

**PENERAPAN METODE ANALISIS UMUR PIUTANG DALAM  
UPAYA MENGURANGI PIUTANG TAK TERTAGIH PADA  
CV. NEPTUNUS NUGRAHA MAKASSAR**

**SKRIPSI**

**OLEH  
DWI PUSPA SARI  
NIM 105730499714**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH  
MAKASSAR**

**2018**

**SKRIPSI**

**PENERAPAN METODE ANALISIS UMUR PIUTANG DALAM  
UPAYA MENGURANGI PIUTANG TAK TERTAGIH PADA  
CV. NEPTUNUS NUGRAHA MAKASSAR**

**DWI PUSPA SARI  
NIM 105730499714**

**Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Akuntansi**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH  
MAKASSAR**

**2018**

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

### **TUHAN YANG MAHA ESA**

karena hanya atas izin dan karuniaNya maka skripsi ini dapat dibuat dan selesai pada waktunya.

### **Bapak dan Ibuku Tercinta**

Terima kasih karena telah memberikan dukungan moril maupun materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata seindah lantunan do'a dan tiada do'a yang paling khusuk selain do'a yang terucap dari orang tua. Sayapun menyadari bahwa kata terima kasih saja tidak cukup jika dibandingkan pengorbanan yang dengan ikhlas telah mereka berikan.

## **MOTTO HIDUP**

Jawaban sebuah keberhasilan adalah terus belajar dan tak kenal putus asa



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**LEMBAR PERSETUJUAN**

Judul Penelitian : "Penerapan Metode Analisis Umur Piutang Dalam Upaya  
Mengurangi Piutang Tak Tertagih Pada CV. Neptunus  
Nugraha Makassar"

Nama Mahasiswa : Dwi Puspa Sari

No. Stambuk/NIM : 105730499714

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa Skripsi ini Telah diperiksa dan diajukan di depan Tim Penguji Skripsi Strata Satu (SI) pada hari Sabtu Tanggal 27 Oktober 2018 bertempat di Aula Mini lantai 8 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar

Makassar, Desember 2018

Menyetujui,

Pembimbing I,

Pembimbing II,

  
Dr. Agus Salim, HR, SE.,MM  
NIDN: 0911115701

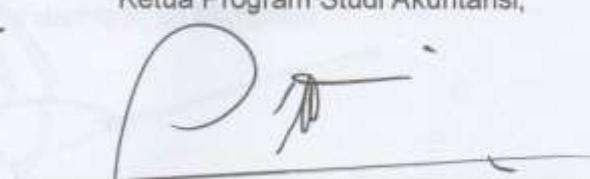
  
Muchriana Muchram S.E.M.Si.Ak.,CA  
NIDN: 0930098801

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi,

Ketua Program Studi Akuntansi,

  
Ismail Rasulong, S.E.,M.M.  
NBM: 903 078

  
Ismail Badollahi, S.E.M.SI,Ak.,CA.CSP  
NBM: 1073428



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi atas nama **DWI PUSPA SARI, NIM : 105730499714**, diterima dan disahkan oleh panitia ujian skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 198/SK-Y/62201/091004/2018 Tanggal 18 Safar 1440 H/27 Oktober 2018 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 25 Rabiul Awal 1440 H  
03 Desember 2018 M

**PANITIA UJIAN**

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abdul Rahman Rahim, SE., MM (.....) (Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM (.....) (Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE., MM (.....) (WD 1 Fak. Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. Agus Salim HR, SE., MM (.....)  
2. Linda Arisanti Razak, SE., M.Si., Ak.CA (.....)  
3. Andi Arman, SE., M.Si., Ak.CA (.....)  
4. Ismail Rasulong, SE., MM (.....)

Disahkan oleh,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Makassar



**Ismail Rasulong, S.E., M.M**  
NEM: 903 078



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dwi Puspa Sari  
Stambuk : 105730499714  
Program Studi : Akuntansi  
Dengan Judul : "Penerapan Metode Analisis Umur Piutang Dalam Upaya Mengurangi Piutang Tak Tertagih Pada CV. Neptunus Nugraha Makassar".

Dengan ini menyatakan bahwa:

***Skripsi yang saya ajukan di depan tim penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapapun.***

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

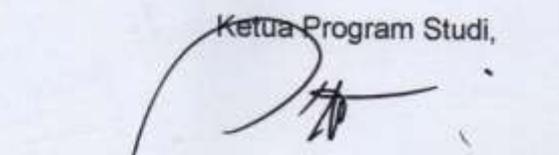
Makassar, 27 Oktober 2018

Yang membuat pernyataan,

  
Dwi Puspa Sari

Diketahui Oleh:

  
Dekan  
Ismail Rasulong, S.E., M.M  
NBM: 903 078

Ketua Program Studi,  
  
Ismail Badollahi, S.E., M.Si., Ak., CA.CSP  
NBM: 107 3428

## ABSTRAK

**Dwi Puspa Sari**, 2018. Penerapan Metode Analisis Umur Piutang Dalam Upaya Mengurangi Piutang Tak Tertagih Pada CV. Neptunus Nugraha Makassar. “Dibimbing oleh Agus Salim dan Mucriana Muchram ” Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Penerapan Metode Analisis Umur Piutang Dalam Upaya Mengurangi Piutang Tak Tertagih Pada CV. Neptunus Nugraha Makassar. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kuantitatif deskriptif yaitu dengan cara melihat kinerja yang dilakukan perusahaan selama ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penerapan Metode Analisis Umur Piutang Dalam Upaya Mengurangi Piutang Tak Tertagih pada CV. Neptunus Nugraha Makassar berjalan dengan baik, hal ini dapat dilihat dari perhitungan rasio-rasio piutang, yaitu RTO, ACP, rasio tunggakan dan rasio penagihan. Agar masalah dapat terselesaikan, perusahaan hendak melakukan perhitungan umur piutang masing-masing debitur.

**Kata kunci :** *Umur Piutang , Piutang Tak Tertagih .*

## **ABSTRACT**

**Dwi Puspa Sari, 2018.** Application of Age Accounts Receivable Analysis Methods in an Effort to Reduce Uncollectible Receivables on CV. Neptunus Nugraha Makassar. "Guided by Agus Salim and Mucriana Muchram" Accounting Department, Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Makassar.

This study aims to find out how the Application of Age Accounts Receivable Analysis Methods in an Effort to Reduce Uncollectible Receivables on CV. Neptunus Nugraha Makassar. The analytical method used in this study is quantitative descriptive, namely by looking at the performance of the company so far. The results of the study show that the Application of the Age of Accounts Receivable Analysis Method in an Effort to Reduce Uncollectible Receivables on the CV. Neptunus Nugraha Makassar runs well, this can be seen from the calculation of accounts receivable ratios, namely RTO, ACP, arrears ratio and billing ratio. In order for the problem to be resolved, the company wants to calculate the age of the debts of each debtor.

**Keywords:** *Age of Receivables, Bad Debts.*

## KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena limpahan Rahmat dan Karunia-Nya sehingga skripsi yang berjudul “Analisis Umur Piutang Dalam Upaya Mengurangi Piutang Tak Tertagih Pada CV. Neptunus Nugraha Makassar” dapat diselesaikan. Pelaksanaan penelitian skripsi ini sedikit mengalami kesulitan dan hambatan, namun berkat kerja keras penulis dan adanya bimbingan dan bantuan dari beberapa pihak akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat terselesaikan seperti sekarang ini berkat bantuan dari orang-orang yang selama ini telah membantu, mendukung dan membimbing penulis. Untuk itu penulis tak lupa menyampaikan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Abd Rahman Rahim, SE.,MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasulong, SE., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE.,M.Si,Ak.CA selaku Ketua Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
4. Bapak Dr. Agus Salim HR SE.,MM dan Ibu Muchriana Muchram, SE.,M.Si.Ak.Ca selaku Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah banyak membantu dengan penuh kesabaran memberikan petunjuk dan pengarahan sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.

5. Bapak dan Ibu Dosen jurusan akuntansi atas segala jerih payahnya membimbing dan memberikan bekal ilmu kepada penulis.
6. Seluruh pegawai akademik dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar atas perhatian dan pelayanan yang baik untuk kelancaran skripsi ini.
7. Bapak Sudirahman dan Ibu Ratna Dewi, kedua orang tua saya atas segala kasih sayang, bimbingan, nasehat, doa yang tak putus-putusnya, menjadi motivator, memberikan dukungan dan semangat kepada penullis hingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Saudara-saudara saya, Niar Angriani, Tri adi Purnomo, Nur Aviva Zahra, dan Nur Arian Dini yang telah memberi doa, dukungan dan motivasi kepada penullis hingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Sahabat-sahabat saya, Ufa Dwi Soaleha, Andi Riska Novianti, Nur Indah Kartikasari, Ayu Haslinda, Andi Dwi Nurul Annisa, Risky Setianingsih, Anita. S, Nurfadillah Utami Alvad, yang telah memberikan dukungan, semangat serta bantuan kepada penulis higga dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. semua teman-teman Akuntansi 9-2014. Terima kasih atas dukungan dan kebersamaan selama kuliah di Universitas Muhammadiyah Makassar.
11. Serta seluruh pihak-pihak tanpa terkecuali yang telah terlibat dalam penyusunan skripsi ini, terima kasih atas bantuan dan dukungannya kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih jauh dari unsur kesempurnaan, masih banyak terdapat kekeliruan dan kekurangan yang disebabkan oleh keterbatasan ilmu maupun minimnya pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis

mengharapkan kritikan dan saran yang bersifat membangun guna kesempurnaan tugas akhir ini.

Semoga segala bantuan, doa, dan motivasinya kepada penulis yang telah diberikan, mendapat pahala yang berlipat dari Allah SWT dan semoga tulisan tugas akhir ini menjadi berkah dari Allah SWT serta bermanfaat dalam menambah khasanah ilmu pengetahuan. Aamiin

*Billahi Fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalumu Alaikum Wr.Wb*

Makassar, Desember 2018

Penulis

## DAFTAR ISI

|  |             |
|--|-------------|
| <b>SAMPUL .....</b>                        | <b>i</b>    |
| <b>HALAMAN JUDUL.....</b>                  | <b>ii</b>   |
| <b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>            | <b>iii</b>  |
| <b>HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b> | <b>iv</b>   |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>            | <b>v</b>    |
| <b>PERNYATAAN ORISINALITAS .....</b>       | <b>vi</b>   |
| <b>ABSTRAK BAHASA INDONESIA.....</b>       | <b>vii</b>  |
| <b>ABSTRACK .....</b>                      | <b>viii</b> |
| <b>KATA PENGANTAR .....</b>                | <b>ix</b>   |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                     | <b>xii</b>  |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                  | <b>xv</b>   |
| <b>DAFTAR GAMBAR .....</b>                 | <b>xvi</b>  |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>               | <b>xvii</b> |
| <b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>             | <b>1</b>    |
| A. Latar Belakang.....                     | 1           |
| B. Rumusan Masalah .....                   | 1           |
| C. Tujuan Penelitian .....                 | 4           |
| D. Manfaat Penelitian .....                | 4           |
| <b>BAB.II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>       | <b>6</b>    |
| A. Landasan Teori .....                    | 6           |
| 1. Pengertian Piutang usaha .....          | 6           |
| 2. Pengakuan Piutang Usaha .....           | 7           |
| 3. Pencatatan Piutang Usaha .....          | 7           |
| 4. Pengendalian Piutang Usaha .....        | 8           |

|   |           |
|---|-----------|
| 5. Penggolongan Piutang Usaha .....                           | 9         |
| 6. Penilaian Piutang Usaha .....                              | 11        |
| 7. Penghapusan Piutang Usaha .....                            | 11        |
| 8. Analisis Umur Piutang .....                                | 13        |
| 9. Penyajian Piutang Usaha .....                              | 15        |
| B. Penelitian Terdahulu .....                                 | 16        |
| C. Kerangka Fikir .....                                       | 28        |
| D. Hipotesis .....  | 29        |
| <b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>                        | <b>31</b> |
| A. Jenis Penelitian .....                                     | 31        |
| B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....                          | 31        |
| C. Defenisi Operasional Variabel dan Pengukuranya .....       | 31        |
| D. Populasi dan Sampel .....                                  | 33        |
| E. Teknik Pengumpulan Data .....                              | 33        |
| F. Teknik Analisis Data .....                                 | 33        |
| <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>           | <b>35</b> |
| A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....                       | 35        |
| 1. Sejarah Singkat Perusahaan .....                           | 35        |
| 2. Visi Dan Misi Perusahaan .....                             | 35        |
| 3. Letak dan Lokasi Penelitian .....                          | 36        |
| 4. Kegiatan Perusahaan .....                                  | 36        |
| 5. Struktur Organisasi Perusahaan .....                       | 37        |
| 6. Uraian Tugas Perusahaan .....                              | 39        |
| B. Hasil Penelitian .....                                     | 42        |
| 1. Pengendalian Plutang Pada CV. Neptunus Nugraha Makassar .. | 42        |

|   |           |
|---|-----------|
| 2. Metode Analisis Taksiran Kerugian Piutang Pada CV. Neptunus<br>Nugraha Makassar.....                         | 43        |
| C. Pembahasan.....  | 53        |
| 1. Pengendalian Piutang Pada CV. Neptunus Nugraha Makassar ..   | 53        |
| 2. Metode analisis Taksiran Umur Piutang.....   | 54        |
| 3. Analisis Umur Piutang Dalam Upaya Mengurangi Piutang Tak<br>Tertagih Pada CV. Neptunus Nugraha Makassar..... | 55        |
| <b>BAB V PENUTUP.....</b>   | <b>57</b> |
| A. Kesimpulan .....   | 57        |
| B. Saran.....   | 59        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>  | <b>60</b> |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN</b>  |           |

## DAFTAR TABEL

| Nomor     | Judul  | Halaman |
|-----------|--|---------|
| Tabel 2.1 | Daftar Umur Piutang Dan Penyisihan Piutang Taktertagih Per Desember 20xx | 14      |
| Tabel 2.2 | Jurnal Penelitian Terdahulu  | 21      |
| Tabel 4.1 | Piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar                                    | 45      |
| Tabel 4.2 | Persentase Taksiran Kerugian Piutang                                     | 46      |
| Tabel 4.3 | Piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar Berdasarkan Metode Umur Piutang    | 46      |
| Tabel 4.4 | Kategori Piutang Tak Tertagih  | 48      |
| Tabel 4.5 | Hasil Perhitungan RTO,ACP,Rasio Tunggakan,Dan Rasio Penagihan            | 53      |
| Tabel 4.6 | Persentase Estimasi Tak Tertagih   | 54      |

## DAFTAR GAMBAR

| Nomor      | Judul   | Halaman |
|------------|---|---------|
| Gambar 2.1 | Kerangka Fikir                                    | 24      |
| Gambar 4.1 | Struktur Organisasi CV. Neptunus Nugraha Makassar | 39      |

## DAFTAR LAMPIRAN

### Lampiran

1. Surat Izin Penelitian
2. Surat Balasan Izin Penelitian
3. Piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar
4. Persentase Taksiran Kerugian Piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar
5. Taksiran Kerugian Piutang Berdasarkan Umur Piutang Per 31 Desember 2014 CV. Neptunus Nugraha Makassar
6. Taksiran Kerugian Piutang Berdasarkan Umur Piutang Per 31 Desember 2015 CV. Neptunus Nugraha Makassar
7. Taksiran Kerugian Piutang Berdasarkan Umur Piutang Per 31 Desember 2016 CV. Neptunus Nugraha Makassar
8. Kategori Piutang Tak Tertagih CV. Neptunus Nugraha Makassar

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Kegiatan usaha, baik itu perusahaan besar maupun kecil tujuan utamanya adalah memperoleh laba yang maksimal dalam rangka mempertahankan kelangsungan usahanya dan untuk memberikan kemakmuran bagi pemiliknya. Salah satu cara untuk memperoleh laba tersebut adalah dengan menjual barang atau jasa. Penawaran barang atau jasa itu sendiri dapat dilakukan dengan cara beragam yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Penjualan kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit, dimana akan timbul piutang bagi kreditur dan hutang bagi debitur. Akibat dari kebijakan penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang usaha. Piutang usaha yang muncul, apabila tidak dapat dibayarkan atau terjadi kemungkinan klien bangkrut atau menghilang, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar. Untuk mencapai tujuan tersebut manajemen harus mengelola perusahaannya dengan baik dan harus didukung oleh penetapan perencanaan, kebijakan, prosedur, pendelegasian wewenang, Metode-metode dan standar pelaksanaan yang dapat diterapkan untuk mengevaluasi hasil yang dicapai. Dengan semakin berkembangnya perusahaan, ruang lingkup perusahaan semakin luas, sehingga 2 tugas dan

wewenang pimpinan didelegasikan kepada orang lain. Dengan demikian pemimpin perusahaan membutuhkan laporan-laporan dan analisis kegiatan operasional agar dapat mengarahkan, mengendalikan, melindungi perusahaan dalam rangka pencapaian tujuan. Kebutuhan akan laporan keuangan, yaitu neraca dan laporan laba-rugi, serta laporan dan analisis lainnya yang dapat membantu manajemen dalam pengendalian piutang usaha dan proses pengambilan keputusan agar dapat menjalankan bisnis secara efektif, efisien dan menguntungkan.

Prosedur pengendalian piutang usaha merupakan suatu kebijakan dan prosedur yang ditambahkan ke lingkungan pengendalian serta sistem akuntansi yang telah ditetapkan manajemen untuk memberikan jaminan yang layak. Jika perusahaan bisa menerapkan prosedur pengendalian ini maka akan tercapai kinerja yang baik khususnya dari segi pencatatan piutang usaha sampai dengan piutang usaha tersebut diterima dalam bentuk kas.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Erdi Kurniawan Suaputer dan Siti Khairani (2012) yang berjudul "Anlisis piutang Tak Tertagih pada PT.Bima Finance Palembang" dapat diketahui bahwa banyaknya piutang tak tertagih pada PT. Bima Finance Palembang disebabkan oleh pihak perusahaan maupun pihak konsumen. Pengendalian yang seharusnya dilakukan PT. Bima Finance Palembang adalah lebih selektif lagi dalam menentukan calon debitur dan melakukan survey yang lebih detail, teliti dan hati-hati dalam melihat situasi dan kondisi calon debitur. Hal ini dimasukkan untuk menghindari dan meminimalisasi piutang tak tertagih agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Analisis ini seharusnya dilakukan oleh setiap

bagian karyawan mulai dari marketing, supervisor, credit analyst, sampai ke pimpinan cabang. Sementara penelitian yang dilakukan Angela Fitriana pada tahun 2010 yang berjudul Evaluasi Metode Pencatatan dan Analisis Umur Piutang pada PT. Multi Sarana Sukses dapat diketahui bahwa prosedur dan metode pencatatan piutang usaha yang diterapkan pada PT MSS belum sepenuhnya sesuai dengan PSAK No. 9 tahun 2009.

CV.Neptunus Nugraha merupakan perusahaan yang bergerak dibidang marketing (pemasaran) produk dagang. Melakukan pemasaran berupa transaksi pembelian dan penjualan barang dagang, baik secara tunai maupun kredit, melakukan pembayaran utang usaha yang terjadi akibat adanya berbagai transaksi dalam aktivitas perusahaan serta menerima pembayaran /pelunasan piutang usaha yang terjadi akibat adanya berbagai transaksi dalam aktivitas perusahaan dan melakukan penyimpanan barang dagang selama belum dijual dan diserahkan kepada pembeli. CV.Neptunus Nugraha dari tahun ke tahun mengalami perkembangan dalam kegiatan penjualan kredit, untuk memudahkan pencatatan dalam laporan keuangan maka sangat diperlukan adanya audit terhadap piutang, dalam hal ini adalah pendapatan yang masih harus diterima khususnya dalam penerimaan pendapatan atas penjualan barang dagangan secara kredit.

Mengingat begitu pentingnya suatu sistem dan prosedur pencatatan piutang usaha sebagai alat pengendalian terhadap kecurangan, penyimpangan serta meminimalkan kemungkinan terjadinya kerugian-kerugian dalam perusahaan, maka penulis tertarik meneliti topik permasalahan dengan judul "**Penerapan Metode Analisis Umur Piutang**

**dalam Upaya Mengurangi Piutang Tak Tertagih pada CV. Neptunus Nugraha Makassar”.**

**B. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah metode analisis umur piutang telah di terapkan secara efektif dalam upaya mengurangi piutang tak tertagih pada CV. Neptunus Nugraha Makassar?

**C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Analisis Umur Piutang dalam Upaya Mengurangi Piutang Tak Tertagih pada CV. Neptunus Nugraha Makassar.

**D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Praktis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi perusahaan dalam proses penerapan metode analisis umur piutang dalam upaya mengurangi piutang tak tertagih CV. Neptunus Nugraha Makassar.
- b. Memberikan gambaran tentang analisis umur piutang dalam upaya mengurangi piutang tak tertagih CV. Neptunus Nugraha Makassar.

2. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya yang ingin menganalisis umur piutang dalam upaya mengurangi piutang tak tertagih.

- b. Penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran tentang analisis umur piutang dalam upaya mengurangi piutang tak tertagih.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Landasan Teori

##### 1. Pengertian Piutang Usaha

Piutang usaha adalah jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit (Hery, 2011). Timbulnya piutang disebabkan penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang dagang (piutang usaha) menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar. Pengertian piutang menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK) Indonesia adalah "Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan (Roosdianto, 2014).

Menurut Kieso, Weygandt, Warfield (2007), *receivable are claims held against customers and others for money, goods or services* atau piutang adalah klaim uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Piutang usaha, biasanya yang paling besar dimiliki perusahaan, disubklasifikasikan lagi menjadi piutang dagang dan piutang wesel. Piutang dagang, janji lisan dari pembeli untuk membayar barang dan jasa yang dijual, biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Wesel tagih merupakan janji tertulis dari pembuatnya untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan

dan dapat timbul dari penjualan, pendanaan atau transaksi lain (Fitriana, 2010).

## **2. Pengakuan Piutang Usaha**

Pengakuan piutang usaha merupakan penentuan tentang saat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit harus dicatat atau diakui sebagai aset. Piutang usaha yang timbul dari transaksi penyerahan barang kepada konsumen harus diakui pada saat seluruh kegiatan penyerahan barang diselesaikan. Pada umumnya perusahaan mengakui hasil penjualan atau pendapatan dagang dan piutang dagang terkait pada saat barang dikirim kepada pihak pembeli atau pada saat nilai jual barang difakturkan.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK, 2009), pada umumnya pendapatan harus diakui pada saat keseluruhan proses untuk memperoleh pendapatan tersebut diselesaikan, pada saat pendapatan direalisasikan, maka piutang yang timbul dari transaksi penjualan barang/jasa biasanya harus juga diakui pada saat hak atas barang/jasa berpindah kepada pembeli.

## **3. Pencatatan Piutang Usaha**

Jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli aktiva tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi dengan jumlah diskon dagang dan rabat volume uang diperolehkan oleh perusahaan (PSAK No. 9, 2009).

Menurut Baridwan (1991) dalam Fitriana (2010) catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi yang menyangkut piutang adalah:

- a. Jurnal penjualan, catatan ini digunakan untuk mencatat timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.
- b. Jurnal retur penjualan, catatan ini digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi retur penjualan.
- c. Jurnal umum, catatan ini digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi penghapusan piutang yang tidak dapat ditagih.
- d. Jurnal penerimaan kas, catatan ini digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi penerimaan kas dari debitur.

#### **4. Pengendalian Piutang Usaha**

Pengendalian internal adalah proses yang dirancang untuk memberikan jaminan tercapainya tujuan yang berkaitan dengan efektivitas dan efisiensi operasi, reabilitas pelaporan keuangan, dan ketaatan pada peraturan hukum yang berlaku. Pemahaman yang baik terhadap pengendalian internal sangat diperlakukan baik oleh manajer, user sistem akuntansi, perancang sistem akuntansi, maupun evaluator sistem akuntansi (TMBooks, 2015:36).

Menurut Yusuf (1999) dalam Fitriana (2010) pengendalian terhadap piutang dilakukan dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya dan pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit yang berlaku dalam kegiatan operasional perusahaan. Pengendalian piutang ini menjadi penting dilakukan karena banyak sekali resiko yang timbul atas pemberian piutang dan bahkan kadang-kadang dapat

menimbulkan kerugian, kemacetan bahkan kegagalan suatu perusahaan. Resiko tersebut antara lain tidak dapat dibayar sebagian atau seluruh piutang, keterlambatan melunasi piutang dan resiko tertanamnya modal dalam piutang.

## **5. Penggolongan Piutang Usaha**

Penggolongan piutang usaha sangat diperlukan karena adanya penggolongan harta atau hutang tertentu, maka pemakai laporan keuangan dapat lebih memahami apa yang disajikan oleh penyusun laporan keuangan. Jika tidak diadakan penggolongan/pengklasifikasian maka pemakai laporan keuangan hanya dapat mengetahui sejumlah data-data terbatas yang terjadi pada suatu waktu saja.

Melihat hal ini, maka pengklasifikasian piutang diperlukan menurut PSAK No. 9 (2009), piutang dapat digolongkan seperti yang dijelaskan dibawah ini:

### **a. Menurut Sumber Terjadinya Piutang**

Menurut sumber terjadinya piutang dapat digolongkan dalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha timbul karena adanya penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan (PSAK No. 9, 2009). Sedangkan klasifikasi piutang menurut sumber terjadinya piutang dapat terjadi berdasarkan salah satu dari transaksi berikut ini:

- 1) Penjualan secara kredit
- 2) Penjualan jasa
- 3) Meminjamkan sejumlah uang kepada pihak lain

### **b. Menurut Jangka Waktu Penerimaan Pembayaran**

Berdasarkan jangka waktu pembayaran piutang dapat digolongkan atas:

- 1) Piutang lancar atau piutang jangka pendek Piutang ini meliputi piutang yang akan jatuh tempo dalam waktu satu periode akuntansi atau kurang, dihitung sejak tanggal neraca bersangkutan.
- 2) Piutang jangka panjang Meliputi semua piutang yang jatuh tempo dalam jangka waktu lebih dari satu periode akuntansi dihitung sejak tanggal neraca bersangkutan. Piutang jangka panjang dicantumkan dalam neraca sebagai investasi panjang atau aktiva lain-lain (PSAK No. 9, 2009).

c. Ada Tidaknya Kesanggupan Tertulis

Hal ini didasarkan pada dokumen-dokumen tertulis yang berisi kesanggupan untuk membayar tagihan. Yang dapat digolongkan menjadi dua golongan yaitu:

- 1) Piutang dikukuhkan dengan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang pada tanggal tertentu. Piutang ini biasanya disebut piutang wesel.
- 2) Piutang yang tidak dikukuhkan dengan janji tertulis. Piutang ini berasal dari tagihan yang timbul dari luar kegiatan normal perusahaan (PSAK No. 9, 2009).

## **6. Penilaian Piutang Usaha**

Menurut Prinsip Akuntansi Indonesia, piutang dagang harus dicatat dan dilaporkan sebesar nilai kas (netto) yang dapat direalisasikan yaitu jumlah kas bersih yang dapat diterima. Jumlah atau nilai kas bersih yang dapat diterima adalah jumlah piutang bruto setelah dikurangi dengan

taksiran jumlah (nilai) piutang yang tidak dapat diterima. Jumlah kotor piutang harus tetap disajikan pada neraca diikuti dengan penyisihan untuk piutang yang tidak dapat diterima.

## 7. Penghapusan Piutang Usaha

Penjualan secara kredit akan menimbulkan keuntungan sekaligus kerugian. Penerimaan dan keuntungan perusahaan akan meningkat, tetapi kerugian yang dialami perusahaan meningkat pula karena meningkatnya jumlah piutang tidak tertagih. Untuk perusahaan yang melakukan penjualan kredit, perlu mengetahui jumlah beban piutang tak tertagih. Umumnya ada 2 cara mencatat beban piutang tak tertagih:

### a. Metode penyisihan (*allowance*)

Dalam pencatatan kerugian, tidak menunggu sampai konsumen benar-benar tidak mampu membayar, melainkan memperkirakan jumlah piutang yang 12 kemungkinan tidak akan dibayar oleh konsumen. Untuk menaksir jumlah piutang yang tidak dapat ditagih, manajemen dapat menggunakan 2 (dua) dasar, yaitu:

1. Metode persentase penjualan (pendekatan laba rugi). Metode yang paling sering digunakan dalam memperkirakan beban jumlah piutang tak tertagih, dengan menetapkan persentase tertentu terhadap penjualan perusahaan. Sedapat mungkin angka penjualan yang dipakai adalah penjualan kredit. Namun, apabila untuk memperoleh angka tersebut diperlukan terlalu banyak waktu dan biaya maka persentase dapat juga berdasarkan total penjualan. Persentase tersebut ditentukan berdasarkan pengalaman perusahaan.

2. Metode umur piutang (pendekatan neraca). Piutang usaha dianalisis secara individu berdasarkan lamanya waktu piutang tersebut berada dalam perkiraan perusahaan. Jadi titik tolak penentuan umur piutang adalah tanggal jatuh tempo piutang usaha tersebut. Analisis diselesaikan dengan menjumlahkan masing-masing lajur untuk mendapatkan angka total dari setiap kelompok umur. Untuk mendapatkan angka estimasi piutang tidak tertagih dari masing-masing kelompok, total dikalikan dengan persentase tertentu, yang didasarkan atas pengalaman.

Tujuan metode penyisihan adalah mengalokasikan taksiran beban karena pengurangan nilai tersebut ke periode berjalan. Pendukung metode ini yakin bahwa piutang tidak tertagih harus dicatat dalam periode yang sama dengan penjualan Kieso, Weygant, Warfield (2007). Beban penyisihan piutang tak tertagih akan dibukukan pada akhir periode sebagai ayat jurnal penyesuaian (Fitriana, 2010).

b. Metode Penghapusan Langsung (*direct write-off*)

Metode ini baru mengakui beban penghapusan piutang tak tertagih apabila bagian kredit menyatakan bahwa piutang tersebut tidak tertagih. Dalam penerapan metode ini jumlah kerugian tidak perlu ditaksir dan dalam pembukuan tidak digunakan rekening cadangan kerugian piutang. Apabila suatu piutang diyakini tidak dapat ditagih lagi, maka kerugian akibat piutang tersebut langsung didebetkan ke dalam rekening kerugian piutang dan rekening piutang usaha dikredit. Bila ditinjau dari metode ini tidak memberikan gambaran yang baik dalam laporan rugi laba maupun neraca perusahaan, karena rekening

Kerugian Piutang hanya akan menunjukkan jumlah kerugian yang diderita, dan piutang dagang akan dilaporkan dalam neraca sebesar jumlah brutonya. Dan pelaporan biaya (kerugian) tidak pada periode yang sama dengan periode penjualannya. Alasan tersebut diatas mendasari bahwa metode penghapusan langsung tidak diakui dalam pelaporan keuangan (Baridwan, 2008).

## **8. Analisis Umur Piutang**

Tidak ada satu pun perusahaan yang mengharapkan bahwa dari sekian banyaknya debitur terdapat sebagian yang tidak bisa membayar kewajibannya walaupun dalam proses pemberian kredit yang telah diteliti sebaik-baiknya. Namun, pada kenyataannya resiko tak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui. Alat untuk menyesuaikan adalah dengan melakukan penyisihan piutang tak tertagih. Kebijakan penyisihan piutang tak tertagih harus dirumuskan dengan sikap penuh hati-hati.

Sikap kehati-hatian ini sangat diperlukan agar kebijakan ini mampu menghasilkan nilai yang diharapkan dapat ditagih atas piutang yang ada per tanggal neraca. Penyisihan piutang tak tertagih dapat dilakukan berdasarkan umur piutang atas dari jumlah yang ditetapkan. Pemilihan dasar penyisihan ini hendaknya didasarkan pada hasil analisis atas data, pengalaman historis, maupun kebijakan dan upaya yang ditempuh perusahaan dalam menetapkan dan menagih piutang.

Ilustrasi berikut merupakan contoh untuk menunjukkan cara perhitungan penyisihan piutang dengan menetapkan persentase tertentu, disajikan dalam daftar umur piutang (*aging-schedule*) berdasarkan piutang yang masih beredar:

**Tabel 2.1**  
**Daftar Umur Piutang dan Penyisihan Piutang tak tertagih**  
**Per 31 Desember 20xx**

| No | Uraian                            | Umur Piutang |            |           | Jumlah    |
|----|-----------------------------------|--------------|------------|-----------|-----------|
|    |                                   | 1 s/d 2 th   | 2 s/d 3 th | >3th      |           |
| 1  | Piutang                           | 5.000.000    | 2.000.000  | 1.000.000 | 8.000.000 |
|    | % Penyisihan                      | 5%           | 10%        | 20%       |           |
|    | Penyisihan Piutang Tidak tertagih | 250.000      | 200.000    | 200.000   | 650.000   |

Menurut Warren, Niswonger dan Fess (1999) dalam Fitriana (2010) ada dua cara yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam menganalisis umur piutang usaha:

*a. Accounts Receivable Turnover*

Dengan menggunakan rasio ini, perusahaan dapat mengetahui tingkat frekuensi konversi piutang usaha ke kas dalam periode tertentu. Rasio ini membandingkan total penjualan bersih secara kredit (*Net Sales on Account*) dengan rata-rata piutang usaha (*Average Account Receivable*). Rata-rata piutang usaha dapat dihitung dengan menjumlahkan saldo awal dan saldo akhir piutang usaha kemudian dibagi dua :

$$\text{Account Receivable Turnover} = \frac{\text{Net Sales on Account}}{\text{Average Account Receivable}}$$

*Average Account Receivable*

$$= \frac{\text{Beginning balance} + \text{Ending Balance A/R}}{2}$$

*b. Number of Days' Sales in Receivables*

Tujuan penggunaan rasio ini adalah untuk mengevaluasi tingkat efisiensi pelunasan piutang usaha. Rasio ini membandingkan saldo bersih piutang usaha pada akhir periode (*Net Account Receivable*) dengan rata-rata penjualan kredit 16 (*Average Daily Sales on Account*) dengan 365 hari. *Number of days' sales in receivables* harus kurang dari 20 hari.

## **9. Penyajian Piutang Usaha**

Proses pencatatan piutang usaha sangat berpengaruh terhadap penyajian piutang di neraca, apakah penyajian piutang usaha yang ditampilkan di dalam neraca sudah menunjukkan jumlah piutang yang dapat direalisasikan.

Menurut Sugiri dan Sumiyama (1996) piutang usaha dilaporkan di neraca dalam kelompok aktiva lancar karena menunjukkan jumlah yang benar-benar dapat ditagih dalam waktu tidak lebih dari 1 tahun. PSAK No. 9 tahun 2009 menyatakan bahwa piutang dagang harus disajikan dalam neraca sebesar jumlah yang diharapkan akan dapat diterima (*net realizable value*) dari piutang terkait. Nilai realisasi netto adalah jumlah bruto piutang dikurangi dengan jumlah yang (diperkirakan) tidak tertagih.

Selain memberi pengaruh kepada neraca, pencatatan piutang yang kurang terkontrol juga dapat mempengaruhi perusahaan dalam pencatatan laporan laba/rugi. Pencatatan piutang dagang tanpa pembentukan cadangan kerugian piutang tentunya juga tidak melakukan pencatatan kerugian piutang. Seperti yang kita ketahui bersama akibat pencatatan piutang dagang yang demikian menyebabkan

perusahaan mencatat laba yang terlalu besar, hal ini karena laba yang diperoleh selama periode akuntansi tidak dikurangi dengan biaya kerugian piutang dagang yang terjadi di perusahaan.

Aktiva tidak diakui dalam neraca kalau pengeluaran telah terjadi dan manfaat ekonominya yang dipandang tidak mungkin mengalir ke dalam perusahaan setelah periode akuntansi berjalan. Sebagai alternatif transaksi semacam itu menimbulkan pengakuan beban dalam laporan rugi/laba (PSAK No. 9, 2009).

## **B. Penelitian Terdahulu**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Edy Siswanto dan Miftahurrohman pada tahun 2017 yang berjudul "Sistem Informasi Pengendalian Intern Atas Piutang Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tak Tertagih Pada KSU Makmur MAndiri Menggunakan Metode Umur Piutang" dapat diketahui bahwa Dengan adanya metode umur piutang pada sistem ini menjadikan perhitungan denda keterlambatan menjadi lebih mudah dan akurat.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Angela Fitriana pada tahun 2010 yang berjudul Evaluasi Metode Pencatatan dan Analisis Umur Piutang pada PT. Multi Sarana Sukses dapat diketahui bahwa Prosedur dan metode pencatatan piutang usaha yang diterapkan pada PT MSS belum sepenuhnya sesuai dengan PSAK No. 9 tahun 2009.

Berdasarkan Penelitian yang dilakukan oleh Suwarno pada tahun 2009 yang berjudul Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang untuk meminimalkan Jumlah Piutang Tak Trtagih pada PT.Olympindo Multifinance (PT.OMF) dapat diketahui bahwa pengendalian internal atas piutang

berpengaruh dalam meminimalisasi jumlah piutang tak tertagih PT.OMF karena besarnya persentase *pst due relative* lebih kecil dari pada ketentuan yang ditetapkan perusahaan yaitu sebesar 12% untuk *past due* lebih dari 30 hari dan 6% *part due* lebih dari 60 hari.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Sartika Lucia Roring pada tahun 2013 yang berjudul Analisis Sistem Prosedur Pencatatan Piutang Untuk perencanaan dan Pengendalian Pada PT. Amanah Finance Cabang Manado dapat diketahui bahwa sistem dan prosedur pencatatan piutang untuk perencanaan dan pengendalian yang diterapkan menggunakan model akuntansi *leasing capital lease*, lebih tepatnya model pembiayaan langsung dan telah berjalan secara efektif, karena telah ada pemisahan antara tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dengan uraian yang jelas, sistem dan prosedur pencatatan piutangnya yaitu pencatatan pada saat terjadinya transaksi, prosedur pencatatan piutang diterapkan secara komputerisasi sehingga mengurangi kemungkinan terjadinya salah hitung, perusahaan selalu mengikuti perkembangan piutang dari tiap-tiap nasabah sehingga mengurangi kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih. Secara umum sistem dan prosedur yang dijalankan sudah baik namun masih terdapat sedikit kelemahan dalam pelaksanaannya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Erdi Kurniawan Suaputer dan Siti Khairani yang berjudul "Anlisis piutang Tak Tertagih pada PT.Bima Finance Palembang" dapat diketahui bahwa banyaknya piutang tak tertagih pada PT. Bima Finance Palembang disebabkan oleh pihak perusahaan maupun pihak konsumen. Pengendalian yang seharusnya dilakukan PT. Bima Finance Palembang adalah lebih selektif lagi dalam menentukan calon

debitur dan melakukan survey yang lebih detail, teliti dan hati-hati dalam melihat situasi dan kondisi calon debitur. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari dan meminimalisasi piutang tak tertagih agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Analisis ini seharusnya dilakukan oleh setiap bagian karyawan mulai dari marketing, supervisor, credit analyst, sampai ke pimpinan cabang.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Reny Setyawati pada tahun 2014 yang berjudul Analisis Daftar Piutang di Baitul Maal Wa Tamwin Mandiri Sleman Yogyakarta dapat diketahui bahwa semakin lama umur piutang dagang seseorang maka semakin besar juga tingkat resiko kerugian piutang yang dialami oleh BMT Mandiri. Total kerugian tak tertagih adalah Rp.1.672.075,00 dan kerugian piutang adalah sebesar Rp.1.215.925,00. Dari hasil SWOT, BMT berada dalam posisi kuadran I (positif), artinya dalam menentukan usia atau lama pengambilan kreditnya adalah sudah sangat bagus dan manajemen organisasinya sudah solid dan tidak menemukan hambatan atau ancaman yang berarti.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Imanuella Fensi dan Costa (2015) yang berjudul Analisis Kerugian Piutang Tak Tertagih pada PT.Metta Karuna Jaya Makassar dapat diketahui hasil penelitian menunjukkan perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dalam hal penentuan beban kerugian piutangnya. Metode penghapusan langsung mencatat piutang yang benar-benar tidak tertagih sebagai beban kerugian piutang. Penggunaan metode penyisihan akan memberikan nilai realisasi bersih pada neraca dan besarnya beban kerugian piutang akan berdasarkan pada estimasi yang dilakukan. Penggunaan metode penyisihan sesuai untuk

tujuan pembukuan perusahaan dan harus berdasarkan prinsip-prinsip akuntansi berlaku umum karena sesuai dengan prinsip penandingan dan prinsip konservatisme. Sebaiknya manajemen perusahaan menggunakan metode penyisihan dalam penentuan beban kerugian piutangnya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Venny Karamoy dan Grace Bernadette Nengoi (2015) yang berjudul Analisis Piutang pada PT.Sucofindo (Persero) Cabang Manado dapat diketahui hasil penelitian bahwa PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Manado telah melakukan manajemen piutang dan analisis piutang dengan baik. Piutang yang telah jatuh tempo  $\leq$  90 hari dan piutang yang berumur 91-360 hari dapat ditagih dengan baik. Sedangkan piutang yang berumur  $>$  1 tahun dikategorikan sebagai piutang macet yang akan disisihkan menjadi piutang tak tertagih sebesar 55,4%.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Arya Pratama Dera, Jullie J. Sondakh dan Jessy D.L Warongan (2015) yang berjudul Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang Kerugian Piutang Tak Tertagih pada PT.Surya Wenang Indah Manado dapat diketahui Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal piutang perusahaan telah efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsurunsur pengendalian internal piutang yang layak dan memadai ditunjang dengan kebijakan dan prosedur pemberian kredit yang baik. Perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dalam hal penentuan kerugian piutangnya. Metode penghapusan langsung mencatat piutang yang benar-benar tidak tertagih sebagai kerugian piutang. Manajemen perusahaan sebaiknya menggunakan metode cadangan analisis umur piutang agar lebih efektif dalam menentukan kerugian piutang tak tertagih.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Manik Cahyani (2015) yang berjudul Analisis Umur Piutang Untuk Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bisma Karang Pilang Surabaya dapat diketahui bahwa pada PT. Bisma Karang Pilang Surabaya belum melaksanakan pengendalian piutang secara baik. Hal ini dapat diketahui pada peningkatan saldo piutang perusahaan. Pada pola produksi yang dilakukan perusahaan tidak efektif. Perusahaan memproduksi konstan pada semua produk tanpa melakukan peramalan terlebih dahulu. Perusahaan dalam kebijakan kredit perusahaan tidak melakukan analisis terhadap umur piutang masing-masing debitur sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui piutang yang sudah jatuh tempo dan piutang mana yang menunggak. Dan agar masalah dapat segera terselesaikan, perusahaan hendaknya melakukan perhitungan pada umur piutang masing-masing debitur, sehingga perusahaan dapat melakukan penagihan secara aktif terhadap masing-masing debitur tersebut.

**Tabel 2.2**

**Jurnal Penelitian Terdahulu**

| Nama Peneliti  | Judul  | Metode Penelitian   | Hasil Penelitian   |
|--|--|---|--|
| Arya Pratama<br>Dera & Jullie J.<br>Sondakh &<br>Jessy D.L<br>Warongan | Analisis Efektifitas Sistem Pengendalian Internal Piutang Dan Kerugian Piutang Tak | Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif | Hasil penelitian meunjukkan bahwa sistem pengendalian internal piutang perusahaan telah efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsur-unsur pengendalian internal |

|                               |  |   |   |
|-------------------------------|--|---|---|
|                               | Tertagih Pada PT. Surya Wenang Indah Manado  |   | piutang yang layak dan memadai ditunjang dengan kebijakan dan prosedur pemberian kredit yang baik. Perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dalam hal penentuan kerugian piutangnya. Manajemen perusahaan sebaiknya menggunakan metode cadangan analisis umur piutang agar lebih efektif dalam menentukan kerugian piutang tak tertagih.                                    |
| Edy Siswanto & Miftahurrohman | Sistem Informasi Pengendalian Intern Atas Piutang Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tak Tertagih Pada KSU Makmur Mandiri Menggunakan Metode Umur Piutang | Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode umur piutang | Dengan adanya sistem informasi pengendalian intern piutang pada KSU makmur mandiri menggunakan metode umur piutang ini maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dengan sistem ini akan mengganti sistem lama yang selama ini berjalan.</li> <li>2. Menggunakan sistem ini juga akan mempermudah dalam pengelompokan data</li> </ol> |

|   |  |  |  |
|---|--|--|--|
|   |  |  | <p>nasabah yang belum membayar dan jatuh tempo.</p> <p>3. Sistem ini juga akan mempermudah dalam pengelolaannya karena menggunakan sistem online.</p> <p>4. Dengan adanya metode umur piutang pada sistem ini menjadikan perhitungan denda keterlambatan menjadi lebih mudah dan akurat.</p>   |
| Erdi Kurniawan<br>Syahputera &<br>Siti Khairani | Analisis Piutang<br>Tak Tertagih<br>Pada PT. Bima<br>Finance<br>Plembang | Teknik<br>analisis data<br>yang<br>digunakan<br>adalah<br>metode<br>kualitatif | <p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, banyaknya piutang tak tertagih pada PT. Bima Finance Plembang disebabkan oleh pihak perusahaan mampu pihak konsumen. Pengendalian yang seharusnya dilakukan PT. Bima Finance Palembang adalah lebih selektif lagi dalam menentukan calon debitur dan melakukan survey yang lebih detail, teliti, dan hati-hati dalam melihat situasi dan kondisi calon debitur. Hal ini dimaksudkan untuk</p> |

|                             |  |   |   |
|-----------------------------|--|---|---|
|                             |  |   | menghindari dan meminimalisasi piutang tak tertagih agar tujuan perusahaan dapat tercapai.  |
| Imanuella<br>Fensi Da Costa | Analisis Kerugian Piutang tak Tertagih Pada PT. Metta Karuna Jaya Makassar | Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif | Hasil penelitian menunjukkan perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dalam hal penentuan beban kerugian piutang. Metode penghapusan langsung mencatat piutang yang benar-benar tidak tertagih sebagai beban kerugian piutang. Penggunaan metode penyisihan akan memberikan nilai realisasi bersih pada neraca dan besarnya beban kerugian piutang akan berdasarkan pada estimasi yang dilakukan. Penggunaan metode penyisihan sesuai tujuan pembukuan perusahaan dan harus berdasarkan prinsip-prinsip akuntansi berlaku umum karena sesuai dengan prinsip penandingan dan prinsip konservatisme. Sebaiknya manajemen perusahaan menggunakan metode penyisihan dalam |

|                 |   |   |  |
|-----------------|---|---|--|
|                 |   |   | penentuan beban kerugian piutangnya.   |
| Manik Cahyarini | Analisis Piutang Untuk Meminimalisir Piutang tak Tertagih Pada PT. Bisma karang Pilang Surabaya | Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kuantitatif | Berdasarkan hasil penelitian pada perusahaan bahwa pada PT. Bima Karang pilang Surabaya sudah melaksanakan pengendalian piutang secara baik. Hal ini dapat diketahui pada peningkatan saldo piutang perusahaan. Pada pola produksi yang dilakukan perusahaan yang efektif. Perusahaan memproduksi konstan pada semua produk dengan melakukan peramal terlebih dahulu. Perusahaan dalam kebijakan kredit perusahaan melakukan analisis terhadap umur piutang masing-masing debitur sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui piutang yang sudah jatuh tempo dan piutang mana yang menunggak. Dan agar masalah dapat segera terselesaikan, perusahaan hendaknya melakukan perhitungan pada umur piutang masing-masing |

|                      |  |  |   |
|----------------------|--|--|---|
|                      |  |  | debitur, sehingga perusahaan dapat melakukan penagihan secara aktif terhadap masing-masing debitur tersebut.  |
| Sartika Lucia Roring | Analisis Sistem dan Prosedur Pencatatan Piutang untuk Perencanaan Dan Pengendalian Pada PT. Amanah Finance cabang Manado | Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis deskriptif | Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa sistem dan prosedur pencatatan piutang untuk perencanaan dan pengendalian yang diterapkan menggunakan model akuntansi leasing <i>capital lease</i> , lebih tepatnya model pembiayaan langsung dan yang telah berjalan secara efektif, karena telah ada pemisahan antara tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dengan uraian jelas, sistem dan prosedur pencatatan piutangnya yaitu pencatatan pada saat terjadi transaksi, prosedur pencatatan piutang diterapkan secara komputerisasi sehingga mengurangi kemungkinan terjadinya salah hitung. Perusahaan selalu |

|              |  |  |  |
|--------------|--|--|--|
|              |  |  | <p>mengikuti perkembangan piutang dari tiap-tiap nasabah sehingga mengurangi kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih. Secara umum sistem dan prosedur yang dijalankan sudah baik namun masih terdapat sedikit kelemahan dalam pelaksanaannya.</p>  |
| Sri Riwayati | <p>Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. XYZ</p> | <p>Penelitian ini menggunakan metode deskriptif.</p> | <p>Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menilai resiko kredit, PT. XYZ menerapkan 5C (<i>Capacity, Character, Cpital, Collateral, Condition</i>). Analisis kredit ini bertujuan untuk memberi gambaran bagi PT. XYZ dalam memberikan piutang kepada nasabahnya dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Kebijakan PT. XYZ dalam melakukan pengendalian piutang yaitu dengan mengestimasi piutang tak tertagih sebesar 7%. Apabila piutang tak tertagih &lt;7%, maka pengendalian piutangnya baik. Tetapi, jika piutang tak</p> |

|               |   |  |   |
|---------------|---|--|---|
|               |   |  | <p>tertagih &gt;7%, maka pengendalian piutangnya tidak baik. Dari metode penyisihan piutang tak tertagih dan penentuan taksiran kerugian piutang tak tertagih dengan menggunakan cadangan kerugian piutang dan analisis umur piutang, maka dapat diketahui bahwa jumlah piutang tak tertagih pada tahun 2011 sebesar 2,58% dan pada tahun 2012 sebesar 2,66% dari jumlah piutang. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa pengendalian piutang pada PT. Bintan Columbia telah berjalan dengan baik.</p> |
| Venny Karamoy | Analisis Piutang Pada PT. Sucofindo (Persero) Cabang Manado | Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif | <p>Dapat ditarik kesimpulan bahwa PT. Sucofindo (Persero) Cabang Manado telah melakukan manajemen piutang dan analisis piutang dengan baik. Piutang yang telah jatuh tempo <math>\leq 90</math> hari dan piutang yang berumur 91-360 hari dapat ditagih dengan baik. Sedangkan piutang yang berumur <math>&gt; 1</math></p>   |

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  |  |  | <p>tahun dikategorikan sebagai piutang macet yang akan disisihkan menjadi piutang tak tertagih sebesar 55,4%.</p> |
|--|--|--|---|

### C. Kerangka Fikir

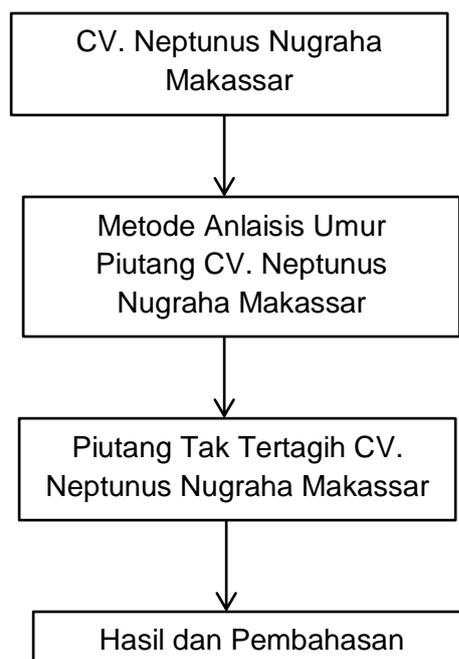
Kegiatan usaha, baik itu perusahaan besar maupun kecil tujuan utamanya adalah memperoleh laba yang maksimal dalam rangka mempertahankan kelangsungan usahanya dan untuk memberikan kemakmuran bagi pemiliknya. Salah satu cara untuk memperoleh laba tersebut adalah dengan menjual barang atau jasa. Penawaran barang atau jasa itu sendiri dapat dilakukan dengan cara beragam yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Penjualan kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit, dimana akan timbul piutang bagi kreditur dan hutang bagi debitur. Akibat dari kebijakan penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang usaha. Piutang usaha yang muncul, apabila tidak dapat dibayarkan atau terjadi kemungkinan klien bangkrut atau menghilang, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar.

Menurut Prinsip Akuntansi Indonesia, piutang dagang harus dicatat dan dilaporkan sebesar nilai kas (netto) yang dapat direalisasikan yaitu jumlah kas bersih yang dapat diterima. Jumlah atau nilai kas bersih yang

dapat diterima adalah jumlah piutang bruto setelah dikurangi dengan taksiran jumlah (nilai) piutang yang tidak dapat diterima. Jumlah kotor piutang harus tetap disajikan pada neraca diikuti dengan penyisihan untuk piutang yang tidak dapat diterima

Penjualan secara kredit akan menimbulkan keuntungan sekaligus kerugian. Penerimaan dan keuntungan perusahaan akan meningkat, tetapi kerugian yang dialami perusahaan meningkat pula karena meningkatnya jumlah piutang tidak tertagih. Untuk perusahaan yang melakukan penjualan kredit, perlu mengetahui jumlah beban piutang tak tertagih.



**Gambar 2.1**

**Kerangka Fikir**

**D. Hipotesis**

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah, perumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka hipotesis yang

diajukan dalam penelitian ini adalah : "Diduga bahwa metode analisis umur piutang telah di terapkan secara efektif dalam upaya mengurangi piutang tak tertagih pada CV. Neptunus Nugraha Makassar.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian yang berjudul Penerapan Metode Analisis Umur Piutang dalam Upaya Mengurangi Piutang Tak Tertagih pada CV. Neptunus Nugraha Makassar adalah jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Deskriptif kuantitatif yaitu metode penelitian yang bertujuan memberikan gambaran keadaan yang sebenarnya dari objek yang diteliti berdasarkan fakta-fakta yang ada, dengan cara mengumpulkan, mengolah dan menganalisis berbagai data menggunakan data angka-angka hasil pengukuran yang berhubungan sebagai bahan analisis.

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Adapun yang menjadi objek penelitian adalah pada perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran dan pendistribusian barang dagang yaitu CV. Neptunus Nugraha Makassar, Yang berlokasi di Jl. Satangnga No.68 makassar. Penelitian ini dilakukan pada bulan juni sampai dengan juli 2018.

#### **C. Defenisi Operasional Variabel Pengukurannya**

Dalam proposal ini yang berjudul "Penerapan Metode Analisis Umur Piutang Dalam Upaya Mengurangi Piutang Tak Tertagih Pada CV. Neptunus Nugraha Makassar" terdiri dari dua variabel yang digunakan adalah analisis umur piutang dan piutang tak tertagih. Analisis umur piutang adalah suatu bentuk laporan guna mengetahui posisi piutang pada periode tertentu, dengan pengelompokan tersebut manajemen perusahaan dapat mengetahui posisi piutang sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat.

Sementara piutang tak tertagih adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli karena adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya.

Untuk dapat melihat bagaimana kondisi piutang perusahaan, dapat dihitung menggunakan rasio yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang, berikut perhitungannya:

- a) Rasio *Receivable Turn Over (RTO)*

$$\text{Rumus: RTO} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata-rata}}$$

$$\text{RTO} = \dots\dots\dots\text{kali}$$

Dimana: Piutang rata-rata =

$$\frac{\text{Piutang periode sebelumnya} + \text{piutang selama satu periode}}{2}$$

- b) Rasio *Average Collaction Period (ACP)*

$$\text{Rumus: ACP} = \frac{360}{\text{receivable turn over}}$$

$$\text{ACP} = \dots\dots\dots\text{hari}$$

- c) Rasio Tunggakan

$$\text{Rumus: Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Total piutang tak tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = \dots\dots\%$$

- d) Rasio Penagihan

$$\text{Rumus: Rasio Penagihan} = \frac{\text{Total piutang tertagih}}{\text{Total piutang periode}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = \dots\dots\%$$

#### D. Populasi dan Sampel

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah CV. Neptunus Nugraha Makassar. Sementara sampel dalam penelitian ini adalah bagian keuangan

perusahaan CV. Neptunus Nugraha Makassar sebagai obek untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam proses penelitian.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara yaitu dengan melakukan komunikasi secara langsung pada pihak terkait yang dalam hal ini yaitu CV. Neptunus Nugraha Makassar dengan cara memberikan sejumlah pertanyaan kepada pimpinan dan pegawai CV. Neptunus Nugraha Makassar untuk mendapatkan data dan informasi secara jelas dan lengkap.
2. Observasi, yaitu pengamatan langsung terhadap obyek studi yaitu CV. Neptunus Nugraha Makassar untuk mendapatkan informasi dan data piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar yang dibutuhkan sebagai dasar analisis serta mengkonfirmasi objektifitas dan keakuratan mengenai hal yang diperoleh baik dalam studi pustaka maupun dalam penelitian itu sendiri.
3. Dokumentasi, dilakukan dengan cara mengumpulkan, menyalin, melihat, serta mengevaluasi laporan serta dokumen-dokumen terkait data piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif yaitu metode penelitian yang bertujuan memberikan gambaran keadaan yang sebenarnya dari objek yang diteliti berdasarkan fakta-fakta yang ada, dengan cara mengumpulkan, mengolah dan menganalisis berbagai data menggunakan data angka-angka hasil pengukuran yang berhubungan

sebagai bahan analisis. Langkah-langkah yang digunakan dalam menganalisis umur piutang dalam suatu perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Analisis Umur Piutang yaitu dengan melihat tanggal jatuh tempo piutang perusahaan.
2. Menganalisis Umur Piutang untuk meminimalisir piutang tak tertagih yaitu dengan melihat cara pengendalian atau penetapan umur piutang oleh perusahaan untuk mampu mempengaruhi piutang tak tertagih.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Sejarah Singkat Perusahaan

CV. Neptunus Nugraha Makassar didirikan pada Tahun 2001 oleh Rudy Gunawan. Headquarter di Makassar meliputi area SULSELBAR dengan 4 cabang di Pare-Pare, Bone, Palopo, Bulukumba dan 2 Stokist di SULBAR Mamuju dan Polman, pengalaman distribusi FMCG selama 10 Tahun. *Our Sister Company* CV. Neptunus Nugraha Makassar bekerjasama dengan 17 principal dengan total 2111 SKU. Neptunus (11-1427)/ Triton (6-664) berasal dari divisi 1 PT. Timur Tengah yang menangani produk stationery dan office equipment pada Tahun 1994. Mulai menangani FMCG (start with Marimas dan Campina Ice Cream) pembentukn CV. Neptunus Nugraha Makassar sebagai perusahaan distribusi FMCG membuka cabang pertama di Pare-Pare (2002), Bone (2003), Palopo (2005), Polman dan Mamuju (2006). Tonggak sejarah perusahaan baru dengan penginstalan SAFE dan *Warehouse Management Program Racking System*.

##### 2. Visi Misi Perusahaan

Visi CV. Neptunus Nugraha Makassar adalah menjadi Distributor Consumer Goods terbesar di Makassar.

Misi yang ingin dicapai oleh CV. Neptunus Nugraha Makassar adalah :

- a. Akan terus melakukan ekspansi, baik diversifikasi produk maupun ekstensifikasi wilayah.

- b. Meningkatkan kesejahteraan seluruh karyawan, sehingga ada motivasi untuk memberikan kinerja yang terbaik bagi perusahaan.
- c. Meningkatkan kinerja perusahaan secara berkesinambungan dan efisiensi biaya.
- d. Meningkatkan reputasi perusahaan, yaitu dengan memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan memberikan pelayanan yang terbaik.

### **3. Letak dan Lokasi Perusahaan**

CV. Neptunus Nugraha Makassar terletak di jalan Satangnga No. 68 Makassar Kecamatan Bontoala di bagian Kota Makassar kira-kira 150 meter dari Jl. Vetran Selatan dengan luas tanah 230 m.

### **4. Kegiatan Perusahaan**

Kegiatan perusahaan ini secara garis besarnya meliputi sebagai berikut :

- a. Melakukan pemasaran berupa transaksi pembelian dan penjualan barang dagang, baik secara tunai maupun kredit.
- b. Melakukan pembayaran utang usaha yang terjadi akibat adanya berbagai transaksi dalam aktivitas perusahaan serta menerima pembayaran/pelunasan piutang usaha yang terjadi akibat adanya berbagai transaksi dalam aktivitas perusahaan.
- c. Melakukan penyimpanan barang dagang selama belum dijual dan diserahkan kepada pembeli.

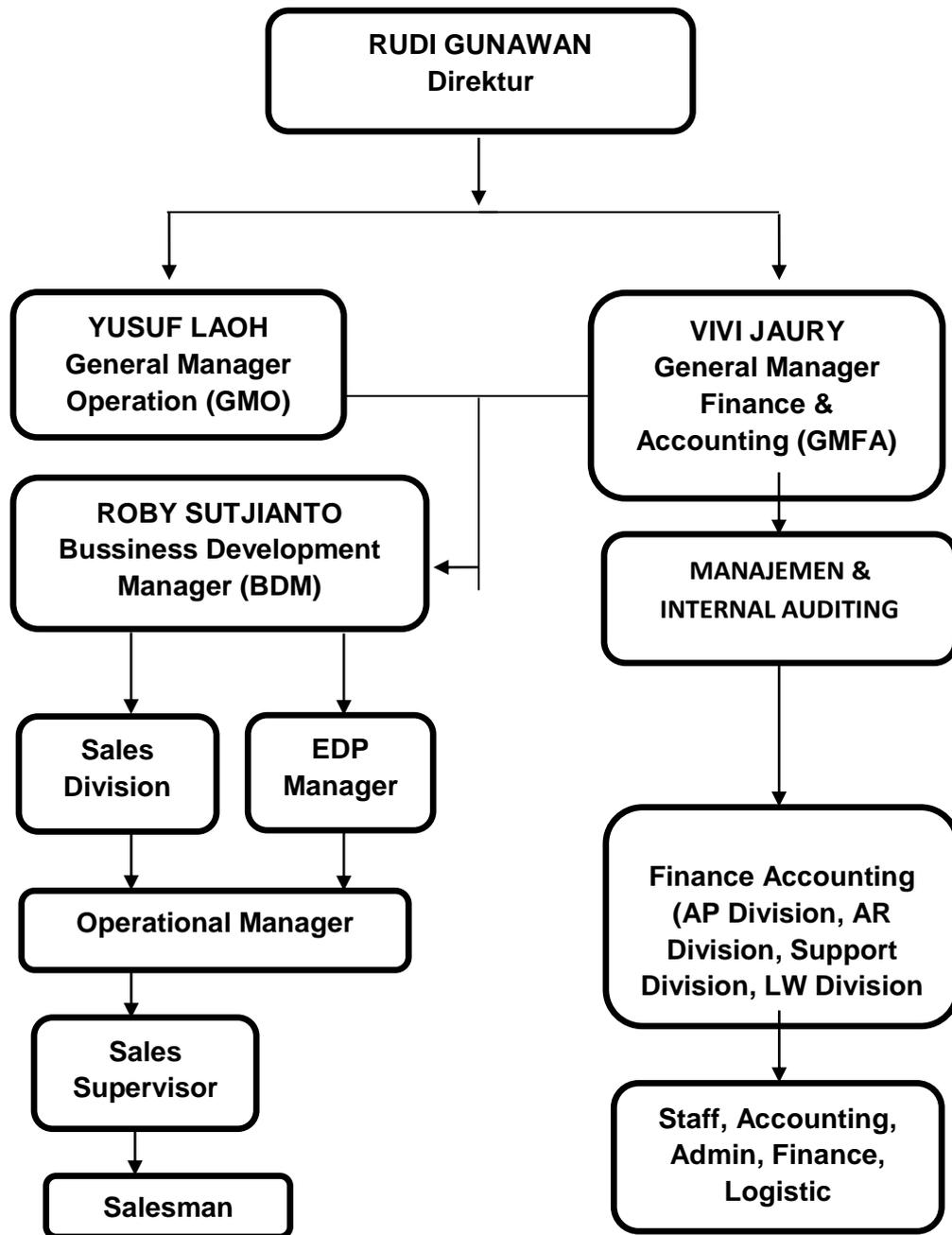
Setiap perusahaan dagang dalam memasarkan produknya tidak terlepas adanya pesaing. Persaingan terjadi karena adanya keinginan perusahaan untuk menguasai daerah pemasaran. Untuk mengatasi hal tersebut CV. Neptunus Nugraha Makassar memberikan potongan

hargapada konsumen, penjualan tunai dengan pengambilan di atas Rp 1.000.000,00 akan mendapatkan potongan harga sebesar 2+1%, sedangkan penjualan secara kredit akan tetap diberikan potongan harga, hanya saja jumlahnya tidak sebanyak penjualan tunai, yaitu sebesar 2%.

## **5. Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur Organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsinya masing-masing.

Demi suksesnya pekerjaan tersebut, maka perusahaan membentuk struktur organisasi pelaksanaan dengan susunan keanggotaan sesuai daftar personil inti perusahaan CV. Neptunus Nugraha Makasssar dengan rincian serta struktur organisasi perusahaan sebagai berikut :



Sumber: Struktur Organisasi CV. Neptunus Nugraha Makassar, 2018

Gambar 4.1

Struktur Organisasi CV. Neptunus Nugraha Makassar

## 6. Uraian Tugas

Berdasarkan struktur organisasi maka CV. Neptunus Nugraha Makassar memiliki uraian tugas dan tanggung jawab masing-masing. Struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut:

### a. Direktur

- 1) Membuat dan menentukan keputusan atas rencana kerja perusahaan secara menyeluruh.
- 2) Menentukan kebijakan perusahaan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang.
- 3) Menetapkan pembagian kerja kepada seluruh manajer, sesuai dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing. Memimpin serta mengkoordinasi pelaksanaan program kerja perusahaan.
- 4) Mengawasi tindakan dan keputusan yang diambil oleh setiap manajer terhadap masalah yang berhubungan dengan departemennya masing-masing.

### b. *General Manager Operation (GMO)*, (Operasi Manajer Umum)

- 1) Merencanakan, mengarahkan, dan mengkoordinasikan produk dalam upaya pengembangan produk untuk memperoleh kompetisi didalam pasar.
- 2) Mengembangkan rencana-rencana produk dari definisi hingga implementasi produk.
- 3) Membawahi dan mengkoordinasikan project manager ke bawahan yang ada.

### c. *General Manager Finance dan Accounting (GMFA)*, (General Manager Keuangan dan Akuntansi), merupakan pimpinan tertinggi dalam

pembuatan keputusan keuangan. Fungsi utamanya adalah menyajikan analisis mengenai keuangan yang dibutuhkan untuk menunjang pengambilan keputusan Direktur yang bertanggung jawab sebagai berikut:

- 1) Menyiapkan dana yang diperlukan bagi kegiatan perusahaan
- 2) Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan dalam bidang keuangan.
- 3) Menganalisa keuangan Perusahaan.
- 4) Membuat laporan-laporan yang diterima dari bagian pembelian dan penjualan.
- 5) Membuat anggaran dalam neraca.
- 6) Menyusun laporan keuangan yang dibutuhkan oleh perusahaan.

d. Manajemen & Internal Auditing

Bergabung dengan tim *finance* (keuangan) dan staff accounting (staff akuntansi) bertugas untuk mengaudit semua hasil laporan keuangan dalam periode tertentu dan bersama semua anggota manajemen bertugas secara efektif menyediakan data hasil analisa, penilaian, rekomendasi dan komentar dari hasil temuan.

e. *Business Development Manager (BDM)*, (Manager Pengembangan Bisnis)

- 1) Mengobservasi kinerja project yang selama ini telah ada.
- 2) Menganalisa profit atau tidaknya project yang telah ada.
- 3) Melihat potensi untuk melakukan efisiensi dari berbagai lini.
- 4) Melihat peluang untuk meraih profit yang lebih besar dari bisnis yang ada.

- 5) Melihat peluang pengembangan bisnis yang memungkinkan dengan mengacu pada *core business* (bisnis inti) yang sudah ada.
  - 6) Melihat potensi Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada untuk memungkinkan pengembangan perusahaan dari potensi manusianya. Biasanya bekerjasama dengan HRD (Human Resources Departement (Departemen Sumber Daya Manusia)).
- f. *Sales Division* (Divisi Penjualan)
- 1) Menghubungi pembeli.
  - 2) Menawarkan barang kepada calon pembeli.
  - 3) Mensurvei ke lokasi (*survey market*).
  - 4) Menangani keluhan dari pelanggan
  - 5) Memenuhi target dari penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- g. *Operational Manager* (Manager Operasional)
- 1) Mengatur system kerja Sumber Daya Manusia (SDM), jadwal kerja, istirahat dll.
  - 2) Bertanggung jawab membuat tim proyek agar tetap solid.
  - 3) Memonitor dan mengontrol budget dengan membuat bar chart.
  - 4) Memberikan masukan kepada Direksi, berkaitan dengan operasionalisasi dan pengembangan usaha perusahaan.
  - 5) Menganalisis kemampuan analisis resiko yang baik.
- h. *Sales Supervisor* (Supervisor Penjualan)
- 1) Mengkoordinir tim penjualan, agar dapat meningkatkan tingkat penjualan dan apakah penjualan sesuai dengan target.

- 2) Membantu tim *sales* dan memberikan pelatihan dalam mencari dan melayani konsumen.
- 3) Membantu mengatasi permasalahan tim *sales* dan ikut melakukan atau mendampingi presentasi tim *sales* jika diperlukan.
- 4) Membuat strategi-strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim *sales*.
- 5) Memberikan laporan penjualan tim *sales* baik itu mingguan, bulanan atau tahunan.
- 6) Memonitoring aktivitas tim *sales*.
- 7) Memonitoring penjualan dan pembayaran customer dari tim *sales*.
- 8) Menentukan pemberian diskon produk kepada tim *sales* dengan persetujuan dari manajer pemasaran atau Direktur pemasaran terlebih dahulu.
- 9) Mensosialisasikan dan memberitahu informasi mengenai penjualan yang baru kepada tim sales.

## **B. Hasil Penelitian**

### **1. Pengendalian Piutang pada CV. Neptunus Nugraha**

#### **Makassar**

Didalam melakukan penjualan kredit, banyak resiko yang dihadapi oleh suatu perusahaan. Olehkarena itu CV. Neptunus nugraha Makassar membuat strategi untuk mengendalikan piutangnya. Selain penjualan secara kredit CV. Neptunus Nugraha Makassar juga menjual barangnya secara tunai. Penerimaan penjualan secaratunai ini akan menjadi kas perusahaan.

Kebijakan kredit yang diterapkan oleh CV. Neptunus Nugraha Makassar adalah sebagai berikut:

- a. Pemberian potongan harga untuk merangsang debitur dalam melunasi hutangnya.
- b. Memberikan potongan harga pada konsumen, penjualan tunai dengan pengambilan di atas Rp 1.000.000,00 akan mendapatkan potongan harga sebesar 2+1%, sedangkan penjualan secara kredit akan tetap diberikan potongan harga, hanya saja jumlahnya tidak sebanyak penjualan tunai, yaitu sebesar 2%.
- c. Dalam proses penagihan, perusahaan melakukan penagihan secara aktif ataupun melalui telepon. Dengan mengirimkan faktur juga dengan menggunakan tenaga penagihan yang datang aktif tiap bulan untuk menagih debitur.
- d. Perusahaan tidak memberlakukan sanksi tetapi hanya menggunakan sistem penagihan secara aktif. Hal ini, dilakukan agar pelanggan tidak pindah ke perusahaan pesaing.

Proses terjadinya piutang di CV. Neptunus Nugraha Makassar adalah ketika adanya penjualan secara kredit yang merupakan sebagian besar aktivitas bisnis perusahaan. Dengan strategi ini perusahaan berharap dapat meningkatkan keuntungan. Tetapi dengan penjualan kredit tersebut memiliki tingkat resiko yang tinggi akan piutang tak tertagih, maka perusahaan harus mempunyai strategi dalam melakukan penagihan kepada pelanggan.

## **2. Metode dan Analisis Taksiran Kerugian Piutang serta analisis umur piutang.**

Berikut ini tabel yang menunjukkan kondisi piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar 2014 – 2016:

**Tabel 4.1**  
**Piutang Cv. Neptunus Nugraha Makassar**

| Tahun | Total Penjualan Kredit | Total Piutang Tertagih | Total Piutang Tak Tertagih |
|-------|------------------------|------------------------|----------------------------|
| 2014  | Rp. 90.054229.494      | Rp. 77.986.134.254     | Rp. 12.068.095.241         |
| 2015  | Rp. 93.116.108.200     | Rp. 79.893.248.600     | Rp. 13.222.859.600         |
| 2016  | Rp. 98.045.063.440     | Rp. 82.463.758.440     | Rp. 15.581.305. 000        |

Sumber : Rekap Piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar

Dari Tabel 4.1 tersebut, dapat dilihat bahwa jumlah penjualan kredit pada setiap tahunnya mengalami peningkatan, sehingga dapat diartikan bahwa penjualan kredit yang dilakukan perusahaan meningkat jumlahnya.

Pada CV. Neptunus Nugraha Makassar metode yang digunakan dalam menentukan besarnya taksiran piutang tak tertagih yaitu dengan menggunakan metode analisis umur piutang. Metode ini dilakukan dengan cara mengelompokan daftar pelanggan sesuai dengan umur piutang yang ditentukan oleh perusahaan.

Pada CV. Neptunus Nugraha Makassar metode yang digunakan dalam menentukan besarnya taksiran piutang tak tertagih yaitu dengan menggunakan metode analisis umur piutang. Analisis umur piutang dapat dilakukan dengan cara mengklasifikasi piutang menurut lamanya waktu tunggakan dengan ditetapkan persentase kerugian piutangnya. Untuk

menghitung taksiran kerugian piutang, perusahaan mengelompokkan piutang berdasarkan waktu menunggu, dengan pembebanan sebagai berikut:

**Table 4.2**  
**Persentase Taksiran Kerugian Piutang**

| Kelompok jatuh tempo         | Persentase kerugian |
|------------------------------|---------------------|
| Belum jatuh tempo            | 2%                  |
| Lewat jatuh tempo 1-30 hari  | 5%                  |
| Lewat jatuh tempo 31-60 hari | 7%                  |
| Lewat jatuh tempo 61-90 hari | 10%                 |
| Lewat jatuh tempo > 90 hari  | 20%                 |

**TABLE 4.3**  
**TAKSIRAN KERUGIAN PIUTANG BERDASARKAN UMUR PIUTANG**  
**PER 31 DESEMBER 2016**

| Umur piutang                 | Jumlah piutang    | Persentase Kerugian piutang | Taksiran kerugian piutang |
|------------------------------|-------------------|-----------------------------|---------------------------|
| Belum jatuh tempo            | Rp 13.240.000.000 | 2%                          | Rp 264.800.000            |
| Lewat jatuh tempo 1-30 hari  | Rp. 6.154.321.600 | 5%                          | Rp.307.716.080            |
| Lewat jatuh tempo 31-60 hari | Rp.4.473.811.000  | 7%                          | Rp.313.166.770            |
| Lewat jatuh tempo 61-90      | Rp.2.076.831.000  | 10%                         | Rp.207.683.100            |

|                             |                    |     |                  |
|-----------------------------|--------------------|-----|------------------|
| hari                        |                    |     |                  |
| Lewat jatuh tempo > 90 hari | Rp.2.876.341.400   | 20% | Rp.575.268.280   |
| Jumlah                      | Rp..26.138.925.000 |     | Rp.1.668.634.230 |

Sumber : Rekap Piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar

Berikut adalah kondisi piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar berdasarkan metode umur piutang:

**Table 4.4**  
**Piutang Cv. Neptunus Nugraha Makassar Berdasarkan Metode Umur**

**Piutang**

| Kisaran umur piutang         | Saldo Piutang (Rp) |                    |                    |
|------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                              | 2014               | 2015               | 2016               |
| Belum jatuh tempo            | Rp 10.557.620.000  | Rp 12.649.756.600  | Rp 13.240.000.000  |
| Lewat jatuh tempo 1-30 hari  | Rp 6.000.034.000   | Rp 5.561.327.000   | Rp. 6.154.321.600  |
| Lewat jatuh tempo 31-60 hari | Rp 4.064.000.200   | Rp3.465.279.000    | Rp.4.473.811.000   |
| Lewat jatuh tempo 61-90 hari | Rp 1.000.040.000   | Rp 2.346.497.000   | Rp.2.076.831.000   |
| Lewat jatuh tempo > 90 hari  | Rp 1.000.021.043   | Rp 1.988.987.000   | Rp.2.876.341.400   |
| Jumlah                       | Rp. 25.308.095.241 | Rp. 26.011.846.600 | Rp. 26.138.925.000 |

Sumber : CV. Neptunus Nugraha Makassar , diolah

Dari Tabel 4.4, hasil perhitungan dalam pengelompokan umur piutang pada CV. Neptunus Nugraha Makassar , pada setiap tahun piutang perusahaan mengalami peningkatan pada tiap kelompok umurnya. Untuk kelompok piutang belum jatuh tempo, pada tahun 2014 sebesar Rp 10.557.620.000,- sedangkan pada tahun 2015 jumlahnya meningkat menjadi sebesar Rp 12.649.756.600,- begitu juga pada tahun 2016 juga mengalami peningkatan menjadi sebesar Rp 13.240.000.000,-.

Dalam menilai sejauh mana kemungkinan piutang tak tertagihnya dapat ditagih, perusahaan mengelompokan piutang tak tertagih pada setiap kelompok umur dalam beberapa kategori seperti tabel berikut:

**Tabel 4.5**  
**Kategori Piutang Tak Tertagih**

| Kisaran Umur Piutang | Kategori                         |
|----------------------|----------------------------------|
| Belum jatuh tempo    | Paling aman (100% dapat ditagih) |
| Sudah jatuh tempo:   |                                  |
| 01 – 30 hari         | Aman (80% dapat ditagih)         |
| 31 – 60 hari         | Cukup aman (60% dapat ditagih)   |
| 61 – 90 hari         | Kurang aman (40% dapat ditagih)  |
| > 90 hari            | Tidak aman (20% dapat ditagih)   |

Sumber : CV. Neptunus Nugraha Makassar

Dari tabel 4.5 tersebut, CV. Neptunus Nugraha Makassar mengkategorikan piutang dalam kelompok belum jatuh tempo dalam kategori piutang paling aman, yaitu semua piutang pada kelompok belum jatuh tempo 100% dapat ditagih. Untuk kelompok umur 01 – 30 hari, CV.

Neptunus Nugraha Makassar mengategorikan kelompok umur tersebut sebagai piutang dalam kategori aman.

Untuk piutang tak tertagih dalam kelompok umur 31 – 60 hari, oleh CV. Neptunus Nugraha Makassar dikategorikan dalam kategori piutang yang cukup aman, hal ini berarti piutang tak tertagih dalam kategori cukup aman adalah 60% dari piutang tak tertagihnya dapat ditagih oleh perusahaan.

Untuk piutang tak tertagih dalam kelompok umur 61 – 90 hari, CV. Neptunus Nugraha Makassar mengategorikan piutang pada kelompok umur tersebut dalam kategori kurang aman, yaitu berarti piutang tak tertagih pada perusahaan hanya 40% yang dapat ditagih. Sedangkan untuk piutang tak tertagih dalam kelompok umur > 90 hari CV. Neptunus Nugraha Makassar mengkategorikan piutang pada kelompok umur tersebut pada kategori piutang tidak aman, berarti piutang tersebut hanya 20% saja yang dapat ditagih.

Untuk dapat melihat bagaimana kondisi piutang perusahaan, dapat dihitung menggunakan rasio yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang. Berikut perhitungannya:

a) Rasio *Receivable Turn Over (RTO)*

$$\text{Rumus: RTO} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata-rata}}$$

$$\text{RTO} = \dots\dots\dots\text{kali}$$

$$\text{Dimana: Piutang rata-rata} = \frac{\text{Piutang periode sebelumnya} + \text{piutang selama satu periode}}{2}$$

Berikut ini adalah perhitungan RTO:

(1) Tahun 2015

$$\text{RTO} = \frac{93.116.108.200}{12.645.477.420}$$

$$\text{RTO} = 7,36 \text{ kali}$$

Dimana:

$$\begin{aligned} \text{Piutang rata-rata} &= \frac{12.068.095.241 + 13.222.859.600}{2} \\ &= \frac{25.290.954.840}{2} \end{aligned}$$

$$\text{Piutang rata-rata} = 12.645.477.420$$

(2) Tahun 2016

$$\text{RTO} = \frac{98.045.063.440}{14.402.082.300}$$

$$\text{RTO} = 6,80 \text{ kali}$$

Dimana:

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{13.222.859.600 + 15.581.305.000}{2}$$

$$= \frac{28.804,164.600}{2}$$

Piutang rata-rata = 14.402.082.300

b) Rasio *Average Collaction Period (ACP)*

$$\text{Rumus: ACP} = \frac{360}{\text{receivable turn over}}$$

$$\text{ACP} = \dots\dots\dots\text{hari}$$

Berikut ini adalah perhitungana ACP:

(1) Tahun 2015

$$\text{ACP} = \frac{360}{7,36 \text{ kali}}$$

$$\text{ACP} = 48 \text{ hari}$$

(2) Tahun 2015

$$\text{ACP} = \frac{360}{6,80 \text{ kali}}$$

$$\text{ACP} = 52 \text{ hari}$$

c) Rasio Tunggalan

$$\text{Rumus: Rasio Tunggalan} = \frac{\text{Total piutang tak tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggalan} = \dots\dots\%$$

Berikut ini adalah perhitungana rasio tunggalan:

(1) Tahun 2014

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{13.222.859.600}{93.116108.200} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = 14 \%$$

(2) Tahun 2015

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{15.581.305.000}{98.045.063.440} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = 16 \%$$

d) Rasio Penagihan

$$\text{Rumus: Rasio Penagihan} = \frac{\text{Total piutang tertagih}}{\text{Total piutang periode}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = \dots\dots\%$$

Berikut ini adalah perhitungana rasio penagihan:

(1) Tahun 2014

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{79.893.248.600}{93.116.108.200} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = 86 \%$$

(2) Tahun 2015

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{82.463.758.440}{98.045.063.440} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = 84 \%$$

Hasil perhitungan rasio-rasio tersebut dapat dilihat dari tabel berikut ini:

**Table 4.6**  
**Hasil Perhitungan Rto, Acp, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan**

| Tahun | RTO       | ACP     | Rasio Tunggakan | Rasio Penagihan |
|-------|-----------|---------|-----------------|-----------------|
| 2015  | 6,80 kali | 52 hari | 16 %            | 84 %            |
| 2016  | 7,36 kali | 45 hari | 14 %            | 86 %            |

Sumber : Peneliti (2018)

Hasil perhitungan RTO tahun 2015 menunjukkan bahwa perputaran piutang yang terjadi pada CV. Neptunus Nugraha Makassar adalah sebanyak 6,80 kali sedangkan tahun 2016 menunjukkan bahwa perputaran piutang yang terjadi pada CV. Neptunus Nugraha Makassar adalah sebanyak 7,36 kali.

Hasil perhitungan ACP tahun 2015 menunjukkan bahwa rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan untuk menerima kas dari penjualan adalah 52 hari, sedangkan pada tahun 2016 menunjukkan bahwa rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan untuk menerima kas dari penjualan adalah 45 hari.

Hasil perhitungan rasio tunggakan menunjukkan bahwa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang terjadi di CV. Neptunus Nugraha Makassar pada tahun 2015 adalah sebesar 16%, sedangkan pada tahun 2016 jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih

dari sejumlah penjualan kredit yang terjadi CV. Neptunus Nugraha Makassar adalah sebesar 14%.

Hasil perhitungan rasio penagihan menunjukkan bahwa piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan adalah sebesar 86% pada tahun 2015, dan pada tahun 2016 bahwa piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan adalah sebesar 85%. Berdasarkan pengelompokan piutang tak tertagih dalam beberapa kategori yang ditetapkan perusahaan, persentase estimasi tidak tertagih terhadap piutang usaha CV. Neptunus Nugraha Makassar adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.7**  
**Persentase Estimasi Tak Tertagih**

| Kisaran Umur Piutang | Kategori    | Persentase Estimasi Tidak Tertagih |
|----------------------|-------------|------------------------------------|
| Belum jatuh tempo    | Paling aman | 0%                                 |
| Sudah jatuh tempo:   |             |                                    |
| 01 – 30 hari         | Aman        | 20%                                |
| 31 – 60 hari         | Cukup aman  | 40%                                |
| 61 – 90 hari         | Kurang aman | 60%                                |
| > 90 hari            | Tidak aman  | 80%                                |

Sumber : CV. Neptunus Nugraha Makassar

Dari tabel 4.6 dapat dilihat bahwa CV. Neptunus Nugraha Makassar dalam mengestimasi persentase piutang tak tertagih mengkategorikan piutang tersebut tidak aman pada umur piutang diatas 90 hari. Piutang yang berumur lebih 90 hari memiliki persentase estimasi tak tertagih sebesar 80%. Ini berarti bahwa hanya 20% dari jumlah

piutang yang dapat ditagih. Sedangkan untuk piutang yang berumur 61 – 90 hari mempunyai persentase estimasi tak tertagih sebesar 60%, berarti bahwa hanya 40% dari jumlah piutang yang dapat ditagih. Begitu halnya untuk piutang yang berumur 31 – 61 hari mempunyai persentase estimasi tak tertagih sebesar 40%, hal ini berarti bahwa 60% dari jumlah piutang yang dapat ditagih.

Sedangkan untuk piutang yang berumur 01 – 30 hari mempunyai persentase estimasi tak tertagih sebesar 20%, berarti 80% dari jumlah piutang pada umur tersebut dapat ditagih. Oleh perusahaan piutang yang berumur 01 – 30 hari ini dikategorikan dalam kategori aman. Untuk piutang yang belum jatuh tempo mempunyai persentase estimasi tak tertagih sebesar 0%, dan dikategorikan paling aman, hal ini berarti piutang yang belum jatuh tempo dapat ditagih 100%.

## **C. Pembahasan**

### **1. Pengendalian piutang pada CV. Neptunus Nugraha Makassar.**

Pemberian kredit atau pinjaman yang di berikan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen merupakan suatu piutang usaha yang harus di tagih ketika tiba jatuh temponya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Pengelolaan piutang usaha merupakan faktor yang sangat menentukan tinggi rendahnya piutang tak tertagih pada perusahaan. Oleh karena itu perlu dipahami pengendalian terhadap pengelolaan piutang yaitu dimulai dari pemberian kredit sebelum kredit diberikan kepada konsumen. Pemahaman terhadap pengendalian pengelolaan piutang dilakukan untuk menilai dan

menentukan seberapa jauh aktifitas pengendalian yang ada, sehingga mencegah terjadinya kesalahan dalam pemberian kredit yang mengakibatkan kerugian dalam perusahaan.

## **2. Metode dan analisis taksian umur piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar.**

Berdasarkan Tabel 4.6 menunjukkan bahwa piutang CV. Neptunus Nugraha Makassar, pada setiap tahun piutang perusahaan mengalami peningkatan pada tiap kelompok umurnya. Berarti jumlah penjualan kredit yang terjadi mengalami peningkatan. Semakin lama umur piutang tersebut maka kemungkinan akan tidak tertagihnya juga semakin besar. Oleh karena itu, diperlukan perhatian khusus terhadap piutang yang menurut perusahaan.

Berdasarkan Tabel 4.7, perusahaan menetapkan piutang yang belum jatuh tempo sebagai piutang dalam kategori paling aman, dikarenakan piutang dalam kategori tersebut dapat ditagih semua. Dan piutang yang berumur 01 – 31 hari sebagai piutang dalam kategori aman, hal ini dikarenakan perusahaan mempunyai kebijakan dalam penagihan piutang yang lewat jatuh tempo untuk diberi kelonggaran waktu dalam batas tertentu.

Piutang yang berumur 31 – 61 hari dalam kategori cukup aman, karena pelanggan dalam kategori tersebut masih biasa ditagih meskipun memerlukan usaha lebih keras dari bagian penagihan. Sedangkan untuk piutang yang berumur 61 – 90 hari dalam kategori tidak aman dan memerlukan perhatian khusus, begitu juga dengan piutang yang berumur

lebih dari 90 hari. Sedapat mungkin bagian penagihan tetap melakukan penagihan terhadap pelanggan dalam kategori tersebut.

### **3. Analisis umur piutang dalam upaya mengurangi piutang tak tertagih pada CV. Neptunus Nugraha Makassar.**

Pengelolaan piutang tak tertagih pada CV. Neptunus Nugraha Makassar sudah berjalan dengan baik, hal ini dapat dilihat dari perhitungan rasio – rasio yang, yaitu RTO, ACP, rasio tunggakan dan rasio penagihan. Hasil perhitungan RTO setiap tahunnya mengalami kenaikan berarti semakin efektif dan efisien pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan, akan tetapi dari hasil perhitungan RTO.

Hasil perhitungan ACP, CV. Neptunus Nugraha Makassar menunjukkan bahwa bagian penagihan bisa mengumpulkan piutang sampai menjadi kas dalam waktu di atas 30 hari, hal ini berarti bahwa bagian penagihan CV. Neptunus Nugraha Makassar bekerja dengan baik, karena waktu yang diperlukan piutang sampai menjadi kas lebih cepat dari harapan perusahaan, akan tetapi dalam Tabel 4.6 menunjukkan pelanggan yang membayar lebih dari 30 hari meningkat jumlahnya.

Hasil perhitungan rasio tunggakan mengalami kenaikan berarti jumlah piutang yang tertunggak mengalami kenaikan, hal ini baik bagi perusahaan karena jumlah piutang perusahaan semakin besar juga piutang tertunggak mengalami peningkatan pada setiap kelompok umurnya, hal ini tidak baik bagi perusahaan karena dapat menimbulkan resiko akan tidak tertagihnya piutang tersebut.

Data tersebut menunjukkan bahwa perhitungan yang dilakukan perusahaan telah sesuai dengan teori empiris pada penelitian terdahulu oleh Manik Cahyani (2013) dengan judul penelitian Analisis Piutang Untuk Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bisma Karang Pilang Surabaya yang menerapkan metode analisis kuantitatif, dimana dalam melakukan perhitungan pada umur piutang masing-masing debitur, sehingga dapat melakukan penagihan secara aktif terhadap masing-masing debitur tersebut.

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa CV. Neptunus Nugraha Makassar telah menerapkan metode analisis umur piutang dalam upaya mengurangi piutang tak tertagi dengan cukup efektif dan efisien.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian ini dilakukan di CV. Neptunus Nugraha Makassar adapun alasan penulis memilih obyek penelitian ini adalah manajemen yang bersifat terbuka dengan memberikan kemudahan dalam memperoleh data, serta perusahaan ini belum pernah menganalisis umur piutang sehingga peneliti memberikan Penerapan metode analisis umur piutang dalam upaya mengurangi piutang tak tertagih pada CV. Neptunus Nugraha Makassar.

Hasil perhitungan rasio penagihan mengalami penurunan di tahun 2016 dibanding tahun 2015. Hal ini berarti aktivitas penagihan yang dilakukan perusahaan tidak meningkat dan kurang berjalan dengan baik. Dengan menggunakan analisis umur piutang perusahaan bisa melakukan evaluasi kredit berapa jumlah piutang yang sudah menunggak dan belum menunggak. Dari daftar analisis umur piutang dapat melakukan perhitungan taksiran kerugian piutang yang tidak dapat di tagih pada tahun 2014 - 2016. Dalam hal ini perusahaan tidak mampu menerapkan metode umur piutang dalam upaya mengurangi piutang tak tertagih pada CV. Neptunus Nugraha Makassar. Adapun kebijakan penjualan kredit yang selama ini dilakukan perusahaan masih belum baik.

#### **B. Saran**

Saran yang dapat diberikan kepada manajemen CV. Neptunus Nugraha Makassar adalah:

1. Agar pihak perusahaan dapat meningkatkan kinerja yang selama ini dalam hal pengelolaan piutang, hal ini dapat dilihat dari angka yang ditunjukkan pada perhitungan rasio – rasio yang berhubungan dengan tingkat piutang.
2. Dalam memberikan kredit kepada calon pelanggan seharusnya CV. Neptunus Nugraha Makassar tidak hanya berdasarkan informasi yang diperoleh mengenai latar belakang dari calon pelanggan saja. Perusahaan seharusnya membuat surat perjanjian piutang yang berisi tentang syarat kredit yang harus ditandatangani oleh calon pelanggan. Apabila pelanggan melanggar perjanjian tersebut, maka dikenakan sanksi sesuai syarat yang tertulis di surat perjanjian tersebut, misalnya denda berupa penambahan pembayaran apabila terlambat membayar atau penyitaan apabila pelanggan tersebut tidak dapat membayar.
3. Agar bagian penagihan tetap konsisten dalam melaksanakan prosedur penagihan piutang dan prosedur evaluasi penagihan piutang, sehingga umur piutang di CV. Nugraha Makassar semuanya masuk dalam kategori aman.

## DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Z. 2008. *Intermediate Accounting*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta.
- Cahyarini, M. 2015. *Analisis Umur Piutang Untuk Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT.Bisma Karang Pilang Surabaya*. Jurnal Cendekia Akuntansi. Vol 3 No. 3 Hal : 49-57
- Dera, A.P., Sondakh, J.j., dan Warongan, J.D.L. 2015. *Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang Kerugian Piutang Tak Tertagih pada PT.Surya Wenang Indah Manado*. Manado : Universitas Sam Ratulangi.
- Fensi, I., dan Costa. *Anisis Kerugian Putang Tak Tertagih Pada PT.Metta Jaya Makassar*. Manado : Universitas Sam Ratulangi. Vol 3 No.1 Hal : 695-706
- Fitriana, A. 2010. *Evaluasi Metode Pencatatan Dan Analisis Umur Piutang Pada Pt Multi Sarana Sukses*. Batam: Politeknik Batam.
- Hery, 2014. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Grasindo Penerbit PT Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta.
- Hery. 2011. *Teori Akuntansi*. Jakarta : Kencana.
- Karamoy, V., dan Nango, G.B. 2015. *Analisis Piutang pada PT.Sucofindo (Persero) Cabang Makassar*. Manado: Universitas Sam Ratulangi.
- Roosdianti, M. 2014. *Perlakuan Akuntansi Piutang Usaha pada CV. Hana Sejati Group Banjarmasin*. Banjarmasin : STIE Pancasetia. Volume 10 No 3.
- Setyawati, R. 2014. *Analisis Daftar Piutang di Baitul Maal Wa Tamwin Mandiri Slemean Yogyakarta*. Yogyakarta : UIN Sunan Kalijaga
- Siswanto, W., dan Miftahurrohman. 2017. *Sistem Informasi Pengendalian Intern Atas Piutang Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tak Trtagih Pada KSU Makmur MAndiri Menggunakan Metode Umur Piutang*. Semarang : STEKOM Semarang. Sistem Vol.8 No.2.
- Suwarno. 2009. *Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang untuk meminimalkan Jumlah Piutang Tak Trtagih pada PT.Olympindo Multifinance (PT.OMF)*. Jakarta : Universitas Mercubuana.
- Syaputera, E.K dan Khairanni, S. *Analisis Piutang Tak Trtagih pada PT.Bima Finance Palembang*. P Pelmbang : STIE MDP.
- TMBooks, 2015. *Sistem Informasi Akuntansi – Konsep dan Penerapan*. Yogyakarta : Penerbit Andi.

### **Piutang Cv. Neptunus Nugraha Makassar**

| Tahun | Total Penjualan Kredit | Total Piutang Tertagih | Total Piutang Tak Tertagih |
|-------|------------------------|------------------------|----------------------------|
| 2014  | Rp. 90.054229.494      | Rp. 77.986.134.254     | Rp. 12.068.095.241         |
| 2015  | Rp. 93.116.108.200     | Rp. 79.893.248.600     | Rp. 13.222.859.600         |
| 2016  | Rp. 98.045.063.440     | Rp. 82.463.758.440     | Rp. 15.581.305. 000        |

**Persentase Taksiran Kerugian Piutang  
CV Neptunus Nugraha Makassar**

| Kelompok jatuh tempo         | Persentasekerugian |
|------------------------------|--------------------|
| Belum jatuh tempo            | 2%                 |
| Lewat jatuh tempo 1-30 hari  | 5%                 |
| Lewat jatuh tempo 31-60 hari | 7%                 |
| Lewat jatuh tempo 61-90 hari | 10%                |
| Lewat jatuh tempo > 90 hari  | 20%                |

**Taksiran Kerugian Piutang Berdasarkan Umur Piutang**

**Per 31 Desember 2014**

**CV Neptunus Nugraha Makassar**

| Umur piutang                 | Jumlah piutang    | Persentase Kerugian piutang | Taksiran kerugian piutang |
|------------------------------|-------------------|-----------------------------|---------------------------|
| Belum jatuh tempo            | Rp 10.557.620.000 | 2%                          | Rp 211.152.400            |
| Lewat jatuh tempo 1-30 hari  | Rp 6.000.034.000  | 5%                          | Rp 300.001.700            |
| Lewat jatuh tempo 31-60 hari | Rp 4.064.000.200  | 7%                          | Rp 284.760.014            |
| Lewat jatuh tempo 61-90 hari | Rp 1.000.040.000  | 10%                         | Rp 100.004.000            |
| Lewat jatuh tempo > 90 hari  | Rp 1.000.021.043  | 20%                         | Rp 200.004.204            |
| Jumlah                       | Rp 25.308.095.241 |                             | Rp 1.095.922.318          |

**Taksiran Kerugian Piutang Berdasarkan Umur Piutang**

**Per 31 Desember 2015**

**CV Neptunus Nugraha Makassar**

| Umur piutang                 | Jumlah piutang    | Persentase Kerugian piutang | Taksiran kerugian piutang |
|------------------------------|-------------------|-----------------------------|---------------------------|
| Belum jatuh tempo            | Rp 12.649.756.600 | 2%                          | Rp 252.995.132            |
| Lewat jatuh tempo 1-30 hari  | Rp 5.561.327.000  | 5%                          | Rp.278.066.350            |
| Lewat jatuh tempo 31-60 hari | Rp3.465.279.000   | 7%                          | Rp.242.569.530            |
| Lewat jatuh tempo 61-90 hari | Rp 2.346.497.000  | 10%                         | Rp.234.649.700            |
| Lewat jatuh tempo > 90 hari  | Rp 1.988.987.000  | 20%                         | Rp.397.797.400            |
| Jumlah                       | Rp 26.011.846.600 |                             | Rp 1.406.078.112          |

**Taksiran Kerugian Piutang Berdasarkan Umur Piutang**  
**Per 31 Desember 2016**  
**CV Neptunus Nugraha Makassar**

| Umur piutang                 | Jumlah piutang     | Persentase Kerugian piutang | Taksiran kerugian piutang |
|------------------------------|--------------------|-----------------------------|---------------------------|
| Belum jatuh tempo            | Rp 13.240.000.000  | 2%                          | Rp 264.800.000            |
| Lewat jatuh tempo 1-30 hari  | Rp. 6.154.321.600  | 5%                          | Rp.307.716.080            |
| Lewat jatuh tempo 31-60 hari | Rp.4.473.811.000   | 7%                          | Rp.313.166.770            |
| Lewat jatuh tempo 61-90 hari | Rp.2.076.831.000   | 10%                         | Rp.207.683.100            |
| Lewat jatuh tempo > 90 hari  | Rp.2.876.341.400   | 20%                         | Rp.575.268.280            |
| Jumlah                       | Rp..26.138.925.000 |                             | Rp.1.668.634.230          |

## Kategori Piutang Tak Tertagih

### CV Neptunus Nugraha Makassar

| Kisaran Umur Piutang | Kategori                         |
|----------------------|----------------------------------|
| Belum jatuh tempo    | Paling aman (100% dapat ditagih) |
| Sudah jatuh tempo:   |                                  |
| 01 – 30 hari         | Aman (80% dapat ditagih)         |
| 31 – 60 hari         | Cukup aman (60% dapat ditagih)   |
| 61 – 90 hari         | Kurang aman (40% dapat ditagih)  |
| > 90 hari            | Tidak aman (20% dapat ditagih)   |

## BIOGRAFI PENULIS



Nama Dwi Puspa Sari, lahir di Pare-Pare pada tanggal 24 Oktober 1996, anak kedua dari 5 bersaudara dari pasangan suami istri Bapak Sudirahman dan Ibu Ratna Dewi, jenis kelamin perempuan, agama islam, berkewarganagaraan indonesia, alamat Bassaran di desa Rante Mario, kec. Malua, kab. Enrekang.

Pendidikan yang telah ditempuh oleh peneliti yaitu Taman Kanak-Kanak di TK Athanul atfal Malua lulus tahun 2002, pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri 68 Bassaran lulus tahun 2008, pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 2 Anggeraja lulus tahun 2011, pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 5 Enrekang lulus tahun 2014, dan mulai tahun 2014 mengikuti program S1 di Universitas Muhammadiyah Makassar, Program studi akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis.