bervariasi sesuai dengan syarat – syarat penjualan Warren (2008:44). Syarat – syarat penjualan tersebut terbagi dua, yaitu :

1. FOB Shipping Point

Free On Board Shipping Point merupakan suatu penyerahan barang dimana penjualan membebaskan pembeli atas beban angkut pengiriman barang hanya sampai ditempat pengiriman. Apabila barang yang dibeli dengan syarat FOB Shipping Point, maka biaya angkut yang telah dibayar oleh pembeli dari beban angkut pengiriman barang hanya sampai ditempat pengiriman, sedangkan beban dari tempat pengiriman ketempat yang diinginkan pembeli merupakan tanggungan pembeli.

Apabila barang yang dibeli dengan syarat FOB Shipping Point, maka biaya angkut yang telah dibayar oleh pembeli didebet keperkiraan pembelian dan mngkredit perkiraan kas. Jika penjual yang membayar biaya angku ini terlebih dahulu, maka pembeli akan mendebit perkiraan pembelian dan mengkreditkn perkiraan hutang dagang. Sedngkan pihak penjual dapat menambahkan biaya angkut tersebut kedalam hutang dagang sipembeli berarti akan menambah piutang penjualan.

2. FOB Destination

Free On Board Destination merupakan syarat dimana pihak penjual membebaskan pembeli dari keharusan membayar biaya angkut barang yang dibeli oleh pembeli. Maksudnya biaya pengangkutan barang dari tempat penjual ke gudang pembeli ditanggung oleh penjual. pengakuan untuk beban angkut barang yang dijual dapat diberlakukan sebagai penjualn dan dapat pula diberlakukan sebagai pengurang terhadap penjualan kotor, namun keduanya akan mengurangi pendapatan yang akan dilaporkan pada periode terjadi penjualan, karena dalam menetapkan harga penjualan, beban tersebut kadang – kadang sudah diperhitungkan terlebih dahulu.

Piutang usaha didukung oleh faktur penjualan atau dokumen lainnya selain jaminan tertulis formal, dan di dalamnya dimuat jumlah yang diharapkan dapat tertagih pada tahun setelah tanggal neraca atau dalam siklus operasi perusahaan. Setiap piutang usaha dari pelanggan dengan saldo kredit (dari pembayaran di muka atau kelebihan pembayaran) direklasifikasi dan dilaporkan sebagai kewajiban.

Piutang usaha hanya diakui ketika kriteria atas pengakuan telah dipenuhi. Piutang usaha dinilai pada harga pertukaran awal antara perusahaan dengan pihak ketiga, dikurangi penyesuaian untuk diskon tunai, retur penjualan, serta penyisihan dan piutang tak tertagih yang menghasilkan nilai realisasi bersih, yaitu jumlah kas yang diharapkan akan tertagih.

e. Pengukuran Piutang

Pengukuran piutang mencakup kapan diakui dan berapa jumlah piutang dan harus dicatat agar jumlah yang harus disajikan menunjukkan nilai yang wajar. Pengukuran piutang dilakukan terhadap piutang dagang dan piutang wesel, karena keduanya sering dijumpai dalam suatu perusahaan dan biasanya meliputi jumlah yang besar. Dengan adanya pengukuran piutang tersebut maka dapat diketahui dengan tepat nilai wajar piutang yang bersangkutan.

Menurut Hery (2009:270) mengemukakan, akun piutang usaha pertama kali akan timbul karena penjualan barang secara kredit, yang kemudian dapat diikuti dengan transaksi return penjualan, penyesuaian dan pengurangan harga jual dan pada akhirnya penagihan.

Menurut Donald. E Kieso (2009:348) dalam sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran diantara dua belah pihak, yang disertai dengan syarat penjualan, yaitu :

1. Diskon Dagang

Harga barang biasanya dapat dikenakan diskon dagang atau kuantitas digunakan untuk menghindari perubahan yang sering terjadi dalam katalog,

untuk mengutip harga yang berbeda bagi pembelian dalam kuantitas yang berbeda. Diskon dagang biasanya dikutip sebagai suatu persentase.

2. Diskon Tunai (Potongan Penjualan)

Perusahaan biasanya mencatat transaksi penjualan dan diskon penjualan dalam jumlah kotor. Menurut metode ini, diskon penjualan hanya diakui dalam akun apabila pembayaran diterima dalam periode diskon. Diskon penjualan lalu akan ditunjukkan dalam laporan laba rugi sebagai pengurang atas penjualan untuk mendapatkan penjualan bersih.

Untuk pencatatan diskon penjualan ada dua metode yang digunakan perusahaan, yaitu pertama metode bruto dimana diskon penjualan harus dilaporkan sebagai pengurang atas penjualan dalam laporan laba-rugi. Penandingan yang tepat mengharuskan estimasi yang memadai atas jumlah diskon material yang diharapkan akan diambil serta dibebankan terhadap penjualan. Yang kedua metode netto dimana pengakuan diskon penjualan yang hilang telah tepat karena piutang dilaporkan lebih dekat kenilai realisasinya dan angka penjualan bersih mengukur pendapatan yang dihasilkan dari penjualan itu.

3. Elemen Bunga

Piutang idealnya diukur pada nilai sekarang, yaitu nilai yang didiskontokan dari kas yang akan diterima dimasa yang akan datang, sebab nilai nominal piutang bukan nilai yang sebenarnya yang diterima bila dihitung suatu tingkat bunga tertentu. Pada umumnya jumlah bunga yang diperoleh dari piutang tersebut tidak material sehingga para akuntan memilih untuk mengabaikannya.

2. Perputaran Piutang

a. Pengertian Perputaran Piutang

Piutang juga merupakan komponen aktiva lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang paling besar setelah kas. Piutang timbul karena adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, bisa juga melalui pemberian pinjaman.

Manajemen piutang berkaitan dengan usaha untuk mengelola pendapatan yang akan diterima dari hasil penjualan secara kredit. Sebagai bagian dari modal kerja, kondisi piutang idealnya harus selalu berputar. Periode perputaran piutang tergantung pada panjang pendeknya waktu yang dipersyaratkan dalam syarat pembayaran kredit. Semakin lama syarat pembayaran maka akan semakin lama pula terikatnya modal kerja dalam piutang, yang mengakibatkan tingkat perputaran modal kerja dalam piutang semakin kecil.

Sebaliknya semakin singkat syarat pembayaran kredit maka akan semakin cepat pula terikatnya modal kerja dalam piutang, yang mengakibatkan tingkat perputaran modal kerja dalam piutang semakin besar. Untuk menilai manajemen suatu perusahaan dari perkiraan piutangnya dapat dilakukan dengan menghitung analisis rasio keuangan yang tepat.

Menurut Kasmir (2012:176) yang menyatakan bahwa : “Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode”.

Menurut Irawati (2006 : 54), yang menyatakan bahwa : *Receivable Turnover* (RT) Adalah rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas pengelolaan piutang.

Menurut Munawir (2010 :75) mengemukakan bahwa : “Makin tinggi perputaran menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau rasio semakin rendah berarti ada kelebihan investasi dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut, mungkin karna bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijakan pemberian kredit”.

Untuk mengetahui seberapa besar terjadinya piutang yang dapat dicairkan dalam setiap periodenya maka perlu dilakukan pengukuran terhadap perputaran piutang, seperti yang dikemukakan oleh Sutrisno (2009 : 64) bahwa: “*Account Receivable Turnover* dimaksudkan untuk mengukur likuiditas dan efisiensi piutang”. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan. Makin lama syarat pembayaran semakin lama dana atau modal terikat dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang.

b. Tujuan dan Manfaat Perputaran Piutang

Piutang merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Menurut Kasmir (2012 : 293), menyatakan bahwa ada 3 tujuan piutang, yaitu :

1. Meningkatkan penjualan
2. Meningkatkan laba
3. Menjaga loyalitas pelanggan

Meningkatkan penjualan dapat diartikan agar omset penjualan meningkat atau bertambah dari waktu ke waktu. Dengan penjualan kredit diharapkan penjualan dapat meningkat mengingat sebagian besar pelanggan kemungkinan tidak mampu membeli secara tunai.

Meningkatkan penjualan memang tidak identik dengan meningkatkan laba atau keuntungan. Namun dalam praktiknya, apabila penjualan meningkat, kemungkinan besar laba akan meningkat pula. Hal ini akan terlihat dari omset penjualan yang dimilikinya. Jadi dengan memberikan kebijakan penjualan secara kredit akan mampu meningkatkan penjualan sekaligus keuntungan.

Menjaga loyalitas pelanggan artinya terkadang tidak selamanya pelanggan memiliki dana tunai untuk membeli barang dengan alasan tertentu sehingga jika dipaksakan, mungkin pelanggan tidak akan membeli produk kita, bahkan tidak menutup kemungkinan berpindah ke perusahaan lain. Oleh karena itu, untuk mempertahankan pelanggan, perusahaan dapat memberikan pelayanan penjualan kredit.

c. Faktor Mempengaruhi Perputaran Piutang

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar, besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Menurut Munawir (2010:75) menyatakan bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kenaikan ataupun penurunan atas perputaran piutang dipengaruhi oleh :

1. Naiknya penjualan dan turunnya rata-rata piutang
2. Turunnya rata-rata piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah yang lebih besar

3. Turunnya penjualan diikuti turunnya rata-rata piutang dalam jumlah yang lebih besar
4. Naiknya penjualan dengan rata-rata piutang yang tetap
5. Turunnya rata-rata piutang sedangkan penjualan tidak berubah.

d. Skala Pengukuran Perputaran Piutang

Periode perputaran piutang dihubungkan oleh syarat pembayarannya. Semakin lunak syarat pembayarannya maka semakin lama modal tersebut terikat dalam piutang yang berarti tingkat perputarannya semakin rendah. Menurut Riyanto (2008:90) tingkat perputaran piutang (*Receivable Turnover*) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang pada periode tersebut.

Suatu perusahaan semakin baik pengelolaan piutangnya apabila *account receivable turnover* suatu perusahaannya tinggi. *Account Receivable Turnover* dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek waktu pembayaran. Suatu perusahaan tidak cukup hanya dilihat dari tingkat perputaran piutang, tetapi juga perlu dikaitkan dengan hari rata-rata pengumpulan piutang. Namun hari rata-rata pengumpulan piutang ini baru akan berarti jika dibandingkan dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan.

Menurut Riyanto (2008:90) periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang (*average period*) dapat dihitung dengan cara 360 dibagi *Receivable Turnover*. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut berarti bahwa cara pengumpulan piutangnya

kurang efisien. Ini berarti banyak para langganan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Tingkat perputaran piutang atau *Receivable Turnover* dapat diketahui dengan cara membagi penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

Menurut Wild, *et, al* (2010 : 197) yang menyatakan bahwa: Perputaran piutang adalah menunjukkan rata-rata berapa sering, secara rata-rata, piutang berubah yaitu, diterima dan di tagih sepanjang tahun. Cara langsung untuk menentukan rata-rata piutang adalah dengan menambahkan saldo awal dan saldo akhir piutang pada periode tersebut dan membaginya dengan dua.

Menurut Riyanto (2008:85) piutang yang dapat diputar dapat mempengaruhi tingkat laba perusahaan dimana bila piutang dapat berputar naik maka profitabilitas akan naik dan akhirnya akan mempengaruhi perputaran dari *Operating Asset*. Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat piutang berputar. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan laba bersih yang baik. Dengan laba bersih yang tinggi menunjukkan kinerja perusahaan yang baik.

3. Laba

a. Pengertian Laba

Setiap perusahaan pada umumnya mempunyai tujuan untuk mendapatkan laba yang optimal, karena dengan adanya laba maka manajemen

dapat memprediksi, apakah perusahaan tersebut akan terus berjalan atau justru harus berhenti.

Laba merupakan selisih lebih pendapatan dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut, laba biasanya dinyatakan dalam satuan uang. Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat pada tingkat laba yang diperoleh perusahaan itu sendiri karena tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dan laba merupakan faktor yang menentukan bagi kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri.

Menurut Soemarso (2009:230) menyatakan bahwa “Laba merupakan selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha”.

Menurut Zaki Baridwan (2009:31) menyatakan bahwa : “Gain (laba) adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu beban usaha, dan dari semua transaksi atau kegiatan lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (revenue) atas investasi oleh pemilik”.

Dari beberapa pengertian laba di atas dapat disimpulkan bahwa laba merupakan suatu kelebihan pendapatan yang layak diterima oleh perusahaan, karena perusahaan yang bersangkutan telah melakukan pengorbanan untuk pihak lain. Faktor utama dalam menentukan besar kecilnya laba adalah pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba merupakan indikator dalam berhasil atau tidaknya manajemen dalam mengelola manajemen perusahaan.

b. Jenis-jenis Laba

Jenis-jenis laba menurut Theodorus M.Tuanakotta (2008:157) mengemukakan jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan laba, yaitu :

1. Laba kotor.

Laba kotor yaitu perbedaan antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan

2. Laba dari operasi.

Laba dari operasi yaitu selisih antara laba kotor dengan total beban operasi.

3. Laba bersih.

Laba bersih yaitu angka terakhir dalam perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi beban lain-lain.

Menurut Soemarso (2009:74) mengatakan bahwa laba perusahaan terdiri dari :

1. Laba bersih adalah selisih lebih pendapatan atas beban-beban dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.
2. Laba bruto adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. Disebut bruto karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan beban-beban usaha.
3. Laba usaha adalah selisih antara laba bruto dan beban usaha disebut laba usaha atau laba operasi. Laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan.

4. Laba ditahan adalah jumlah akumulasi laba bersih dari sebuah perseroan terbatas dikurangi distribusi laba yang dilakukan.

c. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Laba

Menurut Mulyadi (2008:513) menyatakan faktor-faktor yang mempengaruhi laba, antara lain :

1. Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk/jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan

2. Harga jual

Harga jual produk/jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk/jasa yang bersangkutan.

3. Volume penjualan dan produksi

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi, akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

Sedangkan menurut Harahap (2015:233) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi laba diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Perubahan dalam prinsip akuntansi

Perubahan dalam prinsip akuntansi adalah perubahan yang diterima umum dengan prinsip yang lain yang juga diterima umum yang lebih baik misalnya menggunakan metode penyusutan straight line.

2. Perubahan dalam taksiran

Perubahan dalam taksiran adalah merubah taksiran dari yang ditetapkan setelah taksiran tersebut tidak sesuai dengan apa yang kita taksir. Misalnya taksiran umum seperti taksiran deposit, barang tambang dan

lain-lain. Jika beberapa lama kita mendapat informasi yang baru sehingga mengubah taksiran yang lama tersebut.

3. Perubahan dalam laporan entity

Perubahan dalam laporan entity adalah perubahan yang terjadi sebagai akibat dari perubahan yang materil yang terjadi dalam entity yang sebelumnya dilaporkan melalui laporan keuangan, misalnya anak perusahaan yang sebelumnya penting dibanding dengan keadaan sebelumnya.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah produk, dan harga jual mempengaruhi volume penjualan dan besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi. Kemudian perubahan dan prinsip akuntansi, perubahan dalam taksiran dan perubahan dalam pelaporan entity. Perubahan yang terjadi sebagai akibat dari perubahan yang materil dari kondisi sebelumnya.

d. Peranan Laba dalam Perusahaan

Tujuan utama pendirian perusahaan pada umumnya adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal karena perolehan laba yang maksimal kinerja perusahaan dapat dinilai dengan baik, laba juga merupakan salah satu faktor untuk menarik pihak investor untuk menanamkan modalnya kepada perusahaan.

Menurut M. Nafarin (2008:235) peranan laba dalam perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Menerapkan laba sebagai tujuan perusahaan yang paling utama untuk setiap usaha dan sebagai dasar untuk menekan tingkat biaya, sehingga dapat memaksimalkan laba penjualan karena dengan meminimalkan biaya produksi maka laba yang maksimal akan tercapai.
2. Sebagai kompensasi dari yang ditanamkan perusahaan maupun oleh pihak investor untuk melakukan kegiatan perusahaan baik di bidang produksi ataupun penjualan.
3. Laba yang diterima dalam periode atau tahun sebelumnya dikembalikan dalam bentuk dana usaha yang digunakan perusahaan untuk mengembangkan perusahaannya menuju ke arah kemajuan yang dapat bersaing dengan perusahaan lain.
4. Laba digunakan sebagai jaminan sosial untuk para karyawan yang mendukung kegiatan kerjanya, agar mereka bekerja dengan tenang karena kesejahteraan mereka telah dijamin oleh perusahaan dan mereka membalasnya dengan produktivitas kerja.
5. Merupakan salah satu daya tarik untuk para investor baru untuk menanamkan modalnya ke dalam perusahaan yang digunakan untuk mengembangkan perusahaan agar lebih maju dan lebih bersaing”.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa selain sebagai tujuan utama perusahaan juga bisa digunakan sebagai alat daya tarik para investor lain atau pihak ketiga untuk menanamkan modalnya pada perusahaan, selain sebagai daya tarik laba juga digunakan sebagai alat mengefisienkan kegiatan usaha yang akan dijalankan

4. Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan perputaran piutang, perputaran persediaan dapat dilihat pada tabel 2.1 dibawah ini

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No		Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Nenny Pebriani (2010)	Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Pada Perusahaan X	Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa pengelolaan manajemen piutang pada Perusahaan X belum efektif. Angka rasio likuiditas yang terlalu tinggi menimbulkan kecurigaan bahwa perusahaan memiliki piutang yang telah lama terjadi dan sulit untuk di tagih. Rendahnya angka rasio perputaran piutang serta tingginya angka rasio penagihan rata-rata menunjukkan bahwa perusahaan belum mampu melakukan penagihan piutang dengan baik. Dari analisis umur piutang pelanggan diketahui bahwa masalah yang sering terjadi adalah masalah keterlambatan pembayaran serta ketidaksesuaian jumlah piutang dengan jumlah yang terjadi.
2.	Maya Husin (2014)	Evaluasi Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Bukit Ringgit Sejahtera Palembang	Hasil penelitian ini adalah Prosedur pengelolaan piutang usaha pada PT Bukit Ringgit Sejahtera sudah cukup baik, namun harus diadakan fungsi kredit dalam perusahaan agar pengelolaan piutang lebih efektif dan dapat mengurangi resiko banyaknya piutang tak tertagih.
3.	Christine Y.A. Mawitjere (2007)	Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Hotel Berbintang Di Kota Manado	Hasil perhitungan rata-rata persentase piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada hotel berbintang di Kota Manado, maka diketahui bahwa semakin lama umur piutang, maka semakin besar penetapan persentase piutang tak tertagih. Piutang yang berumur 1-30 hari rata-ratanya 2,86%,

			31-60 hari rata-ratanya 7,92%, 61-90 hari rata-ratanya 14,29%, 91-180 hari rata-ratanya 20,71%, 181-365 hari rata-ratanya 31,43%, lebih dari 1 tahun rata-ratanya 50%.
4.	Venny Karamoy (2012)	Analisis Piutang pada PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Manado	Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Manado telah melakukan manajemen piutang dan analisis piutang dengan baik. Piutang yang telah jatuh tempo ≤ 90 hari dan piutang yang berumur 91-360 hari dapat ditagih dengan baik. Sedangkan piutang yang berumur > 1 tahun dikategorikan sebagai piutang macet yang akan disisihkan menjadi piutang tak tertagih sebesar 55,4%.

B. Kerangka Berpikir

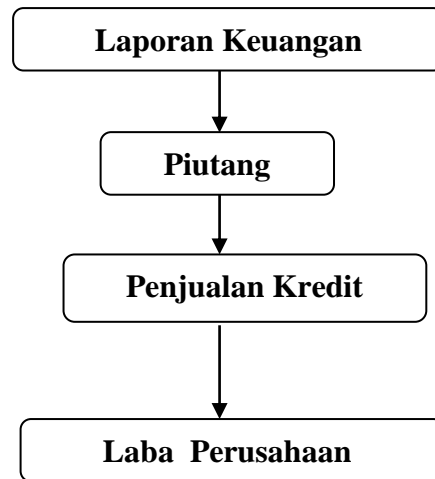
Dalam laporan keuangan untuk laporan laba rugi dapat dilihat dari pendapatan perusahaan, dimana untuk mengukur seberapa besar jumlah pendapatan kredit perusahaan dengan melihat dari jumlah piutang perusahaan yang dapat ditagih .

Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Akibatnya semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Dimana untuk mengukur pengelolaan piutang dalam satu periode dapat diukur dengan menggunakan perputaran piutang. Perputaran piutang dilakukan untuk menunjukkan rata-rata berapa sering, secara rata-rata, piutang berubah yaitu, diterima dan di tagih sepanjang tahun. Perputaran piutang mempengaruhi tingkat laba perusahaan dimana apabila perputaran piutang naik maka laba akan naik dan akhirnya akan mempengaruhi perputaran dalam *Operating Asset*. Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan profitabilitas yang baik. laba bersih yang tinggi menunjukkan kinerja perusahaan yang baik.

Menurut Fred Weston (2010:21) menyatakan bahwa sebuah piutang sangat penting bagi perusahaan, dimana jika investasi perusahaan dalam piutang akan meningkat maka dapat pula mempengaruhi peningkatan atas laba perusahaan di samping itu bertambah tingginya pula kemungkinan kerugian karena piutang macet.

Berdasarkan dari penjelasan-penjelasan teori diatas yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat digambarkan kerangka berpikir adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1 : Kerangka Berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian dengan menggunakan metode deskriptif yaitu penelitian dilakukan dengan cara mengumpulkan data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dengan tujuan mengungkapkan fakta serta mencari keterangan-keterangan sebab terjadinya masalah dan bagaimana pemecahannya.

Metode deskriptif, kuantitatif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.

B. Defenisi Operasional

Variabel dalam penelitian ini adalah Analisis perputaran piutang dan perputaran persediaan dalam mengukur kinerja perusahaan merupakan pengukuran yang dilakukan untuk mengetahui tingkat perusahaan yang dilihat dari kas dan persediaan perusahaan atas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan yang digunakan untuk melihat tingkat keuntungan dari perusahaan. Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. 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.

2. Laba merupakan selisih lebih pendapatan dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

$$\text{Laba} = \text{Pendapatan} - \text{Biaya} - \text{Biaya}$$

C. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Perum Perumnas Regional I Medan yaitu di Jalan Matahari Raya no.313 Helvetia Medan

Waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan November 2016 sampai dengan April 2017, dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 3.1
Waktu Penelitian

No.	Kegiatan	Nov				Des				Jan				Feb				Mar				Apr			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pra Riset				■																				
2.	Pengajuan & Pengesahan judul					■	■	■	■																
3.	Bimbingan & Penyelesaian Proposal									■	■	■	■	■	■	■									
4.	Seminar Proposal																	■	■	■	■				
5.	Analisa Pengolahan Data																		■	■	■	■	■	■	
6.	Bimbingan & Penyelesaian Hasil Penelitian																					■	■	■	■
7.	Sidang Skripsi																								■

D. Jenis Dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis Data yang digunakan adalah data kuantitatif yaitu data yang berbentuk angka berupa laporan keuangan perusahaan yaitu laporan neraca dan laporan laba rugi.

2. Sumber Data

Dalam penelitian ini terdapat dua sumber data, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Data sekunder merupakan data yang diperoleh berupa data dokumentasi yaitu data laporan keuangan berupa laporan neraca dan laporan laba rugi Perum Perumnas Regional I Medan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data dengan mengadakan pencatatan yang bersumber dari dokumen, dan laporan neraca dan laporan laba rugi Perum Perumnas Regional I Medan selama Tahun 2011 sampai tahun 2015 yang diperlukan oleh peneliti.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah suatu metode analisis dimana data yang dikumpulkan dan dikelompokkan kemudian dianalisis sehingga diperoleh suatu gambaran yang sebenarnya mengenai keadaan perusahaan.

1. Mengumpulkan data penelitian yang dilakukan berupa Laporan Keuangan yaitu Laporan Neraca dan Laba Rugi
2. Menganalisis pengelolaan piutang perusahaan.
3. Menganalisis penagihan atas piutang yang dilakukan perusahaan berdasarkan umur piutang.
4. Menganalisis jumlah piutang tahun 2011-2015 yang dibandingkan dengan teori.
5. Menganalisis dan membahas jumlah piutang dalam meningkatkan laba perusahaan.
6. Menarik Kesimpulan

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Data

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 19974, diubah dengan peraturan pemerintah Nomor 12 tahun 1988, Dan disempurnakan melalui peraturan pemerintah Nomor 15 Tahun 2004 tanggal 10 Mei 2004. Sejjak didirikan tahun 1974 perumnas selalu tampil dan berperan sebagai pioneer dalam menyediakan perumahan dan pemukiman bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah.

Sebagai BUMN pengembang dengan jangkauan usaha nasional, Perumnas mempunyai 7 wilayah usaha Regional I sampai dengan Regional VII dengan Regional Rusunawa. Helvetia Medan, Ilir Barat Palembang, Banyumanik Semarang, Tamalanrea Makassar, Dukuh Mananggal Surabaya, Antapani Bandung adalah contoh pemukiman skala besar yang pembangunannya dirintis perumnas. Kawasan pemukiman tersebut kini telah berkembang menjadi “ Kota Baru” yang prospektif. Selain itu, Depok, Bogor, Tangerang, dan Bekasi juga merupakan “ Kota Baru” yang dirintis perumnas dan kini berkembang pesat menjadi kawasan stategis yang berfungsi sebagai penyangga ibu kota.

Dalam bab ini peneliti akan mendiskripsikan kondisi dan kinerja perusahaan dengan alat ukur Surat Keputusan Menteri BUMN Nomor KEP-100/MBU/2002, Keputusan Menteri Badan Usaha Milik Negara Nomor Kep-100/MBU/2002 Tentang Penilaian tingkat kesehatan Badan Usaha Milik Negara menimbang bahwa perkembangan dunia usaha dalam situasi perekonomian yang semakin terbuka perlu dilandasi dengan sarana dan system penilaian kerja yang dapat mendorong perusahaan kearah peningkatan efisiensi dan daya saing.

2. Pengakuan Piutang Usaha

Perum Perumnas Regional I Medan merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang perumahan yang layak bagi masyarakat menengah kebawah yang mampu memberikan kontribusi yang cukup besar kepada Pemerintah. Kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan, begitu banyak mendapatkan kendala yang dihadapinya terutama hubungannya dengan pelanggan PERUMNAS. Dalam melakukan pembayaran tidak semua pelanggan melaksanakan kewajibannya dengan baik, ini bisa dilihat dari adanya pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan melalui angsuran atau tunggakan oleh pelanggan sehingga menimbulkan piutang bagi PERUMNAS itu sendiri.

Pengakuan piutang usaha berhubungan dengan pengakuan pendapatan. Karena pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan terealisasi. Dalam sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran atau harga kesepakatan diantar kedua belah pihak. Seluruh pengakuan piutang usaha dan pendapatan baik pendapatan usaha maupun pendapatan non usaha diakui pada saat timbulnya transaksi dan atau pada masa transaksi dinikmati.

Piutang usaha memiliki kontribusi terbesar bagi aktiva lancar perusahaan yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.1
Kontribusi Piutang Perusahaan

Tahun	Piutang	Aktiva Lancar	%
2011	125.551.329.298	201.966.003.411	62,2
2012	108.716.091.331	178.863.929.990	60,9
2013	108.700.861.311	179.126.014.130	60,7
2014	83.699.228.254	178.968.252.498	46,8
2015	132.861.350.993	182.253.652.047	72,9

Sumber : data diolah

Persentase piutang usaha terhadap aktiva lancar mencapai untuk tahun 2011 sampai tahun 2014 mengalami penurunan, tetapi ditahun 2015 jumlah piutang perusahaan mengalami peningkatan yang signifikan mencapai 72,9%. Hal ini menunjukkan bahwa piutang usaha merupakan sebuah pos keuangan yang memerlukan perhatian penting dari perusahaan. Menurut Sundjaja (2012), bagi perusahaan yang melakukan kebijaksanaan pendapatan secara kredit selalu terdapat resiko adanya piutang tidak tertagih akibat pelanggan yang terlambat membayar atau pun pelanggan yang tidak mampu dalam melakukan pembayaran.

Dengan membiarkan uang perusahaan terikat pada piutang usaha, perusahaan kehilangan nilai waktu dari uang (kerugian atas bunga) dan mempunyai resiko tidak dibayar oleh pelanggan. Oleh karena itu, pemberian kredit kepada pelanggan umumnya merupakan biaya dalam menjalankan usaha. Pada umumnya, manajer keuangan langsung mengawasi piutang dagang melalui keterlibatannya dalam pengelolaan kebijakan kredit dan kebijakan penagihan.

Perusahaan tidak menetapkan batas kredit bagi pelanggannya karena perusahaan menerima pesanan sesuai dengan permintaan dan perjanjian yang ada. Untuk pelanggan baru, perusahaan memberikan piutang yang lebih sedikit dibandingkan pelanggan lama dan apabila pelanggan baru tersebut menunjukkan tanda-tanda bahwa mereka dapat bekerja sama dengan baik, maka perusahaan akan mempertimbangkan untuk memberikan kuota barang yang lebih banyak. Seperti halnya batas kredit, periode kredit untuk tiap pelanggan pun berbeda dan tergantung pada masing-masing kontrak.

3. Kebijakan Penagihan Piutang

Penagihan piutang merupakan pekerjaan yang dilakukan oleh Staf perusahaan yang juga bertugas untuk menyortir dan yang mendatangkan para pelanggan, bagian keuangan hanya akan melakukan penagihan apabila staf perusahaan tidak dapat menagih piutang dari debitur yang sulit untuk di tagih.

Perusahaan tidak terlalu khawatir akan terjadi kecurangan jika menyerahkan tugas penagihan pada staf perusahaan karena pembayaran piutang dilakukan dengan cara yang relative aman yaitu melalui pemindah bukuan (transfer rekening antar bank) ke nomor rekening yang telah ditunjuk.

Teknik serta usaha penagihan yang dilakukan oleh perusahaan adalah melalui telepon, email dan penagihan dengan pendatangan langsung ke perusahaan debitur. Perusahaan tidak menggunakan jasa *debt collector* untuk mengumpulkan piutangnya yang sulit ditagih, satu-satunya sanksi yang diberikan adalah peringatan berupa ancaman untuk keluar dari rumah yang telah disediakan perusahaan jika pelanggan tidak membayar piutangnya lebih dari 6 bulan secara berturut-turut.

Perusahaan tidak akan berhenti melakukan penagihan sampai pelanggan tersebut bersedia memenuhi kewajibannya atau hingga ditemukan bukti bahwa

pelanggan tersebut memang tidak mampu membayar kewajibannya, misalnya pelanggan tersebut mengalami tidak memiliki pekerjaan dan tidak mampu dalam membayar penyewaan atas rumah yang disediakan oleh PERUMNAS.

Perusahaan yang menjalankan kebijakan pengumpulan secara pasif mungkin memiliki biaya penagihan yang lebih sedikit dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijakan pengumpulan secara aktif, akan tetapi jika perusahaan tidak melakukan tindakan yang lebih tegas maka dikhawatirkan pelanggan akan menggunakan kesempatan ini untuk menunda pembayaran hutangnya sehingga piutang perusahaan akan semakin menumpuk.

4. Analisis Kinerja Piutang

Analisis kinerja piutang digunakan untuk mengetahui dan menilai tingkat kinerja dari faktor-faktor yang menentukan tingkat efektivitas manajemen piutang. Dari hasil analisa ini akan diperoleh informasi mengenai seberapa efektif kondisi pengelolaan piutang dan bagaimana perkembangannya selama periode analisa, yaitu tahun 2011-2015. Analisis kinerja piutang dapat diukur dengan menggunakan rasio keuangan yang mengukur penggunaan piutang perusahaan.

Rasio perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk menunjukkan besarnya dana yang tertanam dalam satu kali perputaran dan besar kecilnya tergantung jumlah penjualan yang dilakukan dan lamanya periode kredit. Semakin lama periode kredit berlangsung, semakin besar dana yang tertanam dalam piutang untuk setiap kali perputaran. Tabel di bawah ini menyajikan hasil perhitungan analisis perputaran piutang sebagai berikut:

Tabel 4.2
Data Perputaran Piutang
Tahun 2011 s/d 2015

Tahun	Pendapatan	Rata-Rata Piutang	PP
2011	93.354.575.840	125.554.341.598	0.75 Kali
2012	76.776.020.000	117.133.710.314,5	0.66 Kali
2013	29.821.588.832	108.708.476.321	0.27 Kali
2014	93.195.840.875	96.200.044.782,5	0.97 Kali
2015	74.754.538.000	108.280.289.623,5	0.69 Kali

Sumber : Laporan Keuangan yang diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa perputaran piutang untuk tahun 2011 sampai tahun 2015 mengalami penurunan, untuk tahun 2011 perputaran piutang mengalami peningkatan menjadi 0,75 kali, ditahun 2012 dan tahun 2013 perputaran piutang mengalami penurunan menjadi 0,66 kali dan 0,27kali yang berputar dalam satu periode, ditahun 2014 perputaran piutang mengalami peningkatan menjadi 0,97 kali, sedangkan ditahun 2015 perputaran piutang kembali mengalami penurunan menjadi 0,69 kali. Yang artinya piutang tidak mampu berputar 1 kali dalam satu periode.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perputaran piutang Perum Perumnas Regional 1 Medan terjadi dikarenakan menurunnya jumlah pendapatan perusahaan, dan meningkatnya jumlah piutang perusahaan. Dengan piutang perusahaan yang meningkat berarti bertambahnya jumlah dana yang masih tertanam dalam piutang, hal ini tidak baik bagi perusahaan, karena dana tersebut tidak dapat dikelola untuk meningkatkan pertumbuhan pendapatan perusahaan.

Perputaran piutang pada Perum Perumnas Regional 1 Medan mengalami penurunan, hal ini terjadi dikarenakan meningkatnya jumlah piutang yang tidak dapat ditagih, atau banyaknya dana yang tidak produktif yang dimiliki, yang dimana jumlah piutang perusahaan lebih besar dibandingkan dengan jumlah pendapatan yang diperoleh Perum Perumnas Regional 1 Medan.

5. Analisis Umur Piutang

Pemantauan terhadap piutang dapat dilakukan dengan menggunakan analisis umur piutang pelanggan. Skedul umur piutang merupakan laporan yang menunjukkan berapa lama sebuah piutang usaha beredar dan analisis ini digunakan untuk mengetahui jumlah piutang yang akan jatuh tempo, sudah jatuh tempo dan yang sudah lewat jatuh tempo serta harus segera dihapus.

Untuk mengetahui kondisi piutang perusahaan maka akan dianalisis beberapa pelanggan yang sering melakukan transaksi dengan perusahaan. Pemilihan sampel ini berdasarkan beberapa pertimbangan seperti seberapa besarnya jumlah piutang yang terjadi, yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Piutang Usaha Hak Guna Bangunan

Jangka waktu pembayaran piutang yang ditetapkan berdasarkan perjanjian adalah selama 12 bulan. Dari analisis umur piutang per tanggal 31 atau per akhir bulan selama lima tahun mulai dari 2011-2015 mengalami peningkatan, dimana peningkatan atas piutang perusahaan terjadi pada umur piutang lebih dari 5 tahun.

2) Piutang Usaha KUM

Jangka waktu pembayaran piutang yang ditetapkan berdasarkan perjanjian adalah selama 12 bulan. Dari analisis umur piutang per tanggal 31 atau per akhir bulan selama lima tahun mulai dari 2011-2015 mengalami peningkatan, dimana peningkatan atas piutang perusahaan terjadi pada umur piutang lebih dari 5 tahun.

3) Piutang Usaha KLT

Jangka waktu pembayaran piutang yang ditetapkan berdasarkan perjanjian adalah selama 12 bulan. Dari analisis umur piutang per tanggal 31 atau per akhir bulan selama lima tahun mulai dari 2011-2015 mengalami peningkatan, dimana peningkatan atas piutang perusahaan terjadi pada umur piutang lebih dari 5 tahun.

4) Piutang Usaha KSU

Jangka waktu pembayaran piutang yang ditetapkan berdasarkan perjanjian adalah selama 12 bulan. Dari analisis umur piutang per tanggal 31 atau per akhir bulan selama lima tahun mulai dari 2011-2015 mengalami peningkatan, dimana peningkatan atas piutang perusahaan terjadi pada umur piutang dari 4 sampai 5 tahun.

Jika dilihat dari kondisi piutang usaha Perum Perumnas Regional 1 Medan, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pelanggan yang ada memiliki masalah dalam pembayaran piutangnya. Masalah yang dimiliki dalam pembayaran piutang adalah masalah keterlambatan pembayaran yang melebihi waktu jatuh tempo dan ketidaksesuaian jumlah yang dibayar dengan jumlah piutang yang ada.

Keterlambatan piutang dapat terjadi karena perusahaan telat mengirimkan invoice pada pelanggan dan juga karena masalah keuangan yang sedang dihadapi oleh masing-masing pelanggan. Dengan adanya kedua masalah tersebut maka arus kas perusahaan pun menjadi terganggu sehingga akan berakibat pada kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya menjadi tidak maksimal.

6. Laba Bersih Perum Perumnas Regional 1 Medan

Laba bersih merupakan angka terakhir dalam perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya laba operasi bertambah pendapatan lain-lain dikurangi oleh beban lain-lain. Laba sangat penting bagi suatu perusahaan, karena berhasil atau tidak suatu perusahaan pada umumnya diukur dengan laba yang diperoleh. Laba adalah naiknya nilai *equity* dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama entity dan dari transaksi atau kejadian lainnya yang mempengaruhi entity selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, faktor-faktor yang dapat menurunkan laba bersih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan terjadi dikarenakan menurunnya jumlah pendapatan bersih yang dimiliki perusahaan, dengan menurunnya jumlah pendapatan perusahaan akan berdampak terhadap operasional perusahaan. Dan juga penurunan yang terjadi pada laba bersih perusahaan disebabkan karena menurunnya jumlah ekuitas perusahaan, Perkembangan laba bersih pada Perum Perumnas Regional 1 Medan dari tahun 2011 –2015 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.3
Data Laba Perusahaan
Perum Perumnas Regional 1 Medan

Tahun	Total Pendapatan Usaha	Biaya Operasional	Laba Bersih
2011	93.354.575.840	77.177.137.162	16.177.438.678
2012	76.776.020.000	67.269.332.674	9.506.687.326
2013	29.821.588.832	31.672.149.720	(1.850.560.888)
2014	93.195.840.875	72.420.281.295	20.775.559.580
2015	74.754.538.000	71.867.449.610	2.887.088.390

Sumber : Laporan Keuangan yang diolah

Berdasarkan tabel 4.3 diatas dapat dilihat untuk tahun 2011 sampai tahun 2015 laba perusahaan mengalami penurunan, bahkan ditahun 2013 perusahaan mengalami kerugian. Laba perusahaan yang mengalami penurunan terjadi dikarenakan kurang maksimalnya jumlah pendapatan yang diterima perusahaan, dan meningkatnya jumlah biaya operasional perusahaan, sehingga laba yang diperoleh perusahaan mengalami penurunan.

Hal ini dapat disimpulkan bahwa penurunan yang terjadi pada laba perusahaan terjadi dikarenakan kurang efisien perusahaan dalam memanfaatkan aktivitya dalam kegiatan operasional perusahaan yang berakibat dengan penurunan pada keuntungan perusahaan dan faktor yang mempengaruhi laba yang mengalami penurunan terjadi dikarenakan banyaknya dana perusahaan yang masih tertanam dalam piutang yang menyebabkan pengelolaan usaha yang dilakukan perusahaan tidak maksimal terbuti dengan pendapatan perusahaan yang mengalami penurunan.

B. Pembahasan

1. Pengelolaan piutang dalam meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional 1 Medan

Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan piutang muncul ketika perusahaan melakukan penjualan secara kredit kepada pelanggan. Piutang usaha merupakan klaim dari penjual kepada pembeli sebesar jumlah transaksi yang terjadi dimana piutang tersebut baru diakui setelah disetujui oleh pelanggan. Untuk melakukan penilaian terhadap piutangnya, perusahaan menerapkan metode langsung yaitu piutang yang tak tertagih akan diakui sebagai kerugian pada tahun dimana piutang pelanggan diputuskan sudah tidak dapat ditagih. Dimana dalam pengukuran atas pengelolaan piutang dapat dikatakan tidak maksimal terbukti dengan meningkatnya jumlah piutang perusahaan.

Piutang perusahaan pada tahun 2015 mengalami peningkatan yang menunjukkan bahwa terdapat peningkatan atas dana perusahaan yang tidak produktif tertanam dalam piutang usaha perusahaan yang akan menyebabkan kegiatan usaha perusahaan mengalami penurunan dan berdampak dengan penurunan yang terjadi atas laba perusahaan.

Penurunan yang terjadi pada laba perusahaan menunjukkan bahwa kinerja Perum Perumnas Regional 1 Medan mengalami penurunan, dimana tidak mampu dalam mencapai tujuan perusahaan untuk dapat meningkatkan keuntungan setinggi-tingginya.

Menurut Fred Weston (2010:21) menyatakan bahwa sebuah piutang sangat penting bagi perusahaan, dimana jika investasi perusahaan dalam piutang akan meningkat maka dapat pula mempengaruhi peningkatan atas laba

perusahaan di samping itu bertambah tingginya pula kemungkinan kerugian karena piutang macet.

2. Penyebab piutang Perum Perumnas Regional 1 Medan mengalami peningkatan

Peningkatan yang terjadi atas piutang Perum Perumnas Regional 1 Medan disebabkan karena meningkatnya jumlah dana perusahaan yang berada pada pihak ketiga, hal ini terjadi dikarenakan meningkatnya jumlah piutang Usaha Hak Guna Bangunan, Piutang Usaha KUM, Piutang Usaha KLT dan Piutang Usaha KSU yang umur piutang yang melebihi dari 5 tahun.

Hal ini tentu tidak baik bagi perusahaan, dimana dengan meningkatnya piutang membuat perusahaan membiarkan uang perusahaan terikat pada pihak ketiga, perusahaan kehilangan nilai waktu dari uang (kerugian atas bunga) dan mempunyai resiko tidak dibayar oleh pelanggan.

Menurut Sundjaja (2012), bagi perusahaan yang melakukan kebijaksanaan pendapatan secara kredit selalu terdapat resiko adanya piutang tidak tertagih akibat pelanggan yang terlambat membayar atau pun pelanggan yang tidak mampu dalam melakukan pembayaran.

Berdasarkan penelitian terdahulu Venny Karamoy (2014) dengan judul “Analisis Piutang pada PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Manado”, Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Manado telah melakukan manajemen piutang dan analisis piutang dengan baik. Piutang yang telah jatuh tempo ≤ 90 hari dan piutang yang berumur 91-360 hari dapat ditagih dengan baik.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian lapangan dan analisis data berdasarkan pengelolaan atas piutang perusahaan guna meningkatkan laba perusahaan yang dilakukan dengan penelitian dari tahun 2011 sampai tahun 2015, Maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis yang digunakan, pengelolaan manajemen piutang pada perusahaan adalah belum efektif, hal ini terbukti dengan besarnya jumlah piutang perusahaan, bahkan ditahun 2015 piutang perusahaan mengalami peningkatan yang signifikan, dengan meningkatnya piutang perusahaan dapat berdampak dengan laba perusahaan yang menurun, hal ini terjadi dikarenakan banyaknya dana perusahaan yang masih tertanam pada pihak ketiga yang menyebabkan kegiatan usaha perusahaan terhambat sehingga berdampak dengan penjualan perusahaan yang mengalami penurunan yang berakibat dengan laba perusahaan juga mengalami penurunan.
2. Penyebab piutang Perum Perumnas Regional 1 Medan mengalami peningkatan terjadi dikarenakan meningkatnya jumlah dana perusahaan yang berada pada pihak ketiga, hal ini terjadi dikarenakan meningkatnya jumlah piutang Usaha Hak Guna Bangunan, Piutang Usaha KUM, Piutang Usaha KLT dan Piutang Usaha KSU yang umur piutang yang melebihi dari 5 tahun.

B. Saran

Dari uraian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, ditambah dengan kesimpulan penelitian maka penulis mencoba untuk memberikan saran sebagai berikut :

1. Perusahaan sebaiknya melakukan pemantauan terhadap jumlah piutang masing-masing pelanggan. Pemantauan ini dapat dilakukan dengan cara membuat daftar pelanggan yang tidak melakukan pembayaran yang berdasarkan dengan umur piutang agar perusahaan dapat mengetahui pelanggan mana saja yang bermasalah dan memerlukan perhatian ekstra dari perusahaan. Daftar umur piutang ini juga bermanfaat untuk memantau kesesuaian jumlah yang dibayar dengan jumlah piutang yang terjadi sehingga perusahaan dapat mengetahui secara pasti jumlah piutang yang belum terbayar.
2. Perusahaan sebaiknya menerapkan kebijakan penagihan yang lebih ketat dibandingkan kebijakan penagihan yang ada saat ini, misalnya dengan menetapkan bunga atau denda pada pelanggan yang telat membayar.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Riyanto. (2008). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFE : Yogyakarta
- Charles T.Hornngren dan Walter T.Harrison. (2007). *Akuntansi jilid Satu Edisi Tujuh*. Penerbit Erlangga : Jakarta
- Donal E. Kieso, Weygandt dkk. (2009). *Akuntansi Intermediate*. Edisi ke Dua Belas Jilid 1. Erlangga : Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. (2015). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. RajaGrafindo Persada : Jakarta
- Hery. (2009). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Bumi Aksara: Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2009). *Standar Akuntansi Keuangan* . PT.Salemba Empat : Jakarta.
- Kasmir.(2012). *Analisa Laporan Keuangan*.. RajaGrafindo Persada : Jakarta.
- Kosasih, Ruchjat. (2010). *Auditing (Pemeriksaan Akuntan)*. Edisi III. Erlangga: Jakarta.
- Martono, Agus Harjito. (2007). *Manajemen Keuangan*. Ekonosia : Yogyakarta
- Maya Husin. (2014). *Evaluasi Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Bukit Ringgit Sejahtera Palembang*. Artikel. STIE MDP
- Mawitjere, Christine. (2007). *Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Oiutang Pada Hotel Berbintang Di Kota Manado*. Skripsi. Ekonomi Universitas Sam Ratulangi.
- Mulyadi. (2008). *Penghantar Akuntansi*, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Penerbit Salemba Empat: Jakarta.
- Munandar. (2006). *Pokok-pokok Intermediate Accounting*. Gadjah Mada University Press: Yogyakarta.
- M. Nafarin. (2008). *Penganggaran Perusahaan*. Edisi ketiga. Salemba Empat: Jakarta.
- Munawir. (2010). *Analisa Laporan Keuangan*. PT. Liberty Yogyakarta : Yogyakarta.

- Nenny Pebriani. (2010). *Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Pada Perusahaan X. Skripsi*. Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Ni Putu Laora Ardiyaningrat. (2013). *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Periode 2010 – 2012*. VOKASI Jurnal Riset Akuntansi Vol. 2 No.2, Oktober 2013.
- Soemarso. (2009). *Akuntansi Statu Penghantar*. Edisi Lima. Salemba Empat : Jakarta
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta: Bandung.
- Supriyono. (2008). *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi Kedua. BPFE: Yogyakarta.
- Susan Irawati. (2006). *Manajemen Keuangan*. Pustaka: Bandung.
- Sutrisno. (2009). *Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi*. Edisi Pertama Cetakan Kedua. Ekonisia: Yogyakarta.
- Tuanakotta M.Theodorus. (2008). *Teori Akuntansi*. Edisi Kedelapan. Lembaga Penerbit FE UI : Jakarta.
- Venny Karamoy. (2012). *Analisis Piutang pada PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Manado*. Jurnal Ilmiah Vol 3, No 1, 2014.
- Warren, Reeve and Fess. (2008). *Accounting: Pengantar Akuntansi*. Diterjemahkan: Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan. Edisi 21. Buku 2. Salemba Empat: Jakarta.
- Weston, Fred, J dan Thomas, E Copeland. (2010). *Manajemen Keuangan*. Jilid 2. Binarupa Aksara Publisher: Jakarta.
- Wild, John, K.R. Subramanyam, dan Robert F. Helsey. (2010). *Analisa laporan Keuangan*. Edisi Delapan, Buku Kesatu. Salemba Empat: Jakarta.
- Zaki Baridwan. (2009). *Intermediate Accounting*. Edisi Ketujuh. FE-UGM : Yogyakarta.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Suciyati
NPM : 1305170600
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Analisis Piutang Dalam Meningkatkan Laba Pada
Perum Perumnas Regional I Medan

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa data-data laporan keuangan dalam skripsi dan data-data lainnya adalah benar saya peroleh dari Perum Perumnas Regional I Medan.

Dan apabila terjadi dikemudian hari data-data dari skripsi ini salah dan merupakan hasil **plagiat** karya orang lain maka dengan ini saya bersedia menerima sanksi akademik.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sederhananya untuk dapat dipergunakan seperlunya

Medan, 29 April 2017

Yang Membuat Pernyataan

