

**ANALISIS PIUTANG PADA CV. DUTA JAYA MOTOR  
TANJUNGPINANG 2013 – 2017**

**SKRIPSI**

**OLEH**

**RISNAWATI  
NIM : 14622078**



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)  
PEMBANGUNAN TANJUNGPINANG  
2019**

**ANALISIS PIUTANG PADA CV. DUTA JAYA MOTOR  
TANJUNGPINANG 2013 – 2017**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi  
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi**

**OLEH**

**RISNAWATI  
NIM : 14622078**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI**



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN  
TANJUNGPINANG  
2019**

**TANDA PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI**

**ANALISIS PIUTANG PADA CV. DUTA JAYA MOTOR  
TANJUNGPINANG 2013 – 2017**

Diajukan Kepada :

Panitia Komisi Ujian  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan  
Tanjungpinang

Oleh

Nama : RISNAWATI

NIM : 14622078

Menyetujui :

Pembimbing Pertama,

Pembimbing Kedua,

**Charly Marlinda, SE. M. Ak. CA**

---

NIDN. 1029127801 / Lektor

**Ayu Puspita Sari, SE. M.Si**

---

NIDN. 1021118802 / Asisten Ahli

Mengetahui,

Ketua Program Studi,

**Sri Kurnia, SE. Ak. M. Si. CA**

---

NIDN. 1020037101 / Lektor

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PIUTANG PADA CV. DUTA JAYA MOTOR  
TANJUNGPINANG 2013 – 2017**

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

Nama : RISNAWATI

NIM : 14622078

Telah dipertahankan di depan Panitia Komisi Ujian Pada Tanggal

Delapan Bulan Februari Tahun Dua Ribu Sembilan Belas Dan

Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat Untuk Diterima

Panitia Komisi Ujian

Ketua,

Skretaris,

**Charly Marlinda, SE. M. Ak. CA**

NIDN. 1029127801 / Lektor

**Sri Kurnia, SE. Ak. M. Si. CA**

NIDN. 1020037101 / Lektor

Anggota,

**Ranti Utami, SE.M.Si.Ak.CA**

NIDN. 1004117701 / Lektor

Tanjungpinang, Januari 2019  
Sekolah Tinggi Ekonomi (STIE) Pembangunan  
Tanjungpinang

Ketua,

**Charly Marlinda, SE. M. Ak. CA**

NIDN. 1029127801 / Lektor

## **PERNYATAAN**

Nama : Risnawati  
NIM : 14622078  
Tahun Angkatan : 2014  
Indeks Prestasi Kumulatif : 3.44  
Program Studi : Akuntansi  
Judul Skripsi : Analisis Piutang Pada CV. Duta Jaya Motor  
Tanjungpinang 2013 – 2017

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa seluruh isi dan materi dari skripsi ini adalah karya saya sendiri dan bukan rekayasa maupun karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak maupun dan apabila ternyata di kemudian hari saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai peraturan yang berlaku.

Tanjungpinang, Januari 2019

Penyusun,

Risnawati

---

NIM : 14622078

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Yang utama dari segalanya.....

Sembah sujud serta syukur kepada ALLAH SWT. Taburan kasih sayangmu telah memberikanku kekuatan. Atas karunia yang telah engkau berikan akhirnya skripsi sederhana ini dapat terselesaikan.

Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kehadiran Rasulullah Muhammad SAW.

“ Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, apabila kamu telah selesai (dari satu urusan) maka kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain, dan hanya kepada ALLAH hendaknya kamu berharap atas segala sesuatu “

**Tulisan ini kupersembahkan kepada:**

Ayahanda Abdul Manaf dan ibunda tercinta Surinah , yang senantiasa selalu berdo'a dan banyak berkorban untuk kesuksesan studi anakmu ini, tentu karya kecil ini bukanlah balasan yang sepadan untuk ayah dan ibu.....

Semoga ALLAH SWT selalu melindungi ayah dan ibu serta sahabat-sahabat ku tersayang serta mendengar doa-doa kita ya... Aamiin yarabbal alamin....

## MOTTO

Semua mimpimu akan terwujud asalkan kamu punya keberanian untuk mengejanya.

Walt Disney

Barangsiapa menempuh suatu jalan untuk mencari ilmu, maka Allah akan memudahkan jalan ke surga.

HR Muslim

Intelligence is not the determinant of success, but hard work is the real determinant of your success

## KATA PENGANTAR

Segala Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala Rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.

Skripsi ini berjudul “**Analisis Piutang Pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang 2013 -2017**”. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, dukungan dan bantuan baik secara moril maupun materil dari berbagai pihak, dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Ibu Charly Marlinda, S.E., M.Ak., Ak.CA selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang, sekaligus dosen pembimbing I (Pertama) yang telah memberikan izin dan kesempatan buat penulis untuk dapat menambah ilmu dan pengetahuan, serta telah banyak meluangkan waktunya dalam memberikan bimbingan, kritik dan saran serta masukan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Ibu Ranti Utami, S.E.,M.Si.,Ak selaku Wakil Ketua III Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.



3. Ibu Sri Kurnia, S.E.,Ak.,M.Si.CA Selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
4. Bapak Hendy Satria, S.E.,M.Ak Selaku Sekretaris Prodi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
5. Bapak Imran Ilyas, MM selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
6. Ibu Ayu Puspita Sari,SE.M.Si selaku dosen pembimbing II (Kedua) yang telah banyak memberikan arahan, kritik dan saran serta masukan yang sangat berguna sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
7. Bapak / Ibu Dosen beserta Staf Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
8. Buat sahabat seperjuangan ku, Nurliya Safriani, Gita Trisna Wardani, Febriyanti Rahmi Putri, dan Miswati, Yuni danianti, Rahmi Oktavia Sahar, Taryani, Rima Novita Sari, Lina dan teman- teman yang telah memberikan semangat, dukungan, dan doa kepadaku yang tidak ada hentinya, terima kasih untuk canda tawa, tangis, dan perjuangan yang kita lewati bersama dan terima kasih untuk kenangan manis yang telah mengukir selama ini.
9. Buat Teman Sekantor ku di CV.Duta Jaya Motor Tanjungpinang, Siska Agustina, yang selalu banyak membantu, memberikan dukungan, dan doa hingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini.

10. Buat Teman-temanku Lilis Sfitri, Siti Maisyarah, yang baik hati yang sudah membantu, menemaniku, mendoakanku, mensupportku dan mau untuk direpotkan sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Buat Teman KKN dan seperjuangan yang tidak bisa disebutkan satu-persatu yang selalu memberikan semangat dan doa.
12. Terima kasih juga kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun kearah penyempurnaan penulisan dalam skripsi ini. Penulis berharap agar kiranya penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan pihak lain yang membutuhkan untuk menambah bekal ilmu pengetahuan.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih, semoga Allah SWT membalas segala amal kebaikan kita dan senantiasa terus membimbing kita menuju Hidayah-Nya lurus dan istiqomah dalam menjalankan syariat-Nya.

Tanjungpinang, Januari 2019

Penulis,

Risnawati

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	li
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJI</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	v
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	vi
<b>HALAMAN MOTO</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvi
<b>ABSTRAK</b> .....	xvii
<b>ABSTRACT</b> .....	xviii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Batasan Masalah.....	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Kegunaan Penelitian.....	6
1.5.1 Kegunaan Peneliti.....	6
1.5.2 Kegunaan Praktis.....	6
1.6 Sistematika Penulisan.....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	9
2.1 Laporan Keuangan.....	9
2.1.1 Komponen Laporan Keuangan.....	10
2.2 Pendapatan.....	15
2.3 Pernyataan Standar Akuntansi (PSAK) No.23 (Revisi 2010) Pendapatan.....	15

2.4	Penjualan.....	17
2.5	Penjualan Tunai.....	18
2.6	Penjualan Cicilan.....	18
2.7	Pengakuan Laba Kotor Pada Penjualan Cicilan.....	20
2.7.1	Pencatatan Didalam Metode Penjualan Cicilan.....	22
2.7.2	Perhitungan Bunga dan Cicilan.....	24
2.8	Akuntansi Piutang.....	26
2.8.1	Definisi Akuntansi.....	26
2.8.2	Definisi Piutang.....	27
2.8.3	Sistem Akuntansi Piutang.....	28
2.8.4	Klasifikasi Piutang Usaha.....	28
2.9	Pengendalian Internal atas Piutang.....	34
2.10	Perlakuan Akuntansi Piutang Usaha.....	38
2.10.1	Pengakuan Piutang Usaha.....	38
2.10.2	Pencatatan Piutang Usaha.....	40
2.10.3	Pengukuran dan Penilaian Piutang Usaha.....	41
2.11	Piutang Usaha Yang Tidak Dapat Ditagih.....	43
2.11.1	Piutang Tak Tertagih.....	43
2.12	Metode Pencatatan Piutang.....	44
2.12.1	Metode Penghapusan Langsung ( <i>Direct Write Off Method</i> ).....	44
2.12.2	Metode Pencadangan ( <i>Allowance Methode</i> ).....	45
2.13	Kebijaksanaan Kredit.....	48
2.14	Syarat Penjualan.....	48
2.15	Analisis Penjualan Kredit.....	49
2.16	Kebijakan Penagihan Piutang.....	49
2.17	Syarat Penjualan Kredit.....	49
2.18	Kebijakan Pemberian Kredit.....	50
2.18.1	<i>Character</i> (Watak).....	50
2.18.2	<i>Capital</i> (Modal).....	51
2.18.3	<i>Capacity</i> (Kemampuan).....	51
2.18.4	<i>Collateral</i> (Jaminan).....	51
2.18.5	<i>Condition of Economy</i> (Kondisi Ekonomi).....	52

2.19 Kerangka Pemikiran.....	53
2.20 Penelitian Terdahulu.....	54
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>58</b>
3.1 Jenis Penelitian.....	58
3.2 Jenis Data.....	58
3.3 Tehnik Pengumpulan Data.....	59
3.4 Tehnik Analisis Data.....	59
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>61</b>
4.1 Hasil Penelitian.....	61
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	61
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	62
4.1.3 Tugas Pokok dan fungsi.....	62
4.2 Hasil Pembahasan.....	65
4.2.1 Proses Terjadinya Penjualan Cicilan Pada CV.Duta Jaya Motor Tanjungpinang.....	65
4.2.2 Pengakuan Piutang Cicilan Pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang .....	67
4.2.3 Penilaian Piutang Penjualan Cicilan CV. Duta Jaya Motor.....	70
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>84</b>
5.1 Kesimpulan.....	84
5.2 Saran.....	85

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

***CURICULUM VITAE***

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
	Grafik Perbandingan Penjualan Cash dan Penjualan Cicilan CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang 2013-2017 .....	4
	Perbedaan Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih .....	45
	Skedul Umur Piutang ( <i>Aging Schedule</i> ) .....	46
	Perhitungan Penyisihan Umur Piutang Usaha Berdasarkan Umur Piutang .....	60
	Persentase Perhitungan Cadangan Kerugian Piutang Pada CV. DUTA JAYA MOTOR .....	71
	Rekapitulasi Piutang Penjualan Cicilan Berdasarkan Umur Piutang CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2013 .....	71
	Perhitungan Cadangan Kerugian Piutang Pada CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2013 .....	73
	Rekapitulasi Piutang Penjualan Cicilan Berdasarkan Umur Piutang CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2014.....	73
	Perhitungan Cadangan Kerugian Piutang Pada CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2014 .....	75
	Rekapitulasi Piutang Penjualan Cicilan Berdasarkan Umur Piutang CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2015.....	75
	Perhitungan Cadangan Kerugian Piutang Pada CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2015 .....	77
	Rekapitulasi Piutang Penjualan Cicilan Berdasarkan Umur Piutang CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2016.....	78
	Cadangan Kerugian Piutang Tertagih Pada CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2016 .....	79
	Rekapitulasi Piutang Penjualan Cicilan Berdasarkan Umur Piutang CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2017.....	80
	Persentase Estimasi Piutang Tidak Tertagih Pada CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2016 .....	80
	Perhitungan Penyisihan Pada Piutang CV. DUTA JAYA MAOTOR Berdasarkan Ketentuan Perusahaan .....	82

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
2.1	Kerangka Pemikiran .....	54
4.1	Struktur Organisasi CV. DUTA JAYA MOTOR .....	62
4.2	Bagan Proses Penjualan Sepeda Motor Secara Kredit ....	66

## **DAFTAR LAMPIRAN**

<b>Lampiran</b>	<b>Judul</b>
1	Penyajian Piutang Penjualan Cicilan CV. DUTA JAYA MOTOR
2	KwitansiPembayaranPiutang Penjualan Cicilan
3	Rekapitulasi Piutang Penjualan Cicilan Tahun 2013
4	Rekapitulasi Piutang Penjualan Cicilan Tahun 2014
5	Rekapitulasi Piutang Penjualan Cicilan Tahun 2015
6	Rekapitulasi Piutang Penjualan Cicilan Tahun 2016
7	Rekapitulasi Piutang Penjualan Cicilan Tahun 2017
8	Laporan Laba Rugi CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2013
9	Laporan Laba Rugi CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2014
10	Laporan Laba Rugi CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2015
11	Laporan Laba Rugi CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2016
12	Laporan Laba Rugi CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2017
13	Laporan Neraca CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2013
14	Laporan Neraca CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2014
15	Laporan Neraca CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2015
16	Laporan Neraca CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2016
17	Laporan Neraca CV. DUTA JAYA MOTOR Tahun 2017
18	Surat Izin Penelitian



## **ABSTRAK**

Risnawati. 14622078

### **ANALISIS PIUTANG PADA CV. DUTA JAYA MOTOR TANJUNGPINANG 2013 - 2017**

Kata kunci : Perlakuan piutang dan cadangan kerugian piutang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perlakuan piutang dan penilaian piutang penjualan cicilan yang selama ini dilaksanakan dan yang seharusnya pada CV.Duta Jaya Motor di Tanjungpinang dan penulis juga menggunakan metode cadangan kerugian piutang kemudian menarik kesimpulannya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian. Sumber data yang digunakan adalah data skunder yang berupa laporan keuangan CV.Duta Jaya Motor Tanjungpinang 2013 sampai 2017.

Hasil dari penelitian diketahui bahwa perlakuan piutang yang diterapkan belum sesuai dengan dengan PSAK No.23 Tahun 2012 dan menunjukkan bahwa perusahaan menggunakan metode langsung dalam hal penentuan beban kerugian piutangnya. dengan menggunakan metode cadangan kerugian piutang maka, perusahaan dapat menyajikan penilaian realisasi bersih atas piutang didalam neraca

Berdasarkan hasil analisis, disimpulkan bahwa perusahaan sangat membutuhkan metode cadangan kerugian piutang karena akan memberikan nilai realisasi bersih pada neraca dan besarnya beban kerugian piutang akan berdasarkan pada estimasi yang dilakukan. Penggunaan metode penyisihan bertujuan untuk menerapkan pembukuan yang baik bagi perusahaan.

Skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang, Februari 2019. (ix + 93 halaman + 12 tabel + 8 gambar + 6 lampiran)

Referensi : 31 buku (2008 – 2016) + 5 jurnal

Pembimbing : 1. Charly Marlinda, S.E., Mak., Ak. CA

2. Ayu Puspitasari, SE. M. Si

## **ABSTRACT**

*Risnawati. 14622078*

### **ANALYSIS OF RECEIVABLES IN CV. DUTA JAYA MOTOR TANJUNGPINANG 2013 – 2017**

*Keywords : Treatment of accounts receivable and allowance for loss of*

*This study aims to determine the treatment of accounts receivable and the assessment of installment sales receivables that have been carried out and which should have been in CV. Duta Jaya Motor in Tanjungpinang and the author also uses the method of reserve loss receivables and then draw conclusions.*

*The method used in this study is a descriptive method that is used to describe or analyze a research result. The data source used is secondary data in the form of CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang financial statements 2013 to 2017.*

*The results of the study show that the treatment of receivables applied is not in accordance with PSAK No.23 of 2012 and shows that the company uses the direct method in determining the loss expense. by using the allowance method, the company can present an assessment of the net realization of the receivables in the balance sheet.*

*Based on the results of the analysis, it was concluded that the company desperately needed a loss receivable reserve method because it would provide a net realizable value on the balance sheet and the amount of the debt loss expense would be based on the estimates made. The use of the allowance method aims to implement good accounting for the company*

*Thesis Hight School Economic STIE Pembangunan Tanjungpinang.*

*February 2019. (ix + 93 page + 12 table + 8 picture + 6 attachment)*

*Reference : 31 Books (2008 – 2016) + 5 journal*

*Lecturer : 1. Charly Marlinda, S.E., Mak., Ak. CA*

*2. Ayu Puspitasari, SE. M. Si*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Perekonomian yang semakin maju dan berkembang pesat di dunia usaha seiring dengan ilmu pengetahuan dan teknologi. Pada umumnya perkembangan ini selalu dihadapi dengan persaingan usaha yang semakin ketat sehingga perusahaan dituntut untuk lebih bekerja keras dalam meningkatkan kinerjanya untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh perusahaan. Hal ini sangat berpengaruh terhadap strategi perusahaan dalam bentuk produktifitas maupun peningkatan efektifitas kerja. Perusahaan yang mampu bersaing akan bertahan hidup sedangkan perusahaan yang tidak mampu bersaing akan mengalami kebangkrutan. Oleh karena itu penyusunan strategi perusahaan yang tepat adalah hal yang sangat penting bagi perusahaan karena memegang peranan penting bagi perkembangan perusahaan.

Tingkat kebutuhan masyarakat akan kendaraan yang mana sebagai sarana transportasi sangat cukup meningkat, dikarenakan kendaraan pada saat ini mempunyai fungsi yang sangat penting bagi masyarakat untuk dapat menunjang aktivitas bagi setiap individunya. Beberapa tahun terakhir ini banyak bermunculan perusahaan- perusahaan dagang yang bergerak dalam penjualan kendaraan.

Semakin banyak perusahaan sejenis yang muncul, maka menimbulkan permasalahan bagi perusahaan dimana persaingan usaha dalam bidang penjualan kendaraan semakin ketat. Ketatnya persaingan usaha menyebabkan perusaha

harus dapat menciptakan perbedaan-perbedaan yang lebih baik dibandingkan dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan pesaing, baik dari segi harga yang ditawarkan, kualitas produknya, pelayanan yang diberikan kepada konsumen, maupun dalam strategi pemasaran, hal ini dilakukan agar dapat meningkatkan pertumbuhan perusahaan. salah satu tujuan yang ingin di capai oleh perusahaan dagang maupun perusahaan jasa adalah keuntungan yang optimal. Produktivitas penjualan secara tunai maupun penjualan kredit sangat berpengaruh dalam menghasilkan laba bagi perusahaan, khususnya dalam penjualan kredit harus diperhatikan karena, dari penjualan kredit tersebut akan menimbulkan piutang usaha.

Piutang usaha akan timbul karena terdapat transaksi penjualan barang secara kredit. Piutang usaha juga merupakan unsur yang sangat penting dan sangat memerlukan kebijakan oleh manajemen perusahaan dalam pengelolaanya. Selain dapat menambah laba dan meningkatkan penjualan, piutang usaha juga mengandung resiko untuk perusahaan, yaitu kerugian atas piutang seperti telatnya pembayaran angsuran kendaraan dalam waktu yang cukup lama dan melewati bulan yang mengakibatkan perputaran piutang yang semakin lama semakin bertambah atau pendapatan yang tidak sesuai dengan transaksi penjualan bagi perusahaan dan akan berdampak laba yang diperoleh perusahaan menjadi rendah dan akan mengakibatkan kinerja perusahaan yang akan semakin menurun.

Dalam memutuskan melakukan penjualan secara kredit, sebelumnya perusahaan terlebih dahulu memperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan,

kemungkinan kerugian piutang serta biaya-biaya yang akan muncul dalam menangani piutang usaha. Sistem pengendalian yang baik diterapkan oleh sebuah perusahaan akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian yang diterapkan perusahaan dalam pengendalian internal piutang usaha akan berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyaknya piutang yang tak tertagih dikarenakan lemahnya kebijaksanaan pengumpulan piutang dan penagihan piutang usaha. Untuk itu setiap perusahaan harus mampu menilai kondisi kerja dan kinerja keuangannya agar dapat mempertahankan keberadaan perusahaan. Untuk dapat mengetahui perkembangan perusahaan maka diperlukan evaluasi yaitu dengan menganalisis dan membandingkan nilai piutang usaha dengan tahun sebelumnya.

CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan sepeda motor dan bekas yang dilakukan secara tunai maupun kredit serta memberikan pinjaman dana kepada debitur dengan menggunakan jaminan BPKB kendaraan. Pada beberapa tahun terakhir ini CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang mengalami peningkatan dalam penjualannya, khususnya pada penjualan kredit yang mana jumlah pertahunnya semakin besar dibandingkan penjualan tunai, yaitu:

**Tabel 1.1**  
**Grafik Perbandingan Penjualan Cash dan Penjualan Cicilan pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang 2013-2017**



Sumber : Data Penjualan CV DUTA JAYA MOTOR 2013-2017.

Dari penjelasan table 1.1 didapati bahwa piutang usaha dari penjualan kredit mengalami kenaikan secara signifikan setiap tahunnya. Peningkatan tersebut disebabkan karena strategi penjualan kredit lebih diutamakan dibandingkan penjualan tunai, dan permintaan konsumen dalam membeli kendaraan secara kredit semakin meningkat. Peningkatan penjualan kredit tersebut mengakibatkan timbulnya bagaimana perlakuan piutang yang diterapkan serta penilaian piutang. Dari aktifitas penjualan sepeda motor baik tunai maupun kredit penulis menemukan terdapat peningkatan kemacetan dalam hal pembayaran cicilan kendaraan setiap tahunnya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

Dengan timbulnya kemacetan piutang akan menimbulkan resiko dalam pengelolaan piutang perusahaan. Piutang macet yang semakin meningkat setiap periode akan mengakibatkan kerugian piutang bagi perusahaan. Meningkatnya piutang macet pada perusahaan setiap tahunnya disebabkan oleh kurangnya dalam memperhatikan pemberian kredit dengan menerapkan konsep 5C (*Character,*

*Capacity, Capital, Condition, Collateral*) dan terjadinya penggandaan atas pekerjaan dalam mengatasi transaksi terjadinya piutang.

Piutang dalam bentuk neraca menggambarkan sebagian hutang yang likuid dari suatu perusahaan, maka dari itu sangat diperlukan adanya pengklasifikasian, pengakuan piutang, penilaian piutang dan penyajian piutang didalam neraca perusahaan. Dalam penyajian piutang di neraca piutang disajikan sebesar jumlah kotor tagihan dikurangkan dengan jumlah piutang yang diperkirakan dapat ditagih.

Dari permasalahan tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai piutang dalam sebuah laporan dengan judul “ **Analisis Piutang Pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang 2013 – 2017.**

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana perlakuan piutang yang di terapkan pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang, Apakah sudah sesuai dengan PSAK NO.23 ?
2. Bagaimana penilaian piutang pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang ?

## **1.3. Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini, penulis hanya membatasi permasalahan yang berkaitan dengan perlakuan dan penilaian akuntansi piutang CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang periode 2013-2017.

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perlakuan piutang yang disajikan pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang telah sesuai dengan PSAK NO.23.
2. Untuk menganalisis penilaian piutang yang terdapat pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang.

#### **1.5. Kegunaan Penelitian**

Manfaat dari melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### **1.5.1. Bagi Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan agar dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan tentang analisis piutang pada perusahaan CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang.

##### **1.5.2. Bagi Praktis**

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan sarana menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman berharga dalam merumuskan, menganalisis, memecahkan masalah dengan menerapkan ilmu yang didapat diperguruan tinggi.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini bermanfaat sebagai sumbangan pikiran berupa pembahasan dan saran untuk perusahaan serta dapat menambah informasi dalam menerapkan kinerja perusahaan agar dapat mengambil langkah dan



keputusan guna melakukan persiapan dan perbaikan sehubungan dengan analisis piutang pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang.

### 3. Bagi Umum

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu sumber bacaan yang bermanfaat dan dapat dijadikan bahan kajian sebagai sumber informasi mengenai analisis piutang pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang.

## **1.6. Sistematika Penulisan**

Untuk memahami lebih jelas laporan penelitian ini maka, materi-materi ini yang tertera di kelompokkan menjadi beberapa bagian dengan sistematika penyampaian sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Berisi tentang judul penelitian, latar belakang penelitian, perumusan masalah, pembatasan penelitian, tujuan penelitian, dan kegunaan penelitian.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Berisi tentang landasan teori guna untuk memperkuat teori-teori dan argumen dalam penelitian ini, dan kerangka pemikiran penelitian, serta penelitian terdahulu

### **BAB III METODELOGI PENELITIAN**

Membahas tentang metodologi penelitian yang terdiri dari jenis penelitian, jenis data, tehnik pengumpulan data, tehnik analisis data, dan jadwal penelitian.

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Membahas tentang hasil penelitian dan pembahasan dalam penyusunan kesimpulan penelitian.

**BAB V PENUTUP**

Berisi kesimpulan serta saran-saran penelitian.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Laporan Keuangan**

Menurut (Hasanuh, 2011) laporan Keuangan adalah laporan hasil dari proses suatu akuntansi yang bisa digunakan untuk komunikasi antara aktivitas perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dalam aktivitas tersebut.

Menurut (Riyanto, 2012) laporan Keuangan adalah memberikan ikhtisar mengenai keadaan finansial suatu perusahaan dimana neraca mencerminkan nilai aktiva, utang dan modal sendiri pada saat tertentu dan laporan rugi dan laba mencerminkan hasil yang dicapai selama periode tertentu. Sedangkan menurut (Kasmir, 2014) laporan Keuangan adalah laporan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada saat ini ataupun pada saat periode tertentu.

Menurut (Herry 2012) Laporan Keuangan adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan suatu data keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak yang berkepentingan.

Menurut (Rudianto 2012) laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi suatu keuangan, kinerja keuangan, dan laporan arus kas suatu organisasi yang berguna bagi yang menggunakan dalam melakukan pengambilan suatu keputusan ekonomi atau untuk memenuhi kebutuhan informasi yang diperlukan dari laporan keuangan tersebut.

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan adalah catatan informasi suatu perusahaan pada suatu periode akuntansi yang dapat

digunakan untuk menggambarkan kinerja perusahaan tersebut. Laporan keuangan merupakan laporan yang terstruktur mengenai posisi keuangan dan transaksi-transaksi yang dilakukan oleh suatu entitas pelaporan. Laporan keuangan dapat juga dikatakan sebagai data, juga dapat dikatakan sebagai informasi. Data dapat berubah menjadi informasi jika diubah ke dalam konteks yang memberikan makna.

Tujuan umum laporan keuangan adalah menyajikan informasi mengenai posisi keuangan, realisasi anggaran, arus kas dan kinerja keuangan, suatu entitas pelaporan yang bermanfaat bagi para pengguna dalam membuat dan mengevaluasi keputusan mengenai alokasi sumber daya. Secara spesifik, tujuan pelaporan keuangan pemerintah adalah untuk menyajikan informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan. Laporan keuangan untuk tujuan umum juga mempunyai peranan prediktif dan prospektif, menyediakan informasi yang berguna untuk memprediksi besarnya sumber daya yang dihasilkan dan untuk operasi yang berkelanjutan, serta resiko dan ketidakpastian yang terkait.

Informasi dalam laporan keuangan tersebut relevan untuk memenuhi tujuan laporan keuangan pemerintah, namun tidak dapat sepenuhnya memenuhi tujuan tersebut. Informasi tambahan, termasuk laporan non keuangan, dapat dilaporkan bersama-sama dengan laporan keuangan untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai aktifitas suatu entitas pelaporan selama satu periode.

### **2.1.1. Komponen Laporan Keuangan**

Menurut (Dwi Martani 2012) Laporan Keuangan yang lengkap terdiri dari:

1. Laporan Posisi Keuangan merupakan sumber informasi utama tentang posisi keuangan entitas karena merangkum elemen-elemen yang berhubungan langsung dengan pengukuran posisi keuangan yaitu aset, liabilitas dan ekuitas.
2. Laporan Laba Rugi Komprehensif merupakan laporan yang mengukur keberhasilan kinerja perusahaan selama periode tertentu. Informasi tentang kinerja perusahaan digunakan untuk menilai dan memprediksi jumlah dan waktu atas ketidakpastian arus kas masa depan.
3. Laporan Perubahan Ekuitas merupakan salah satu unsur laporan keuangan yang menyajikan informasi tentang perubahan ekuitas perusahaan antara awal dan akhir periode laporan keuangan yang mencerminkan naik turunnya aset neto perusahaan selama periode baik yang berasal dari setoran atau distribusi kepada pemilik atau yang berasal dari hasil usaha atau kinerja suatu perusahaan selama periode berjalan.
4. Laporan Arus Kas merupakan laporan yang menyajikan informasi tentang arus kas masuk dan arus kas keluar dan setara kas suatu entitas untuk suatu periode tertentu.
5. Catatan Atas Laporan Keuangan merupakan laporan yang berisi informasi tambahan atas apa yang disajikan dalam laporan posisi keuangan, laporan laba rugi komprehensif, laporan perubahan ekuitas dan laporan arus kas serta memberikan penjelasan secara rinci mengenai apa yang disajikan.

Menurut (Kasmir 2014) memberikan bahwa komponen laporan keuangan terdapat lima bagian yang termasuk kedalam komponen laporan keuangan yakni

Neraca, Laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan.

Menurut (Rudianto, 2012) sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang termasuk kedalam komponen laporan keuangan yang terdiri dari:

1. Laporan laba rugi komprehensif (*statement of comprehensive income*) yaitu laporan yang memberikan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama satu tahun. Laporan laba rugi komprehensif terdiri dari pendapatan, dan beban usaha.
2. Laporan perubahan ekuitas (*Statement of Changes in Equity*) adalah laporan yang menggambarkan perubahan hak residu mengenai aset perusahaan pada saat sudah mengurangi seluruh hutang usaha.
3. Laporan posisi keuangan (*Statemen Of Financial Position*) yaitu catatan yang menggambarkan peringkat aset yang dimiliki perusahaan, serta memberikan informasi mengenai asal aset tersebut diperoleh.
4. Laporan arus kas (*Statement of Cash Flows*) yaitu laporan yang menggambarkan transaksi uang yang diterima serta digunakan perusahaan dalam suatu periode akuntansi, beserta sumbernya.

Pendapat yang sama juga dikemukakan (Mulya, 2013) mengemukakan bahwa komponen laporan keuangan yang baik dan lengkap terdiri dari berikut ini:

1. Neraca yaitu laporan keuangan yang menggambarkan situasi keuangan perusahaan pada saat tertentu. Situasi keuangan yang terdiri dari aktiva, kewajiban dan ekuitas.

2. Laporan laba - rugi yaitu laporan keuangan yang menggambarkan hasil dari usaha suatu perusahaan pada periode tertentu, dan waktu yang digunakan untuk menyajikan laporan keuangan umumnya 1 tahun.
3. Laporan perubahan modal yaitu laporan keuangan yang menggambarkan perubahan modal suatu organisasi atau perusahaan dalam periode tertentu.
4. Laporan arus kas yaitu laporan keuangan yang menggambarkan arus keuangan baik dalam posisi kas masuk maupun sisi kas keluar.
5. Catatan atas laporan keuangan yaitu bagian dari laporan keuangan yang memberikan informasi yang didalamnya terdapat keterangan tentang penjelasan semua perkiraan yang ada dalam neraca, laba rugi, dan laporan perubahan ekuitas.

Menurut (Andrey Hasiholan, Pulungan, Ahmad Basid Hasubuan, 2012)

Laporan Keuangan meliputi atas 4 hal yaitu sebagai berikut :

1. **Posisi keuangan** merupakan gambaran berbagai sumber daya yang diperoleh dan dikuasai oleh perusahaan serta kewajiban yang ada pada periode tertentu.
2. **Kinerja** merupakan informasi kinerja perusahaan dan seberapa efektif dan efisien perusahaan dalam menggunakan sumber daya yang dimiliki.
3. **Perubahan posisi keuangan perusahaan** yang merupakan bagaimana manajemen dapat memanfaatkan kas dan setara kas serta kemampuan perusahaan untuk menghasilkan sumber daya.

**4. Catatan atas Laporan Keuangan (CALK)** yang merupakan komponen dalam laporan keuangan yang memuat berbagai macam catatan, informasi serta berbagai hal lainnya yang relevan namun tidak disajikan dalam laporan keuangan.

Berdasarkan konsep keuangan maka laporan keuangan sangat diperlukan untuk mengukur hasil usaha dan perkembangan perusahaan dari waktu ke waktu dan untuk mengetahui sudah sejauh mana perusahaan mencapai tujuannya. Bahwa laporan keuangan pada dasarnya merupakan hasil proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut. Sehingga laporan keuangan memegang peranan yang luas dan mempunyai suatu posisi yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan.

Dapat dipahami dengan adanya laporan keuangan yang disediakan oleh pihak perusahaan maka sangat membantu pihak-pihak yang berkepentingan dalam proses pengambilan keputusan. Sehingga berdasarkan data yang laporan keuangan yang diperoleh dan disajikan, maka perusahaan dapat menganalisa kondisi perusahaan dari segi kemampuan profitabilitas yang dihasilkan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa komponen laporan keuangan yang valid dan akurat untuk dijadikan informasi suatu perusahaan adalah terdiri dari neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas, dan laporan catatan atas laporan keuangan.



## **2.2 Pendapatan**

(IAI, n.d.) PSAK No. 23 (2012) mendefinisikan pendapatan adalah: Penghasilan yang timbul selama dalam aktivitas normal entitas dan dikenal dengan bermacam-macam sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (fees), bunga, dividen dan royalti. Tujuan dari pernyataan ini adalah mengatur perlakuan akuntansi atas pendapatan yang timbul dari transaksi dan kejadian tertentu. Permasalahan utama dalam akuntansi pendapatan adalah menentukan saat pengakuan pendapatan. Pendapatan diakui bila kemungkinan besar manfaat ekonomi masa depan akan mengalir ke entitas dan manfaat ini dapat diukur dengan andal.

(Sofyan Syafri Harahap, 2008) Pendapatan adalah kenaikan gross di dalam asset dan penurunan gross dalam kewajiban yang dinilai berdasarkan prinsip akuntansi yang berasal dari kegiatan mencari laba.

Pendapatan adalah arus masuk atau penyelesaian (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama atau aktivitas centra yang sedang berlangsung (Mulyadi, 2016)

## **2.3 Pernyataan Standar Akuntansi (PSAK) Nomor. 23 (Revisi 2010) Pendapatan**

1. Ruang Lingkup Pernyataan ini diterapkan dalam akuntansi pendapatan yang timbul dari transaksi dan kejadian berikut ini:

- a. Penjualan barang Barang meliputi barang yang diproduksi oleh entitas untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali.
- b. Penjualan jasa Menyangkut pelaksanaan tugas yang telah disepakati secara kontraktual untuk dilaksanakan selama suatu periode waktu.
- c. Penggunaan asset entitas oleh pihak lain yang menghasilkan pendapatan:
  - a) Bunga yaitu pembebanan untuk menggunakan kas atau setara dengan kas atau jumlah terutang kepada entitas
  - b) Royalty yaitu untuk menggunakan asset jangka panjang entitas, misalnya paten, merek dagang, hak cipta, dan piranti lunak computer.
  - c) Dividen yaitu distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas dengan proporsi kepemilikan mereka atas kelompok modal tertentu.

Pernyataan ini tidak mengatur tentang pendapatan yang timbul dari :

- a) Perjanjian sewa

Dividen yang timbul dari investasi yang diperlukan dengan metode ekuitas

- b) Kontrak asuransi
- c) Perubahan nilai wajar dari asset dan liabilitas keuangan atau pelepasannya
- d) Perubahan nilai asset lain
- e) Ekstraksi hasil tambang

Standar Akuntansi Keuangan (SAK), khususnya PSAK nomor 23. Standar yang dikeluarkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) merupakan suatu pedoman dalam penyusunan laporan keuangan untuk tujuan pelaporan bagi pengguna

laporan tersebut. Di dalam PSAK Nomor 23 diuraikan dan dijelaskan tentang pengakuan, pengukuran, pengungkapan dan pelaporan pendapatan yang dapat digunakan bagi perusahaan-perusahaan.

## **2.4 Penjualan**

### **2.4.1 Definisi Penjualan**

Menurut (Mulyadi, 2016) penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual suatu barang atau jasa dengan tujuan untuk mendapatkan laba dari adanya transaksi - transaksi tersebut dan dapat diartikan juga sebagai pengalihan dan pemindahan hak kepemilikan barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi - transaksi tersebut.

Menurut (Soemarso 2009) penjualan adalah transaksi barang dagang yang dilakukan suatu perusahaan, yang dilakukan dicicil maupun tunai. Sedangkan menurut (Lenny Sulistiyowati 2010) mendefinisikan penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan suatu produk perusahaan, yang mana disajikan dalam bentuk setelah dikurangkan potongan penjualan dan retur penjualan.

Pendapat yang sama didefinisikan juga oleh (Areif Sugiono 2010) menyatakan bahwa penjualan bersih merupakan selisih antara penjualan penjualan baik yang dilakukan melalui penjualan secara tunai maupun kredit melalui retur penjualan dan potongan penjualan.

Dari pengertian diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa penjualan merupakan pendapatan yang didapat dari penjualan suatu produk perusahaan yang

dilakukan secara tunai maupun kredit yang mana disajikan dalam bentuk setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan.

## **2.5 Penjualan Tunai**

Menurut (Soemarso 2009) penjualan tunai adalah penjualan suatu barang yang dilakukan secara tunai dicatat sebagai debit pada akun kas dan kredit pada akun penjualan. Dalam praktik biasanya transaksi ini dicatat dalam buku penerimaan kas. Sedangkan menurut (Henry Simamora, 2014) bahwa penjualan tunai merupakan pembelian langsung yang dilakukan oleh pembeli dan penerimaan uang langsung dalam bentuk uang tunai yang dicatat melalui *register kas*.

Menurut (Mulyadi, 2010) penjualan tunai adalah penjualan suatu barang dengan menerima pembayaran kas atau secara tunai dari pelanggan pada saat terjadinya penjualan.

Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan oleh penulis bahwa penjualan tunai adalah penjualan suatu barang yang mana penerimaan uang dalam bentuk tunai dan pemindahan hak atas barang langsung melalui *register* sehingga tidak perlu adanya prosedur pencatatan piutang pada perusahaan penjual.

## **2.6 Penjualan Cicilan**

Menurut (Hadori 2010) penjualan Cicilan adalah penjualan yang dilakukan dengan suatu perjanjian dimana proses pembayarannya dilakukan secara bertahap, yaitu:

1. Yang mana pada saat barang tersebut di serahkan kepada pembeli, penjualan menerima uang pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan kendaraan (*Down Payment*).
2. Sisa cicilan tersebut dibayar dalam beberapa kali angsuran.

Untuk melindungi kepentingan penjual dari tidak tepatnya kewajibannya oleh pihak pembeli, maka terdapat beberapa bentuk perjanjian (kontrak) penjualan angsuran sebagai berikut:

1. Perjanjian penjualan bersyarat (*conditional sales contrac*), yang mana barang-barang tersebut telah diserahkan, tetapi hak atas barang-barang masih berada ditangan penjual sampai semua pembayaran selesai.
2. Pada saat perjanjian ditanda-tangani dan pembayaran pertama telah dilakukan, hak milik dapat diserahkan kepada pembeli, tetapi dengan mengagunkan untuk bagian harga penjualan yang belum dibayar kepada penjual.
3. Hak milik atas barang - barang untuk sementara diserahkan kepada suatu badan “ Trust “ (*trustee*) sampai pembayaran harga penjualan dilunasi. Setelah pembayaran lunas oleh pembeli, setelah itu *trustee* menyerahkan hak atas barang - barang itu kepada pembeli.
4. Beli sewa (*lease - purchase*), dimana barang yang telah diserahkan kepada pembeli. Pembayaran angsuran dianggap sewa sampai saat harga dalam kontrak telah dibayar lunas, baru sesudah itu hak milik berpindah kepada pembeli.

Menurut (Suparwoto 2014) Penjualan cicilan adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap, dimasa yang akan datang. Penjualan cicilan ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan suatu perusahaan yang mana akan meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Menurut (Suparwoto 2014) resiko utama yang muncul dari penjualan adalah bagaimana cara untuk mengurangi risiko terjadinya kerugian karena adanya pembelian yang tidak memenuhi kewajibannya dapat menjadi seminimal mungkin. Usaha untuk meminimalisir risiko dapat dilakukan dengan 3 cara yaitu:

1. Mengurangi kemungkinan pembatalan penjualan angsuran.
2. Memberikan perlindungan hukum kepada penjual.
3. Memberikan perlindungan ekonomi kepada penjual.

Dari pengertian diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa penjualan cicilan adalah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan atas penjualan suatu barang yang mana pembayarannya dilakukan dengan secara bertahap dengan jangka waktu yang telah ditentukan dimasa yang akan datang dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan dan laba perusahaan.

## **2.7 Pengakuan Laba Kotor Pada Penjualan Cicilan**

Menurut (Suparwoto 2014) metode pengakuan laba kotor pada saat penjualan cicilan adalah baru akan diakui apabila dapat memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. *Earning Process* telah selesai dilakukan.

2. Pembayaran telah terjadi dan sesuai dengan perjanjian.

Jika kedua syarat tersebut sudah terpenuhi berarti pendapatan sudah direalisasi, dan pendapatan akan diakui. Maka terdapat 4 unsur pengakuan pendapatan, yaitu:

- 1. Transaksi Penjualan**

Pada dasar ini laba kotor atas penjualan angsuran diakui dalam periode penjualan angsuran terjadi, tanpa memperhatikan apakah pembayaran sudah dibayarkan atau belum dibayarkan. Pengakuan laba kotor pada saat penjualan ini sama dengan pengakuan laba kotor pada saat penjualan kredit biasa.

- 2. Transaksi Penerimaan Kas**

Pada dasar kas ini laba kotor atas penjualan angsuran baru diakui apabila pembayaran dari piutang penjualan angsuran sudah diterima. Dalam penerimaan kas ini terdiri dari pembayaran atas harga pokok penjualan dan pembayaran atas laba kotor.

Perlakuan dalam penerimaan piutang dari penjualan cicilan tersebut terdapat 3 metode, yaitu:

- a. Harga pokok kemudian laba kotor (*cost recovery method*).
- b. Laba kotor kemudian harga pokok.
- c. Harga pokok dan laba kotor secara proposional.

Menurut Hadori (2010) pengakuan laba kotor adalah diakui pada saat terjadinya dua transaksi yaitu :

## 1. Transaksi Penjualan

Transaksi penjualan cicilan perlakuannya sama dengan transaksi penjualan kredit . laba kotor yang terjadi pada saat transaksi penjualan diakui pada saat penyerahan barang dengan ditandai dari munculnya piutang atau tagihan kepada pelanggan. Jika prosedur tersebut diakui maka sebagai konsekuensinya pengakuan terhadap biaya-biaya yang berhubungan dengan pendapatan - pendapatan yang bersangkutan harus pula dilakukan.

## 2. Transaksi Penerimaan Kas

Pada cara ini laba kotor diakui sesuai dengan jumlah uang kas dari penjualan suatu angsuran yang direalisasikan dalam periode - periode yang bersangkutan. Prosedur ini biasanya dilakukan pada saat perjanjian angkat kredit penjualan yang jangka waktunya melampaui suatu periode akuntansi.

### 2.7.1 Pencatatan Didalam Metode Penjualan Cicilan

Menurut (Suparwoto 2014) metode pencatatan atas penjualan cicilan adalah sebagai berikut :

1. Untuk mencatat transaksi atas penjualan dan penerimaan uang muka:

Kas	XXX
Piutang Penjualan Cicilan	XXX
Penjualan Angsuran	XXX

Jika perusahaan menggunakan sistem perpetual maka perusahaan juga harus mencatat harga pokok penjualan yaitu:



HPP Penjualan Cicilan	XXX
Persediaan	XXX

Untuk penjualan harta tak bergerak dapat langsung mengkredit rekening aktiva yang bersangkutan sebesar harga pokok. Selisih antara harga pokok dan harga jual langsung dikredit ke rekening laba kotor yang belum direalisasi. Dengan demikian pencatatan atas penjualan cicilan *real estate*

Kas	XXX
Piutang Penjualan Cicilan	XXX
Aktiva	XXX
Laba kotor Belum direalisasi	XXX

2. Untuk mencatat penerimaan cicilan adalah:

Kas	XXX
Piutang Penjualan Cicilan	XXX

3. Untuk mencatat harga pokok penjualan cicilan adalah :

Apabila perusahaan menggunakan sistem fisik, maka pada akhir periode perusahaan harus membuat jurnal penyesuaian untuk mencatat harga pokok penjualan angsuran dan harga pokok penjualan biasa, yaitu :

HPP	XXX
HPP – Penjualan Cicilan	XXX
Persediaan	XXX
Pengembalian Pembelian	XXX
Potongan Pembelian	XXX
Persediaan	XXX

	Pembelian	XXX
	Biaya angkut pembelian	XXX

4. Untuk mencatat laba kotor sebelum direalisasi adalah:

	Penjualan Cicilan	XXX
	HPP – Penjualan Cicilan	XXX
	Laba Kotor Belum direalisasi	XXX

5. Untuk mencatat laba kotor yang sudah direalisasi :

	Laba kotor belum direalisasi	XXX
	Laba kotor sudah direalisasi	XXX

### 2.7.2 Perhitungan Bunga dan Cicilan

Menurut (Suparwoto 2014) terdapat 2 sistem perhitungan cicilan pokok pinjaman, yaitu:

1. Dasar perhitungan bunga.

Pada perhitungan bunga terdapat 2 dasar perhitungan bunga yang sering digunakan adalah:

- a. Bunga dihitung dari sisa pinjaman.
- b. Bunga dihitung dari pokok pinjaman.

2. Dasar perhitungan cicilan pokok pinjaman

Terdapat 2 dasar dalam sistem perhitungan cicilan pokok pinjaman yaitu :

- a. Sistem Angsuran Tetap

Dalam sistem ini besarnya angsuran untuk setiap periode akan selalu tetap. Besarnya angsuran pokok pinjaman dapat dihitung dengan rumus:

$$PP = \frac{PP}{JA}$$

Dimana :

APP : Angsuran Pokok Pinjaman

PP : Pokok Pinjaman

JA : Banyaknya Angsuran

Sistem angsuran tetap ini dipakai baik sistem bunga tetap maupun sistem bunga menurun.

b. Sistem Anuitet

Untuk sistem ini besarnya pembayaran suatu periode akan selalu tetap, yang mana terdiri atas suatu bunga pinjaman yang semakin besar. Jumlah pinjaman tersebut dihitung menggunakan rumus- rumus anuitet ini hanya digunakan pada sistem bunga menurut. Dengan melihat perhitungan bunga dan sistem perhitungan pokok pinjaman tersebut maka terdapat 3 alternatif, yaitu:

1. Sistem bunga tetap dan angsuran pokok pinjaman tetap.
2. Sistem angsuran bunga menurun dan angsuran pokok tetap.
3. Sistem anuitet (bunga menurun dan angsuran pinjaman meningkat).

## **2.8 Akuntansi Piutang**

### **2.8.1 Definisi Akuntansi**

Menurut (Sumarsan Thomas 2011) didalam dunia usaha, akuntansi adalah suatu informasi untuk mengumpulkan, mengidentifikasi, mengklasifikasikan, mencatat transaksi kejadian yang berhubungan dengan keuangan perusahaan yang akan menimbulkan suatu laporan keuangan yang dapat digunakan bagi pihak yang membutuhkan. Akuntansi memiliki beberapa pengertian yaitu:

1. Menurut (Harahap 2011) Akuntansi diartikan sebagai proses mengidentifikasi, mengukur dan menyampaikan informasi ekonomi sebagai suatu beban informasi dalam hal mempertimbangkan berbagai alternatif dalam mengambil keputusan para pemakai.
2. Menurut (Rudianto 2012) akuntansi adalah sistem informasi yang menghasilkan informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi suatu perusahaan.
3. Menurut (Hasanuh 2011) akuntansi adalah suatu proses mengidentifikasi, pengukuran, dalam melaporkan suatu informasi untuk melakukan adanya penilaian dan keputusan yang jelas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut.
4. Menurut (Herry, 2012) akuntansi adalah seluruh proses dari pelaporan yang terdiri dari pengidentifikasian transaksi bisnis, pencatatan, pengkomunikasian dalam bentuk laporan keuangan sampai pada tahap analisis dan interpretasi.

5. Menurut (Jusup 2014) Akuntansi adalah suatu informasi yang mengukur kegiatan bisnis dalam mengolah data menjadi suatu laporan keuangan, dan memberikan komunikasi hasilnya kepada para pengambil keputusan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian akuntansi adalah suatu proses pengidentifikasi, pengukuran, dalam melaporkan suatu informasi untuk memberikan keputusan dalam penilaian kondisi suatu organisasi.

### **2.8.2 Definisi Piutang**

Menurut (Warren, Reeve 2008) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Sedangkan menurut (Rudianto, 2009) Piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain, baik barang dan jasa secara kredit maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain.

Menurut (Herry, 2009) piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain, baik akibat penyerahan barang maupun jasa secara kredit. Pihak lain yang dimaksud adalah orang atau badan usaha diluar perusahaan yang mempunyai hubungan transaksi dengan perusahaan. Timbulnya tuntutan disebabkan beberapa transaksi penjualan yang dilakukan secara kredit.

Menurut (Sugiri, 2009) piutang merupakan tagihan yang ditunjukkan kepada pihak lain dari suatu perusahaan yang berupa penjualan suatu barang atau jasa yang akan diterima dalam bentuk kas.

Menurut (Pontoh, 2013) menyatakan yang dimaksud dengan piutang adalah suatu hak tagih dari sebuah perusahaan atas sejumlah uang tunai dimasa

yang akan datang yang disebabkan karena transaksi yang disepakati oleh kedua belah pihak atau lebih pada saat ini.

Dari pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak untuk menagih sejumlah uang kepada pihak lain atas pemberian barang dan jasa atau fasilitas lainnya yang dilakukan secara kredit.

### **2.8.3 Sistem Akuntansi Piutang**

Menurut (Mulyadi, 2016) sistem akuntansi piutang untuk mencatat transaksi penambahan maupun terjadinya suatu piutang dan juga meminimalkan piutang. Sistem akuntansi piutang mencapai prosedur diantaranya adalah prosedur pencatatan piutang, dan prosedur pernyataan piutang. Sumber dokumen yang digunakan untuk prosedur pencatatan mutasi piutang adalah faktur penjualan, memo kredit, bukti kas masuk, dan bukti memorial. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi piutang adalah jurnal penjualan, jurnal retur penjualan, jurnal penerimaan kas, serta jurnal umum serta kartu piutang.

Pengertian mengenai sistem akuntansi piutang menurut (Mulyadi, 2016) adalah suatu kegiatan yang mana dimulai dengan suatu pemberian piutang , prosedur pencatatan piutang, dan prosedur penghapusan piutang.

### **2.8.4 Klasifikasi Piutang Usaha**

Walaupun terdapat begitu banyak jenis piutang yang ada dalam sebuah perusahaan tetapi berdasarkan jenis dan asalnya, menurut (Rudianto, 2012) piutang dalam perusahaan dapat diklasifikasikan menjadi 2 kelompok, yaitu:

- 1. Berdasarkan Asal Transaksinya**

- a. Piutang usaha adalah piutang yang dihasilkan dari transaksi penjualan dari perusahaan dengan pembayaran yang dilakukan setelah penyerahan barang.
- b. Piutang lain-lain adalah piutang yang bukan berasal dari transaksi penjualan produk atau jasa utama yang dimiliki oleh perusahaan, misalnya :
  - 1) Piutang kepada karyawan, direksi atau pemegang saham;
  - 2) Piutang devidien hasil dari anak perusahaan;
  - 3) Piutang kepada anak atau induk perusahaan.

## **2. Berdasarkan Bentuknya**

- a. Piutang tanpa janji tertulis adalah pemberian piutang yang dilakukan secara formal atas dasar kepercayaan tanpa ada perjanjian tertulis dan penagihan suatu piutang berdasarkan bukti transaksi berupa *invoice* atau yang disebut dengan faktur.
- b. Piutang dengan janji tertulis (*piutang wesel*) merupakan perjanjian yang mempunyai kekuatan hukum karena adanya janji yang dibuat secara tertulis dari debitur untuk membayar sejumlah uang dengan waktu yang telah ditentukan.

## **3. Berdasarkan Jatuh Tempo**

- a. Piutang jangka pendek adalah piutang yang jatuh tempo kurang dari satu periode akuntansi atau satu siklus operasi normal, tergantung mana yang lebih panjang.

- b. Piutang jangka panjang merupakan piutang yang jatuh tempo tidak termasuk dalam piutang jangka pendek.

Selanjutnya Menurut (Herry, 2014) mengklasifikasikan piutang kedalam tiga kategori yaitu piutang usaha, wesel tagih, dan piutang lain-lain:

- 1. Piutang Usaha (*Accounts Receivable*)**

Yaitu jumlah yang akan ditagih kepada pelanggan yang berasal dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Pada piutang usaha mempunyai saldo normal disebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aset. Piutang usaha seperti ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relative pendek, seperti 30 atau 60 hari.

- 2. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)**

Wesel tagih adalah tagihan usaha kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini merupakan pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati bersama.

- 3. Piutang Lain-lain (*Other Receivables*)**

Piutang lain- lain biasanya diklasifikasikan dan disajikan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden (tagihan kepada investee sebagai hasil atas investasi), piutang pajak tagihan.

Menurut (Dwi Martani, 2012) pada dasarnya piutang dikelompokkan menjadi 3 jenis, antara lain sebagai berikut :



- 1. Piutang Dagang** adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan sebagai akibat tagihan terjadinya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit, dimana didalam tagihan tidak dilampirkan surat perjanjian secara normal akan tetapi karena adanya unsur kepercayaan dan kebijakan dalam suatu perusahaan. Sedangkan piutang usaha adalah piutang pada perusahaan jasa dimana perusahaan memberikan jasa kepada konsumen yang dibayarkan dikemudian hari sebesar tarif jasa yang telah diberikan. Piutang dagang atau piutang usaha dalam bentuk menyajikan dikelompokkan sebagai piutang dari pihak berelasi dan piutang dari pihak ketiga. Piutang dagang juga dapat dibagi lagi menurut karakteristiknya sehingga ada beberapa sub komponen piutang dagang atau usaha. Piutang dagang atau usaha muncul dari suatu transaksi pendapatan atau penjualan yang didapatkan dari penjualan secara kredit. Piutang dagang yang mana biasanya tidak mempunyai bunga dan jangka waktu pelunasan singkat tetapi tergantung dengan kebijakan kredit yang diberikan.
- 2. Piutang Non Dagang** atau piutang lainnya adalah tagihan suatu perusahaan kepada pihak lain atau pihak ketiga yang timbul atau terjadi bukan karena adanya transaksi penjualan barang maupun jasa secara kredit. Jumlah piutang non dagang atau jasa secara kredit. Jumlah piutang non dagang atau piutang lainnya biasa tidak signifikan dibandingkan dengan jumlah piutang dagang ataupun piutang usaha.
- 3. Piutang Wesel** adalah tagihan perusahaan kepada pihak ketiga atau pihak lainnya yang menggunakan perjanjian secara tertulis dengan wesel atau

promes. Wesel merupakan suatu janji tertulis yang tidak memiliki syarat, dibuat oleh suatu pihak untuk pihak lainnya, dan ditandatangani oleh suatu pihak yang membuatnya, lalu yang mana untuk membayar sejumlah uang atas permintaan atau pada suatu tanggal yang telah ditetapkan untuk masa yang akan datang kepada pihak yang memerintah. Penerbit wesel disebut wesel bayar (*notes payable*), sedangkan penerima wesel disebut wesel tagih (*notes receivable*). Wesel tagih biasanya mempunyai bunga, walaupun ada beberapa wesel tagih yang tidak mempunyai bunga. Wesel tagih yang tidak berbunga biasanya dijual dengan cara memberikan diskon dan pihak penerbit akan menerima uang yang lebih kecil dari jumlah yang akan dibayarkan pada waktu jatuh tempo. Diskon merupakan bentuk bunga yang diterima dimuka. Wesel tagih dapat dijual oleh pemegangnya sebelum jatuh tempo.

Menurut (Shatu, 2016) piutang diklasifikasikan menjadi tiga bagian yaitu :

### **1. Piutang Dagang**

Piutang dagang yaitu tagihan antara perusahaan kepada konsumen yang mana terjadi karena adanya transaksi jual beli secara kredit, tagihan tersebut tidak dilampirkan dengan surat perjanjian formal, akan tetapi terjadi karena adanya unsur kepercayaan dan keputusan dari perusahaan.

### **2. Piutang Non Dagang**

Piutang non dagang yaitu tagihan perusahaan kepada konsumen atau dengan pihak ketiga yang muncul tetapi bukan karena terjadi transaksi dari penjualan barang atau jasa secara kredit.

### 3. Piutang Wesel

Piutang wesel yaitu tagihan perusahaan kepada pihak ketiga pihak lainnya yang mana pada awal perjanjian menggunakan perjanjian secara tertulis dengan wesel atau promes.

Sedangkan menurut (Herry 2013) klasifikasi piutang terdapat 3 bagian yaitu :

#### 1. Piutang Usaha (*Accounts Receivable*)

Yaitu total yang akan ditagih kepada customer yang disebabkan dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Biasanya piutang usaha diperkirakan masa tagihannya jangka waktu yang singkat dan biasanya dalam 30 sampai 60 hari.

#### 2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Yaitu tagihan suatu perusahaan untuk pembuat wesel. Pembuat wesel adalah orang yang telah mempunyai hutang kepada perusahaan baik dari pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Dalam piutang wesel ini terdapat sistem pembayaran yang dilakukan dalam kesepakatan bersama, dan menuliskan janji pembayaran tersebut dibuat secara formal dalam sebuah wesel atau promes.

#### 3. Piutang Lain-lain (*Other Receivable*)

Yaitu piutang yang dilaporkan dan diklasifikasikan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden (tagihan kepada *investee* sebagai hasil dari investasi), piutang pajak, dan tagihan kepada karyawan. Maka, jika piutang tersebut ditagih dalam jangka waktu satu tahun dan pembayaran sesuai waktunya piutang lain-lain akan diklasifikasi

aktiva lancar. Tetapi jika pembayarannya tidak sesuai batas normal yang ditentukan perusahaan maka piutang tersebut dimasukkan kedalam aktiva tidak lancar.

## **2.9 Pengendalian Internal atas Piutang**

Membahas mengenai pengendalian internal atas piutang usaha, maka yang menjadi pusat perhatian kita adalah bagaimana pengamanan yang efektif dan efisien dilakukan atas piutang usaha, baik dari segi pengamanan atas perolehan langsung suatu kas, pemisahan tugas, sampai tersedianya data catatan akuntansi yang akurat. (Herry 2014) prosedur pengendalian internal atas transaksi piutang diantaranya :

- a. Otoritas yang sebenarnya atas transaksi dan kegiatan.
- b. Pemisahan tugas yang mengurangi kesempatan seseorang dalam posisi yang dapat melakukan dan sekaligus menutupi kekeliruan atau ketidakberesan atas tugas sehari - hari.
- c. Penggunaan dokumen serta catatan yang tepat untuk membantu pencatatan sesuai dengan peristiwa yang terjadi. Misalnya dengan memantau no urut kwitansi sesuai dengan periode penjualan.
- d. Penanganan yang cukup atas transaksi dan penggunaan aktiva serta catatan, misalnya penetapan fasilitas yang dilindungi otoritas untuk akses ke program dan arsip data yang ada dikomputer.
- e. Pengecekan independen atas pelaksanaan dan penilaian yang sesuai dengan jumlah yang dicatat, misalnya rekonsiliasi, pengecekan atas

penjualan sesuai atau tidak dengan pencatatan, pengawasan dengan menggunakan komputer, penelaahan oleh manajer atas laporan yang mengihtisarkan rincian laporan keuangan yang dihasilkan oleh komputer.

Menurut (Romney 2014) terdapat beberapa penerapan prinsip pengendalian internal atas piutang yaitu:

1. Pemisahan kerja dalam bentuk penagihan dan pengiriman.
2. Melakukan rekonsiliasi secara periodik atas faktur dengan pesanan penjualan, kartu pengambilan dan dokumen pengiriman.
3. Membuat sistem untuk memasukkan harga secara otomatis.
4. Pembatasan pengetahuan kedalam pusat data harga.
5. Pengendalian edit entri data.
6. Rekonsiliasi dokumen pengiriman untuk pesanan penjualan.
7. Pengendalian entri data.
8. Rekonsiliasi total *batch*.
9. Pengiriman laporan bulanan kepada pelanggan.
10. Rekonsiliasi buku pembantu piutang dibuku besar umum.
11. Pemisahan tugas otorisasi memo kredit baik dari entri pesanan penjualan maupun pemeliharaan rekening kostumer.
12. Melakukan sistem untuk memblokir memo kredit kecuali ada dokumentasi yang sesuai dengan pengembalian barang rusak atau otorisasi yang spesifikasi oleh manajemen.

Menurut (Mia Lasmi Wardiyah 2016) langkah-langkah yang diambil terhadap pengendalian internal piutang adalah :

1. Harus adanya fungsi pemisahan tugas yang dilakukan oleh pegawai yang menangani transaksi penjualan dari fungsi pembukuan.
2. Fungsi penerimaan hasil penagihan atas piutang harus dipisahkan dengan fungsi pembukuan piutang.
3. Semua transaksi yang berkaitan dengan pemberian kredit, pemberian potongan, dan penghapusan piutang harus mendapatkan persetujuan dari pihak yang berwenang.
4. Adanya penambahan buku khusus piutang (*accounts receivable subsidiary ledger*).
5. Adanya daftar piutang berdasarkan umur piutang (*aging schedule*).

Menurut Syakur secara deskriptif, pengendalian internal piutang atas piutang usaha antara lain:

1. Harus melakukan klasifikasi pelanggan atas piutang sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan.
2. Didalam transaksi penjualan kredit harus ada persetujuan dari bagian kredit berdasarkan prosedur yang sudah ditetapkan.
3. Bagian faktur wajib menerbitkan sesuai ketentuan yang berlaku dalam perusahaan.
4. Bagian pengurusan piutang wajib memiliki catatan sistematis kredit pelanggan, menyimpan fotokopi faktur yang berurutan sesuai dengan jadwal jatuh tempo.
5. Melakukan kegiatan penagihan harus sesuai dengan prosedur yang berlaku.

6. Memeriksa kembali dengan teliti dalam menghitung kembali rekapitulasi hasil penagihan dan mencocokkannya dengan uang tagihan yang diterima.
7. Bagian akuntansi harus bisa membuat catatan piutang berdasarkan prosedur yang berlaku yang telah ditetapkan dan mencocokkan data yang diterima dari bagian pembuat faktur, bagian piutang, dan penerimaan kas.

Menurut (Dewi 2009) prinsip- prinsip pengendalian internal piutang yang baik adalah:

1. Adanya pemisahan fungsi dan tugas karyawan.
2. Semua transaksi yang berhubungan dengan pemberian kredit, pemberian potongan dan penghapusan piutang harus mendapatkan persetujuan oleh pihak yang berwenang.
3. Menambahkan buku catatan piutang (*Account Receivable subsidiary ledger*) yang berfungsi sebagai rincian buku piutang.
4. Melakukan penagihan dalam bentuk mengirim surat pada debitur dengan batasan waktu sebulan sekali.
5. Membuat daftar umur piutang.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa prinsip dalam pengendalian internal piutang usaha adalah :

1. Adanya pemisahan fungsi serta tugas karyawan dalam perlakuan piutang.
2. Transaksi yang berhubungan dari pemberian kredit, potongan kredit, dan penghapusan piutang harus disetujui oleh pihak yang berwenang.
3. Melakukan catatan piutang dengan rinci dan memeriksa kembali sesuai urutan faktur yang diterbitkan.

4. Melakukan penagihan sesuai dengan prosedur yang berlaku.
5. Membuat catatan daftar umur piutang.

## **2.10 Perlakuan Akuntansi Piutang Usaha**

### **2.10.1 Pengakuan Piutang Usaha**

Pengakuan piutang berkaitan dengan pengakuan pendapatan atau dapat juga diartikan sebagai kapan suatu penjualan dapat diakui sebagai piutang. Menurut (Herry 2012) pengakuan suatu piutang terjadi dimana didalamnya terdiri atas transaksi penjualan barang secara kredit, yang kemudian dapat diikuti dengan transaksi retur penjualan, penyesuaian atau pengurangan harga jual, dan pada akhirnya penagihan, lalu dibuktikan dengan dokumen bisnis yang biasanya berupa faktur.

Menurut (James M. Reeve dan Carl s. Warren 2009) Pengakuan piutang usaha terjadi pada saat perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit atau memberikan suatu barang ataupun jasa tanpa adanya transaksi pembayaran kepada perusahaan tersebut.

Pendapat yang sama juga dikemukakan oleh (Mulya, 2013) menyatakan bahwa pengakuan piutang usaha terjadi karena adanya transaksi penjualan barang secara kredit yang dilakukan antara perusahaan dengan pelanggan yang mana hak milik barang tersebut berpindah dari penjual kepada pembeli.

Menurut (James M. Reeve dan Carl s. Warren 2009) pengakuan piutang berkaitan dengan pengakuan pendapatan, dimana pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai atau dengan kata lain dapat



di realisasi, maka piutang yang berasal dari penjualan barang pada umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang yang berpindah kepada pembeli, karena pada saat peralihan hak dapat bervariasi sesuai dengan syarat-syarat penjualan.

Menurut (Herry 2012) Untuk maka ayat jurnal yang perlu dibuat oleh penjual pada saat melakukan transaksi penjualan barang dagang secara kredit, yaitu:

1. Pada saat terjadinya penjualan

	Piutang Usaha	XXX
	Penjualan	XXX

2. Pada saat memberikan penyesuaian maupun retur harga jual kepada pelanggannya.

	Retur Penjualan & penyesuaian harga jual	XXX
	Piutang usaha	XXX

3. Pada saat menerima pembayaran utang dari pelanggan yang menggunakan potongan tunai.

	Kas	XXX
	Potongan Penjualan	XXX
	Piutang Usaha	XXX

4. Sedangkan didalam perusahaan jasa akun piutang usaha akan muncul apabila perusahaan belum menerima pembayaran atas jasa yang secara substansial telah selesai diberikan kepada pelanggan.

	Piutang Usaha	XXX
	Pendapatan Jasa	XXX

Pengakuan piutang usaha biasa terjadi jika perusahaan menjual produk secara kredit atau memberi jasa namun belum terjadi pembayaran kepada perusahaan. Istilah pengakuan itu sendiri menurut Ikata Akuntansi Indonesia mengandung arti proses pembetulan suatu pos yang memenuhi suatu definisi unsur serta kriteria pengakuan dalam neraca atau laporan laba rugi.

Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa pengakuan piutang usaha adalah piutang yang timbul karena adanya penjualan secara kredit, dimana pada saat penjualan barang diakui pada waktu hak milik atas barang berpindah kepada pembeli, karena pada saat pemberian terdapat syarat-syarat yang telah ditentukan oleh pihak penjual kepada pembeli mengenai transaksi yang dilakukan.

### **2.10.2 Pencatatan Piutang Usaha**

Menurut (Mulyadi 2009) menyatakan bahwa prosedur dalam pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Pada umumnya fungsi piutang dikelompokkan menjadi 3 yaitu :

1. Membuat catatan piutang yang memberikan jumlah-jumlah piutang kepada masing-masing piutang. Catatan ini disusun sehingga dapat diketahui sejarah dari masing-masing langganan, jumlah maksimum kredit serta keterangan lainnya yang diperlukan, karena didalam bagian kredit bertugas untuk menyetujui setiap penjualan kredit, maka catatan yang dibuat oleh bagian piutang ini akan menjadi dasar untuk bagian kredit dalam mengambil suatu keputusan.
2. Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang. Surat piutang disesuaikan dengan metode jurnal dan kebutuhannya dalam piutang.

3. Membuat daftar analisa piutang tiap periode. Daftar analisa ini dapat digunakan perusahaan atau organisasi untuk menilai kebijakan kredit yang dijalankan dan sebagai dasar untuk membuat bukti dalam mencatat kerugian piutang.

### **2.10.3 Pengukuran dan Penilaian Piutang Usaha**

Secara teori semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari rencana penerimaan kas dimasa yang akan datang. Maka dari itu piutang usaha bersifat jangka pendek. Dalam menilai piutang usaha pada nilai saat ini yang didiskontokan, akuntansi mengharuskan pelaporan piutang sebesar nilai realisasi bersih (*net realizable value*). Oleh karena itu piutang dilaporkan dalam total estimasi piutang tak tertagih dan diskon usaha. Tujuannya yaitu untuk melaporkan piutang yang di klaim oleh pelanggan yang benar-benar diterima secara tunai.

Menurut (Mulya 2013) penilaian piutang dagang dilakukan dengan cara:

1. Potongan kuantitas (Rabat) merupakan tindakan untuk meringankan pembayaran yang diberikan penjual kepada pembeli karena pembeli telah melalui kuantitas yang telah ditentukan.
2. Potongan tunai (*cash discount*) merupakan tindakan bentuk keringanan yang telah diberikan penjual kepada pembeli karena pembeli telah memenuhi syarat penjualan mengenai permintaan penjual misalnya, 2/10 n/30, artinya jika pembeli melunaskan kewajibannya dalam jangka waktu 10 hari maka pembeli tersebut akan mendapatkan potongan tunai sebesar 2%, dan jangka waktu melunaskan adalah 30 hari.

3. Biaya pengiriman atau ongkos angkut penjualan akan disepakati antara pihak penjual dengan pembeli siapa yang akan menanggung biaya tersebut sesuai dengan kesepakatan bersama.
4. Ketidakpastian pengumpulan piutang dagang, kemungkinan tidak semua piutang dagang yang terjadi dapat direalisasikan akan tetapi akan terjadi resiko ketidakpastian pengumpulan piutang. Maka dari itu sangat perlu merealisasi taksiran jumlah yang mungkin tidak tertagih selama periode tertentu.

Menurut (Donald E. Kieso 2011) penilaian piutang sebesar nilai realisasi bersih adalah yang mana piutang dikurangkan dengan cadangan piutang tak tertagih, pencatatan cadangan kerugian piutang tak tertagih menggunakan pendekatan dari laporan laba rugi diambil dari penjualan kredit.

Menurut (Donald E. Kieso 2011) bahwa penilainya piutang sedikit lebih kompleks yang mana piutang jangka pendek dinilai dan dilaporkan pada nilai realisasi bersih jumlah bersih yang diprediksikan diterima dalam bentuk kas. Dalam hal ini piutang usaha harus dicatat sebesar total bersih dari perhitungan piutang tak tertagih, retur penjualan, dan *discount* harga yang diberikan.

Selanjutnya menurut (L.M.Samryn 2015) menurut bahwasannya penilaian piutang adalah piutang yang dilaporkan dalam bentuk laporan keuangan yang disajikan sebesar nilai bersih yang berasal dari saldo nilai bruto setelah dikurangkan dengan penghapusan atau penyisihan dari piutang tak tertagih.

Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa penilaian piutang adalah piutang yang disajikan dari laporan keuangan yang mana berasal dari saldo

nilai bruto yang dikurangkan dengan piutang tak tertagih, retur penjualan, dan potongan tunai dari hasil penjualan.

## **2.11 Piutang Usaha Yang Tidak Dapat Ditagih**

### **2.11.1 Piutang Tak Tertagih**

Pada saat ini menerapkan penjualan barang atau jasa secara kredit akan lebih menguntungkan perusahaan karena dengan cicilan yang sesuai dengan kemampuan para debitur maka akan menarik perhatian para debitur dan menambah peningkatan pada penjualan barang atau jasa tersebut. Disisi lain penjualan barang atau jasa secara kredit akan mengakibatkan kerugian yaitu apabila debitur tidak mampu lagi untuk membayar kewajibannya. Bila timbul penjualan barang secara kredit, biasanya ada sebagian piutang yang tidak dapat ditagih. Hal ini sudah menjadi resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan secara kredit.

Meskipun sudah dilakukan analisis data dalam pemberian kredit namun, masih terdapat debitur yang tidak memenuhi kewajibannya. Seperti yang telah dijelaskan, piutang tak tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat dibayarkan oleh debitur karena berbagai macam alasan. Semakin banyak piutang yang diberikan debitur semakin banyak juga resiko piutang yang tidak dibayarkan.

Adapun pengertian piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

1. Menurut (Kieso E. Donal 2008) yang diterjemahkan oleh Emil Salim piutang tak tertagih adalah Kerugian pendapatan, yang memerlukan melalui

ayat jurnal pencatatan yang tepat pada akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba.

2. Menurut (Herry, 2009) piutang tak tertagih adalah jika suatu perusahaan tidak mampu lagi untuk menagih piutang dari pelanggan sehingga menimbulkan beban, maka disebut dengan beban piutang tak tertagih.
3. Menurut (Belkaoui, 2015) menyatakan bahwa piutang tak tertagih adalah kerugian suatu pendapatan perusahaan yang mana melalui ayat jurnal yang berasal dari penjualan kredit.

Setelah melihat definisi piutang tak tertagih yang terdapat diatas, maka penulis menyimpulkan bahwa piutang tak tertagih adalah beban yang dimiliki perusahaan dengan menurunnya aktiva dikarenakan piutang tidak dapat ditagih kembali oleh pihak manajemen perusahaan.

## **2.12 Metode Pencatatan Piutang**

Menurut (Herry, 2015) ada dua metode yang digunakan untuk mencatat piutang yang tidak dapat ditagih, yaitu:

### **2.12.1 Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write Off Method*)**

Metode ini biasanya kerap digunakan pada perusahaan yang memiliki bidang usaha seperti restoran, hotel, rumah sakit, kantor pengacara, dan toko eceran dengan skala bisnis yang relatif kecil. Faktor-faktor yang membuat metode penghapusan langsung ini dipakai adalah Terdapat sebuah situasi dimana memang sangat tidak mungkin bagi perusahaan untuk mengestimasi besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih sampai dengan akhir periode tertentu. Ketika

metode hapus langsung digunakan, beban kredit macet atau beban piutang tidak dapat ditagih hanya akan dicatat atau diakui apabila benar –benar terjadi pelanggan tertentu yang tidak bisa membayar, bukan berdasarkan pada kerugian estimasi dan piutang tersebut akan dihapuskan pada perkiraan kerugian piutang.

### 2.12.2 Metode Pencadangan (*Allowance Method*)

Dengan menggunakan metode pencadangan besarnya estimasi atas beban piutang yang tidak dapat ditagih akan diakui (dicatat) dalam periode yang sama sebagaimana penjualan kredit dicatat tanpa harus menunggu terjadinya actual loss yang mungkin baru terjadi setelah periode penjualan berlangsung. Berdasarkan metode ini terdapat jurnal-jurnal yang dibutuhkan dalam menangani kerugian piutang tak tertagih, jurnalnya sebagai berikut :

**Tabel 2.1**  
**Perbedaan Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih**

<b>Kondisi</b>	<b>Metode Langsung</b>	<b>Metode Cadangan</b>
Pengakuan piutang	Piutang Penjualan	Piutang Penjualan
Menaksir kerugian akibat piutang tak tertagih	-	Beban piutang ragu- ragu Cadangan piutang ragu- ragu
Piutang dihapuskan dari pembukuan	Beban Piutang ragu-ragu Piutang	Cadangan piutang ragu- ragu Piutang
Piutang yang telah dihapuskan kemudian diterima oleh pembayarnya	Piutang Beban piutang ragu-ragu Kas Piutang	Piutang Cadangan piutang ragu- ragu Kas Piutang

*Sumber:* (Kieso E. Donal, 2008)

Menurut Hadri (Mulya, 2013) terdapat dua metode untuk piutang tak tertagih, yaitu:

1. Metode Penghapusan Langsung (*Write – off*)

Metode penghapusan langsung merupakan metode yang tegas dan tidak mengira mengenai piutang tak tertagih ataupun ragu-ragu. Apabila terdapat perhitungan sebagian piutang tidak akan ditagih lagi, maka dari itu pembukuan dengan mendebet perkiraan piutang tak tertagih dan mengkredit piutang dagang. Apabila dijurnalkan maka ayat jurnalnya:

Beban Piutang Tak Tertagih	XXX
Piutang Usaha	XXX

2. Metode cadangan / estimasi (*Allowance*)

Metode cadangan / estimasi merupakan metode yang mengasumsikan bahwa seluruh dari piutang yang tak tertagih akan dapat diterima kembali pada masa yang akan datang. Oleh karena itu bahwa perkiraan piutang tak tertagih akan masih sebuah estimasi atau tafsiran.

Perusahaan dapat mengetahui posisi piutang pada periode tertentu dengan menggunakan umur piutang, sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat serta untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan pada perusahaan. dibawah ini disajikan contoh skedul umur piutang (*aging schedule*) untuk memberikan ilustrasi yang lebih jelas:

**Tabel 2.2**  
**Skedul Umur Piutang (*Aging Schedule*)**

Umur Piutang ( hari )	% dari nilai total piutang yang dapat tertagih
Kurang dari 1 Hari	50
01-30 Hari	20
31-60 Hari	15
61-90 Hari	3
≥ 91 Hari	12
<b>Total</b>	100

*Sumber:* (Basri, Agus Indriyono 2008)



Menurut (Mia Lasmi Wardiyah 2016) pencatatan piutang dilakukan dengan 2 cara :

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

Metode langsung adalah metode dimana kerugian piutang akan diakui dan posting ketika debitur sudah tidak akan lagi membayar utangnya.

Kerugian Piutang	XXX
Piutang	XXX

2. Metode Cadangan (*Allowance for Uncollectible Method*).

Metode cadangan adalah suatu metode yang menentukan kerugian piutang pada saat tanggal laporan keuangan dengan memprediksikan jumlah piutang yang tidak bisa ditagih. Biasanya jumlah piutang seperti ini ditentukan pada saat setiap periode, bertambah menjadi jumlah yang diinginkan ataupun ditambah dengan jumlah tertentu yang berasal dari analisis umur piutang, dari neraca maupun dari penjualan kredit. Jurnal yang muncul pada saat cadangan kerugian piutang adalah:

Kerugian Piutang	XXX
Cadangan Kerugian Piutang	XXX

Menurut (L.M.Samryn 2015) bahwa metode pencatatan piutang terdapat dua bagian yaitu:

1. Metode penghapusan langsung.

Metode penghapusan langsung adalah metode penghapusan piutang yang dilakukan terhadap suatu piutang yang benar-benar tidak dapat ditagih lagi oleh pihak kreditur. Jika menggunakan metode ini pada saat penghapusan

piutang perusahaan dapat membuat jurnal beban kerugian piutang pada posisi debit dan jumlah piutang yang dihapuskan pada posisi kredit.

## 2. Metode tidak langsung

Metode tidak langsung disebut juga dengan metode cadangan adalah metode yang jika digunakan cadangan dalam penghapusan piutang maka, piutang tertentu tidak dapat dihapuskan dalam pembukuan sekalipun karena belum adanya kepastian mengenai piutang yang tidak tertagih. Untuk mencatat penghapusan piutang dari daftar tersebut maka jurnalnya beban kerugian piutang pada posisi debit dan penyisihan piutang tak tertagih pada posisi kredit.

### **2.13 Kebijakan Kredit**

Menurut Syamsuddin (2011) Kebijakan penjualan kredit adalah pedoman yang dicapai oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. Perusahaan tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang diberikan tetapi juga penerapan standar tersebut secara tepat dalam membuat keputusan kredit. Kemudian menurut (Sudana 2011) kebijakan kredit terdiri dari 4 komponen dalam memperoleh kredit dan pelunasannya yang ditanggihkan, yang meliputi sebagai berikut:

### **2.14 Syarat Penjualan**

Syarat penjualan menentukan bagaimana perusahaan menjual barang atau jasanya, apakah dilakukan secara tunai atau kredit. Jika dilakukan secara kredit,

syarat penjualan harus menentukan secara spesifikasi jangka waktu kredit, potongan tunai dan periode potongan, serta jenis kredit.

### **2.15 Analisis Penjualan Kredit**

Dalam pemberian kredit, perusahaan menentukan berapa banyak upaya yang dilakukan untuk dapat membedakan antara pelanggan yang akan membayar dan pelanggan yang tidak membayar.

### **2.16 Kebijakan Penagihan Piutang**

Setelah kredit diberikan, perusahaan mempunyai masalah yang potensial dalam pengumpulan kas. Untuk itu, perusahaan harus menentukan kebijakan penagihan piutang.

### **2.17 Syarat Penjualan Kredit**

Yang terdiri dari syarat penjualan kredit adalah jangka waktu kredit, potongan tunai, dan jenis kredit yang dilakukan suatu perusahaan pada pelanggannya dan dijelaskan sebagai berikut:

1. Jangka waktu kredit adalah waktu saat penjualan dilakukan sampai dengan pelanggan harus melunasi semua utangnya. Jangka waktu kredit bervariasi antar industri, tetapi biasanya antara 30 hari sampai dengan 120 hari. Tanggal nota (*invoice*) merupakan awal periode kredit, yang biasanya merupakan tanggal saat barang dikirim, bukan tanggal saat barang diterima oleh pembeli.

2. Potongan tunai merupakan bagian dari syarat penjualan yang diberikan kepada pelanggan yang membayar dalam periode potongan. Hal ini untuk mendorong pelanggan membayar lebih cepat dari jangka waktu kredit. Potongan tunai akan berdampak pada berkurangnya jumlah piutang disisi dan perusahaan harus membandingkannya dengan besarnya biaya potongan disisi yang lain.
3. Jenis Kredit merupakan kredit yang ditawarkan merupakan *open account*. Hal ini berarti bukti formal kredit adalah berupa invoice yang dikirim bersamaan dengan pengiriman barang dan ditandatangani oleh pembeli sebagai bukti barang diterima.

## **2.18 Kebijakan Pemberian Kredit**

Penetapan pemberian kredit dan syarat pemberian kredit haruslah ditetapkan dengan sebaik- baiknya agar tidak merugikan perusahaan dan menghambat para pelanggan yang baik dan potensial. Menurut Sudana (2011) Pada umumnya perusahaan atau pihak tertentu dalam pemberian kredit berpedoman pada prinsip-prinsip 5C:

### **2.18.1 Character (Watak)**

Watak atau character adalah sifat dasar yang ada dalam hati seseorang. Watak dapat diartikan sebagai kepribadian, moral dan kejujuran seseorang. Watak seorang debitur sulit untuk ditentukan apalagi bila debitur baru pertama kali mengajukan permohonan kredit. Menentukan watak dari seseorang debitur perlu pencarian informasi yang dan penyelidikan tentang kehidupan

debitur. Pemberian kredit kepada debitur yang memiliki watak tidak baik akan beresiko tinggi terhadap penyimpangan penggunaan kredit dari tujuan yang ditetapkan dalam perjanjian.

### **2.18.2 *Capital (Modal)***

Modal sangat diperlukan dalam menjalankan kegiatan usaha baik oleh perorangan maupun badan usaha. Seseorang yang akan mengajukan permohonan kredit untuk kepentingan produktif dan konsumtif harus memiliki modal. Sebagai contoh orang yang mengajukan kredit untuk membeli sepeda motor maka permohonan kredit harus memiliki modal untuk membayar uang muka. Uang muka merupakan modal yang dimiliki oleh debitur dan kredit yang diberikan berfungsi sebagai tambahan modal. Semakin banyak modal yang dimiliki debitur menunjukkan kemampuan untuk memenuhi kewajiban membayar hutangnya dengan baik.

### **2.18.3 *Capacity (Kemampuan)***

Debitur yang memiliki karakter atau watak yang baik selalu akan memikirkan pembayaran kembali hutangnya sesuai waktu yang ditentukan. Untuk dapat memenuhi kewajiban pembayaran debitur harus memiliki kemampuan yang cukup yang berasal dari pendapatan.

### **2.18.4 *Collateral (Jaminan)***

Jaminan berarti harta kekayaan yang dapat diikat sebagai dasar jaminan guna menjamin kepastian pelunasan hutang dapat dilakukan dengan jalan penjualan harta kekayaan yang menjadi jaminan tersebut. Jenis jaminan dapat meliputi jaminan yang bersifat materiil berupa barang atau benda yang bergerak

atau tidak bergerak seperti tanah, bangunan, mobil, motor, saham dan jaminan yang bersifat immateriil yang secara fisik tidak dapat dikuasai oleh pemberi kredit misalnya jaminan pribadi dan garansi Bank.

#### **2.18.5 Condition of Economy (Kondisi Ekonomi)**

Yang perlu diperhatikan dalam proses analisis kredit adalah kondisi ekonomi Negara. Kondisi ekonomi adalah situasi ekonomi pada waktu dan jangka waktu tertentu dimana kredit tersebut diberikan. Kondisi ekonomi dapat mempengaruhi kemampuan permohonan kredit dalam mengembalikan hutangnya dan hal ini sering sulit untuk diprediksi.

Selanjutnya menurut Kasmir (2012) pemberian kredit menggunakan analisis 5C Yaitu :

1. **Character** merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya. Untuk dapat memprediksi watak maupun sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang debitur tersebut yang dilihat dari gaya hidup, keadaan keluarga, hobi, dan jiwa sosial. Dari sifat dan watak dapat dibaca apakah nasabah tersebut mau untuk membayar kredit tersebut.
2. **Capacity** adalah melakukan analisis untuk bisa mengetahui apakah nasabah tersebut mampu dalam membayar kredit. Dari penilaian ini akan terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola keuangan. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pengalaman dalam mengelola

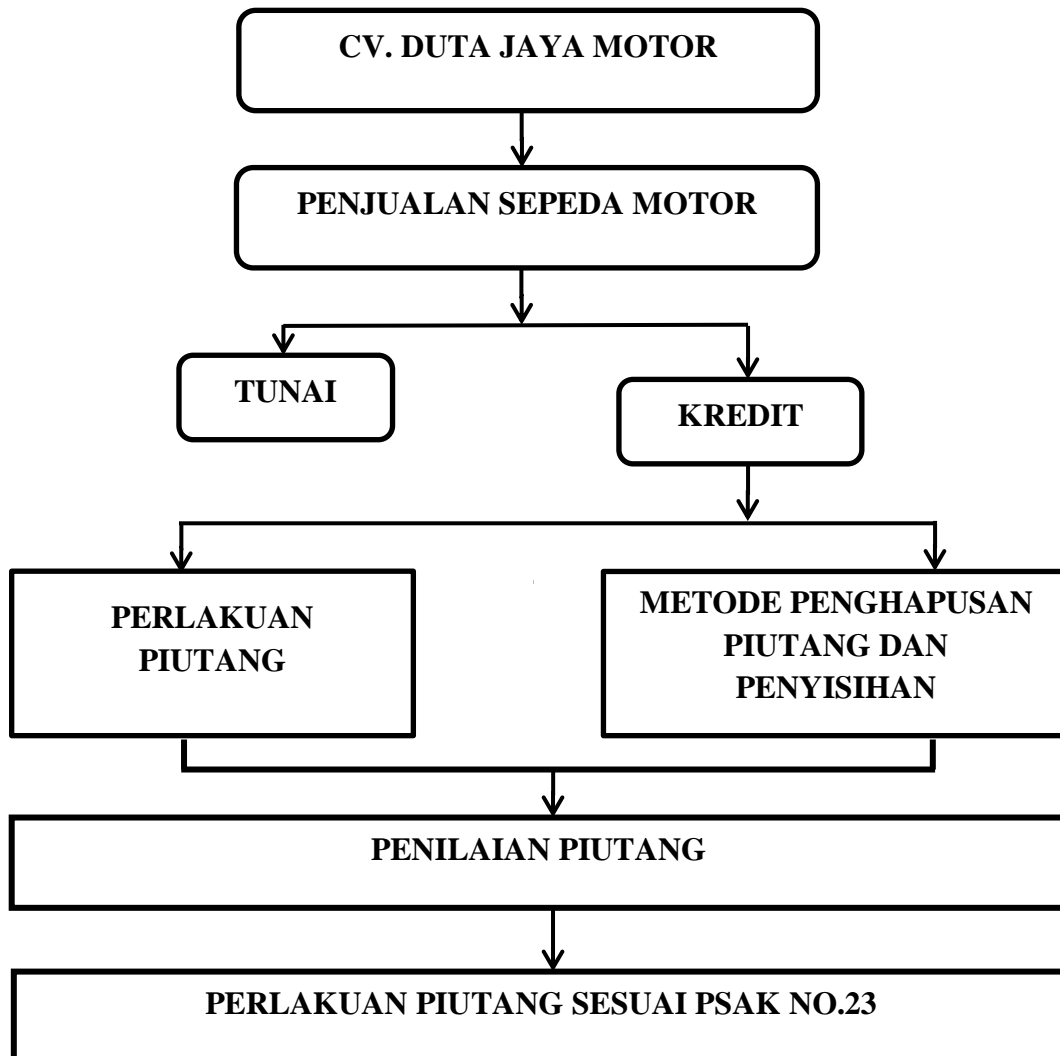
penghasilannya, serta dapat dilihat kemampuan debitur dalam membayar kredit yang diberikan.

3. **Capital** Untuk melihat apakah penggunaan modal dilakukan dengan efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan yang disajikan dengan melakukan pengukuran dari segi *likuiditas*, *solvabilitas*, *rentabilitas*, dan ukuran lainnya. Analisis *capital* ini juga dilihat dari mana sumber modal yang ada, termasuk persentase modal yang digunakan untuk menganggarkan proyek yang dijalankan, yang berasal dari beberapa modal yang dimiliki dan modal hasil dari pinjaman.
4. **Condition** adalah melihat kondisi debitur dari segi ekonomi, sosial dan politik nasabah yang terjadi sekarang dan prediksi untuk yang akan terjadi dimasa yang akan datang.
5. **Collateral** adalah bentuk jaminan nasabah baik dari segi fisik maupun nonfisik. Yang mana, harga jaminan yang diberikan nasabah harus lebih tinggi dibandingkan jumlah kredit yang diajukan. Serta jaminan tersebut harus dilihat dari segi keabsahan dan kesempurnaannya.

### 2.19 Kerangka Pemikiran

Untuk mengetahui gambaran mengenai penelitian ini, maka diperlukan sebuah kerangka pemikiran yang jelas dan sistematis untuk memecahkan masalah. Berikut jika kerangka pemikiran dalam penelitian ini digambarkan dalam bentuk sekema dapat diamati sebagai berikut

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Pemikiran**



*Sumber* : Kerangka pemikiran yang dikembangkan dalam penelitian 2018.

## 2.20 Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang menjadi pedoman penelitian ini adalah :

1. (Wuisan 2013)

Penelitian yang berjudul “ Analisis Efektifitas Pengendalian Intern Piutang *Lease* pada PT. Finansia Multi Finace Tomohon”. Penelitian ini



menganalisis efektifitas pengendalian intern piutang . hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa unsur-unsur pengendalian intern berdasarkan kerangka kerja COSO yaitu unsur lingkungan pengendalian kurang efektif karena tidak adanya komite audit yang mengawasi kinerja bagi calon konsumen. Unsur penilaian resiko sudah belum berjalan dengan efektif dimana pemisah tugas belum dilakukan dengan baik. Unsur informasi dan komunikasi telah berjalan efektif, baik informasi yang disampaikan oleh manajemen kepada karyawan maupun sebaliknya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif.

2. (Minor, Pt, Perkreditan, & Bpr 2010).

Penelitian yang berjudul “ Analisis Akuntansi Piutang Pada PT. Bank Pengkreditan Rakyat (BPR) Bumi Riau Insani Pandau Pekanbaru” . Penelitian ini menganalisis pencatatan dan pelaporan piutang yang disajikan neraca serta untuk mengetahui aktivitas pada PT. Bank Pengkreditan Rakyat Bumi Riau Insani Pandau Pekanbaru. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pencatatan piutang yang diterapkan pada perusahaan ini belum sesuai dengan standar akuntansi keuangan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif.

3. (Lilis Safitri 2017).

Penelitian yang berjudul “ Analisis Sistem Akuntansi Piutang Pada Rumah Sakit Berstatus Badan Layanan Umum Daerah (BLUD) di Rumah Sakit

Umum Kota Tanjungpinang Tahun 2013-2015”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem akuntansi piutang pada RSUD Kota Tanjungpinang dan mengetahui perbandingan metode penghapusan piutang secara langsung dan penyisihan. Metode penghapusan yang digunakan adalah metode penyisihan sesuai Peraturan Walikota Nomor 38 Tahun 2013 dan jika dibandingkan dengan metode langsung maka selisihnya 30,87%. Metode yang digunakan dalam penelitian deskriptif kualitatif.

4. (Kilonzo & Memba 2016).

Penelitian yang berjudul “ *Effect of Accounts Receivable on Financial Performance of Firms Funded By Government Venture Capital in Kenya* “ penelitian ini bertujuan untuk menentukan pengaruh dari manajemen piutang pada kinerja keuangan dan mengeksplorasi dari moderasi dari lingkungan politik pada kinerja keuangan perusahaan yang didanai oleh modal ventura pemerintah Kenya. Populasi yang diambil dalam penelitian ini terdiri dari semua perusahaan yang berjumlah 24 perusahaan yang mana perusahaan tersebut didanai oleh modal ventura pemerintah di Kenya. Penelitian ini meninjau literatur terkait kerangka konseptual yang komprehensif dari hubungan antara manajemen piutang dan kinerja keuangan perusahaan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder yang mana data primer untuk variabel independen dan data sekunder variabel dependen. Hasil dari penelitian tersebut adalah menunjukkan positif antara piutang dan kinerja keuangan

di Kenya sebesar ( 0,038) , yang menjelaskan piutang dagang 25,7% dari kinerja keuangan perusahaan yang didanai oleh modal venturra pemerintah di Kenya sementara variasi 74,3 % dijelaskan oleh faktor-faktor lain. Penelitian ini menjelaskan bahwa manajer perusahaan yang didanai oleh modal ventura Kenya harus menerapkan kebijkana kredit yang baik untuk meningkatkan manajemen piutang yang efesien sehingga dapat meningkatkan kinerja keuanagan mereka.

5. (Xi'an dan Xijing 2014)

Penelitian yang berjudul “*Study an Accounts Receivable in Rural Industrial Enterprises*” penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana penerapan piutang dagang di industri pedesaan di China agar tidak terjadi penurunan pendapatan ataupun laba yang disebabkan semakin banyaknya piutang dan menibulkan banyaknya kredit macet yang akan mengakibatkan piutang dagang pada industri pedesaan china tidak bisa melakukan perputaran modal kerjanya. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini adalah total piutang tahun ketahun mengalami peningkatan dan pendapatan yang tidak stabil dalam proposi besar dari 903 perusahaan yang terdaftar dengan perbandingan dana manometer dan pada akhir tahun 2011 berjumlah 13786. 4,9 miliar Yuan. Yaitu proposi kas dan perusahaan yang terdaftar mencapai 1,46 : 1.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif dilakukan untuk menguraikan aspek-aspek fenomena atau objek yang diteliti. Menurut (Djama'an Satori 2011) mengungkapkan bahwa penelitian kualitatif dilakukan karena penelitian ingin mengeksplor fenomena-fenomena yang tidak dapat dikuantifikasikan yang bersifat deskriptif seperti proses suatu langkah kerja, formula suatu resep, pengertian-pengertian tentang suatu konsep yang beragam, karakteristik suatu barang dan jasa, gambar-gambar, gaya-gaya, tata cara suatu budaya, model fisik suatu artifak dan lain sebagainya.

#### **3.2. Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

##### **1. Data primer**

Data primer merupakan data yang diperoleh dari hasil penelitian di lapangan dengan melalui wawancara langsung antara penulis dengan pihak yang bersangkutan.

##### **2. Data sekunder**

Data skunder merupakan data yang diperoleh dari berbagai informasi tertulis mengenai situasi dan kondisi pihak yang bersangkutan berdasarkan

dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian ini. Data yang digunakan adalah catatan atas laporan keuangan CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang dari 2013-2017.

### **3.3. Tehnik Pengumpulan Data**

Untuk mengumpulkan data penulis menggunakan teknik pengumpulan sebagai berikut:

- 1. Teknik Wawancara**, yaitu dengan melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terkait dalam penyediaan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini.
- 2. Teknik Observasi**, yaitu melakukan pengamatan secara langsung pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang.
- 3. Teknik Kepustakaan**, yaitu dengan cara mengumpulkan dan mempelajari teori-teori dan literature yang berhubungan dengan judul penelitian.

### **3.4. Tehnik Analisis Data**

Menurut Supranto (2018) Untuk menentukan metode analisa data tergantung pada seberapa besar data yang diterima. Jika hasil observasi yang dikumpulkan jumlahnya sedikit maka dapat dilakukan pengolahan secara manual. Akan tetapi, jika jumlah observasi besar maka pengolahan data secara elektronik merupakan cara yang efektif.

Adapun metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan terjadinya piutang pada CV.Duta Jaya Motor Tanjungpinang.
- b. Mengidentifikasi piutang pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang.
- c. Menentukan pengakuan dan penilaian piutang pada CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang.
- d. Menilai penyisihan umur piutang menurut CV. Duta Jaya Motor Tanjungpinang

**Tabel 3.1**  
**Perhitungan Penyisihan Umur Piutang Usaha Berdasarkan Umur Piutang**

<b>Kisaran Umur Piutang</b>	<b>Kategori</b>	<b>Persentase Kerugian</b>
Belum Jatuh Tempo	Lancar	0%
Sudah Jatuh Tempo :		
01 - 30 Hari	Kurang lancar	50%
31 - 60 Hari	Diragukan	60%
> 61 Hari	Macet	70%

## DAFTAR PUSTAKA

- Andrey Hasiholan, Pulungan, Ahmad Basid Hasubuan, L. H. (2012). *Akuntansi Keuangan Dasar Berbasis PSAK Per 1 Juni 2012* (Edisi Pert). Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Basri, Agus Indriyono, dan G. (2008). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Belkaoui, A. R. (2015). *Teori Akuntansi* (Edisi 5). Jakarta: Salemba Empat.
- Dewi, I. (2009). *Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Piutang Usaha*. Jakarta: PT. Target Makmur Sentosa.
- Djama'an Satori, A. K. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Donald E. Kieso. (2011). *Intermediate Accounting* (Edisi 12). Jakarta: Erlangga.
- Dwi Martani. (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Jakarta: Salemba Empat.
- Harahap, S. S. (2008). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Harahap, S. S. (2011). *Teori Akuntansi* (Edisi Revi). Jakarta: Rajawali Pers.
- Hasanuh, N. (2011). *Akuntansi Dasar Teori dan Praktik*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Henry Simamora. (2014). *Analisis Data Untuk Riset Manajemen dan Bisnis*. Medan: USU Press.
- Herry. (2009). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Herry. (2012). *Pengantar Akuntansi* (Edisi Revi). Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi.

- Herry. (2013). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta: CAPS.
- Herry. (2014). *Akuntansi Dasar*. Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Herry. (2015). *Analisis Laporan Keuangan* (Edisi 1). Yogyakarta: Center For Academic Publishing Services.
- IAI, P. N. 2. (n.d.). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 PENDAPATA*.
- James M. Reeve dan Carl s. Warren. (2009). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia Buku 1*. Jakarta: Salema Empat.
- Jusup, H. (2014). *Dasar - dasar Akuntansi* (Edisi Ke 1). Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Kasmir. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Revisi). Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2012). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kieso E. Donal, D. (2008). *Akuntansi Intermediate* (Edisi Kedu). Jakarta: Erlangga.
- L.M.Samryn. (2015). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Lilis Safitri. (2017). *Analisis Sistem Akuntansi Piutang Pada Rumah Sakit Berstatus Badan Layanan Umum Daerah (BLUD)*.
- Mia Lasmi Wardiyah. (2016). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Minor, S., Pt, P., Perkreditan, B., & Bpr, R. (2010). *ANALISIS AKUNTANSI PIUTANG*.
- Mulya, H. (2013). *Memahami Akuntansi Dasar Pendekatan Teknis Siklus*



- Akuntansi* (Mitra Wanc). Jakarta.
- Mulyadi. (2009). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: STIE YPKPN.
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salema Empat.
- Pontoh, W. (2013). *Akuntansi Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: Penerbit Moeka.
- Riyanto, B. (2012). *Dasar - dasar Pembelanjaan* (Edisi 4). Yogyakarta: BPFE.
- Romney, M. B. dan P. J. S. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi*. (N. S. dan N. P. Kikin Sakinah, Ed.) (Edisi keti). Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. (2009). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Grasindo.
- Rudianto. (2012). *Akuntansi Pengantar*. Jakarta: Erlangga.
- Shatu, Y. P. (2016). *Kuasai Detail Akuntansi Laba dan Rugi*. Jakarta: Pustaka Alam Semesta.
- Sudana, I. M. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiri, S. (2009). *Akuntansi Pengantar 2*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Sumarsan Thomas. (2011). *Akuntansi Dasar dan Aplikasi dalam Bisnis*. Jakarta: Permata Puri Media.
- Syamsuddin, L. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Rajawali Persada.
- Warren, Reeve, dan F. (2008). *Pengantar Akuntansi* (Edisi Dua). Jakarta: Salema Empat.
- Wuisan, J. S. (2013). Analisis Efektifitas Pengendalian Intern Piutang Lease Pada Pt. Finansia Multi Finance Tomohon, *I*(4), 1608–1616.

## CURICULUM VITAE



Nama : RISNAWATI  
Nim : 14622078  
Tempat, Tanggal Lahir : Tanjungpinang , 02 Januari 1995  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Status : Belum Menikah  
No. HP : 0822 0505 5146  
Email : [Wrisna633@gmail.com](mailto:Wrisna633@gmail.com)  
Alamat : Toapaya RT. 003 RW. 009  
Toapaya Asri Bintang  
Riwayat Pendidikan  
1.SD NEGERI 005 Mantrus  
2.SMP NEGERI 17 Bintang  
3.SMA NEGERI 2 Bintang