

BAB III

PERMASALAHAN PERUSAHAAN

3.1. ANALISA PERMASALAHAN YANG DIHADAPI PERUSAHAAN

Saat ini banyak perusahaan dagang yang memberikan kemudahan kepada para customer yang ingin memiliki elektronik dengan sistem kredit, salah satunya adalah PT. Dunia Baru Aircon. Seperti yang kita ketahui, pada perusahaan dagang piutang usaha sangat memiliki peranan yang cukup penting dalam operasional dan perkembangan perusahaan secara keseluruhan. Dimana pengaruh peranan piutang usaha ini pada akhirnya akan memengaruhi kondisi modal kerja perusahaan.

Pada perusahaan piutang usaha memiliki dua dampak utama bagi perusahaan yaitu klaim perusahaan terhadap uang pelanggan, dimana klaim ini bisa menambah harta perusahaan saat piutang dibayar. Dampak lainnya adalah kerugian yang diderita perusahaan jika piutang tak tertagih. Pada kenyataannya masih banyak customer yang tidak melakukan pembayaran piutang tepat waktu bahkan dalam waktu yang cukup lama sehingga membuat piutang tak tertagih. Dengan piutang tak tertagih menjadikan suatu kerugian bagi perusahaan yang dicatat sebagai biaya usaha, semakin banyak piutang yang diberikan maka semakin banyak pula jumlah piutang yang tak terbayar. Seperti halnya dalam PT. Dunia Baru Aircon peningkatan dan penurunan piutang disebabkan sering terjadinya pembayaran yang melewati jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan, sehingga terjadi penumpukan piutang dan beresiko pada kerugian piutang tak tertagih, dan menjadi ancaman bagi perusahaan yang mengakibatkan mengganggu kinerja perusahaan. Masalah penagihan piutang usaha perlu

mendapat perhatian, agar resiko yang akan timbul dapat dihindarkan sekecil mungkin. Manajemen harus aktif mengelola piutang agar piutang yang telah jatuh tempo tidak sampai menghambat kegiatan operasional perusahaan.

3.1.1 Temuan Masalah

Temuan masalah yang sering terjadi di PT. DUNIA BARU AIRCON adalah :

1. Banyaknya penagihan piutang melebihi dari jatuh tempo;
2. Kurang jelasnya otorisasi dalam penanganan piutang;
3. Metode yang digunakan dalam melakukan pencatatan piutang tidak optimal;
4. Kurangnya staf divisi keuangan.

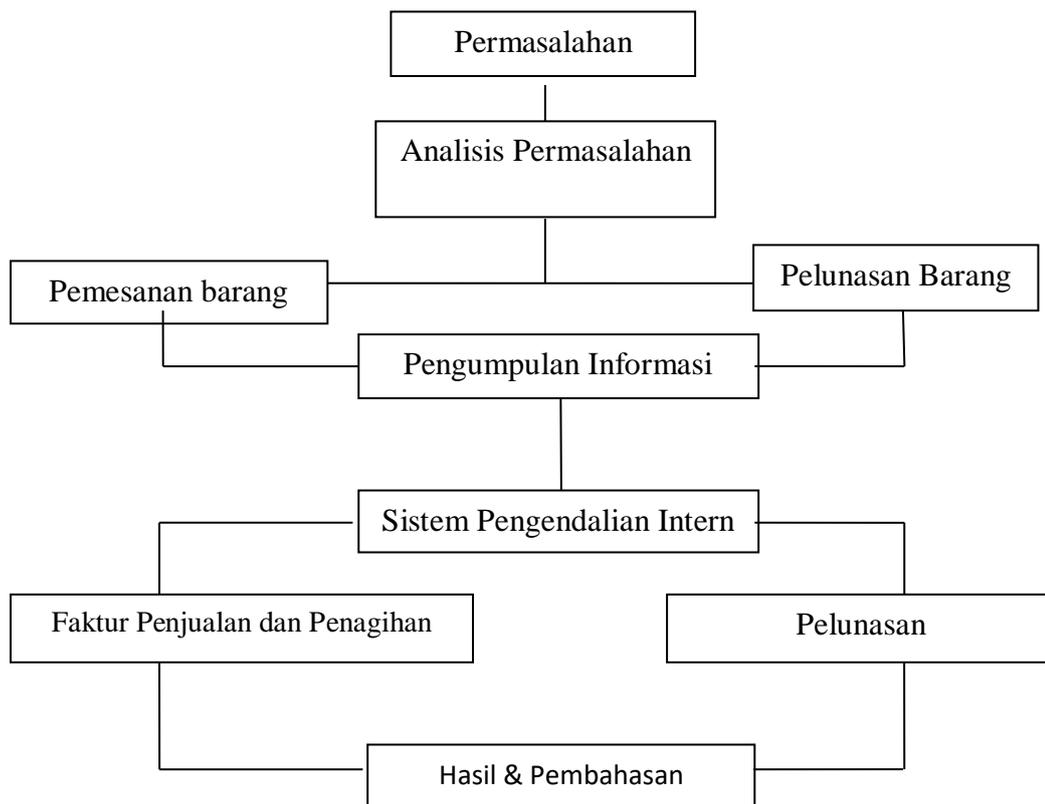
3.1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan temuan masalah diatas, masalah yang akan diteliti dalam penulisan ini adalah sebagai berikut :

1. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan piutang tak tertagih pada PT. Dunia Baru Aircon?
2. Bagaimana solusi yang tepat dalam penanganan piutang tak tertagih PT. Dunia Baru Aircon?

3.1.3. Kerangka Pemecahan Masalah

Berdasarkan pemaparan diatas mengenai temuan masalah-masalah yang dihadapi oleh PT Dunia Baru Aircon, menurut penulis kerangka pemecahan dari masalah-masalah tersebut adalah sebagai berikut :



3.2 LANDASAN TEORI

3.2.1. Pengertian Piutang

Piutang dagang atau yang disebut juga piutang usaha merupakan piutang atau tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit. Piutang dagang biasanya diberikan penjual kepada pembeli barang dagang atau jasa atas dasar kepercayaan, tanpa disertai dengan janji tertulis secara formal. Selain piutang dagang, ada pula piutang yang timbul bukan dari penjualan barang dan jasa, misalnya piutang wesel, piutang kepada pemegang saham, piutang deviden, dll.

Piutang merupakan aktiva lancar atau kekayaan perusahaan yang timbul karena ada penjualan secara kredit. Cara penjualan kredit ini merupakan cara yang biasanya dilakukan dalam dunia bisnis untuk dapat menarik para pelanggan pembeli barang dan jasa dalam perusahaan. Piutang (*receivable*) adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai lancar (jangka pendek) atau tidak lancar (jangka panjang). Piutang adalah merupakan kebiasaan bagi untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan.

(Soemarso 2002:338). Piutang adalah hak perusahaan untuk menerima sejumlah kas dimasa yang akan datang, akibat kejadian dimasa lalu. Piutang adalah tuntutan dari pihak lain (langganan) akibat perusahaan melakukan transaksi penjualan barang dagang / jasa secara kredit. Piutang adalah hak untuk menagih kepada pihak lain karena sebelumnya perusahaan memberikan pinjaman atau menjual barang/jasa secara kredit kepada pihak lain. Piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya (Baridwan 2004:124). Piutang adalah seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lainnya, mencakup perorangan, perusahaan, dan organisasi lainnya. Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Piutang biasanya memiliki bagian yang signifikan dari aktiva lancar perusahaan.

Menurut Kieso,dkk (2007:346) piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai lancar (jangka pendek) atau tidak lancar (jangka

panjang). Piutang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa. Piutang ini biasanya diperkirakan akan tertagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Secara umum piutang ini merupakan piutang terbesar yang dimiliki oleh perusahaan.

Dari definisi piutang diatas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak untuk menagih kepada pihak lain karena sebelumnya perusahaan memberikan pinjaman kepada pihak lain atau menjual barang atau jasanya secara kredit kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Dan piutang adalah seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lainnya, mencakup perorangan, perusahaan, dan organisasi lainnya. Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.

3.2.2. Klasifikasi Piutang

Pada umumnya, piutang usaha pada normalnya kegiatan perusahaan akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun sehingga dikelompokkan ke dalam aset lancar. Apabila pelunasan lebih dari satu tahun maka tidak dilaporkan dalam kelompok aset lancar akan tetapi termasuk ke dalam aset lain-lain.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam SAK (2015), menyatakan bahwa, entitas mengklasifikasikan aset sebagai aset lancar jika:

1. Entitas memperkirakan akan merealisasikan aset, atau memiliki intensi untuk menjual atau menggunakannya, dalam siklus operasi normal
2. Entitas memiliki aset untuk tujuan diperdagangkan
3. Entitas memperkirakan akan merealisasi aset dalam jangka waktu dua belas bulan setelah periode pelaporan

4. Aset merupakan kas atau setara kas, kecuali aset tersebut dibatasi pertukaran atau penggunaannya untuk menyelesaikan liabilitas sekurang-kurangnya dua belas bulan setelah periode pelaporan.

Standar akuntansi instrumen keuangan menyebutkan salah satu klasifikasi aset keuangan adalah pinjaman yang diberikan dan piutang. Kriterianya adalah aset keuangan *nonderivatif* yang pembayarannya telah ditentukan dan tidak memiliki kuotasi di pasar aktif.

3.2.3 Jenis -jenis Piutang

Menurut Kieso, dkk (2009:346-347) piutang dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. Piutang Lancar

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

2. Piutang Tidak Lancar

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

Piutang selanjutnya diklasifikasikan dalam neraca yaitu sebagai:

- a) Piutang dagang

Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasional bisnis normal. Piutang dagang ini kemudian terbagi lagi menjadi dua yaitu piutang usaha dan wesel tagih.

- 1) Piutang usaha merupakan janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual.

2) Wesel tagih merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan.

b) Piutang Nondagang

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

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

3.2.4 Analisis Kerugian Piutang

Komponen aset lancar salah satunya adalah piutang. Penyajian piutang dalam laporan posisi keuangan menggunakan dasar pengukuran nilai realisasi atau penyelesaian. Dalam hal ini, piutang dinyatakan sebesar jumlah piutang yang diharapkan akan ditagih dan dihitung dengan mengurangi jumlah yang diperkirakan tidak dapat tertagih. Perhitungan ini merupakan aturan dari dasar

pengukuran nilai realisasi dan menjadi hubungan antara kerugian piutang dengan penjualan-penjualan yang mengakibatkan timbulnya piutang tersebut. Hubungan ini dilandasi dengan asumsi bahwa kerugian piutang dibebankan pada periode yang bersangkutan.

Permasalahan yang timbul akibat kerugian piutang adalah bagaimana menetapkan seberapa besarnya jumlah yang harus disisihkan sebagai kerugian piutang. Hal ini memerlukan adanya penilaian piutang yang tak tertagih. Selain itu, penghapusan piutang juga diperlukan untuk menghapus piutang yang jelas-jelas tak tertagih. Penghapusan ini biasanya dilakukan karena debitur yang bersangkutan meninggal, melarikan diri, bangkrut atau sebab-sebab lainnya. Untuk menetapkan nilai dan penghapusan piutang yang tak tertagih tersebut, maka dilakukan analisis yang tepat sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku secara umum.

3.2.5. Pengertian Piutang Tak Tertagih

Menurut Jusup (2002:55) piutang tak tertagih adalah piutang yang dapat menimbulkan kerugian karena debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya.

Di samping memperoleh manfaat dari penjualan yang dilakukan secara kredit seperti meningkatnya pendapatan penjualan dan laba, perusahaan juga biasanya menanggung beban operasi atas adanya piutang tak tertagih. Hal ini biasa timbul dari kegagalan perusahaan memperoleh pembayaran dari para pelanggan.

Adapun tiga variabel penting dalam proses *collection* (penagihan) yang harus diperhatikan oleh manajemen perusahaan, yaitu:

- Kemampuan membayar piutang
- Itikad baik untuk membayar piutang
- Kondisi perekonomian

Tidak ada satu pun ketentuan umum yang dapat digunakan dalam menentukan kapan piutang usaha menjadi tak tertagih. Karena pada kenyataannya seorang customer yang gagal untuk membayar piutang sesuai kontrak atau perjanjian tidak berarti utang-utang tersebut tidak akan dapat tertagih. Bangkrutnya customer adalah salah satu petunjuk yang paling signifikan mengenai tidak tertagihnya sebagian / seluruh piutang. Petunjuk lainnya meliputi penutupan bisnis customer atau gagalnya upaya penagihan setelah dilakukan beberapa kali usaha.

Sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 207/PMK.010/2015 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 105/PMK.03/2009 tentang piutang yang nyata tidak dapat ditagih yang dapat dikurangkan dari penghasilan Bruto dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih ialah:

- Piutang yang timbul dari transaksi bisnis yang wajar sesuai dengan bidang usahanya.
- Piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih meskipun telah dilakukan upaya-upaya penagihan yang maksimal atau terakhir oleh Wajib Pajak.
- Tidak termasuk piutang yang berasal dari transaksi bisnis dengan pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan Wajib Pajak.

Adapun metode akuntansi untuk mencatat dan melaporkan beban piutang tak tertagih menurut Kieso & Weydgant (2011:347) adalah sebagai berikut :

1. Metode Penyisihan (Allowance Method)

Metode ini disebut juga metode tidak langsung. Dalam metode ini perusahaan. Metode ini akan menggunakan akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih yang memiliki saldo normal di kredit. Akun ini merupakan contra account asset yang memperlihatkan kemungkinan klaim piutang tak tertagih di masa depan.

2. Persentase Piutang

Pendekatan ini melihat menggunakan Analisis Umur Piutang (Aging Schedule) Salah satu cara perusahaan dalam mengontrol piutangnya dengan menggunakan aging schedule, yaitu daftar piutang usaha yang di dalamnya berisi saldo piutang usaha, nama pelanggan beserta umur piutang usaha. Dengan menggunakan cara ini, perusahaan dapat menganalisis piutangnya dan mengelompokkannya menurut lamanya piutang tersebut beredar. Semakin lama piutang tersebut beredar semakin kecil kemungkinan piutang tersebut tertagih, perusahaan dapat menentukan umur piutangnya berdasarkan tanggal jatuh temponya. Estimasi persentase untuk piutang yang tidak dapat ditagih dapat berbeda-beda sesuai dengan kategori umur piutang berdasarkan pengalaman masa lalu. Biasanya umur piutang usaha di kelompokkan menurut jumlah hari dibawah 60 hari, 60 – 90 hari, 91 – 120 hari, diatas 120 hari.

3. Metode Langsung (Direct Write off Method)

Perusahaan akan menerapkan metode langsung jika piutangnya sudah pasti tidak akan tertagih. Hal ini dilakukan oleh perusahaan dengan mendebet akun

beban piutang tak tertagih (*uncollectible account expense*) dan mengkredit akun piutang usaha (*account receivable*).

Metode ini digunakan apabila :

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

Ada 2 cara untuk mengestimasi jumlah penyisihan untuk piutang tak tertagih, yaitu :

1. Persentase Penjualan

Pendekatan ini bertujuan untuk melaporkan piutang usaha di neraca pada nilai bersih yang dapat direalisasikan, pendekatan ini juga disebut dengan pendekatan Laba / Rugi. Melalui pendekatan ini debitor telah menentukan perkiraan (melakukan estimasi) berapa persen dari penjualan yang tidak dapat ditagih (*Uncollectible Receivables*). Pendekatan ini tepat digunakan jika customer memiliki sejarah yang baik mengenai kredit macet dengan penjualan kredit tahun sebelumnya.

2. Persentase Piutang

Pendekatan ini melihat menggunakan Analisis Umur Piutang (*Aging Schedule*) Salah satu cara perusahaan dalam mengontrol piutangnya dengan menggunakan *aging schedule*, yaitu daftar piutang usaha yang di dalamnya berisi saldo piutang usaha, nama pelanggan beserta umur piutang usaha. Dengan menggunakan cara ini, perusahaan dapat menganalisis piutangnya dan mengelompokkannya menurut lamanya piutang tersebut beredar. Estimasi persentase untuk piutang yang tidak dapat ditagih dapat berbeda-

beda sesuai dengan kategori umur piutang berdasarkan pengalaman masa lalu. Biasanya umur piutang usaha di kelompokkan menurut jumlah hari dibawah 60 hari, 60 – 90 hari, 91 – 120 hari, diatas 120 hari.

3.2.6. Jenis-jenis Piutang Tak Tertagih

Jenis-jenis piutang tak tertagih diantaranya :

1. Kredit dalam perhatian khusus
2. Kredit kurang lancar
3. Kredit diragukan
4. Kredit macet

3.2.7. Faktor-faktor Piutang Tak Tertagih

Hampir setiap perusahaan pernah mengalami masalah piutang tak tertagih. Menurut Mahmoedin (1995:134) gejala kredit macet antara lain disebabkan oleh :

1. Menurunnya Pendapatan Bersih
Turunnya pendapatan bersih dapat disebabkan oleh adanya kenaikan biaya yang tidak diimbangi dengan pendapatan yang tinggi.
2. Menurunnya Penjualan secara Tajam
Penjualan yang menurun adalah hal yang wajar dalam siklus hidup perusahaan, tetapi jika penjualan tersebut mengalami penurunan yang sangat tajam, maka hal ini menandakan bahwa perusahaan akan menemui titik kritis.
3. Menurunnya Perputaran Persediaan
Perputaran persediaan yang cepat akan memberikan kelancaran bagi perusahaan. Tetapi jika perputaran tersebut kecepatannya menurun berarti

banyak barang yang tidak laku, seperti perusahaan diambang kesulitan dalam melakukan pemasaran produknya.

4. Meningkatnya Penjualan secara Tajam

Naiknya penjualan secara tajam disebabkan perusahaan ingin mempunyai uang secara cepat sehingga perusahaan melakukan penjualan produknya dengan harga jual dibawah harga pokok.

5. Menurunnya Perputaran Piutang

Lambannya proses pelunasan pelanggan dan sulitnya penagihan akan menimbulkan dampak negatif bagi perusahaan sehingga perusahaan akan mengalami kesulitan dalam melanjutkan kegiatan operasionalnya.

6. Menurunnya Modal Lancar

Turunnya modal lancar dapat disebabkan oleh pembelian kredit, membengkaknya hutang kepada pihak ketiga atau mungkin disebabkan adanya pemborosan.

7. Nasabah mulai ingkar janji

8. Nasabah membuat laporan fiktif

9. Nasabah tidak terbuka

Menurut Rivai, dkk (2013:238-239), kredit macet atau piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

1. Faktor Internal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak kreditur.

Faktor-faktor tersebut diantaranya :

- a) Keteledoran dari pihak kreditur mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan.

- b) Terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.
 - c) Konsentrasi piutang pada sekelompok pengguna jasa atau sector usaha yang beresiko tinggi.
 - d) Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian piutang.
 - e) Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepala para eksekutif dan staf bagian piutang.
 - f) Lemahnya perusahaan mendeteksi timbulnya piutang macet termasuk mendeteksi arah perkembangan arus kas pengguna jasa atau debitur lama.
2. Faktor Eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur.

Faktor-faktor tersebut diantaranya :

- a) Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan atau bidang usaha dimana mereka beroperasi.
- b) Adanya salah arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.
- c) Problem keluarga, misalnya perceraian, kematian, sakit berkepanjangan, pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur.
- d) Kegagalan debitur pada bidang usaha atau perusahaan mereka yang lain.
- e) Munculnya kejadian di luar kekuasaan debitur, misalnya perang dan bencana alam.
- f) Watak buruk debitur (yang semula memang merencanakan tidak akan melunasi piutangnya).

3.2.8. Penyajian dan Pelaporan Piutang

Secara teori, semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas di masa datang. Oleh karena itu, piutang usaha memiliki jangka yang pendek. Sebagai ganti dari menilai piutang usaha pada nilai sekarang yang didiskontokan, 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 sejumlah klaim atas piutang pelanggan yang benar-benar diperkirakan diterima secara tunai atau mencerminkan realitas ekonomi yang sebenarnya sehingga sesuai dengan *matching concept*.

Penyajian piutang usaha dalam neraca disajikan sebesar jumlah yang diharapkan dapat diterima, dimana jumlah yang diharapkan diterima ini belum tentu sama dengan jumlah yang secara formal tercantum dalam laporan klien. Hal ini karena perusahaan telah mengurangi dengan penyisihan terhadap piutang yang mungkin tidak dapat ditagih, konsep penilaian demikian menunjukkan bahwa aktiva harus dinilai sebesar manfaat yang diterima dimasa yang akan datang.

Berikut ini beberapa pernyataan oleh para ahli terkait penyajian dan pelaporan piutang:

- Menurut Efraim (2012: 130), dijelaskan bahwa “piutang dilaporkan sebesar nilai bersih yang terealisasi (*net realizable value*), yaitu nilai yang diharapkan dapat dikumpulkan secara tunai. Jumlah ini sama dengan nominal piutang dikurangi dengan jumlah taksiran piutang tak tertagih”.

- Sedangkan menurut Martani dkk (2014: 226), menyatakan bahwa “piutang dalam laporan posisi keuangan disajikan dalam kelompok aset lancar. Nilai piutang disajikan di laporan posisi keuangan setelah dikurangi dengan cadangan kerugian penurunan nilai. Piutang biasanya disajikan dalam satu baris, tetapi dapat juga disajikan secara detail sub komponennya. Jika disajikan dalam satu baris, maka subkomponennya disajikan dalam catatan atas laporan keuangan”.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka diketahui bahwa nilai piutang yang disajikan di laporan posisi keuangan adalah sebesar nilai bersih piutang. Nilai bersih piutang yang didapat dihitung dengan cara mengurangi antara jumlah bruto piutang dengan cadangan kerugian piutang. Sehingga dalam hal penyajian dilaporan posisi keuangan, piutang yang dilaporkan telah menunjukkan nilai sesungguhnya dari jumlah piutang bersih yang ada.

3.2.9. Pengendalian Internal atas Piutang Usaha

Meminimalkan piutang usaha tanpa harus kehilangan bisnis yang diinginkan adalah hal yang penting. Oleh karena itu, maka diperlukan adanya pengendalian internal atas piutang. Beberapa aspek dari pengendalian internal yang baik atas piutang menurut Firdaus A. Dunia (2005: 147), adalah sebagai berikut :

1. Mencocokkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan dari ”fungsi akuntansi untuk piutang”. Dengan demikian pegawai yang menangani akuntansi untuk piutang usaha dan wesel tagih tidak boleh dilibatkan dengan aspek operasi seperti menyetujui kredit.

2. Pegawai yang menangani akuntansi piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang.
3. Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan, dan penghapusan piutang harus mendapat persetujuan dari pejabat yang berwenang.
4. Piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan piutang (*account receivables subsidiary ledger*). Total dari saldo-saldo buku tambahan ini harus dicocokkan dengan buku besar yang bersangkutan, paling tidak sebulan sekali. Di samping itu, pada akhir bulan para pelanggan (*debitur*) harus dikirimkan surat pernyataan piutang bulanan (*monthly statement of account*).
5. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*aging s*)

3.2.10. Aging of Accounts Receivable

Dalam piutang juga diketahui adanya kaitan yang sangat erat antara umur piutang dengan peluang penagihan. Hal ini memberikan petunjuk seberapa besar persentase piutang yang tertagih dan tak tertagih. Metode umur piutang ini dapat menunjukkan perkiraan jumlah piutang yang akan ditagih sesuai dengan keadaan. Tetapi bila dibandingkan dengan metode yang lain, jumlah piutang yang dilaporkan dalam laporan posisi keuangan akan lebih mendekati kenyataan karena dalam metode analisis umur piutang dilakukan penaksiran untuk masing-masing debitur sehingga lebih teliti.

3.2.11. Accounts Receivable Turnover

Menurut Darsono (2006:95) Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang. Piutang sebagai unsur modal kerja dalam kondisi berputar, yaitu dari kas, proses komoditi,

penjualan, piutang, kembali ke kas. Makin cepat perputaran piutang makin baik kondisi keuangan perusahaan. Perputaran piutang (receivable turnover) dapat disajikan dengan perhitungan: penjualan bersih secara kredit dibagi rata-rata piutang.

3.3 METODE YANG DIGUNAKAN

Laporan ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu dengan menggambarkan secara jelas keadaan nyata mengenai fakta - fakta yang terjadi, menganalisis data yang berhubungan dengan masalah yang diteliti kemudian dipilih berdasarkan pemikiran yang logis, lalu ditarik kesimpulan dengan menggunakan metode deduktif, yaitu pola berfikir yang didasarkan pada hal-hal yang bersifat umum kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat khusus. Metode ini membicarakan beberapa kemungkinan untuk memecahkan masalah aktual dengan jalan mengumpulkan data, menyusun atau mengklasifikasinya, kemudian menganalisis dan menginterpretasikannya. Dalam laporan ini peneliti mengumpulkan data melalui:

1. Observasi

Observasi dalam laporan ini adalah observasi yang dilakukan dengan cara mengamati ruang lingkup kerja PT. Dunia Baru Aircon, observasi tersebut dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang terjadi berkaitan dengan piutang perusahaan secara langsung.

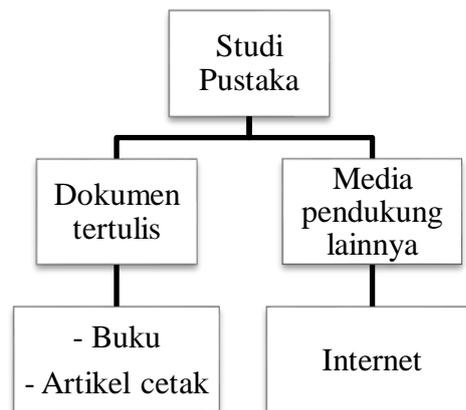
2. Wawancara

Penelitian ini sangat membantu penulis dalam menyelesaikan laporan Kerja Praktek, dengan adanya kesempatan untuk turun langsung kedalam objek penelitian dan mengikuti sejumlah kegiatan dalam perusahaan terkait, penulis bisa lebih mudah memperoleh informasi mengenai sejumlah kendala atau permasalahan yang ada dalam objek penelitian ini melalui tanya jawab berupa wawancara oleh pihak-pihak terkait dalam perusahaan, yang mana nantinya akan penulis bahas dalam Kerja Praktek ini. Wawancara dalam penelitian ini dimaksudkan untuk melengkapi data-data yang sudah diperoleh peneliti melalui manual dan online sehingga akan memperkaya pemahaman peneliti. Dokumentasi Penelitian ini mencari data mengenai hal – hal atau variabel yang berupa catatan, buku - buku, dokumen, peraturan – peraturan, catatan harian, gambar dan sebagainya. Diantara data – data dokumentasi dalam penelitian berupa nota – nota (faktur) piutang tempo yang ada di PT. Dunia Baru Aircon.

3. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis, gambar maupun elektronik yang berkaitan dengan isi laporan Kerja Praktek (KP) yang penulis buat dengan maksud untuk mempermudah penulis dalam memperoleh beragam informasi mengenai pengelolaan piutang usaha.

Berikut ini adalah bagan studi kepustakaan yang penulis lakukan dalam penelitian ini:



Gambar 3.2

Sumber : Penulis

3.4 RANCANGAN PROGRAM YANG AKAN DIBUAT

3.4.1 Proses Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Proses pengumpulan data dimulai dari :

- a. Alur penjualan kredit dimulai dari permintaan pembeli yang dibuktikan dengan surat permintaan (*order*).
- b. Negosiasi dibuktikan dengan bukti pertemuan berupa notulen (catatan kesepakatan sementara) yang memuat kesepakatan-kesepakatan tertentu, seperti harga dan beberapa kebijakan lainnya.
- c. Menerima aplikasi kredit yang dibuat oleh calon pembeli.
- d. Memeriksa formulir aplikasi kredit (*sales*), apakah sesuai dengan bukti-bukti yang dilampirkan.

- e. Meneruskannya kepada bagian penjualan untuk mendapatkan persetujuan pembelian. Persetujuan kredit dibuktikan dengan ditandatanganinya formulir aplikasi kredit.
- f. Apabila disetujui, maka dilakukan proses penjualan. Apabila tidak, maka dikembalikan kepada calon pelanggan.
- g. Membuat surat perjanjian penjualan kredit yang sesuai dengan standar perusahaan.
- h. Membuat bukti transaksi berupa *invoice*.
- i. Menyerahkan barang dengan mengirimkannya secara cepat kepada konsumen sebagai pelayanan yang sempurna dengan membawa surat jalan.
- j. Surat jalan yang didapat dari bagian pengiriman. Surat ini diberikan kepada bagian admin penjualan untuk disimpan dan diberikan kepada bagian admin piutang untuk dicatat dalam kartu piutang.
- k. Bagian admin piutang membuat tanda terima tagihan. Setelah piutang memasuki jatuh tempo dalam termin waktu h-7 pembayaran maka admin piutang mencetak tanda terima tagihan untuk dapat dikirim ke konsumen melalui sales agar konsumen dapat membayar tagihan .

3.4.2 Proses Pengolahan Data

1. Faktur penjualan : sistem faktur penjualan seharusnya dibuat peringatan ketika piutang sudah mendekati batas termin yang telah ditentukan pihak perusahaan. Faktur penjualan 3 rangkap (putih, merah dan kuning) diberikan

kepada konsumen, admin dan *accounting*. Konsumen menerima bukti copy faktur penjualan berwarna merah, kemudian bagian pengiriman memberikan bukti asli faktur penjualan berwarna putih kepada bagian admin piutang untuk mengarsip faktur penjualan sebagai bukti kartu piutang, sedangkan bagian *accounting* menerima faktur penjualan berwarna warna kuning untuk di arsip. Dilakukan cadangan atau penghapusan piutang jika terdapat piutang melebihi batas termin.

2. Penagihan : bagian admin piutang harus mengkonfirmasi ke bagian sales bahwa konsumen sudah mendekati batas termin pembayaran. Bagian sales menghubungi pihak konsumen untuk memberikan nota tagihan yang harus dibayar oleh pihak konsumen.
3. Pelunasan : Sales memberikan tanda terima pembayaran kepada admin piutang untuk melunasi piutang dan membuat mutasi harian lalu dikonfirmasi kepada bagian *accounting*.