

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

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)
Program Studi Akuntansi*



Oleh :

Nama : MULIA NOVIYANTI
NPM : 1405170823
Program Studi : AKUNTANSI

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2018**



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

Jl. Kapt. Muehtar Basri No. 3 (061) 66224567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 29 Maret 2018, Pukul 08.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya:

MEMUTUSKAN

Nama : MULIA NOVIYANTI
N P M : 1405170823
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


ZULIA HANUM, S.E., M.Si

Penguji II


NOVIEN RIALDY, S.E., M.M

Pembimbing


FITRIANI SARAGIH, S.E., M.Si

PANITIA UJIAN

Ketua




H. TANJUNG, S.E., M.M., M.Si

Sekretaris


ADE GUNAWAN, S.E., M.Si



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

Jl. Kapt. Mukhtar Basri No.3 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh:

Nama : MULIA NOVIYANTI
N P M : 1405170823
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI KEUANGAN
Judul Skripsi : ANALISIS PIUTANG DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PERUM PERUMNAS REGIONAL I MEDAN

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam Ujian Mempertahankan skripsi.

Medan, Maret 2018

Pembimbing Skripsi

(FITRIANI SARAGIH, S.E., M.Si)

Diketahui/Disetujui
oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si)

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU



(H. JANURI, SE, MM, M.Si)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mulia Noviyanti
NPM : 1405170832
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 ternyata di kemudian 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 sebenarnya untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, Maret 2018

Yang membuat pernyataan



MULIA NOVIYANTI

ABSTRAK

MULIA NOVIYANTI, NPM 1405170823, Analisis Piutang Dalam Meningkatkan Laba Pada Perum Perumnas Regional I Medan. Skripsi

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

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

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penurunan yang terjadi pada laba perusahaan menunjukkan bahwa penurunan yang terjadi pada laba perusahaan terjadi dikarenakan kurang efisien perusahaan dalam memanfaatkan assetnya dalam kegiatan operasional perusahaan yang berakibat dengan penurunan pada keuntungan perusahaan dan faktor yang mempengaruhi laba mengalami penurunan terjadi dikarenakan banyaknya dana perusahaan yang masih tertanam dalam piutang yang menyebabkan pengelolaan usaha yang dilakukan perusahaan tidak maksimal terbukti dengan pendapatan perusahaan yang mengalami penurunan.

Kata Kunci : Piutang, Laba, Perum Perumnas Regional I 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 dalam 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 Sumatra Utara. Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari dukungan, doa dan bantuan banyak pihak, baik moril maupun materil. Maka kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ayahanda Suhartono dan Ibunda Suwarni, Kakak Eka Purnama, Am.Keb, dan Daniel yang senantiasa memberikan perhatian dan kasih sayang serta doa maupun dukungannya, sehingga penulis dapat menyelesaikan dan menyusun laporan magang ini.
2. Bapak Dr. Agussani, M.A.P selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Januri, SE, MM, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Fitriani Saragih, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, sekaligus

dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini dengan kesabaran dan keikhlasan dalam membimbing penulis.

5. Ibu Zulia Hanum, SE, M.Si selaku Sekretaris Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
6. Bapak Saiful Perum Perumnas Regional I Medan yang telah membantu penulis dalam mengumpulkan data dan menyediakannya dalam waktu yang singkat.
7. Kepada seluruh teman-teman Dede Maulana, S.Ak, Ani Sapitri, Elsa Indriani Lubis, Chairunissa, Niki Wanedy yang turut membantu dan memberikan semangat serta motivasi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

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

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terimakasih, semoga 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, Januari 2018

Penulis

MULIA NOVIYANTI
NPM : 1405170823

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
A. Uraian Teori.....	7
1. Piutang.....	7
a. Pengertian Piutang.....	7
b. Penilaian Piutang.....	9
c. Klasifikasi Piutang.....	11
d. Pengakuan Piutang.....	14
e. Pengukuran Piutang.....	16
2. Laba.....	18
a. Pengertian Laba.....	18
b. Jeni-jenis Laba.....	19
c. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Laba.....	20
d. Peranan Laba Dalam Perusahaan.....	22
3. Penelitian Terdahulu.....	23

B. Kerangka Berfikir	24
BAB III METODE PENELITIAN.....	27
A. Pendekatan Penelitian	27
B. Definisi Operasional Variabel	27
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	28
D. Jenis dan Sumber Data	28
E. Teknik Pengumpulan Data	29
F. Teknik Analisis Data.....	29
BAB VI HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	31
A. Hasil Penelitian.....	31
1. Deskripsi Data.....	31
2. Pengakuan Piutang Usaha.....	32
3. Kebijakan Penagihan Piutang	34
4. Analisis Umur Piutang	35
5. Laba Bersih Perum Perumnas Regional I Medan	37
B. Pembahasan	39
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	42
A. Kesimpulan.....	42
B. Saran.....	43

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Piutang dan Laba Perum Perumnas Regional I Medan.....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	23
Tabel 3.1 Waktu Penelitian.....	28
Tabel 4.1 Kontribusi Piutang Perusahaan.....	33
Tabel 4.2 Data Laba Perusahaan Perum Perumnas Regional I Medan	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	26
-----------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya setiap perusahaan berdiri dan beroperasi untuk mencapai tujuan sesuai dengan 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 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 tidak 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 berputaran 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 aset yang dimilikinya, karena dengan meningkatkan piutang yang dimiliki oleh perusahaan berarti besar dana yang dimiliki oleh perusahaan yang tidak produktif, sehingga modal kerja perusahaan masih tertanam di piutang. Suatu perusahaan dikatakan dalam keadaan normal apabila perusahaan tersebut dapat beroperasi secara stabil dalam jangka waktu yang 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 pembayar 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 I 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 keuntungan perusahaan akan tetapi laba perusahaan mengalami penurunan. Berikut tabel piutang dan laba :

Tabel 1.1
Data Piutang dan Laba
Perum Perumnas Regional I Medan

Tahun	Piutang	Laba Perusahaan
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	2.887.088.391
2016	204.469.211.512	21.626.007.424

Sumber : Laporan Keuangan yang diolah,

Dari tabel 1.1 diatas dapat dilihat bahwa piutang perusahaan pada tahun 2014 mengalami penurunan. Akan tetapi laba pada tahun yang sama mengalami kenaikan. Sedangkan piutang perusahaan pada tahun 2015 mengalami kenaikan tetapi laba justru mengalami penurunan, hal ini tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh “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 uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Piutang Dalam Meningkatkan Laba Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan”**.

B. Identifikasih Masalah

1. Terjadi penurunan piutang pada tahun 2014, tetapi laba pada tahun yang sama mengalami peningkatan.
2. Terjadi peningkatan piutang pada tahun 2015, tetapi laba di tahun tersebut mengalami penurunan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan adalah :

1. Bagaimana piutang dalam meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional 1 Medan?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang diajukan dalam penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui dan menganalisis piutang dalam meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.

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 membawa wawasan dan pemahaman penulis mengenai piutang dalam meningkatkan laba.
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 pengembangnya.

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 memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.”

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 diklsifikasikan 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.

Maka dapat disimpulkan bahwa piutang bisa timbul tidak hanya karena penjualan barang dagangan secara kredit, tetapi dapat karna hal-hal lain, misalnya piutang kepada pegawai, piutang penjualan 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 (2009:4:9) 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 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.

b. Penilaian Piutang

Piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas dimasa datang. Oleh karena itu, piutang usaha berjangka pendek. Sebagai ganti dari menilai piutang usaha pada nilai sekarang yang didiskonkan, akuntansi mewajibkan pelaporan piutang sebesar nilai realisasi bersih (*net realizable value*). Hal ini berarti bahwa piutang dilaporkan dalam jumlah bersih dari estimasi piutang tak tertagih dan diskon usaha. Tujuannya adalah untuk melaporkan piutang sejumlah klaim dari pelanggan yang benar-benar diperkirakan diterima secara tunai atau mencerminkan realitas ekonomi yang sebenarnya sehingga sesuai dengan *matching concept*.

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 dengan dua metode yang dapat digunakan dalam pencatatan piutang tak tertagih (Horngren 2007:440) yaitu:

1. Metode Penyisihan

Perusahaan-perusahaan besar pada umumnya menentukan jumlahh 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 :

- a. Mengurangi nilai piutang dagang yang diharapkan dapat dicairkan menjadi uang kas diwaktu yang akan datang.
- b. Mengelokasikan 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 dapat dicairkan dimasa yang 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 mengalihkan 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 piutang tak tertagih dan akan mengkredit piutang dari langganan yang dianggap tidak membayar utangnya.

Menurut pendapat di atas metode penghapusan langsung piutang dagang yang tidak tertagih baru diakui sebagai beban pada saat piutang 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 dipertanggungkan
- d. Klim 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 disaat 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 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 kadang-kadang 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 umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan

tereadisir atau dapat direalisasi, maka piutang yang berasal dari penjualan barang pada umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang berpindah kepada pembeli, karena pada saat peralihan hak dapat bervariasi sesuai 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 mengkredit perkiraan kas. Jika penjual yang membayar biaya angkut ini terlebih dahulu, maka pembeli akan mendebet perkiraan pembelian dan mengkreditkan perkiraan hutang dagang. Sedangkan pihak penjual dapat menambahkan biaya angkut tersebut kedalam hutang dagang sipembeli berarti akan menambah piutang penjualan.

2. *FOB Destination*

Free On Board Destinatin 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 penjualan dan dapat pula diberlakukan sebagai pengurang terhadap penjualan kotor. Namun keduanya akan mengurangi pendapatan yang akan dilaporkan pada periode terjadi penjualan, beban tersebut kadang-kadang sudah diperhitungkan terlebih dahulu.

Piutang usaha didukung oleh faktur penjualan atau dokumen lainnya selain jaminan tertulis formal, dan didalamnya 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 dimuka atau kelebihan pembayaran) direalisasi dan dilaporkan sebagai kewajiban.

Piutang usaha 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 penyesuaian 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 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 menghindar perubahan yang sering terjadi dalam katalog, untuk mengutip harga yang berbeda bagi pembeli 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 pengurangan atas penjualan dalam laporan laba rugi. Penandingan yang tepat mengharuskan estimasi yang memadai atas jumlah diskon material yang harus 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 karna angka penjualan bersih mengukur pendapatan yang dihasilkn dari penjualan itu.

3. Elemen Bunga

Piutang idealnya diukur pada nilai sekarang, yaitu nilai yang didiskonkan dari kas yang akan diterima dimasa yang akan datang, sebab nilai nominal piutang bukan nilai 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. Laba

a. Pengertian Laba

Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagi kepentingan, laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas jasa yang diperolehnya.

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 Mahmud M. Hanafi (2010:32) menyatakan bahwa : “Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefenisikan sebagai berikut : $Laba = Penjualan - Biaya$ ”.

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 beban usaha selma satu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atas investasi oleh pemilik”.

Dari beberapa pengertian laba diatas 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 Kasmir (2011:303) menyatakan bahwa :

1. Laba Kotor (*gross profit*)

Laba kotor (*gross profit*) yaitu laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.

2. Laba Bersih (*net profit*)

Laba bersih (*net profit*) yaitu laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

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

1. Laba bersih

Laba bersih adalah selisih lebih pendapatan atas beban-bedan dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.

2. Laba bruto

Laba bruto adalah adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. Disebut bruto karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan beban-beban usaha.

3. Laba usaha

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

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 juga, misalnya menggunakan metode penyusunan *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 materil yang terjadi dalam entity sebelumnya dilaporkan melalui laporan keuangan, misalnya anak perusahaan yang sebelumnya penting dibanding dengan keadaan sebelumnya.

Dari uraian diatas 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 kearah 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. Laba merupakan salah satu daya tarik para investor baru untuk menanamkan modalnya kedalam 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 daya tarik 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.

3. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian terdahulu

No		Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Erdy Kurniawan Syaputra (2013)	Analisis Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bima Finance Palembang	Hasil penelitian bahwa PT. Bima Finance Palembang memiliki permasalahan padapiutang usaha atau adanya penunggakan piutang, hal ini terjadi karna konsumen melakukan penunggakan pembayaran yang melebihi 30 hari dari jatuh tempo untuk pembayaran angsuran kredit mobil. Kondisi piutang yang tidak tertagih pada perusahaan dari tahun 2009 sampai tahun 2012 mengalami kenaikan yang cukup besar.
2.	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%.
3.	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 < 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%.
4.	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 Palembang sudah cukup baik, namun harus diadakan fungsi kredit dalam perusahaan agar pengelolaan piutang lebih efektif dan dapat mengurangi resiko banyaknya piutang tak tertagih.

B. Kerangka Berfikir

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.

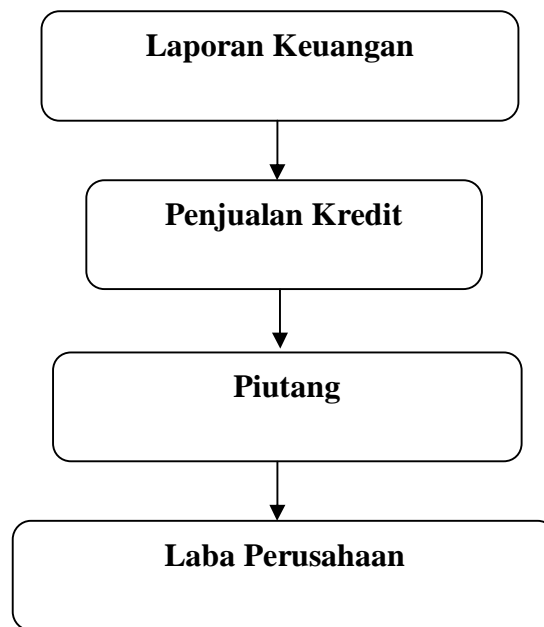
Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang 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 piutang berubah yaitu, diterima dan ditagih sepanjang tahun. Perputaran piutang mempengaruhi tingkat laba perusahaan dimana apa bila 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 berfikir adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1: Kerangka Berfikir

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. Definisi Operasional

Variabel dalam penelitian ini adalah Analisis piutang dalam meningkatkan laba, dalam mengukur kinerja perusahaan merupakan pengukuran yang dilakukan untuk mengetahui tingkat perusahaan atas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan yang digunakan untuk melihat 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 bersih merupakan selisih lebih pendapatan dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

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

Menurut Hanafi (2011:32)

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 Desember 2017 sampai dengan April 2018, dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 3.1
Waktu Penelitian

No	Kegiatan	Bulan / Minggu																			
		Desember 2017				Januari 2018				Februari 2018				Maret 2018				April 2018			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Penelitian Awal				■																
2	Pengajuan & pengesahan judul					■															
3	Bimbingan & penyelesaian proposal						■	■	■												
4	Seminar proposal										■										
5	Bimbingan & penyelesaian penelitian											■	■	■	■	■	■				
6	Sidang Meja Hijau																				■

D. Jenis Dan Sumber Data

1. Jenis Data

Penelitian ini merupakan jenis Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif. Tujuan utama penelitian kualitatif adalah untuk memahami (*to understand*) fenomena atau gejala social dengan lebih menitikberatkan pada gambaran yang lengkap tentang fenomena yang dikaji dari pada rincinya menjadi variabel-variabel yang terkait. Harapannya ialah diperoleh pemahaman yang mendalam

tentang fenomena untuk selanjutnya dihasilkan sebuah teori. Karena tujuannya berbeda dengan penelitian kuantitatif, maka prosedur perolehan data dan jenis penelitian kualitatif juga berbeda (Rahardjo, 2010). Sedangkan pendekatan kuantitatif terdiri atas perumusan masalah, menyusun model, mendapatkan data, mencari solusi, menguji solusi, menganalisis hasil, dan menginterpretasikan hasil (Sugiono, 2008).

2. Sumber Data

Dalam penelitian ini terdapat sumber data sekunder, yaitu Peneliti melakukan pengambilan data berupa data mengenai sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, laporan keuangan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data dengan mengadakan pencatatan yang bersumber dari dokumen, laporan neraca dan laporan laba rugi Perum Perumnas Regional I Medan selama Tahun 2012 sampai Tahun 2016 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 Laporan Laba Rugi
2. Menganalisis besarnya jumlah piutang dan laba
3. Menganalisis piutang dalam meningkatkan laba

4. 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 1974, diubah dengan peraturan pemerintah Nomor 12 tahun 1988, dan disempurnakan melalui peraturan pemerintah Nomor 15 tahun 2004 tanggal 10 Mei 2004. Sejak didirikan tahun 1974 perumnas selalu tampil dan berperan sebagai pioner dalam menyediakan perumahan dan permukiman bagi masyarakat berpenghasilan menengah kebawah.

Sebagai BUMN pengembang dengan jangkauan usaha nasional, Perumnas mempunyai 7 wilayah usaha Regional I sampai dengan Regional VII dengan Regional Rusunawa. Helvetia Medan, Hilir 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 strategis yang berfungsi sebagai penyangga ibu kota.

Dalam bab ini peneliti akan mendeskripsikan 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 mendapat kendala yang dihadapinya terutama hubungannya dengan pelanggan PERUMNAS. Dalam melakukan pembayaran tidak semua pelanggan melaksanakan kewajiban 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 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 tau pada masa transaksi dinikmati.

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

Tabel 4.1
Kontribusi Piutang Perusahaan

Tahun	Piutang	Asset Lancar	%
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
2016	204.469.211.512	294.615.386.856	69,4

Sumber : data diolah

Persentase piutang usaha terhadap aktiva lancar mencapai untuk tahun 2012 sampai tahun 2014 mengalami penurunan, tetapi ditahun 2015 jumlah piutang perusahaan mengalami peningkatan yang signifikan mencapai 72,9%. Ditahun 2016 mengalami penurunan kembali menjadi 69,4%. 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 buah) 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 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 menagih piutang dari debitur yang sulit untuk ditagih.

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 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 5 tahun mulai dari 2012-2016 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 5 tahun mulai dari 2012-2016 mengalami 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 5 tahun mulai dari 2012-2016 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 5 tahun mulai dari 2012-2016 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 I 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.

5. Laba Bersih Perum Perumnas Regional I 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 I 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 I Medan dari tahun 2012-2016 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.2
Data Laba Perusahaan
Perum Perumnas Regional I Medan

Tahun	Total Pendapatan Usaha	Biaya Operasional	Laba Bersih
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
2016	105.574.654.000	85.175.397.536	20.399.256.464

Sumber : Laporan Keuangan yang diolah

Berdasarkan tabel 4.3 diatas dapat dilihat untuk tahun 2012 sampai tahun 2016 laba perusahaan mengalami fluktuasi, 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 assetnya dalam kegiatan operasional perusahaan yang berakibat dengan penurunan pada keuntungan perusahaan dan faktor yang mempengaruhi laba mengalami penurunan terjadi dikarenakan banyaknya dana perusahaan yang masih tertanam dalam piutang yang menyebabkan pengelolaan usaha yang dilakukan perusahaan tidak maksimal terbukti dengan pendapatan perusahaan yang mengalami penurunan.

B. Pembahasan

Piutang dalam meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional I Medan

Pada Perum Perumnas Regional I 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, piutang menerapkan metode langsung yaitu piutang yang tidak 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 2014 mengalami penurunan, akan tetapi laba pada tahun yang sama mengalami kenaikan. Sedangkan piutang perusahaan pada tahun 2015 mengalami kenaikan tetapi laba justru mengalami penurunan.

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 I Medan mengalami penurunan, dimana tidak mampu dalam mencapai tujuan perusahaan untuk dapat meningkatkan keuntungan setinggi-tingginya.

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

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

Peningkatan yang terjadi atas piutang Perum Perumnas Regional I 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 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.

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 2012 sampai tahun 2016, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis yang digunakan, penurunan yang terjadi pada laba perusahaan menunjukkan bahwa penurunan yang terjadi pada laba perusahaan terjadi dikarenakan kurang efisien perusahaan dalam memanfaatkan assetnya dalam kegiatan operasional perusahaan yang berakibat dengan penurunan pada keuntungan perusahaan dan faktor yang mempengaruhi laba mengalami penurunan terjadi dikarenakan banyaknya dana perusahaan yang masih tertanam dalam piutang yang menyebabkan pengelolaan usaha yang dilakukan perusahaan tidak maksimal terbukti dengan pendapatan perusahaan yang mengalami penurunan.
2. Penyebab piutang Perum Perumnas Regional I Medan mengalami peningkatan terjadi dikarenakan meningkatnya jumlah dana perusahaan yang berada pada pihak ketiga, dengan adanya piutang akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih. Hal ini terjadi dikarenakan meningkatnya jumlah Piutang Usaha Hak Guna Bangunan, Piutang Usaha UKM, 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 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.Horngren dan Walter T.Harrison. (2007). *Akuntansi Jilid Satu Edisi Tujuh*. Penerbit Erlangga : Jakarta.
- Donal E. Kieso, Weygandt dkk. (2009). *Akuntansi Intermediate*. Edisi ke DuaBelas Jilid 1. Erlangga : Jakarta .
- Harahap, Sofyan Syafari. (2015). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Hery. (2009). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Bumi Aksara : Jakarta Ikatan Akuntan Indonesia. (2009). *Standar Akuntansi Indonesia*. PT. Salemba Empat : Jakarta.
- Kasmir. (2012). *Analisa Laporan Keuangan*. Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Kosasih, Ruchjat. (2010). *Auditing (Pemeriksaan Akuntansi)*. 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 Piutang Pada Hotel Berbintang Di Kota Manado*. Skripsi. Ekonomi Universitas Sam Ratulangi.
- Mulyadi. (2008). *Pengantar Akuntansi*, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Penerbit Salemba Empat : Jakarta.
- Munandar. (2006). *Pokok-Pokok Intermediate Accounting*. Gajah Mada University Press : yogyakarta.
- M. Nafarin. (2008). *Penganggaran Perusahaan*. Edisi Ketiga. Salemba Empat :Jakarta.
- Munawir. (2010). *Analisis 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 PiutangDagang Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Periode 2010-2012*. VOKASI Jurnal Riset Akuntansi Vol. 2 No.2, Oktober 2013.
- Soemarso. (2009). *Akuntansi Satu Pengantar*. Edisi Lima. Salemba Empat :Jakarta.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. ALFABETA : Bandung.
- Supriyono. (2008). *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi Kedua. BPEE :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 Penerbitan 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). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Delapan, Buku Kesatu. Salemba Empat : Jakarta.
- Zaki Baridwan. (2009). *Intermediate Accounting*. Edisi Ketujuh. FE-UGM :Yogyakarta.