**ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR PIUTANG TERHADAP KINERJA LAPORAN KEUANGAN PADA PT. LOUISZ INTERNATIONAL**

Rizki Eka Putra 1, Aznedra 2, Sri Mulyati 3

*Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Bisnis*

*Universitas Riau Kepulauan, Batam, Kepulauan Riau*

*e-mail:* *rizkiekaputra71@gmail.com**, nedrasukses@gmail, sri@fekon.unrika.ac.id*

*Good receivable control system will affect the company’s success in carrying out the sale on credit policy. The credit sales are uncollectible risk of some or all credit extended to the debtor. As a result of theseuncollectible accounts receivable losses will cause the load, the company must determine the method that will be used to calculate the amount of the loss of this receivable.*

*The study aims to analyze the control of bad debets based on receivable age on the performance of financial statements of PT. Louisz International and know the treatment of losses on bad debts of the company. The method used is descriptive method.*

*The results showed that the internal control system of receivable at company has been effective, it can be seen from the implementation of elements of internal control of receivable eligible and supported by adequqte policies and procedures for theprovision of good credit. The company uses direct write off method in determining the bad debt. Direc write off method notes receivable really uncollectible receivables as bad debt. The companies manajemen should be used the aging schedule of allowance method to be more effective in determining damages for doubtful accounts.*

***Keywors : Receivable, Internal Control System and Allowance Method***

**PENDAHULUAN**

**Latar Belakang**

Pada umumnya tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan (*profit oriented*), menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya.

Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang terutama dalam neraca. Didalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya.

Menurut Benny Alexandri (2009:117) piutang merupakan sejumlah uang hutang dari konsumen pada perusahaan yang membeli barang dan jasa secara kredit kepada perusahaan.

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang taktertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih). Oleh karena itu, analisis pengendalian terhadap piutang merupakan sesuatu yang mutlak dilakukan oleh perusahaan.

**Batasan Masalah**

Ditinjau dari uraian latar belakang masalah diatas maka penulis membuat batasan masalah yaitu hanya menganilis Pengendalian Piutang Tak Tertagih pada Kinerja Keuangan PT Louisz International berdasarkan Penjualan Springbed yang terjadi pada Tahun 2017.

 **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang penulis kemukakan diatas, maka dapat diidentifikasikan permasalahan dalam penelitian sebagai berikut :

Bagaimana cara untuk mengatasi pengendalian piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang setiap customer yang dilakukan oleh PT Louisz Internatioanal dan kendala apa saja yang mengakibatkan kerterlambatan pembayaran piutang tak tertagih yang terjadi pada tahun 2017 dan metode apa yang seharusnya digunakan untuk menentukan pengaruh kerugian piutang tak tertagih terhadap kinerja keuangannya selama tahun 2017 ?

**1.4. Tujuan Penelitian**

Dalam setiap kegiatan yang dilakukan pasti memiliki suatu tujuan. Untuk itu berdasarkan rumusan masalah diatas maka penulis membuat tujuan penelitian sebagai berikut:

 Untuk mengetahui cara yang akan dilakukan untuk mengatasi pengendalian piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang setiap customer dan kendala apa saja yang mengakibatkan kerlambatan pembayaran piutang tak tertagih dan untuk mengetahui metode apa saja yang sebaiknya digunakan oleh PT. Louisz International untuk menghitung kerugian piutangnya dan bagaimana pengaruhnya piutang tak tertagih terhadap kinerja keuangan yang terjadi selama tahun 2017.

**Mamfaat Penelitian**

Dengan tercapainya tujuan diatas, maka mamfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis
2. Bagi penulis

penelitian ini memberikan tambahan wawasan dan pengetahuan bagi penulis khususnya dalam bidang piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang terhadap kinerja laporan keuangan perusahaan serta sebagai bahan perbandingan anatara teori dari berbagai sumber bacaan ilmiah dengan praktik dilapangan.

1. Bagi pihak lain,

Sebagai bahan referensi dan informasi tambahan khususnya pada jenis perusahaan yang sama, serta kepada pihak akademik yang mengetahui lebih lanjut mengenai Analisi Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur piutang Terhadap Kinerja Keuangan suatu Perusahaan.

1. Mamfaat Praktis
2. Bagi perusahaan,

hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi yang bermanfaat bagi perusahaan dalam menanggulangi masala-masalah yang berkaitan dengan Pengendalian Piutang Tak Tertagih berdasarkan penjualan yang dilakukan suatu perusahaan agar tingkat kinerja keuangan perusahaan terutama dibagian piutang tak tertagih semakin meningkat dan sebagai masukan dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya kedepan agar lebih maju dan berkembang.

###### **Landasan Teori**

###### **Pengertian Piutang Tak Tertagih**

 Piutang tak taktertagih adalah beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang artinya hutang yang tidak mampu dibayar oleh debitur menyebabkan adanya piutang tak tertagih di sisi kreditur. Piutang tak tertagih adalah piutang yang kenyataannya tidak dapat ditagih karena penjualan kredit, yang merupakan kerugian bagi kreditur. Piutang tak tertagih timbul karena adanya risiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan misalnya bangkrut. Semakin banyak piutang usaha yang diberikan maka semakin banyak pula jumlah piutang yang tak terbayar.

 Menurut Stice (2009;417), yang diterjemahkan oleh Syam Setya, “Piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih karena penjualan kredit, yang merupakan kerugian bagi kreditur”.

**Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih**

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

1. Faktor Internal, yaitu yang berasal dari pihak kreditur. Faktor tersebut diantaranya:

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

b. Terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.

c. Konsentrasi piutang pada sekelompok pengguna jasa atau sektor usaha yang berisiko tinggi.

d. Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian piutang.

 e. Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepala para eksekutif dan staf bagian piutang.

2. Faktor Eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur.

 Diantaranya adalah :

1. Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan atau bidang usaha dimana mereka beroperasi.
2. Adanya salah satu arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.
3. Problem keluarga, misalnya perceraian, kematian, sakit berkepanjangan, pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur.
4. Munculnya kejadian di luar kekuasaan debitur, misalnya perang dan bencana alam.

**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Piutang Tak Tertagih**

Bangbang Riyanto dalam buku karangan Astuti (2004:175) mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

1. Volume Penjualan Kredit

 Makin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan

memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang.

1. Syarat Pembayara Penjualan Kredit.

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.

1. Ketentuan Pembatasan kredit.

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dengan jumlah yang relatif besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

1. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang.

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijakan secara pasif.

**Pengendalian Piutang**

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurusi masalah piutang perusahaan.

**Penggolongan Kualitas Piutang Tak Tertagih**

Penggolangan kualitas piutang merupakan salah satu dasar untuk menentukan besaran tarif penyisihan piutang. Penilaian kualitas piutang dilakukan dengan mempertimbangkan jatuh tempo dan perkembangan upaya penagihan yang dilakukan oleh pemerintah. Kualitas piutang didasarkan pada kondisi piutang pada tanggal pelaporan. Kualitas piutang ditetapkan dalam 4 (empat) golongan, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Kualitas Lancar

Kualitas lancar adalah apabila dilakukan penelusuran sampai dengan tanggal jatuh tempo yang ditetapkan.

1. Kualitas Kurang Lancar

Kualitas kurang lancar adalah apabila dalam jangka waktu 1 (satu) bulan terhitung sejak tanggal Surat Tagihan Pertama tidak dilakukan pelunasan.

1. Kualitas Diragukan

Kualitas diragukan adalah apabila dalam jangka waktu 1 (satu) bulan terhitung sejak tanggal Surat Tagihan Kedua tidak dilakukan pelunasan.

1. Kualitas macet
2. Apabila dalam jangka waktu 1 (satu) bulan terhitung sejak tanggal surat tagihan ketiga tidak dilakukan pelunasan; atau
3. Piutang telah diserahkan kepada panitia urusan piutang.

**Penggolongan Kualitas Piutang Tak Tertagih**

Penggolangan kualitas piutang merupakan salah satu dasar untuk menentukan besaran tarif penyisihan piutang. Penilaian kualitas piutang dilakukan dengan mempertimbangkan jatuh tempo dan perkembangan upaya penagihan yang dilakukan oleh pemerintah. Kualitas piutang didasarkan pada kondisi piutang pada tanggal pelaporan. Kualitas piutang ditetapkan dalam 4 (empat) golongan, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Kualitas Lancar

Kualitas lancar adalah apabila dilakukan penelusuran sampai dengan tanggal jatuh tempo yang ditetapkan.

1. Kualitas Kurang Lancar

Kualitas kurang lancar adalah apabila dalam jangka waktu 1 (satu) bulan terhitung sejak tanggal Surat Tagihan Pertama tidak dilakukan pelunasan.

1. Kualitas Diragukan

Kualitas diragukan adalah apabila dalam jangka waktu 1 (satu) bulan terhitung sejak tanggal Surat Tagihan Kedua tidak dilakukan pelunasan.

1. Kualitas macet
2. Apabila dalam jangka waktu 1 (satu) bulan terhitung sejak tanggal surat tagihan ketiga tidak dilakukan pelunasan; atau
3. Piutang telah diserahkan kepada panitia urusan piutang.

Piutang tersebut kemudian dihapus dan dibebankan pada perkiraan kerugian piutang. Dalam pencatatanya piutang atau beban penghapusan piutang dibagian debet. Dan piutang disebelah kredit. Seperti ini bentuk pecatatannya.

 Kerugian Penghapusan

 Piutang XXX

 Piutang Usaha XXX

**Metode Penaksiran Piutang Tak Tertagih**

 Terdapat tiga metode untuk menaksir piutang tak tertagih yaitu :

1. Persentase dari penjualan kredit

 Metode ini menekankan pada prinsip *penandingan* dan laporan laba rugi. Dalam metode ini perusahaan menetapkan presentase dari jumlah penjulalan kredit untuk menaksir kerugian perusahaan akibat adanya piutang yang tidak tertagih. Presentase didasarkan pada kebijakan kredit perusahaan dan pengalaman pada waktu lalu.

2. Presentase saldo piutang

 Dalam metode ini saldo piutang pada akhir periode dapat digunakan sebagai dasar untuk menaksir piutang usaha yang tidak dapat ditagih.

1. Analisis umur piutang

**Umur Piutang**

Salah satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan menerapkan presentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi, misalnya akhir bulan atau akhir tahun, dibuat daftar piutang. Ini adalah rincian saldo piutang menurut nama pelanggan pada suatu saat tertentu. Agar dapat diketahui berapa lama piutang suatu pelanggan telah berlalu, daftar piutang biasanya, dikelompokkan menurut umur.

**Skedul Umur Piutang**

 Schedule daftar umur piutang adalah perhitungan kerugian piutang untuk masing-masing kelompok umur dengan persentase yang telah ditetapkan. Untuk menghitung besarnya piutang yang taj tertagih menggunakan metode penyisihan.

**Metode Penyisihan Daftar Umur Piutang**

 Metode yang paling lazim digunakan untuk menetapkan penyisihan berdasarkan piutang usaha yang beredar adalah dengan mengadakan daftar umur piutang (aging schedule). Umur piutang adalah pengelompokan saldo piutang pada saat tertentu menurut golongan umur dan tabel yang menunjukkan sampai berapa lama piutang itu dibayar dari jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang.

**Tahap-Tahap Membuat Analisis Umur Piutang**

Untuk mempermudah mengetahui piutang tak tertagih, maka untuk itu dibuat analisis umur piutang. Dalam membuat analisis umur piutang ada beberapa tahap yang harus diperhatikan. Berikut tahap-tahapnya antara lain sebagai berikut:

1. Membuat daftar piutang pertanggal neraca (31 Desember) dan dikelompokkan tiap piutang sesuai umurnya.
2. Menetukan persentase kerugian dari tiap kelompok piutang yaitu makin jauh dari saat jatuh tempo persentase makin tinggi.
3. Mengalihkan persentase kerugian dengan saldo piutang dari tiap kelompok

**Kinerja Keuangan**

 Setiap perusahaan akan melakukan penilaian secara berkala untuk meningkatkan kualitas perusahaan itu sendiri. Manajemen akan menilai kinerja perusahaan dari laporan keuangan yang disajikan selama periode tertentu. Dalam hal ini manager memiliki peranan penting, seorang manager dikatakan berhasil apabila laporan keuangan yang dihasilkan sesuai atau melebihi harapan yang ditentukan perusahaan yang diawal.

**Tahapan – Tahapan Dalam Menganalisis Kinerja Keuangan.**

 Menurut Fahmi (2012: 2) penilaian kinerja setiap perusahaan adalah berbeda-beda karena tergantung kepada ruang lingkup bisnis yang dijalankannya. Ada lima tahapan dalam menganalisis kinerja keuangan suatu perusahaan secara umum yaitu:

1. Melakukan review terhadap data laporan keuangan.

Review disini dilakukan dengan tujuan agar laporan keuangan yang sudah dibuat tersebut sesuai dengan penerapan kaidah-kaidah yang berlaku umum dalam dunia akuntansi, sehingga dengan demikian hasil laporan keuangan tersebut dapat dipertanggung jawabkan.

1. Melakukan perhitungan.

Penerapan metode perhitungan disini adalah disesuaikan dengan kondisi dan permasalahan yang sedang dilakukan sehingga hasil dari perhitungan tersebut akan memberikan suatu kesimpulan sesuai dengan analisis yang diinginkan.

1. Melakukan perbandingan terhadap hasil hitungan yang telah diperoleh.

Dari hasil hitungan yang sesuai diperoleh tersebut kemudian dilakukan perbandingan dengan hasil hitungan dari berbagai perusahaan lainnya.

1. Melakukan penafsiran (*interpretation*) terhadap berbagai permasalahan yang ditemukan.

Pada tahap ini analisis melihat kinerja keuangan perusahaan adalah setelah dilakukan ketiga tahap tersebut selanjutnya dilakukan penafsiran untuk melihat apa-apa saja permasalahan dan kendala-kendala yang dialami perusahaan tersebut.

1. Mencari dan memberikan pemecahan masalah (*solution*) terhadap masalah yang ditentukan.

Pada tahap terakhir ini setelah ditemukan berbagai permasalahan yang dihadapi maka dicarikan solusi guna memberikan suatu input atau masukan agar apa yang menjadi kendala dan hambatan ini dapat terselesaikan.

**Mamfaat Kinerja Perusahaan**

Martono (2003:52) mengungkapkan kinerja keuangan suatu perusahaan sangat bermanfaat bagi berbagai pihak seperti investor, kreditur, analisis konsultan keuangan, pialang, pemerintah, dan pihak manajemen sendiri. Manfaat penilaian kinerja jika dilihat dari pihak yang berkepentingan terhadap laporan keuangan dan kinerja

**METODE PENELITIAN**

**Objek Penelitian**

Dalam pengambilan judul “Analisis Pengendalian Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Terhadap Kinerja Laporan Keuangan PT. Louisz International”, peneliti melakukan penelitian pada sebuah perusahaan PT. Louisz International. Perusahaan ini berlokasi di Jalan Raya Sagulung No.88, Sungai Binti, Sagulung, Kota Batam, Kepulauan Riau 29472.

**Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif, dimana suatu penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktifitas social, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok. Dalam penelitian ini terdapat upaya mendeskripsikan, mencatat dan menginterpretasikan kondisi sekarang kemudian melakuan evaluasi.

**Jenis Data**

 Jenis data penelitian merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data. Jenis data penelitian yang digunakan penulis terdiri dari :

1. Data Primer merupakan jenis data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli, dalam hal ini penulis menggunakan metode survei melalui wawancara dan observasi langsung ke lapangan.
2. Data Sekunder merupakan jenis data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara, berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip.

**Teknik Pengumpulan Data**

 Untuk data yang diperlukan dalam penelitian ini,maka penulis mengumpulkan data dengan melakukan :

1. Studi

 Yaitu suatu metode yang dilakukan untuk memperoleh data yang bersifat teoritis dari literature, catatan kuliah, dan bahan tulisan lainnya yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti sehingga dapat dijadikan data primer. Tujuan dari penelitian keperpustakaan ini adalah mendapatkan landasan teori dan berbagai pengertian mengenai masalah yang diteliti.

1. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau orang lain tentang subjek. Sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Sifat utama data ini tak terbatas pada ruang waktu sehingga memberi peluang kepada peneliti untuk mengetahui hal-hal yang pernah terjadi di waktu silam. Secara detail bahan documenter terbagi beberapa macam, yaitu surat-surat pribadi, buku atau catatan harian, dokumen perusahaan, data di server dan flashdisk, dan data lainnya. Teknik dokumentasi yang dilakukan pada penelitian ini yaitu menganalisis kinerja keuangan khususnya laporan piutang tak tertagih PT. Louisz International Tahun 2017.

1. Wawancara adalah suatu metode penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan informasi langsung dari staff perusahaan. Dalam melakukan wawancara ini peneliti menyiapkan daftar pertanyaan agar isu yang akan digali tidak keluar dari konteks. Wawancara dilakukan dengan pertanyaan-pertanyaan terbuka dan terstruktur dengan alat bantu perekam dan catatan-catatan.

**Tekhnik Analisi Data**

 Deskriptif

Menggambarkan serta menginterpretasi suatu objek sesuai dengan kenyataan yang ada, tanpa dilebih-lebihkan, meneliti tidak melakukan manipulasi variabel dan juga mengutamakan fakta, sehingga peneliti ini murni menjelaskan dan menggambarkannya

.

**Gambaran Objek Penelitian**

**Sejarah Singkat Perusahaan**

PT. Louisz International merupakan salah satu perusahaan yang memproduksi berbagai jenis *springbed* yang ada di Kota Batam yang berdiri pada Tahun 2008. Perusahaan ini sudah hampir 10 tahun melakukan usaha produksi *springbed.* Perusahaan manufactur ini adalah perusahaan yang melakukan penjualan Export dan Local. Perusahaan ini berlokasi di Jalan Raya Sagulung No.88, Sungai Binti, Sagulung, Kota Batam, Kepulauan Riau 29472.

**Hasil Penelitian**

**Pengendalian Piutang pada PT. Louisz International**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diteliti menyatakan bahwa :“PT. Louisz International memiliki dua jenis penjualan, yaitu penjualan secara tunai dan secara kredit. Pada penjualan dengan pembayaran tunai tidak memiliki masalah, karena pembayaran dilakukan secara *cash*, transfer bank maupun giro. Sedangkan penjualan pembayaran secara kredit memiliki beberapa masalah. Masalah yang terjadi yaitu kebijakan dalam pemberian jatuh tempo piutang dagang/penjualan kredit yang diberikan perusahaan tidak sesuai, seperti kebijakan dalam pemberian jatuh tempo paling lambat satu bulan, tetapi ada saja piutang pelanggan lebih dari satu bulan bahkan tiga tahun.

**Faktor- Faktor Penyebab Piutang TakTertagih pada PT. Louisz International**

1. Faktor Internal yang disebabkan oleh PT. louisz International

1. Terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.
2. Kurangnya pengontrolan piutang berdasarkan umur piutang masing-masing customer oleh staff piutang.
3. Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan dan staff bagian piutang.
4. Lemahnya pengawasan pimpinana dan staff piutang terhadap customer yang mengakibatkan timbulnya piutang tak tertagih, maka dari masalah tersebutngawasan Pimpinanan dan staff piutang melakukan penyeleksian terhadap calon pelanggan, dengan memilih pelanggan yang memiliki kualitas yang baik, dan perlu menetapkan plafon kredit bagi pelanggan lama seperti contohnya customer yang berada di Luar Negeri dan juga customer Local yang baru dan lama agar dapat ditentukan jumlah kredit yang harus diberikan sesuai dengan tingkat resiko masing-masing customer.

2. Faktor External

1. Menurunya kondisi ekonomi sehingga penjualan dalam pemasaran perusahaan berkurang.
2. Bencana alam yang tidak pernah diprediksi sebelumnya, seperti kebanjiran, tanah longsor, gunung meletus, gempa, kecelakaan dan kebakaran.
3. Masalah keluarga, misalnya keluarga debitur dalam keadaan sakit yang berkepanjangan, mengalami kecelakaan hingga kehilangan nyawa sehingga pihak internal memberikan toleransi dengan memberikan penambahan waktu pembayaran 6 bulan lagi bagi yang sakit berkepanjangan dari waktu jatuh tempo yang telah disepakati sebelumnya dan bagi pihak debitur yang kehilangan nyawa karena kecelakaan atau karena sakit, maka pihak kreditur mengiklaskan piutang debitur dan pada saat itulah pihak staff piutang dan chief accounting menggunakan metode penghapusan langsung karena piutang tersebut benar-benar tidak dibayar lagi.

**Analisis Umur Piutang pada PT. Louisz International**

Secara umum, suatu piutang diindikasikan sebagai piutang tak tertagih apabila telah jauh melewati tanggal jatuh temponya. Piutang yang telah ditentukan sebagai piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian yang harus dicatat sebagai beban (*expense*), yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*) dalam laporan laba rugi. Semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan yang digunakan manajemen dalam mengambil keputusan.

 Pada prakteknya, PT. Louisz International menggunakan metode penghapusan langsung (*direct write-off method*) dalam mencatat beban kerugian piutang tak tertagih mereka. Ketika metode hapus langsung digunakan, beban kredit macet atau beban kerugian piutang tak tertagih hanya akan dicatat atau diakui apabila benar-benar telah terjadi pelanggan tertentu yang menyatakan tidak bisa membayar bukan berdasarkan estimasi.

 Untuk mengatasi masalah yang terjadi pada piutang usaha khususnya piutang tak tertagih maka PT Louisz International membuat suatu kebijakan dengan membuat daftar umur piutang per customer dimana dalam penelitian ini PT. louisz telah menetapkan aging schedule berdasarkan umur piutangnya 1-30 hari kualitas piutangnya lancar, 30-60 hari kualitas piutangnya kurang lancar, an, sedangkan piutang >60 hari merupakan piutang tak tertagih atau piutang macet.

 Untuk lebih jelasnya penulis membuat daftar umur piutang yang ditetapkan PT. Louisz International dengan daftar table adalah sebagai berikut :

**Tabel. 4.1**

**Skedul Daftar Umur Piutang PT. Louisz International**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kualitas Piutang** | **Umur Piutang (Hari)** | **Persentase Piutang** |
| Lancar | Belum Jatuh Tempo | 0 % |
| Lancar | 1 – 30 Hari  |  50 % |
| Kurang Lancar | 30 – 60 Hari | 60 % |
| Macet | > 60 Hari | 70 % |

Sumber : Pengolahan Data 2018

Dari hasil analisis tabel diatas PT. Louisz International menetapkan syarat waktu penjualan kredit 30 hari, maka hanya hanya sebesar 50 % dari nilai piutang yang tidak bermasalah. Sebaliknya piutang yang belum berumur lebih dari 31 hari sampai dengan lebih dari 180 hari yang berjumlah 50 % maka dikatakan bahwa perusahaan tersebut mengalami masalah yang serius dengan customernya.

 **Metode Penaksiran Piutang Tak Tertagih**

 Hasil penentuan skedul umur piutang kemudian peneliti akan melanjutkan dengan menentukan estimasi piutang tak tertagih dari keseluruhan jumlah piutang.

**Tabel. 4.3**

**Persentase Estimasi Piutang Tidak Tertagih PT. Louisz International pada Tahun 2017**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Umur Piutang** | **Piutang Usaha (Rp)** | **Persentase Estimasi Tidak Tertagih** | **Estimasi Tidak Tertagih** |
| Belum Jatuh Tempo | 5.132.470.938 | 0 % | 0 |
| 1 – 30 Hari | 652.420.783 | 50 % | 326.210.392 |
| 31 – 60 Hari | 155.858.304 | 60 % | 93.514.982 |
| 60 > | 32.729.400 | 70 % | 22.910.580 |
| Total | 5.903.262.817 |  | 442.635.954 |

Sumber : Pengolaha Data 2018

 Maka dari hasil perhitungan Tabel 4.3 yaitu perhiungan persentase estimasi tidak tertagih dari piutang PT. Louisz International untuk kelompok umur 1 -30 hari sebesar 50 %, kelompok umur 31- 60 hari sebesar 60 % dan kelompok umur lebih dari 60 hari sebesar 70 %. Dari kelompok umur yang sudah ditentukan maka untuk mengetahui estimasi tidak tertagih adalah dengan persentase tidak tertagih tersebut kemudian dikalikan dengan jumlah piutang pada masing-masing kelompok umur.

 Dari hasil perhitungan persentase estimasi tidak tertagih ini maka pencatatan selanjutnya akan dilakukan dengan beban kerugian piutang pada tahun 2017 berdasarkan hasil perhitungan Tabel 4.3 maka jurnal untuk metode penghapusan langsung yang digunakan oleh PT. Louisz International pada tanggal 31 Desember 2017 adalah sebagai berikut:

(DR)Beban kerugian Piutang tak tertagih Rp. 442.635.954,-

( CR )Piutang tak tertagih Rp. 442.635.954,-

 Dan untuk pencatatan jurnal dengan menggunakan metode penyisihan atau metode cadangan oleh PT. Louisz International adalah sebagai berikut :

(DR ) Beban Kerugian Piutang Rp. 442.635.954,-

 (CR) Cadangan Kerugian Piutang Rp. 442.635.954,-

**Pengendalian Piutang Tak Tertagih terhadap Kinerja Keuangan.**

PT. Louisz International aktivitas penjulan di lakukan secara kredit, maka piutang merupakan bagian dari aktiva lancar perusahaan dalam jumlah besar. Piutang juga merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja

**Pembahasan**

PTLouisz International dapat disimpulkan pengendalian piutang Secara keseluruhan pengendalian piutang yang telah ditetapkan oleh PT. louisz International sudah efektif dalam Penilain resiko dalam pengendalian internal piutang juga sudah efektif, hal ini ditunjukkan dengan adanya prosedur penilaian terhadap konsumen. Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan kredit pelanggan, perusahaan perlu melakukan evaluasi kredit dari pelanggan tersebut. Kredit macet merupakan hal yang sangat dihindari perusahaan yang menjual barang secara kredit. Untuk mengansivasi hal ini perusahaan telah memiliki prosedur sebelum memutuskan apakah calon konsumen layak diberikan kredit atau tidak

**KESIMPULAN DAN SARAN**

**Kesimpulan**

Berdasarkan data dan pembahasan masalah yang peneliti lakukan terhadap analisis piutang tak tertagih produk *spring bed* dengan metode analisis daftar umur piutang yang telah dideskripsikan pada bab-bab sebelumnya, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

Pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Louisz International sudah berjalan dengan efisien dengan membandingkan teori yang ditemukan Thomas (2010:5) dengan temuan pada PT Louisz International. Untuk mengatasi masalah yang terjadi pada piutang usaha khususnya piutang tak tertagih maka PT Louisz International membuat suatu kebijakan dengan membuat daftar umur piutang per customer dimana dalam penelitian ini PT. louisz telah menetapkan aging schedule berdasarkan umur piutangnya 1-30 hari kualitas piutangnya lancar, 30-60 hari kualitas piutangnya kurang lancar, an, sedangkan piutang >60 hari merupakan piutang tak tertagih atau piutang macet. Berdasarkan analisis piutang tak tertagih dengan daftar umur piutang yang ditetapkan PT. Louisz International menunjukkan bahwa total piutang usaha sebesar Rp.5.90 3.262.817 dan piutang tak tertagihnya sebesar Rp. 442.635.954,-, merupakan beban kerugian piutang tak tertagih .sehingga dapat disimpulkan kerugian piutang tak tertagih tidak terlalu mempengaruhi kinerja keuangan PT. Louisz International tahun 2017.

**Saran**

Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan adalah sebagai berikut :

1. PT. Louisz International sudah menjalankan pengendalian piutang dengan efisien, tetapi dalam penelitian ini penulis memberikan saran supaya PT. Louisz International juga perlu melakukan penyeleksian terhadap calon pelanggan, dengan memilih pelanggan yang memiliki kualitas yang baik, dan perlu menetapkan plafon kredit bagi pelanggan lama seperti contohnya customer yang berada di Luar Negeri dan juga customer Local yang baru dan lama agar dapat ditentukan jumlah kredit yang harus diberikan sesuai dengan tingkat resiko masing-masing customer.
2. Perusahaan hendaknya terus melakukan analisisa piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang terutama dalam menentukan persentase piutang yang tidak tertagih agar bisa mengetahui kondisi piutang terutama jumlah kerugian yang mungkin ditimbulkan oleh piutang tersebut atau bisa disebut cadangan kerugian piutang.
3. Dalam metode pencatatan kerugian piutang tak tertagih hendaknya PT. Louisz International sebaiknya menggunakan metode cadangan analisis umur piutang agar lebih efektif dalam menentukan kerugian piutang tak tertagih

**DAFTAR PUSTAKA**

Alexandri, Benny. (2009). *Manajemen Keuangan Bisnis Teori*. Bandung: Alfabeta.

Christine Y.A Mawitjere (2006). “Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Hotel Berbintang Di Kota Manado”. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern FE Unsrat*. Manado.

Dhenok Mitayani (2016). "*Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada CV. Berlian Abadi di Surabaya*". Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Narotama. Surabaya.

Ema (2015). "*Analisis Piutang Tak Tertagih*", Jurnal Ilmiah Volume 5, Nomor 1, Maret 2015, Semarang

Fahmi, (2012). *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta

Fahmi. 2011. *Analisis Laporan Akuntansi*. Bandung : Alfabeta

fadhilanalisis.blogspot.com/2011/10/analisis-laporan-keuangan.html.Diakses pada tanggal 12/04/2018 pukul 20.35 wib.

Harahap Sofyan Syafri (2009), *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan Edisi Ke satu*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.

Hery, S.E., M.SI. "*Akuntansi Keuangan Menengah*". Jakarta: Buku Panduan.

Hery (2013), *Akuntansi Keuangan Menengah*, CPAS, Yogyakarta.

Hery. 2009. Akuntansi Keuangan Menengah 1. Jakarta: PT Raja Grafindo persada

keiso (2008). *Akuntansi Intermediate*. Erlangga: Jakarta

keiso (2009). *Akuntansi Intermediate*, Diterjemahkan oleh Herman Wibowo Jilid 1. Jakarta

Mahdi Hendrich (2013). "*Analisis Perlakuan Akuntansi Atas Piutang Dagang Pada Toko Sahabat Palembang*", Jurnal Ilmiah, Volume 5, Nomor 11, 2013, Jakarta.

Munawir. (2010). *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty

Program Studi Akuntansi Unrika (2015). *Buku Panduan Skripsi Fakultas Ekonomi*. Batam

Rivai, dkk, (2013), "*Faktor-faktor Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih atau Kredit Macet pada Nasabah BKM di Kecamatan, Pemalang Kab. Pemalang Tahun 2013*", SKRIPSI. Semarang: Fakultas Ekonomi UNNES.

Riwayati, Sri, (2012). "*Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih pada PT. XYZ*". Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi, Universitas Maritim Raja Ali Haji.

Rudianto.2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlang.

sugiono (2014). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

Syaputera, Kurniawan, Erdi Khairani,Siti. 2013. *Analisis Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bima Finance Palembang*. Jurnal Jurusan Akuntansi SI. STIE MDP. http:/eprints.mdp.ac.id

Wahyuni, (2012). "*Analisis Akuntansi Piutang Tak Tertagih pada PT. Baintan Anugerah Bersama*", Fakultas Ekonomi. Universitas Maritim. Raja Ali Haji.

https://dosenakuntansi.com/metode -penghapusan-piutang. Diakses pada tanggal 10/04/2018 pukul 21.45 wib.

https://www.kompasiana.com/maulinagista33/mengenal-piutang-dan-piutang-tak-tertagih 563e857778937381048b4568. diakses pada tanggal 05/04/2018 pukul 20.30 wib.

[http://mahasiswa.dinus.ac.id/docs/skripsi/jurnal/13345.pdf. Diakses pada tanggal 07/04/2018 pukul 17.10](http://mahasiswa.dinus.ac.id/docs/skripsi/jurnal/13345.pdf.%20Diakses%20pada%20tanggal%2007/04/2018%20pukul%2017.10) wib

<http://eprints.mdp.ac.id/1123/1/penelitian%20e-print%20Rika.pdf>. Diakses pada tanggal 12/04/2018 pukul 20.15 wib

[http://eprints.mdp.ac.id/1219/1/JURNAL SITI FATIMAH 2011140001.pdf](http://eprints.mdp.ac.id/1219/1/JURNAL%20SITI%20FATIMAH%202011140001.pdf). Diakses pada tanggal 12/04/2018 puku 21.45 wib