



**ANALISIS KEBIJAKAN PIUTANG DAN
CADANGAN KERUGIAN PIUTANG
PADA PT GLOBAL BORNEO TRANSPORT
BANJARMASIN**

**TUGAS AKHIR
DIAJUKAN SEBAGAI SALAH SATU PERSYARATAN UNTUK
MENYELESAIKAN PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA 3
PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BANJARMASIN**

OLEH :

FATMAWATI

(A03120010)

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN DIKTI
POLITEKNIK NEGERI BANJARMASIN
JURUSAN AKUNTANSI
2015**

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN TUGAS AKHIR.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR.....	iii
HALAMAN DAFTAR RIWAYAT HIDUP	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN SURAT PERNYATAAN	vi
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	vii
HALAMAN DAFTAR ISI	ix
HALAMAN DAFTAR TABEL	xi
HALAMAN DAFTAR BAGAN	xii
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A Latar Belakang Masalah.....	1
B Permasalahan	5
C Batasan Masalah.....	5
D Tujuan Penelitian.....	6
E. Kegunaan Penelitian.....	6

BAB II	TINJAUAN PUSTAKA	7
A	Landasan Teori.....	7
	1. Pengertian piutang.....	7
	2. Penggolongan piutang.....	8
	3. Biaya atas piutang	13
	4. Metode cadangan kerugian piutang	14
	5. Perputaran piutang dan umur piutang	25
	6. Kebijakan piutang dan penjualan kredit.....	29
	7. Likuiditas dan rentabilitas	38
	8. Laba ditahan	40
B	Hasil Penelitian Terdahulu.....	47
BAB III	METODE PENELITIAN	49
A	Identifikasi dan Definisi Operasional Variabel.....	49
B	Jenis Penelitian.....	49
C	Jenis dan Sumber Data	50
D	Teknik Pengumpulan Data.....	51
E	Teknik Analisis Data.....	52
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL	
	PENELITIAN	54
A	Gambaran Umum Perusahaan.....	54
	1. Sejarah singkat perusahaan	54

2. Struktur organisasi dan deskripsi jabatan.....	55
3. Visi dan misi perusahaan	60
B Hasil Penelitian	60
C Pembahasan.....	88
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	101
A Simpulan	101
B Saran.....	102

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Daftar Penjualan dan Piutang Tak Tertagih Pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin Per 31 Desember 2014	4
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu	47
4.1 Daftar Piutang Yang Lalai Per 31 Desember 2011	66
4.2 Daftar Piutang Yang Lalai Per 31 Desember 2012	68
4.3 Daftar Piutang Yang Lalai Per 31 Desember 2013.	70
4.4 Daftar Piutang Yang Lalai Per 31 Desember 2014.....	72
5.1 Analisis Umur Piutang Usaha Per 31 Desember 2011.....	75
5.2 Analisis Umur Piutang Usaha Per 31 Desember 2012.....	75
5.3 Analisis Umur Piutang Usaha Per 31 Desember 2013.....	76
5.4 Analisis Umur Piutang Usaha Per 31 Desember 2014.....	76
6.1 Persentase Piutang Tertunggak Tahun 2011	77
6.2 Persentase Piutang Tertunggak Tahun 2012	77
6.3 Persentase Piutang Tertunggak Tahun 2013	78
6.4 Persentase Piutang Tertunggak Tahun 2014	78
7.1 Taksiran Kerugian Piutang Usaha Tahun 2011	79
7.2 Taksiran Kerugian Piutang Usaha Tahun 2012	80
7.3 Taksiran Kerugian Piutang Usaha Tahun 2013	80
7.4 Taksiran Kerugian Piutang Usaha Tahun 2014	81

8.1 Daftar Penjualan dan Rata-Rata Piutang Tahun 2012-2014	83
8.2 Daftar Penjualan dan Rata-Rata Piutang Tahun 2012-2014	84
9.1 Daftar Penjualan dan Piutang Tak Tertagih Pada	87
PT Global Borneo Transport Banjarmasin Per 31 Desember 2014	

DAFTAR BAGAN

Gambar	Halaman
Struktur Organisasi PT Global Borneo Transport.....	55

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Permohonan Ijin Penelitian
2. Surat Izin Penelitian Dari PT Global Borneo Transport
3. Surat Keterangan Tempat Usaha PT Global Borneo Transport
4. NPWP
5. TDP
6. Denah Perusahaan
7. Foto Perusahaan
8. Lembar Konsultasi Pembimbing I dan Pembimbing II
9. Lembar Saran Penguji I, II dan III

ABSTRAK

Fatmawati / A03120010 / 2015 / ANALISIS KEBIJAKAN PIUTANG PADA PT GLOBAL BORNEO TRANSPORT BANJARMASIN / Akuntansi Keuangan / PT Global Borneo Transport Banjarmasin

Masalah yang diteliti menyangkut kebijakan penjualan kredit, syarat mendapatkan kredit, metode penagihan piutang dan bagaimana perlakuan terhadap piutang yang tidak tertagih pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin dalam laporan keuangan tahun 2014.

Objek penelitian yang diteliti adalah kebijakan penjualan kredit. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Metode ini digunakan untuk menggambarkan bagaimana kebijakan penjualan kredit, syarat mendapatkan kredit, prosedur penagihan piutang dan bagaimana perlakuan terhadap piutang yang tidak tertagih pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin dalam laporan keuangan tahun 2014.

Hasil penelitian menunjukkan syarat mendapatkan kredit pada PT Global Borneo Transport hanya mengacu pada 2 metode *Character* dan *Collateral*, melalui 2 tahap yaitu pada saat pengajuan penjualan kredit dan setelah pengajuan penjualan secara kredit. Prosedur penagihan piutang yang dilakukan PT Global Borneo Transport diawali dengan menggolongkan piutang atas piutang yang belum jatuh tempo dan piutang yang telah jatuh tempo. Perlakuan piutang tak tertagih pada PT Global Borneo Transport adalah dengan mengestimasi persentase piutang tak tertagih kemudian mengkategorikan piutang macet tersebut pada umur piutang diatas satu tahun. Pencatatan piutang tak tertagih yang dilakukan oleh perusahaan langsung mengakui pembayaran yang diterima dari pelanggan atas piutang yang telah dihapusbukukan sebagai pendapatan lain-lain dan tidak lagi menjurnal balik jumlah piutang yang telah dihapusbukukan

Kata kunci : Piutang Usaha, Kebijakan piutang, PT Global Borneo Transport Banjarmasin.

ABSTRAK

Fatmawati / A03120010 / 2015 / ANALISIS KEBIJAKAN PIUTANG PADA PT GLOBAL BORNEO TRANSPORT BANJARMASIN / Akuntansi Keuangan / PT Global Borneo Transport Banjarmasin

Masalah yang diteliti menyangkut kebijakan penjualan kredit, syarat mendapatkan kredit, metode penagihan piutang dan bagaimana perlakuan terhadap piutang yang tidak tertagih pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin dalam laporan keuangan tahun 2014.

Objek penelitian yang diteliti adalah kebijakan penjualan kredit. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Metode ini digunakan untuk menggambarkan bagaimana kebijakan penjualan kredit, syarat mendapatkan kredit, prosedur penagihan piutang dan bagaimana perlakuan terhadap piutang yang tidak tertagih pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin dalam laporan keuangan tahun 2014.

Hasil penelitian menunjukkan syarat mendapatkan kredit pada PT Global Borneo Transport hanya mengacu pada 2 metode *Character* dan *Collateral*, melalui 2 tahap yaitu pada saat pengajuan penjualan kredit dan setelah pengajuan penjualan secara kredit. Prosedur penagihan piutang yang dilakukan PT Global Borneo Transport diawali dengan menggolongkan piutang atas piutang yang belum jatuh tempo dan piutang yang telah jatuh tempo. Perlakuan piutang tak tertagih pada PT Global Borneo Transport adalah dengan mengestimasi persentase piutang tak tertagih kemudian mengkategorikan piutang macet tersebut pada umur piutang diatas satu tahun. Pencatatan piutang tak tertagih yang dilakukan oleh perusahaan langsung mengakui pembayaran yang diterima dari pelanggan atas piutang yang telah dihapusbukukan sebagai pendapatan lain-lain dan tidak lagi menjurnal balik jumlah piutang yang telah dihapusbukukan

Kata kunci : Piutang Usaha, Kebijakan piutang, PT Global Borneo Transport Banjarmasin.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat ini Indonesia sudah mengalami globalisasi dibidang ekonomi. Hal ini dapat dilihat dengan banyaknya bermunculan perusahaan-perusahaan besar maupun kecil, perusahaan dalam maupun luar negeri. Perusahaan-perusahaan tersebut juga mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk mencari keuntungan atau laba semaksimal mungkin. Laba yang diperoleh perusahaan merupakan selisih dari pendapatan yang diperoleh perusahaan dengan biaya-biaya usaha yang dikeluarkan. Hal ini tentu akan menimbulkan persaingan yang sangat ketat diantara perusahaan-perusahaan tersebut sehingga perusahaan yang bergerak dibidang yang sama perlu mencari strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

Pada perusahaan dagang atau jasa kegiatan penjualan merupakan salah satu faktor penting penentu keberhasilan perusahaan. Karena dari penjualan inilah dapat diperoleh laba perusahaan. Penjualan dapat dilakukan secara tunai atau kredit. Hampir semua perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Hal ini bertujuan untuk mempertahankan pelanggan-pelanggan yang sudah ada dan untuk menarik pelanggan baru dengan inovasi kebijakan penjualan tersebut. Dengan adanya penjualan secara kredit ini, secara langsung akan menimbulkan akun piutang usaha atau piutang dagang. Piutang merupakan

salah satu pos penting dari neraca suatu perusahaan. Semakin tinggi nilai piutang suatu perusahaan juga dapat diartikan semakin tinggi volume penjualan kredit. Suksesnya suatu perusahaan juga dapat dilihat dari pengelolaan piutang yang baik oleh pihak yang berkepentingan.

Piutang usaha adalah salah satu akun yang dijadikan patokan didalam laporan laba rugi perusahaan, baik usaha dagang maupun jasa. Piutang juga merupakan factor penentu dalam perolehan laba setiap perusahaan, baik itu sebagai piutang lancar maupun piutang tidak lancar. Perusahaan yang mengalami peningkatan harga jual biasanya memiliki piutang usaha yang lancar dan besar, penerimaan piutang usaha secara lancar akan menimbulkan laba yang stabil di setiap laporan keuangan. Biasanya piutang usaha akan muncul apabila setiap pelanggan mulai membayar hutangnya kepada perusahaan. Walaupun penjualan secara kredit dapat mendatangkan keuntungan atau laba yang lebih besar, tetapi hal itu tidak terlepas dari adanya resiko kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan apabila pelanggan tidak mampu melunasi piutang yang sudah ada.

Untuk meningkatkan likuiditas piutang serta memperkecil kerugian yang ditanggung oleh perusahaan perlu adanya kebijaksanaan penjualan kredit, sebagai contoh pengelolaan piutang adalah melalui pemilihan kebijakan penjualan kredit yang tepat bagi perusahaan, yaitu dengan memberikan diskon penjualan selain itu, dalam memutuskan melakukan penjualan kredit, sebelumnya perusahaan terlebih dahulu memperhitungkan

mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang usaha. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang usaha. Untuk itu, setiap perusahaan harus bisa menilai kondisi dan kinerja keuangannya agar dapat mempertahankan aktivitas dan keberadaan perusahaan. Untuk mengetahui perkembangan perusahaan maka diperlukan evaluasi yaitu dengan menganalisis dan membandingkan nilai piutang usaha dengan tahun sebelumnya. Untuk menghindari terjadinya kelalaian dalam pengendalian piutang, pihak manajemen harus lebih memperhatikan aspek-aspek yang dapat menyebabkan pengelolaan piutang tidak berjalan sebagaimana mestinya.

PT Global Borneo Transport adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang transportasi untuk pengantaran bahan bakar minyak baik di darat maupun untuk angkutan sungai berupa mobil tangki, LCT dan bunger. Selain penjualan secara tunai, PT Global Borneo Transport juga melakukan penjualan secara kredit terhadap jasa transportasinya, bahkan pembayaran jasa transport secara kredit yang terjadi jauh lebih besar jika dibandingkan dengan pembayaran secara tunainya. PT Global Borneo Transport bahkan mengalami

peningkatan dalam penjualan kreditnya pada setiap periodenya. Seiring dengan meningkatnya penjualan kredit tersebut, maka kemungkinan resiko tak tertagih akan meningkat pula, hal ini dapat dilihat dengan meningkatnya persentase piutang tak tertagih yang terdapat pada PT Global Borneo Transport dari tahun ke tahun, sebagaimana terlihat pada tabel berikut:

Tabel 1
Daftar Penjualan dan Piutang Tak Tertagih
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
per 31 Desember 2014

Tahun	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit	Kredit Macet
2012	2.239.850.000,00	3.107.853.500,00	619.252.000,00
2013	1.235.007.500,00	2.110.365.230,00	726.940.500,00
2014	1.940.010.000,00	2.103.402.560,00	923.729.600,00
Jumlah	5.414.867.500,00	7.321.621.290,00	2.269.922.100,00

Sumber : PT Global Borneo Transport Banjarmasin, 2014

Tingginya piutang usaha ini memberikan peluang timbulnya kredit macet jika piutang tidak dikelola secara baik. Sebagai gambaran berikut ini adalah tingkat penjualan kredit pada PT Global Borneo Transport untuk tahun 2012 sebesar Rp.3.107.853.500,- dan tahun 2013 sebesar Rp. 2.110.365.230,- sedangkan pada tahun 2014 mengalami penurunan menjadi Rp.2.103.402.560,- Sementara kredit macet pada tahun 2012 sebesar Rp.619.252.000,- dan tahun 2013 sebesar Rp. 726.940.500,-. Sedangkan untuk tahun 2014 kredit macet mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya menjadi sebesar Rp. 923.792.600,-

PT Global Borneo Transport beberapa tahun ini mengalami peningkatan penjualan jasanya, khususnya penjualan kredit yang jumlahnya lebih besar dari penjualan tunai. Peningkatan tersebut disebabkan karena strategi penjualan secara kredit sangat diutamakan dibandingkan penjualan tunai, dan permintaan pelanggan dalam pembelian solar dan jasa transportasi secara kredit juga semakin meningkat. Peningkatan penjualan kredit tersebut mengakibatkan peningkatan piutang usaha pada PT Global Borneo Transport.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan analisis terhadap manajemen piutang pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.

B. Permasalahan

Berdasarkan latar belakang di atas, maka masalah yang terjadi, yaitu:

1. Bagaimana kebijakan akuntansi piutang yang dilakukan pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.
2. Bagaimana keputusan melakukan cadangan kerugian piutang pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.

C. Batasan Masalah

Ruang lingkup pembahasan pada Tugas Akhir ini yaitu mengenai kebijakan penjualan kredit, syarat mendapatkan kredit, metode penagihan piutang dan bagaimana perlakuan terhadap piutang yang tidak tertagih pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin dalam laporan keuangan tahun 2011- 2014.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini mempunyai tujuan untuk :

1. Mengetahui kebijakan akuntansi piutang yang dilakukan pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.
2. Mengetahui kebijakan piutang macet yang terjadi pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.

E. Kegunaan Penelitian

1. Bagi penulis

Menambah pengetahuan yang telah diperoleh dari bangku kuliah dan membandingkan antara teori-teori yang diterima dari bangku kuliah dengan dunia nyata melalui pengaplikasian teori-teori dalam dunia kerja.

2. Bagi pembaca

Diharapkan dapat memberikan wawasan yang berguna dalam aktivitas usaha dan bisnis serta diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan pada penelitian selanjutnya.

3. Bagi perusahaan

Untuk memberikan gambaran bagi perusahaan sehingga dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dalam kebijakan piutang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengertian Piutang

Menurut Syahyunan (2009: 61) “alasan perusahaan untuk melakukan penjualan secara kredit adalah untuk mendorong atau meningkatkan penjualan guna meningkatkan laba perusahaan.” Pengertian luas istilah piutang dapat dipergunakan bagi semua hak terhadap pihak lain atas uang, barang dan jasa. Gitosudarmo (2009: 81) “menjelaskan Piutang adalah merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit.” Kebijakan penjualan kredit ini merupakan kebijakan yang biasa dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat para langganan. Jadi kebijakan ini sengaja dilakukan untuk memperluas pasar dan memperbesar hasil penjualan.

Menurut Sinurat (2010: 198) “Piutang adalah tagihan kepada seseorang atau perusahaan berupa sejumlah uang tertentu oleh karena terjadinya transaksi dimasa lalu yang mengakibatkan timbulnya tagihan.” Menurut Yusup (2009: 52) “Piutang adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi, yaitu penjualan secara kredit.” Sementara piutang dagang

menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2013: 9.4) adalah “Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk/penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan”.

Dalam akuntansi, piutang harus diklasifikasikan dan disajikan dalam neraca dengan benar. Piutang yang diperkirakan dapat ditagih dalam tempo satu tahun atau kurang dihitung dari tanggal neraca harus disajikan sebagai aktiva lancar, sedangkan yang lebih dari satu tahun harus disajikan dan dikelompokkan sebagai investasi atau aktiva lain-lain. Piutang timbul dari transaksi penjualan kredit. Penjualan secara kredit dilakukan untuk memperbesar volume penjualan (pendapatan). Hanya penjualan secara kredit memiliki risiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Piutang yang tidak tertagih digolongkan menjadi biaya yang disebut dengan biaya kerugian piutang.

2. Penggolongan Piutang

Piutang merupakan semua hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang atau jasa terhadap seseorang atau perusahaan lain atas penjualan kredit yang dilakukan. Soemarso (2010: 339) mengemukakan bahwa piutang diklasifikasikan sebagai piutang dagang dan piutang lain-lain. Piutang dapat meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang yang timbul diluar kegiatan usaha normal perusahaan digolongkan dalam piutang lain-lain.

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa piutang dapat diklasifikasikan menjadi dua (2) bagian besar, yaitu: Piutang Dagang dan Piutang Lainlain.

a. Piutang Dagang

Piutang dagang merupakan piutang yang berasal dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Piutang ini merupakan penjualan kredit jangka pendek kepada pelanggan. Pembayaran biasanya jatuh tempo 30-50 hari. Perjanjian kreditnya merupakan persetujuan informan antara penjual dan pembeli yang didukung oleh dokumen-dokumen perusahaan seperti faktur pesanan penjual dan kontrak penyerahan. Biasanya piutang dagang tidak melibatkan bunga meskipun bunga atau biaya jasa dapat saja ditambahkan bilamana pembayaran tidak dilakukan dalam periode tertentu. Piutang dagang merupakan tipe piutang yang paling lazim ditemukan dan umumnya mempunyai jumlah yang paling besar. Piutang dagang dibagi atas dua bagian, yaitu:

1) Piutang Usaha

Menurut Kieso dan Weigand (2012: 182) bahwa piutang usaha adalah jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Seperti yang telah dikemukakan piutang timbul dari transaksi penjualan kredit. Transaksi penjualan kredit terjadi apabila ada

kesepakatan antara penjual dan pembeli mengenai harga, jenis barang maupun syarat pembayaran kemudian penjual menerbitkan faktur penjualan sebagai dasar untuk pencatatan penjualan barulah resmi terjadi piutang usaha. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar.

2) Piutang wesel

Piutang wesel adalah suatu janji tertulis yang tidak bersyarat dari seseorang kepada pihak lain untuk membayar sejumlah uang pada tanggal tertentu. Piutang dalam bentuk wesel biasanya berakhir setelah 30 hari atau paling lama 90 hari. Wesel ini dapat diperjualbelikan kepada pihak lain jika sipemegang wesel membutuhkan uang sebelum jatuh temponya sipemegang wesel akan menagih dari pihak yang mengeluarkan wesel.

Menurut Kieso dan Weygand (2012: 252) Piutang wesel atau bisa juga disebut wesel tagih dapat dikategorikan atas dua bagian, yaitu:

- a) Wesel tagih berbunga dinyatakan suatu tingkat bunga tertentu dari jangka waktu jatuh temponya. Pihak yang menandatangani wesel harus membayar sejumlah nilai nominal wesel ditambah dengan bunga yang terhutang.

- b) Wesel tagih tanpa bunga, pembayaran akan diterima pada saat jatuh tempo akan sama dengan nilai nominal yang dinyatakan dalam satu wesel tersebut.

a. Piutang Lain-lain

Menurut Smith (2009: 286) bahwa piutang lain-lain meliputi seluruh tipe piutang lainnya. Piutang lain-lain dari berbagai transaksi seperti :

- 1) Penjualan sekuritas atau harta benda lain selain persediaan
- 2) Uang muka kepada pemegang saham, para direktur, pejabat dan karyawan
- 3) Setoran atau deposito kepada kreditor, perusahaan utilitas (Perum) dan instalasi instalasi lainnya
- 4) Pembayaran dimuka atas pembelian
- 5) Tuntutan atas kerugian atau kerusakan
- 6) Harga saham yang masih harus ditagih
- 7) Piutang deviden dan bunga

Penjualan kredit ini akan menimbulkan resiko bagi perusahaan jika tidak dapat ditagihnya sebagian atau bahkan mungkin seluruh dari piutang. Oleh karena itu lalu memperhitungkan biaya atas resiko tidak dapat ditagihnya piutang tersebut dalam bentuk *bad debt expense*.

Kebijakan penjualan kredit dapat menimbulkan keuntungan-keuntungan dalam bentuk:

- 1) Kenaikan hasil penjualan

- 2) Kenaikan laba. Hal ini adalah sebagai akibat dari kenaikan dalam hasil penjualan akan dapat menimbulkan kenaikan pada laba perusahaan.
- 3) Memenangkan persaingan. Dalam bisnis saat ini maka hampir semua perusahaan melaksanakan politik penjualan kredit. Oleh karena itu untuk menjaga posisi perusahaan di dalam persaingan maka haruslah dilakukan politik penjualan kredit tersebut, apabila tidak ingin merosot dalam posisi persaingan di pasar.

Menurut Gitosudarmo (2012: 82) besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut :

- 1) Volume penjualan kredit

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

- 2) Syarat pembayaran bagi 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

- 3) Ketentuan tentang batas volume penjualan kredit

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

4) Kebiasaan membayar para pelanggan kredit

Apabila kebiasaan membayar para pelanggan dari penjualan kredit mundur dari waktu yang dipersyaratkan maka besarnya jumlah piutang relatif besar.

5) Kegiatan penagihan piutang dari pihak perusahaan

Apabila kegiatan penagihan piutang dari perusahaan bersifat aktif dan pelanggan melunasinya maka besarnya jumlah piutang relatif kecil, tetapi apabila kegiatan penagihan piutang bersifat pasif maka besarnya jumlah piutang relatif besar.

3. Biaya Atas Piutang

Menurut Gitosudarmo (2012: 82) dengan dilaksanakannya penjualan secara kredit yang kemudian menimbulkan piutang maka perusahaan sebenarnya tidak terlepas dari penanggungan risiko berupa biaya. Biaya yang timbul akibat adanya piutang adalah :

a. Biaya penghapusan piutang

Biaya penghapusan piutang/piutang ragu-ragu (*bad debt*) risiko terhadap tidak tertagihnya sejumlah tertentu dari piutang akan dimasukkan sebagai biaya piutang ragu-ragu yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang. Oleh karena itu perlu diperhitungkan pada setiap periode.

b. Biaya pengumpulan piutang

Dengan adanya piutang maka timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya yang disebut sebagai biaya pengumpulan piutang.

c. Biaya administrasi

Terhadap piutang diperlukan kegiatan administrasi yang akan mengeluarkan biaya.

d. Biaya sumber dana

Dengan terjadinya piutang maka diperlukan dana dari dalam maupun dari luar perusahaan untuk menjagainya. Dana tersebut diperlukan biaya untuk sumber dana.

4. Metode Cadangan Kerugian Piutang

Metode cadangan kerugian piutang ada dua, yaitu metode cadangan dan metode penghapusan langsung.

Menurut Baridwan, ada 2 metode pencatatan kerugian piutang, yaitu :

a. Metode penghapusan langsung

Metode ini beranggapan bahwa kerugian piutang diakui dan dicatat menjadi beban jika tidak dapat ditagih. Piutang tidak dapat tertagih diperoleh setelah perusahaan mendapat pemberitahuan resmi bahwa debitur dinyatakan pailit oleh instansi yang berwenang atau pemberitahuan debitur sendiri bahwa yang bersangkutan tidak mampu lagi melunasi kewajibannya. Jadi perusahaan harus menghapus

dengan mendebet rekening kerugian piutang sebagai pengurang akibat tidak tertagihnya piutang. Karena adanya piutang usaha tidak dapat ditagih maka akan dicatat dengan jurnal :

Kerugian piutang	Rp XXX
Piutang usaha	Rp XXX

Apabila suatu piutang usaha yang telah dihapus ternyata kemudian dapat ditagih, maka piutang tersebut harus dinyatakan kembali.

Ada 2 perlakuan terhadap piutang usaha :

- 1) Penerimaan piutang usaha yang telah dihapus terjadi sebelum tutup buku, maka akan dikreditkan ke rekening biaya kerugian piutang usaha.

Jurnal :

Piutang usaha	Rp XXX
Biaya kerugian piutang	Rp XXX

- 2) Penerimaan piutang usaha yang telah dihapus terjadi sesudah tutup buku, maka akan dikreditkan ke rekening penerimaan piutang yang telah dihapuskan tersebut.

Jurnal :

Piutang usaha	Rp XXX
Penerimaan piutang usaha yang telah dihapus	Rp XXX

b. Metode cadangan

Menurut Mardiasmo (2011: 96) “Metode cadangan adalah kerugian yang dijadikan akibat adanya piutang yang tidak dapat ditagih harus menjadi beban periode dimana keputusan pemberian kredit dilaksanakan”.

Metode cadangan digunakan apabila kerugian piutang yang biasa terjadi cukup besar jumlahnya. Menurut Yusup (2009: 56) tiga hal penting yang perlu diperhatikan dalam penerapan metode cadangan adalah sebagai berikut :

- 1) Kerugian piutang tak tertagih ditentukan jumlahnya melalui taksiran dan ditandingkan (matched) dengan penjualan pada periode akuntansi yang sama dengan periode terjadinya penjualan.
- 2) Jumlah piutang yang ditaksir tidak akan dapat diterima dicatat dengan mendebit rekening Kerugian Piutang dan mengkredit rekening Cadangan Kerugian Piutang.
- 3) Kerugian piutang yang sesungguhnya terjadi dicatat dengan mendebit rekening Cadangan Kerugian Piutang dan mengkredit rekening Piutang Dagang pada saat suatu piutang dihapus dari pembukuan.

Menurut Yusup (2009:60) menaksir jumlah piutang tidak dapat tertagih dengan menggunakan metode cadangan dapat menggunakan dua dasar, yaitu persentase dari penjualan dan persentase dari piutang.

1) Persentase dari Penjualan

Dasar persentase dari penjualan adalah hubungan persentase antara jumlah penjualan kredit dengan taksiran kerugian yang mungkin diderita karena adanya piutang tak tertagih. Persentase ini didasarkan pada pengalaman pada waktu-waktu yang lalu dan kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan. Dasar yang digunakan bias berupa total penjualan kredit atau bias juga penjualan kredit bersih pada tahun berjalan.

2) Persentase dari Piutang

Dasar persentase dari piutang menetapkan suatu hubungan persentase antara jumlah piutang dengan dengan jumlah kerugian akibat adanya piutang yang tidak tertagih. Untuk menganalisis hal tersebut biasanya menggunakan suatu daftar yang disebut daftar umur piutang. Dalam daftar ini debitur (konsumen) dikelompokkan berdasarkan masa lewat waktu, yaitu jangka waktu sejak piutang tersebut seharusnya diterima hingga tanggal pembuatan daftar umur piutang. Analisis ini disebut analisis umur piutang.

Menurut Zaki Baridwan, Dalam metode cadangan setiap akhir periode dilakukan penaksiran jumlah kerugian piutang yang akan dibebankan ke periode yang bersangkutan. Ada dua pendekatan yang dapat digunakan untuk menentukan penaksiran kerugian piutang, yaitu

1) Pendekatan laba rugi

Menurut Efraim Ferdinan Giri, berdasarkan pendekatan ini, penentuan taksiran piutang tidak tertagih didasarkan pada saldo penjualan kredit atau penjualan total. Pendekatan ini diawali dengan penentuan taksiran piutang tak tertagih (TPTT). TPTT dihitung menggunakan data pada periode sebelumnya. Kedua, menentukan basis perhitungan berupa, (a) penjualan total, atau (b) penjualan kredit. Ketiga, TPTT dihitung menggunakan rumus, sebagai berikut:

% Taksiran Piutang Tak Tertagih (TPTT) =

$$\frac{\text{Piutang Tak Tertagih - Piutang Dihapus dan Dilunasi}}{\text{Penjualan Kredit atau Penjualan Total}} \times 100\%$$

Pendekatan ini dikatakan sebagai pendekatan laba rugi, sebab pendekatan ini lebih menekankan pada penentuan taksiran kerugian piutang daripada terhadap jumlah cadangan kerugian piutang (CKP). Pendekatan ini menekankan prinsip penandingan,

sebab taksiran kerugian piutang ditentukan dengan dasar hubungan langsung dengan pendapatan penjualan.

Sebagai ilustrasi, berikut informasi yang digunakan untuk menentukan taksiran piutang tak tertagih tahun 2010.

Penjualan kredit selama tahun 2010	Rp 250.000.000
Piutang dagang, 31 Desember 2010	Rp 90.000.000
Saldo awal CKP 2010 (saldo kredit)	Rp 900.000
Piutang tak tertagih 31 Desember 2009	Rp 4.000.000
Piutang yang telah dihapus dan diterima kembali dalam tahun 2009	Rp 1.500.000

Berdasarkan informasi diatas, presentase atau taksiran piutang tidak tertagih piutang tahun 2010 ditentukan menggunakan data tahun lalu 2009 sebagai berikut:

$$\frac{\text{Rp 4.000.000} - \text{Rp 1.000.000}}{\text{Rp 250.000.000}} \times 100 \% = 1\%$$

Besarnya taksiran piutang tak tertagih tahun 2010 adalah Rp 2.500.000, yaitu $1\% \times \text{Rp 250.000.000}$. jumlah ini dalam jumlah yang dicatat. Jurnal penyesuaian untuk mencatat cadangan kerugian piutang pada tanggal 31 Desember 2010 sebagai berikut:

Kerugian Piutang	Rp2.500.000
Cadangan Kerugian Piutang	Rp2.500.000

$$(\text{Rp}250.000.000 \times 0,01 = \text{Rp}2.500.000)$$

Pendekatan laba rugi tidak mempertimbangkan saldo awal rekening cadangan kerugian piutang (CKP). Alasannya pendekatan ini difokuskan pada penentuan jumlah kerugian piutang, bukan pada cadangan kerugian piutang (rekening neraca). Dengan demikian jumlah kerugian piutang pada tahun 2010 sebesar Rp2.500.000; dan cadangan kerugian piutang per 31 Desember 2011 menjadi sebesar Rp3.400.000, yaitu Rp900.000 + Rp2.500.000.

Kadang kala pendekatan laba rugi menggunakan basis penjualan total untuk menghitung taksiran piutang tak tertagih, namun dasar ini tidak sesuai dengan logika timbulnya piutang. Piutang tidak tertagih berasal dari penjualan kredit dan bukan dari penjualan tunai. Dasar ini wajar digunakan, jika perusahaan melaksanakan penjualan kredit dan tunai secara stabil dari waktu ke waktu. (Efraim Ferdinan Giri 2012:139-140)

2) Pendekatan neraca

Menurut Zaki Baridwan, penentuan besarnya kerugian piutang tak tertagih dapat digunakan dari angka saldo piutang setiap akhir periode akuntansi. Ada beberapa cara dalam penentuan besarnya kerugian piutang tak tertagih, yaitu :

- a) Jumlah cadangan dinaikan dengan persentase tertentu dari saldo piutang pada setiap akhir periode akuntansi.

Dalam cara ini saldo piutang saldo akhir tahun dikali dengan prosentase tertentu. Hasil kali dikurangi atau ditambah dengan saldo cadangan kerugian piutang tahun yang bersangkutan. Misalnya pada tanggal 31 Desember 2005 rekening piutang menunjukkan saldo sebesar Rp 7.500.000,00 dan rekening cadangan kerugian piutang menunjukkan saldo kredit sebesar Rp 10.000,00. Persentase kerugian piutang ditetapkan sebesar 1% dari saldo piutang.

Perhitungan :

Persentase kerugian : $1\% \times \text{Rp } 7.500.000,00 = \text{Rp } 75.000,00$

Saldo kredit rek. cadangan kerugian piutang = (Rp 10.000,00)

Jumlah yang ditambahkan ke rek. cadangan = Rp 65.000,00

Kelemahan cara ini :

Dilihat dari pandangan laporan laba rugi, penggunaan cara ini tidak dapat menunjukkan berapa kerugian yang sebenarnya untuk periode tersebut, karena dalam perhitungan di penuhi oleh perhitungan cadangan kerugian tahun sebelumnya.

Jurnal yang dibuat adalah :

Kerugian piutang	Rp 65.000,00
Cadangan kerugian piutang	Rp 65.000,00

Jurnal menghapus piutang :

Kerugian piutang	Rp 65.000,00
Piutang	Rp 65.000,00

- b) Cadangan ditambah dengan persentase tertentu dari saldo piutang penentuan cadangan kerugian piutang usaha melalui metode ini adalah cara mengalikan persentase kerugian piutang dengan saldo piutang, sehingga jumlah dari hasil kali ini dicatat sebagai cadangan kerugian piutang yang dikreditkan ke rekening cadangan kerugian piutang usaha pada periode yang bersangkutan.

Metode ini menghubungkan antara kerugian piutang periode tersebut dengan saldo piutangnya tanpa dipengaruhi perhitungan cadangan kerugian piutang usaha tahun sebelumnya.

Perhitungan :

Saldo cadangan kerugian piutang akhir tahun = Rp 10.000,00

Cadangan kerugian piutang yang dijurnal
 $1\% \times \text{Rp } 7.500.000,00 = \underline{\text{Rp } 75.000,00}$

Cadangan kerugian piutang yang seharusnya
 Pada akhir tahun = Rp 85.000,00

Jurnal yang dibuat adalah :

Kerugian piutang Rp 75.000,00
 Cadangan kerugian piutang Rp 75.000,00

Kelemahan cara ini :

Mengakibatkan pembebanan kerugian piutang dua kali jika pada akhir periode yang bersangkutan masih ada piutang tahun sebelumnya yang tahun lalu sudah dihitung kerugian

piutangnya. Tetapi kelemahan ini dapat dihilangkan bila prosentase kerugian piutang dikalinya hanya untuk saldo piutang yang timbul pada periode tersebut.

- c) Jumlah cadangan dinaikan sampai suatu jumlah tertentu yang dihitung dengan analisa umur piutang

Metode ini disebut metode analisa umur piutang. Pemikiran yang melandasi analisa ini adalah semakin lama umur piutang akan semakin besar kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Piutang masing-masing anggota dibagi dalam dua kelompok, yaitu belum menunggak dan menunggak. Yang dimaksud menunggak adalah sudah melebihi jangka waktu kredit.

Piutang usaha yang menunggak dipisah-pisahkan dalam kelompok berdasarkan lama waktu menunggaknya. Kemudian masing-masing jumlah tunggakan tersebut didasarkan dengan lama waktu tunggakan dan ditetapkan persentase kerugian piutang usahanya. Jumlah kerugian piutang yang dihitung dengan cara ini sesudah mempertimbangkan saldo rekening cadangan kerugian piutang merupakan jumlah kerugian piutang.

Metode ini efektif digunakan untuk perusahaan yang memiliki debitur tidak terlalu banyak. Misalnya pada tanggal 31 Desember 2005 saldo rekening piutang PT Risa Fadila

menunjukkan jumlah sebesar Rp 7.500.000,00 yang dapat dirinci berdasar umurnya nampak sebagai berikut:

Tabel 3
PT. RISA FADILA
Analisa Umur Piutang 31 Desember 2005

Nama	Jumlah	Belum Menunggak	Menunggak					Lebih dari 1 Tahun
			1-30 Hari	31-60 Hari	61-90 Hari	91-180 Hari	181-365 Hari	
Alex	Rp 270.000,00	Rp 250.000,00	Rp 20.000,00	-	-	-	-	-
Basri	Rp 500.000,00	Rp 500.000,00	-	-	-	-	-	-
Toko Indah	Rp 320.000,00	Rp 250.000,00	Rp 30.000,00	Rp 40.000,00	-	-	-	-
CV Jaya	Rp 1.410.000,00	Rp 1.300.000,00	-	Rp 110.000,00	-	-	-	-
PT Muda	Rp 1.200.000,00	Rp 1.200.000,00	-	-	-	-	-	-
Alaska & Co	Rp 180.000,00	-	-	-	-	-	-	Rp 180.000,00
Mulyono	Rp 600.000,00	Rp 400.000,00	-	-	-	Rp 200.000,00	-	-
UD Maju	Rp 400.000,00	Rp 400.000,00	-	-	-	-	-	-
PT Sinar	Rp 1.000.000,00	Rp 800.000,00	-	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	-	-	-
Tasrif	Rp 350.000,00	Rp 100.000,00	Rp 250.000,00	-	-	-	-	-
Manan	Rp 250.000,00	-	-	-	-	-	Rp 250.000,00	-
UD Sari	Rp 320.000,00	Rp 200.000,00	-	-	-	Rp 120.000,00	-	-
Toko Malita	Rp 50.000,00	-	-	-	Rp 50.000,00	-	-	-
UD Polika	Rp 650.000,00	Rp 600.000,00	Rp 50.000,00	-	-	-	-	-
Jumlah	Rp 7.500.000,00	Rp 6.000.000,00	Rp 350.000,00	Rp 250.000,00	Rp 150.000,00	Rp 320.000,00	Rp 250.000,00	Rp 180.000,00

Sumber : Zaki Baridwan, 2011

Pemisahan masing-masing piutang ke dalam kelompok-kelompok umur dilakukan dari data yang ada dalam buku pembantu piutang. Setelah piutang masing-masing langganan dapat dikelompokkan berdasar umurnya seperti diatas, langkah berikutnya adalah menentukan besarnya persentase kerugian piutang untuk masing-masing kelompok umur. Penentuan persentase ini sebaiknya dilakukan oleh manajer kredit yang mempunyai data mengenai bonafiditas masing-masing

langganan. Perhitungan kerugian piutang masing-masing kelompok umur dengan persentase yang telah ditetapkan dapat disusun sebagai berikut :

Tabel 4
PT. RISA FADILA
Taksiran Kerugian Piutang 31 Desember 2005

Kelompok umur	jumlah	Persentase kerugian piutang	Taksiran kerugian piutang
Belum menunggak	Rp 6.000.000	0,50	Rp 30.000
Menunggak 1 – 30 hari	350.000	1,00	3.500
Menunggak 31-60 hari	250.000	2,00	5.000
Menunggak 61-90 hari	150.000	5,00	7.500
Menunggak 91-180 hari	320.000	10,00	32.000
Menunggak 181-365 hari	250.000	30,00	75.000
Menunggak lebih dari satu tahun	180.000	50,00	90.000
	Rp 7.500.000		Rp 243.000

Sumber : Zaki Baridwan, 2011

5) Perputaran Piutang dan Umur Piutang

c. Perputaran Piutang

Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit, karena timbulnya piutang disebabkan oleh penjualan barang-barang secara kredit dan hasil dari penjualan secara kredit netto dibagi dengan piutang rata-rata merupakan perputaran piutang.

Nilai dari perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran piutang tersebut. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran yang ditetapkan berarti makin lama modal terikat dalam piutang. Mengenai perputaran piutang.

Pendapat mengenai perputaran piutang menurut Drs. Munawir (2010:75) mengatakan bahwa: “Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang turn over receivable yaitu, dengan membagi total penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata”.

Menurut Warren Reeve (2005:407) perputaran piutang adalah “Usaha (account receivable turn over) untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun”.

Dari dua pendapat diatas maka dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang itu ditentukan dua faktor utama, yaitu penjualan kredit dan rata-rata piutang. Rata-rata piutang dapat diperoleh dengan cara menjumlahkan piutang awal periode dengan piutang akhir periode dibagi dua. Adakalanya angka penjualan kredit untuk suatu periode tertentu tidak dapat diperoleh sehingga yang digunakan sebagai penjualan kredit adalah angka total penjualan.

Dari uraian di atas maka perputaran piutang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2}$$

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit bersih}}{\text{Piutang dagang}}$$

Dari definisi dapat diketahui bahwa rasio perputaran yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik. Tinggi rendahnya

perputaran piutang tergantung pada besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin cepat perputaran piutang berarti semakin cepat modal kembali. Tingkat perputaran piutang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, sehingga makin tinggi perputaran piutang berarti makin efisien modal yang digunakan.

Selain perputaran piutang yang digunakan sebagai indikator terhadap efisien atau tidaknya piutang, ada indikator lain yang cukup penting yaitu jika waktu rata-rata pengumpulan piutang (average collection periode). “Jangka waktu pengumpulan piutang adalah angka yang menunjukkan waktu rata-rata yang diperlukan untuk menagih piutang.” (Munawir 2010:76)

Perumusan dari uraian di atas adalah sebagai berikut:

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran piutang}}$$

$$\text{Periode rata-rata penagihan piutang} = \frac{\text{Piutang dagang} \times 365}{\text{Penjualan kredit}}$$

Jumlah hari penjualan dalam piutang memberi tolak ukur mengenai lamanya waktu piutang dagang yang beredar. Semakin besar rasio umur piutang, semakin besar kemungkinan rasio tidak tertagihnya piutang.

Perubahan rasio antara penjualan kredit dan rata-rata piutang disebabkan oleh banyak hal. Munawir (2010:75) mengemukakan bahwa faktor-faktor penyebabnya adalah sebagai berikut:

- 1) Turunnya penjualan dan naiknya piutang
- 2) Turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah yang lebih besar
- 3) Naiknya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah yang lebih besar
- 4) Turunnya penjualan dengan piutang yang tetap
- 5) Naiknya piutang sedangkan penjualan tidak berubah.

d. Umur Piutang

Dyckman, Dukes dan Davis (2001:312) mengatakan bahwa pendekatan umur piutang mengkategorikan setiap piutang usaha menurut umurnya (*aging schedule*) dan menerapkan persentase kerugian penagihan historis terhadap setiap kategori umur untuk menentukan saldo akhir penyisihan yang diperlukan.

Kategori umum ini didasarkan atas lamanya piutang melampaui batas penagihan Suatu piutang melampaui batas bila tidak dapat tertagih sampai akhir periode yang telah ditentukan dalam ketentuan kredit. Sebagai contoh, suatu piutang yang berasal dari penjualan tanggal 1 November dengan syarat 2/10, n/30 jatuh tempo tanggal 1 Desember. Apabila piutang tetap belum dibayar pada tanggal 31 Desember,

analisis umur mengklasifikasi piutang ini sebagai melampaui batas penagihan selama 30 hari.

Perhitungan umur piutang dapat dilakukan dengan dua cara (Dyckman, Dukes dan Davis, 2001:314):

- 1) Umur piutang dihitung dari tanggal jatuh tempo ke tanggal 31 Desember. Karena ada kemungkinan terdapat piutang yang belum jatuh tempo maka biasanya pengelompokannya meliputi piutang yang belum jatuh tempo dan yang sudah lewat waktu.
- 2) Umur piutang dihitung dari tanggal faktur ke tanggal 31 Desember. Karena umur piutang dihitung dari tanggal faktur, maka umumnya pengelompokan umur piutang berdasarkan jumlah hari.

6) Kebijakan Piutang dan Penjualan Kredit

Kredit mengandung pengertian adanya suatu kepercayaan dari seseorang atau badan yang diberikan kepada seseorang atau badan lain atas penundaan pembayaran atas barang atau jasa yang manfaatnya dirasakan saat ini dengan pembayaran yang dilakukan di masa yang akan datang. Pemberian kredit dilakukan menurut prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dengan adanya kebijakan kredit diharapkan pembeli dapat menepati jangka waktu pembayaran yang telah ditentukan.

Menurut Arief Sugiono (2009;29) Kebijakan penjualan kredit menyangkut kegiatan untuk menentukan seberapa besar perusahaan dapat

melakukan penjualan kredit dan kepada siapa saja perusahaan dapat menjual secara kredit. Dalam hal ini, perusahaan harus menilai/mengevaluasi kemampuan baik pelanggan likuiditas, aktivitas, solvabilitas maupun profitabilitasnya. Analisis ini tidak hanya menyangkut tingkat kepercayaan *financial* kepada pelanggan, tetapi juga menyangkut estimasi jumlah kredit yang mampu ditanggung oleh pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan biasanya akan menetapkan batas kredit yang boleh diberikan kepada pelanggan.

Suatu analisis kredit menggambarkan suatu proses penilaian atau evaluasi tentang apakah konsumen dapat menerima kredit atau tidak. Arief Sugiono (2009;35) mengemukakan bahwa: "Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya risiko atas tidak tertagihnya piutang, yang dapat dikendalikan oleh pihak manajemen didalam perusahaan disebut sebagai *credit policy variables*"

Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya risiko atas tidak tertagihnya piutang adalah sebagai berikut:

a. Kredit standar (*credit standard*)

Menurut Arief Sugiono (2009;35) memberikan definisi sebagai berikut: "Standar kredit yang ditetapkan oleh perusahaan merupakan tolak ukur di dalam menetapkan tingkat resiko yang secara optimal dapat ditanggung oleh perusahaan atas kredit macet yang mungkin timbul sebagai akibat dari pemberian kredit yang dilakukannya."

Standar kredit adalah salah satu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para pelanggan yang akan diberikan kredit dan berapa jumlah yang harus diberikan. Standar kredit merupakan besarnya resiko yang terkandung dalam pemberian kredit yang dapat diterima, jika perusahaan menjual secara kredit hanya kepada pelanggan yang terutang saja, maka perusahaan akan menderita kerugian yang sedikit saja yang disebabkan oleh utang yang tak dapat ditagih (*bad debts*). Sebaliknya, perusahaan mungkin akan kehilangan penjualan dan laba yang tidak jadi diterimanya dari penjualan yang hilang ini mungkin lebih besar daripada biaya yang dihindarinya.

Menurut Mandala, Manurung dan Rahardja Prathama (2004;193) kriteria penilaian kredit yang digunakan untuk menilai kelayakan pelanggan adalah 5C yaitu:

a. Character

Perusahaan melakukan penilaian terhadap karakter calon debitur. Ini merupakan ukuran kemauan debitur untuk memenuhi kebutuhannya.

b. Capacity

Perusahaan melakukan penilaian subyektif atas kemampuan calon debitur dalam menggerakkan usahanya. Kemampuan ini diukur dengan catatan prestasi bisnis perusahaan calon debitur di masa lampau, yang di dukung dengan pengamatan di lapangan.

c. Capital

Perusahaan melakukan penyidikan terhadap pemodal yang dimiliki calon debitur yang tidak hanya dilihat dari besar kecilnya modal tersebut tetapi bagaimana modal tersebut di distribusikan dan kecukupan modal yang tersedia.

d. Collateral

Jaminan sangat dibutuhkan untuk menghindari atau mengurangi resiko kerugian bila terjadi hal-hal buruk dari usaha yang dikelola oleh calon debitur. Penilaian jaminan biasanya hanya dinilai dari sisi financial tetapi juga dari kualitas assets yang dimiliki calon debitur.

e. Condition

Kreditur perlu memperhatikan apakah calon debitur dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya di tengah-tengah kondisi perekonomian yang fluktuatif untuk memastikan bahwa calon debitur dapat melunasi kewajibannya.

b. Syarat Kredit (*Credit Term*)

Syarat kredit menurut Mardiyanto (2009;130) mencakup dua hal: (1) Periode kredit (kapan penagihan dimulai serta berapa lama batas waktu penagihan). (2) Diskon yang akan diberikan kepada pelanggan yang membayar pada periode diskon. Dalam syarat kredit ditentukan oleh jangka waktu kredit yang diberikan kepada pelanggan

dan besar *cash discount* yang diberikan seandainya konsumen tersebut membayar lebih cepat atau sebelum suatu tenggang waktu tertentu berakhir. Sebagai contoh 2/10 n/40, persyaratan ini menunjukkan bahwa perusahaan akan memberikan diskon sebesar 2% apabila utang akan dibayar dalam tempo 10 hari dengan maksimal jangka waktu pembayaran selama 40 hari.

Dalam menetapkan persyaratan kredit, perusahaan harus mempertimbangkan penambahan keuntungan yang akan diperoleh dengan biaya modal yang harus dikorbankan sebagai akibat dari bertambahnya besarnya dana yang tertanam dalam piutang dagang.

c. Kebijakan Penagihan (*Collection Policy*)

Brealey, Myers, & Marcus yang diterjemahkan oleh Sabran, Bob. (2008;170) mendefinisikan kebijakan penagihan sebagai berikut: "Kebijakan penagihan adalah prosedur untuk menagih dan mengawasi piutang. Kebijakan mengenai penagihan yaitu sampai sejauh mana tindakan atau kelonggaran yang diberikan perusahaan atas piutang yang tidak dibayar pada waktunya."

Kebijakan penagihan merujuk pada prosedur-prosedur yang digunakan untuk menagih piutang. Keseimbangan biaya dan manfaat harus selalu diperhitungkan dalam menetapkan kebijakan penagihan yang akan dijalankan. Perubahan kebijakan penagihan mempengaruhi

jumlah penjualan, periode penagihan, persentase piutang tak tertagih, dan persentase pelanggan yang mengambil diskon.

Menurut Brealey, Myers, & Marcus yang diterjemahkan oleh Sabran, Bob. (2008;170) manajemen kredit melibatkan lima langkah, yaitu:

- 1) Menetapkan syarat penjualan di mana akan berencana menjual barang.
- 2) Memutuskan bukti apa yang diperlukan untuk menunjukkan bahwa pelanggan berutang uang.
- 3) Menentukan pelanggan mana yang tampaknya akan membayar tagihan mereka. Ini disebut analisis kredit.
- 4) Memutuskan kebijakan kredit.
- 5) Menagih uang pada saat jatuh tempo. Ini disebut kebijakan penagihan.

Dengan menurunkan standar pemberian kredit, mungkin akan meningkatkan permintaan, yang juga akan meningkatkan penjualan dan laba. Namun terdapat biaya dengan adanya penambahan piutang, serta meningkatnya resiko piutang tidak tertagih.

Perusahaan harus memperhatikan asas-asas perkreditan yang sehat dalam setiap pelaksanaan perkreditannya. Hal ini disebabkan karena kredit yang diberikan oleh perusahaan mengandung risiko. Salah satu upaya untuk lebih mengarahkan agar perkreditan perusahaan telah

didasarkan pada prinsip yang sehat, yaitu melalui kebijakan perkreditan yang sehat.

Menurut Rivai (2013:87) ketentuan kebijakan kredit perlu ditetapkan agar setiap perusahaan memiliki dan menerapkan kebijakan kredit yang baik, yang:

1. Mampu mengawasi portofolio kredit secara keseluruhan dan menetapkan standar dalam proses pemberian kredit secara individual.
2. Memiliki standar/ukuran yang mengandung pengawasan intern pada semua tahapan proses perkreditan.

Sedangkan menurut Hasibuan (2006:60) kebijakan perkreditan antara lain:

1. *Perusahaanable*, artinya kredit yang akan dibiayai hendaknya memenuhi kriteria:
 - a. *Safety*, yaitu dapat diyakini kepastian pembayaran kembali kredit sesuai jadwal dan jangka waktu kredit.
 - b. *Effectiveness*, artinya kredit yang diberikan benar-benar digunakan untuk pembiayaan, sebagaimana dicantumkan dalam proposal kreditnya.
2. Kebijakan Investasi merupakan penanaman dana yang selalu dikaitkan dengan sumber danaa bersangkutan. Investasi dana ini disalurkan dalam bentuk antara lain :

- a. Investasi Primer, yaitu investasi yang dilakukan untuk pembelian sarana dan prasarana perusahaan seperti pembelian kantor, mesin dan ATK. Dana ini harus berasal dari dana sendiri karena sifatnya tidak produktif dan jangka waktunya panjang.
- b. Investasi Sekunder, yaitu investasi yang dilakukan dengan menyalurkan kredit kepada masyarakat. Investasi ini sifatnya produktif. Jangka waktu penyaluran kreditnya harus disesuaikan dengan lamanya tabungan agar likuiditas perusahaan tetap terjamin.
- c. Kebijakan risiko, maksudnya dalam penyaluran kreditnya harus memperhitungkan secara cermat indikator yang dapat menyebabkan resiko macetnya kredit dan menetapkan cara-cara penyelesaiannya.
- d. Kebijakan penyebaran kredit, maksudnya kredit harus disalurkan kepada beraneka ragam sektor ekonomi, dan dengan jumlah peminjam yang banyak.
- e. Kebijakan tingkat bunga, maksudnya dalam memberikan kredit harus memperhitungkan situasi moneter, kondisi perekonomian, persaingan antar perusahaan, dan tingkat inflasi untuk menetapkan suku bunga kredit.

Menurut Rivai (2013:87), faktor-faktor penting dalam kebijakan kredit adalah:

- a. Kredit yang diberikan perusahaan mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya perusahaan harus memerhatikan asas-asas perkreditan yang sehat.
- b. Salah satu upaya untuk lebih mengarahkan agar perkreditan perusahaan telah didasarkan pada prinsip yang sehat, yaitu melalui kebijakan perkreditan yang jelas.
- c. Kebijakan perkreditan perusahaan berperan sebagai panduan dalam pelaksanaan semua kegiatan perkreditan perusahaan
- d. Untuk memastikan bahwa semua perusahaan telah memiliki kebijakan perkreditan yang sehat, maka perlu berpedoman pada ketentuan yang ditetapkan Perusahaan Indonesia.
- e. Kebijakan perkreditan perperusahaan dikatakan baik bila minimal kebijakan tersebut mencakup:
 1. Prinsip kehati-hatian perkreditan
 2. Organisasi dan manajemen perkreditan
 3. Kebijakan persetujuan perkreditan
 4. Dokumentasi dan administrasi
 5. Pengawasan kredit
 6. Penyelesaian kredit bermasalah

Prosedur pemberian kredit secara dalam praktiknya dapat dibedakan antara pinjaman perseorangan dengan pinjaman oleh

suatu badan hukum, kemudian dapat pula ditinjau dari segi tujuannya apakah konsumtif atau produktif.

Secara umum akan dijelaskan prosedur pemberian kredit oleh badan hukum sebagai berikut (Kasmir,2002:43) :

1. Pengajuan Proposal
2. Penyelidikan berkas pinjam
3. Penilaian kelayakan kredit
4. Wawancara pertama
5. Peninjauan ke Lokasi (*On The Spot*)
6. Wawancara kedua
7. Keputusan kredit
8. Penandatanganan akad kredit/ perjanjian lainnya
9. Realisasi kredit

7. Likuiditas dan Rentabilitas

Likuiditas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi. Jumlah alat-alat pembayaran (alat-alat likuid) yang dimiliki oleh suatu perusahaan pada suatu saat tertentu merupakan kekuatan membayar dari perusahaan yang bersangkutan. Suatu perusahaan yang mempunyai kekuatan membayar belum tentu dapat memenuhi kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi atau perusahaan tersebut belum tentu mempunyai kemampuan membayar (Kasmir, 2010:19). Rasio likuiditas digunakan untuk mengukur

kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban finansial jangka pendek (Sudarsono, 2007). Current Ratio adalah rasio yang membandingkan antara aktiva lancar yang dimiliki perusahaan dengan hutang jangka pendek. Quick Ratio merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan memenuhi atau membayar hutang lancar dengan aktiva lancar tanpa memperhitungkan nilai persediaan. Working Capital to Total Assets Ratio adalah rasio yang membandingkan antara modal kerja netto dengan total aktiva.

Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan kegiatan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri (Sartono, 2011:124). Rasio rentabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu dan dinyatakan dalam prosentase (Riyanto, 2011:33). *Return on Equity* (ROE) disebut juga rate of return on net worth yaitu rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan modal sendiri yang dimiliki. ROE ini disebut juga sebagai rentabilitas modal sendiri. Return on Assets (ROA) merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan yang akan digunakan untuk menutup investasi yang dikeluarkan. Menurut Munawir (2010:89) analisis *return on assets* (ROA) dalam analisis keuangan mempunyai arti yang sangat penting bagi salah satu teknik analisis keuangan yang bersifat menyeluruh.

8. Laba Ditahan

Laba ditahan menyatakan modal yang dihasilkan perusahaan yang bersumber dari kinerja usaha, berupa laba operasi, pendapatan dari kegiatan lainnya serta hasil dari pos-pos luar biasa lainnya. Menurut Zaki Baridwan (2001:267) menyebutkan bahwa “Laba tidak dibagi atau ditahan dibatasi agar para pemegang saham tidak dapat meminta pembagian seluruh saldo laba tidak dibagi sebagai dividen, hal ini dimaksudkan agar tidak mengganggu jalannya usaha perusahaan.”

Dari definisi tersebut dapat diterangkan bahwa laba ditahan merupakan pendapatan yang tidak dibagikan sebagai dividen, karenanya merupakan bentuk pembayaran interen. Laba ditahan dibatasi agar para pemegang saham tidak dapat meminta pembagian seluruh saldo laba tidak dibagi sebagai dividen, hal ini dimaksudkan agar tidak mengganggu jalannya usaha perusahaan.

Sumber dasar laba ditahan adalah laba dari operasi. Pemegang saham menanggung risiko terbesar dalam operasi perusahaan dan memikul setiap kerugian atau mendapat keuntungan dari aktivitas perusahaan. Setiap laba yang tidak dibagikan kepada para pemegang saham akan menjadi tambahan ekuitas pemegang saham. Laba bersih berasal dari berbagai sumber laba yang dapat dipertimbangkan, termasuk dari operasi utama perusahaan (seperti manufaktur dan penjualan produk tertentu), ditambah setiap kegiatan yang bersifat meniadakan (seperti menghapuskan

penyewaan ruang kantor yang tidak terpakai), ditambah hasil dari pos-pos luar biasa. Adapun uraian pos utama yang mempengaruhi peningkatan atau penurunan laba ditahan sebagai berikut :

a. Laba Rugi Usaha

Laporan laba rugi adalah salah satu alat yang penting dalam mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan, hal ini juga berguna dalam mengetahui seberapa besar hasil bersih (laba) atau rugi yang di dapat oleh perusahaan dalam suatu periode.

Menurut Zaki Baridwan (2001: 31) “Laporan rugi laba adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan-pendapatan biaya-biaya dari suatu unit usaha untuk suatu periode tertentu. Selisih antara pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya merupakan laba yang diperoleh atau rugi yang diderita oleh perusahaan. Laporan laba rugi adalah laporan yang menunjukkan kemajuan keuangan perusahaan dan juga merupakan tali penghubung dua neraca yang berurutan”.

Dari definisi di atas dapat di tarik kesimpulan penyajian laporan laba rugi memuat secara terperinci usaha-usaha pendapatan dan beban. Bagi kebanyakan pemakai laporan keuangan, laporan laba rugi ini dirasakan lebih besar manfaatnya karena perhitungan laba rugi secara langsung berhubungan dengan harga pasar saham yang bersangkutan dan pembagian dividen.

Laporan laba rugi merupakan alat bantu untuk mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan dan juga mengetahui berpakah hasil bersih atau laba yang didapat dalam suatu periode. Menurut FASB *statement* no.5 yang dikutip oleh Zaki Baridwan (2001: 37) dalam bukunya "*Intermediate Accounting*", menyebutkan bahwa :

"Hal-hal yang harus diperhatikan dalam laporan laba rugi adalah

1. Pendapatan
2. Biaya
3. Penghasilan
4. Laba
5. Rugi
6. Harga Perolehan".

Dari definisi tersebut, terdapat enam kriteria yang harus diperhatikan dalam laporan laba rugi. Kriteria-kriteria tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Pendapatan

Adalah aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau penelusurannya (atau kombinasi keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama perusahaan

2. Biaya

Adalah aliran keluar atau pemakaian lain aktiva atau timbulnya utang (atau kombinasi keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau pelaksanaan dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama usaha.

3. Penghasilan

Adalah selisih penghasilan-penghasilan sesudah dikurangi biaya. Bila pendapatan kecil daripada biaya, selisihnya sering disebut rugi

4. Laba

Adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan atau investasi pemilik.

5. Rugi

Adalah penurunan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari biaya atau distribusi pemilik.

6. Harga Perolehan

Adalah jumlah uang yang dikeluarkan atau utang yang timbul untuk memperoleh barang atau jasa. Jumlah ini pada saat terjadinya transaksi akan dicatat sebagai aktiva.

b. Apropriasi Laba Ditahan

Tindakan mengapropriasikan laba ditahan adalah suatu kebijakan yang memerlukan persetujuan dewan komisaris. Menurut FASB *statement* no.5 yang dikutip oleh Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield yang dialihbahasakan oleh Gina Gania dan Ichsan Setio Budi dalam “Akuntansi Intermediate” (2002: 370) menyatakan bahwa “Apropriasi laba ditahan merupakan praktek yang dapat diterima dengan syarat bahwa hal itu diperkirakan dalam bagian modal pemegang saham di neraca diverifikasikan secara jelas sebagai apropriasi laba ditahan”.

Sedangkan menurut Joel G. Siegel, Jae K. Shim yang dialihbahasakan oleh Moh. Kurdi (2001: 29) Menyebutkan bahwa “Istilah yang dipergunakan untuk menetapkan laba ditahan yang tidak dianggarkan, yang tidak dapat disediakan untuk dividen. Penganggaran ini dapat digunakan, misalnya untuk perluasan pabrik, dana pelunasan, dan kemungkinan lain. Bila tidak diperlukan lagi, dijadikan cadangan”.

Dari kedua definisi tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa apropriasi laba ditahan dipandang tidak lebih sebagai reklasifikasi laba

ditahan. Harus ditekankan bahwa apropriasi tidak menyisihkan uang kas. Apropriasi laba ditahan mengungkapkan bahwa manajemen tidak bermaksud membagikan kekayaan sebagai suatu dividen dalam jumlah apropriasi karena kekayaan itu diperlukan perusahaan untuk tujuan khusus. Laba ditahan yang tidak diappropriasi dikurangi sejumlah apropriasi dan perkiraan baru dibuat dan dikredit untuk jumlah yang ditransfer.

Apabila apropriasi tidak lagi dibutuhkan baik karena terjadinya kerugian atau karena hal itu tidak lagi dibutuhkan sebagai suatu kemungkinan, apropriasi harus dikembalikan sebagai laba ditahan. Menurut FASB *statement* no.5 yang dikutip oleh yang dikutip oleh Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield yang dialihbahasakan oleh Gina Gania dan Ichsan Setio Budi dalam “Akuntansi Intermediate” (2001:370) menyatakan bahwa “Biaya-biaya ataupun kerugian-kerugian tidak boleh dibebankan kepada apropriasi laba ditahan, dan tidak ada bagian apropriasi yang akan ditransfer ke laba”.

Dari definisi di atas tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak ada bagian apropriasi yang akan ditransfer ke laba. Biaya-biaya ataupun kerugian-kerugian tidak boleh dibebankan kepada apropriasi laba ditahan. Berbagai sebab diajukan apropriasi laba ditahan, seperti yang diungkapkan oleh Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield yang dialihbahasakan oleh Gina Gania dan Ichsan Setio Budi (2001:370)

menyebutkan bahwa “Berbagai alasan diajukan apropriasi laba ditahan adalah adanya batasan hukum, batasan kontraktual, adanya kemungkinan kerugian, dan perlindungan posisi modal kerja”.

Dari definisi tersebut di atas, terdapat empat kriteria yang menyebabkan diajukannya apropriasi laba ditahan yang dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Batasan Hukum

Seperti disebutkan dimuka, beberapa hukum Negara Bagian (Amerika Serikat) melarang pembelian saham *treasury* oleh perusahaan, kecuali kalau laba tersedia untuk dividen. Laba ditahan dalam jumlah yang sama dengan biaya setiap saham *treasury* yang diakuisisi untuk digunakan. Laba harus ditahan untuk mengganti saham modal yang diakuisisi sementara seperti saham *treasury*.

2. Batasan Kontraktual

Kontrak obligasi seringkali memuat persyaratan bahwa laba ditahan dalam jumlah tertentu harus diappropriasikan setiap tahun selama umur obligasi. Apropriasi yang diciptakan menurut suatu ketentuan seperti itu biasanya disebut apropriasi untuk dana pelunasan atau apropriasi untuk hutang obligasi.

3. Adanya Kemungkinan Atas Perkiraan Kerugian

Apropriasi dapat dibentuk untuk taksiran kerugian akibat tuntutan hukum, kewajiban kontrak yang tidak mencantumkan, dan kontinjensi lainnya.

4. Perlindungan Posisi Modal Kerja

Dewan komisaris dapat mengotorisasikan penciptaan suatu apropriasi untuk modal kerja dari laba ditahan untuk menunjukkan bahwa jumlah tertentu tidak tersedia untuk dividen, karena hal itu diperlukan untuk memelihara posisi supaya bisa berjalan kuat.

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Review Penelitian Terdahulu

Aspek	I Made Sujana (2008)	Muhammad Fahri (2012)	Muhammad Rifa'i (2014)
Objek Penelitian	Lembaga Pendidikan Primagama Banjarmasin	Koperasi Karyawan PT KPP "Batu Anum Cemerlang"	CV Mah Sajajar Group
Latar Belakang	Lembaga Pendidikan Primagama Banjarmasin dalam mencatat piutang sebesar jumlah bruto tanpa dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak tertagih	Koperasi karyawan PT KPP "Batu Anum Cemerlang" dalam mencatat piutang sebesar jumlah bruto tanpa dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih	CV Mah Sajajar Group dalam mencatat piutang sebesar jumlah bruto tanpa dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih
Tujuan Penelitian	Untuk mengetahui bagaimana penerapan cadangan kerugian piutang dalam laporan keuangan	Untuk mengetahui bagaimana penerapan cadangan kerugian piutang sesuai dengan SAK	Untuk mengetahui bagaimana penerapan cadangan kerugian piutang

Metode Penelitian	Menggunakan penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan (observasi, wawancara, dan dokumentasi)	Menggunakan penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan (observasi, wawancara, dan dokumentasi)	Menggunakan penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan (observasi, wawancara, dan dokumentasi)
Hasil Penelitian	Adanya pengaruh nilai penyajian piutang di dalam neraca, yaitu menurun dari nilai bruto Rp. 81.550.000 menjadi nilai bruto Rp. 59.957.000 sebab dikurangi dengan cadangan kerugian piutang Rp. 21.592.500 dan mengakibatkan terjadinya penurunan total aktiva dari minus Rp. 13.534.600 menjadi Rp. 34.947.100	Piutang kredit yang semula berjumlah Rp. 85.892.700 setelah dimunculkan cadangan kerugian piutang sebesar Rp. 1.209.863 menghasilkan piutang netto sebesar Rp. 84.682.837 dan SHU mengalami penurunan dari Rp. 3.212.700 menjadi Rp. 2.002.837 setelah adanya pengurangan sebesar Rp. 1.209.863	Jumlah cadangan kerugian piutang dinaikkan melalui menganalisa umur piutang terdapat selisih sebesar Rp. 81.541.700 dan nilai rata-rata piutang tak tertagih yang paling besar adalah 181-365 hari 35%.

Sumber: I Made Sujana, Muhammad Fahri, Muhammad Rifa'i, 2015

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Identifikasi dan Definisi Operasional Variabel

Variabel yang terdapat pada PT Global Borneo Transport sebagai berikut:

1. Kebijakan piutang adalah menyangkut kegiatan untuk menentukan seberapa besar PT Global Borneo Transport dapat melakukan penjualan kredit dan kepada siapa saja perusahaan dapat menjual secara kredit.
2. Kredit macet adalah suatu keadaan dimana pelanggan sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada PT Global Borneo Transport seperti yang telah diperjanjikan.
3. Penjualan kredit adalah penjualan jasa yang dilakukan secara tidak tunai oleh PT Global Borneo Transport, terhadap konsumen dengan persyaratan pembayaran tertentu (sesuai kesepakatan atau perjanjian). Dan setiap transaksi dicatat sebagai debit pada perkiraan piutang dagang dan kredit pada perkiraan penjualan.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan deskriptif dimana ini digunakan untuk menentukan, mengumpulkan data, mengklarifikasikan, mengintresprestasikan secara sistematis kebijakan piutang pada perusahaan dan kemudian dibandingkan dengan teori-teori, lalu diambil suatu kesimpulan dan selanjutnya diberikan saran (Umar, 2011:34).

Pada penelitian tugas akhir ini penulis hanya akan membahas bagaimana penyaluran penjualan kredit, pengelolaan piutang, metode penagihan, dan kebijakan piutang tak tertagih. Penelitian oleh penulis pada tugas akhir ini adalah mendeskripsikan kebijakan piutang pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis data dalam penelitian ini adalah:

a. Data Kuantitatif

“Data Kuantitatif adalah data yang berbentuk angka-angka atau data kuantitatif yang diangkakan”. Sugiyono (2011 : 15). Data kuantitatif dalam penelitian ini yaitu data atau informasi yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk angka-angka, yaitu berupa data-data pembayaran piutang, daftar piutang, laporan keuangan tahun 2012-2014.

b. Data Kualitatif

“Data Kualitatif adalah data yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat dan gambar”. Sugiyono (2011 : 15). Data kualitatif dalam penelitian ini yaitu berupa informasi yang diperoleh langsung kepada subjek penelitian mengenai karakteristik perusahaan, kebijakan dan prosedur, struktur organisasi dan uraian tugas yang berhubungan langsung dengan penelitian.

2. Sedangkan sumber data yang digunakan penulis dalam penulisan tugas akhir ini adalah:
 - a. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dengan jalan mengumpulkan dokumen-dokumen serta arsip-arsip perusahaan yang ada kaitannya dengan dengan penulisan ini, seperti bukti pengeluaran barang, struktur organisasi, daftar piutang, laporan keuangan dan *invoice* tagihan.
 - b. Data Primer yaitu data yang diperoleh langsung dari bagian keuangan PT Global Borneo Transport Banjarmasin berdasarkan hasil wawancara dan observasi, seperti prosedur piutang dan sistem penagihan piutang di perusahaan tersebut.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah :

1. Dokumentasi

Data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh perusahaan yang berhubungan dengan masalah penelitian, untuk memperoleh data berupa struktur organisasi, sejarah perusahaan dan data piutang seperti formulir yang digunakan dalam proses piutang, yaitu faktur penjualan, surat tagihan dan kartu piutang serta data/list konsumen.

2. Wawancara

Merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan pada bagian keuangan dan bagian penjualan sehubungan dengan akuntansi piutang yang dilakukan perusahaan.

E. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang digunakan untuk melakukan pembahasan dalam deskriptif ini adalah dengan memperoleh data dari PT Global Borneo Transport Banjarmasin yang akan dianalisis sesuai dengan teori yang dipakai kemudian ditarik kesimpulan. Analisis dalam penelitian ini digunakan secara kualitatif mengenai kebijakan akuntansi piutang yang dilakukan PT Global Borneo Transport Banjarmasin melalui penelitian di lapangan, kemudian dianalisa dengan menggunakan dasar-dasar teoritis dari penelitian kepustakaan untuk mendiskripsikan, membandingkan dan menarik suatu kesimpulan serta memberi saran-saran yang dianggap perlu guna perbaikan dalam akuntansi piutang yang dilakukan PT Global Borneo Transport Banjarmasin yang layak dengan tahap-tahap sebagai berikut :

1. Menganalisis penyaluran penjualan kredit pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.
 - a. syarat-syarat mendapatkan kredit
 - b. Data pelanggan
 - c. syarat pemberian diskon

2. Menganalisis tentang bagaimana pengelolaan piutang yang terjadi pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.
 - a. memonitor piutang
 - b. Menghitung taksiran kerugian piutang. Untuk menghitung taksiran kerugian piutang, penulis menggunakan metode Analisis Umur Piutang yaitu dengan mengelompokan piutang tersebut kedalam umur piutang seperti sebagai berikut:
 - 1) Piutang belum jatuh tempo
 - 2) Piutang jatuh tempo. Piutang ini dikelompokan sebagai berikut:
 - a) 1 – 30 hari
 - b) 31-60 hari
 - c) 61 – 90 hari
 - d) 90 – 180 hari
 - e) 181 – 365 hari
 - f) > dari 365 hari
 - 3) Menjumlah piutang tersebut menurut masing-masing hari pelunasan
 - c. Menentukan persentase kerugian dari kelompok umur piutang
 - d. Melakukan perhitungan taksiran kerugian piutang dengan cara mengalikan jumlah piutang yang telah dikelompokan dengan persentase yang telah ditentukan perkelompok umur.

Taksiran Kerugian piutang = jumlah piutang x % kerugian piutang yang telah di tentukan dan membuat jurnal koreksi membebankan kerugian piutang.

- e. menghitung perputaran piutang,
3. Menganalisis prosedur penagihan piutang pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.
4. Menganalisis kebijakan piutang tak tertagih pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT Global Borneo Transport merupakan perusahaan swasta yang bergerak di bidang jasa transportasi armada tangki untuk penyaluran bahan bakar solar industri dan bidang pelayaran yaitu jasa rental tongkang, bunker dan LCT untuk pengangkutan bahan tambang jenis batubara, solar industri dan pengangkutan umum untuk jenis alat berat, yang mempunyai misi yaitu memupuk keuntungan seoptimal mungkin dan memberikan kepuasan pelayanan kepada konsumen untuk kelancaran jalannya operasional perusahaan ke depan. Sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa pelayaran maka keberadaan perusahaan dimasa yang akan datang dianggap sangat diperlukan khususnya dalam memperlancar jasa *loading* di *stockpile* batubara.

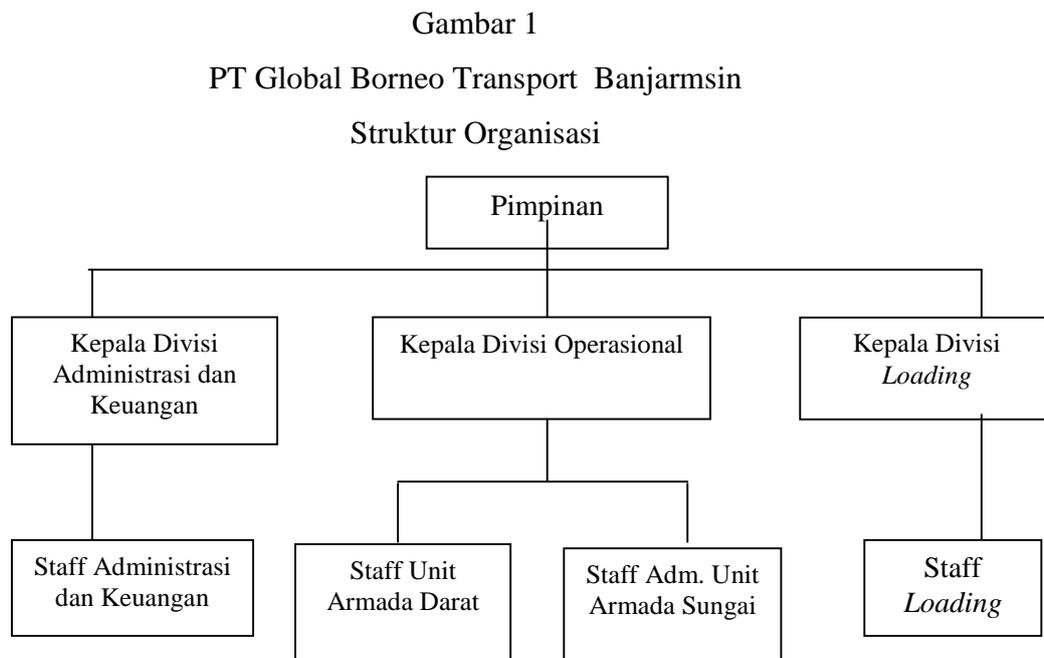
PT Global Borneo Transport ini didirikan pada pertengahan tahun 2007 dengan akte notaris tertanggal 23 Juni 2008 No. 9 yang di buat dihadapan Hj. Netty Heryani Yussiansari Sarjana Hukum, notaris di Banjarmasin. dengan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) Menengah dari Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal Kota

Banjarmasin yang bernomor: 503-0887/SKTU-II/BP2TPM/2014, dengan No TDP 16.10.1.49.03065 dan NPWP : 02.575.917.6-731.000.

PT Global Borneo Transport dipimpin oleh seorang pemilik yang bernama Bapak H. M. Fitriad, dengan jabatan pimpinan sebagai pemegang kekuasaan tertinggi, setiap keputusan diputuskan dan berada dalam kewenangannya. Dalam menjalankan usahanya pimpinan di dukung oleh beberapa karyawan yang memiliki keahlian merata sesuai dengan kebutuhan perusahaan, bahkan pimpinan juga sering terlibat langsung dalam pengerjaan proyek.

2. Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan

Struktur organisasi pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin dapat dilihat pada gambar sebagai berikut :



Sumber : PT Global Borneo Transport Banjarmasin, 2014

Bila dilihat bentuk struktur organisasi pada PT Global Borneo Transport pada gambar di atas, maka tipe organisasi yang dipakai adalah tipe *line and staff organization*, dengan letak kekuasaan dan tanggung jawab berjalan dari atas ke bawah sesuai garis vertikal, atau garis kekuasaan dari setiap tugas selalu datang dari atasan langsung, sehingga jalannya perintah adalah seperti garis dan jika ada usul harus diteruskan sesuai dengan garis hirarki.

Wewenang dan tanggung jawab masing-masing personil yang ada dalam PT Global Borneo Transport Banjarmasin sesuai dengan struktur organisasinya adalah sebagai berikut :

a. Pimpinan

- 1) Memimpin pengelolaan perusahaan secara umum dalam usaha mencapai tujuan perusahaan.
- 2) Mewakili kepentingan perusahaan diwilayah kerjanya serta melakukan koordinasi yang serasi kepada bawahan.
- 3) Menetapkan rencana jangka panjang bagi kelangsungan hidup perusahaan.
- 4) Mengawasi seluruh kegiatan perusahaan dari kepala divisi yang dibawahinya.
- 5) Membuat keputusan terakhir dan menilai hasil yang dicapai.

b. Kepala Divisi Administrasi dan Keuangan

- 1) Bertanggung jawab atas aliran kas masuk dan kas keluar

- 2) Membuat anggaran biaya operasional loading
 - 3) Menghitung, memeriksa kebenaran, keabsahan dokumen pembayaran
 - 4) Bertanggung jawab atas brankas (*cash box*) perusahaan
 - 5) Melakukan pembayaran biaya operasional yang telah diotorisasi oleh kepala divisi yang bersangkutan.
 - 6) Membuat laporan kas dan bank harian, mingguan dan bulanan
 - 7) Mengambil rekening Koran, buku cek dan giro
 - 8) Melakukan, memelihara dokumen transaksi perusahaan
 - 9) Mencatat dan melaporkan penggunaan buku cek/*bilyet giro* (BG)
- c. Kepala Divisi Unit Operasional
- 1) Bertanggung jawab *inventory stock*
 - 2) Bertanggung jawab atas kualitas dan kuantitas stock
 - 3) Membuat daftar penerimaan barang/stock
 - 4) Mengkoordinir kerja bawahan
 - 5) Menandatangani berita acara serah terima barang
 - 6) Menimbang dan merekapitulasi penerimaan barang
 - 7) Menandatangani rekapitulasi biaya bongkar muat
 - 8) Koordinasi dengan bagian *loading* untuk pengangkutan barang
 - 9) Membuat laporan *inventory stock* harian, mingguan, bulanan dan tahunan.
- d. Kepala Divisi Loading

- 1) Bertanggung jawab atas persiapan operasi *Loading*
 - 2) Bertanggung jawab atas sarana/alat yang dibutuhkan untuk persiapan loading dan operasional *loading*
 - 3) Mengurus surat/dokumen/izin pemuatan kapal, armada tangki
 - 4) Koordinasi dengan divisi lain untuk kelancaran jalannya *loading*
 - 5) Mencatat dan melaporkan jumlah muat berdasarkan rekapitulasi
- e. Staff Administrasi dan Keuangan
- 1) Melakukan pencatatan transaksi perusahaan
 - 2) Menghitung kebenaran dokumen penerimaan barang
 - 3) Memeriksa dokumen biaya operasional
 - 4) Menyiapkan voucher sebagai dasar pembayaran disertai dokumen pendukungnya
 - 5) Membuat jurnal di voucher pengeluaran kas dan bank
 - 6) Melakukan pencatatan hutang piutang perusahaan
 - 7) Melakukan penagihan atas penjualan kredit (piutang)
 - 8) Melakukan dan memelihara (file) dokumen transaksi keuangan
 - 9) Menghitung dan mencocokkan tanda terima barang dengan surat jalan
 - 10) Menghitung uang makan dan lembur karyawan
- f. Staff Unit Armada Sungai
- 1) Bertanggung jawab atas penerimaan dan pengeluaran barang
 - 2) Bertanggung jawab atas penimbangan barang masuk dan keluar
 - 3) Menimbang, menghitung, mencatat dan mencocokkan barang

- 4) Menandatangani surat penerimaan barang
 - 5) Koordinasi dengan atasan mengenai peraturan pengeluaran barang untuk di muat
 - 6) Membuat laporan penerimaan dan pengeluaran barang
- g. Staff Administrasi Armada Darat
- 1) Bertanggung jawab atas laporan penerimaan dan pengeluaran stock
 - 2) Menimbang, menghitung, mencatat penerimaan dan pengeluaran barang
 - 3) Melakukan file/penyimpanan dokumen surat jalan
 - 4) Memeriksa kebenaran berita acara penerimaan barang
 - 5) Menghitung, memeriksa tagihan upah bongkar barang
 - 6) Membuat laporan persediaan barang mingguan, bulanan dan tahunan.
- h. Staff *Loading*
- 1) Mengatur pengambilan barang untuk di muat
 - 2) Mencatat jam pemakaian alat berat muat
 - 3) Memeriksa kebenaran tagihan sewa alat berat
 - 4) Membuat laporan sebelum dan sesudah *loading*.

Tenaga kerja yang dimiliki PT Global Borneo Transport dibagi menjadi dua golongan, yaitu tenaga kerja tetap dan tenaga kerja lepas. Tenaga kerja lepas ini hanya bekerja pada saat dilakukan bongkar

muat di pangkalan armada tangki, solar industry, atau pengangkutan muatan alat berat.

3. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

PT Global Borneo Transport Banjarmasin merupakan perusahaan swasta yang bergerak di bidang jasa transporter armada darat dan sungai yang mempunyai misi yaitu memupuk keuntungan seoptimal mungkin dan memberikan kepuasan pelayanan kepada konsumen untuk kelancaran jalannya operasional perusahaan ke depan.

b. Misi

Misi dari perusahaan ini adalah menjadi perusahaan jasa yang terpercaya dan menguntungkan dalam memberikan pelayanan dan mengelola serta mengembangkan seluruh angkutan guna menjamin aksesibilitas masyarakat untuk menunjang terwujudnya wawasan nusantara.

B. Hasil Penelitian

1. Kebijakan penjualan kredit yang dilakukan pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.

Tingkat Persaingan yang semakin kompetitif menyebabkan perusahaan harus mencari alternatif untuk meningkatkan volume pelayanan jasanya. Dengan adanya kenaikan volume pelayanan jasa secara langsung diharapkan dapat meningkatkan laba yang diterima perusahaan. Salah satu alternatif yang dapat ditempuh adalah menerapkan kebijakan penjualan secara kredit. Pada

saat ini penjualan secara kredit telah meluas ke berbagai bidang usaha. Terlebih lagi apabila pesaing telah menerapkan kebijakan penjualan secara kredit, maka tiada jalan lain bagi perusahaan untuk mengikutinya. Dengan kondisi ini, maka masing-masing perusahaan akan bersaing memberikan kelonggaran persyaratan pembayaran kepada pelanggan.

PT Global Borneo Transport Banjarmasin sebagai perusahaan transporter bahan bakar minyak juga menerapkan kebijakan penjualan kredit. Pendapatan dari penjualan kredit menyumbangkan hampir keseluruhan penjualan/ pendapatan perusahaan. Sedangkan transaksi tunai yang dilakukan jumlahnya sangat kecil sekali. Prosedur pemberian kredit kepada pelanggan yang dilakukan oleh perusahaan melalui beberapa tahapan, yaitu :

- a. Untuk pembelian yang pertama kali pelanggan berhubungan dengan bagian administrasi dan keuangan yang langsung membawahi kegiatan marketing untuk pemesanan jasa angkut BBM.
- b. Tahap selanjutnya dilakukan penilaian terhadap pelanggan dari laporan yang didapatkan dari *finance* mengenai batas pembelian kredit pelanggan. Jika sudah melebihi batas kreditnya maka bagian keuangan berhak untuk menolak permintaan kredit baru.
- c. Dalam hal pemberian kebijakan penjualan kredit, perusahaan hanya mengacu pada dua metode yaitu :
 - 1) *Character* (Watak), penilaian dilakukan dengan menilai *character* dari pimpinan perusahaan calon pelanggan dari PT Global Borneo

Transport Banjarmasin, yaitu dengan melihat apakah pimpinan perusahaan mempunyai watak yang baik, jujur, profesional dalam menjalankan bisnisnya. Apakah pernah terlibat dalam pelanggaran hukum. Informasi mengenai ini dapat dikumpulkan dari berbagai pihak, misalnya dari kerabat bisnis kerjanya. Penilaian karakter dilakukan sangat ketat, karena hal ini dipandang penting karena merupakan faktor moral dari transaksi kredit yang dilakukan secara langsung dalam perjanjian untuk pembayarannya. Penilaian karakter dari perusahaan pelanggan bisa juga dilihat dari legalitas perusahaan seperti nomor pokok wajib pajak (NPWP), tanda daftar perusahaan (TDP), dan lokasi perusahaan calon pelanggan dan pelanggan.

- 2) *Collateral* (jaminan), perusahaan mensyaratkan kepada pelanggan untuk memberikan jaminan uang dalam bentuk *Bilyet Giro* (BG) yang besarnya sesuai dengan rencana pengantaran BBM solar per bulan dikalikan dengan biaya angkut pada saat itu.
- d. Jangka waktu yang ditetapkan oleh PT Global Borneo Transport Banjarmasin dalam penagihan piutangnya adalah 37 hari untuk pelanggan yang berada di wilayah Kalimantan Selatan dan 67 hari untuk pelanggan yang terdapat di luar Kalimantan Selatan. Pelanggan juga akan mendapatkan potongan tunai (*cash discount*) dilakukan perusahaan terhadap pelanggan yang membayar lebih awal. Besarnya potongan tunai sebesar 2-2,5% dari harga jual. Pemberian potongan tunai disatu pihak

selain dapat meningkatkan volume penjualan juga mendorong pelanggan untuk dapat membayar lebih awal. Di lain pihak, pemberian potongan tunai dapat diartikan sebagai suatu penurunan harga sebesar potongan tunai yang diberikan.

e. Syarat mendapatkan kredit Pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin

Proses pemberian kredit pada PT Global Borneo Transport diawali dengan memperhatikan pangsa pasar dan kriteria resiko yang diterima perusahaan, kemudian dilanjutkan dengan pendaftaran permohonan kredit. Tahap mendapatkan kredit dapat dibagi dalam dua aktivitas, yaitu sebagai berikut:

1) Saat pengajuan penjualan secara kredit dari pelanggan kepada PT Global Borneo Transport

Pengajuan penjualan kredit dari pelanggan kepada perusahaan dapat melalui beberapa tahapan yaitu :

- a) Memeriksa kelengkapan berkas calon pelanggan berupa legalitas yang dimiliki
- b) Pelanggan dapat memberikan jaminan alat pembayaran yaitu *bilyet giro* (BG) dan dapat dicairkan setelah pembayaran piutang sesuai dengan tanggal jatuh temponya.
- c) Pelanggan melakukan proses order (PO) pada bagian administrasi keuangan.

- 2) Setelah pengajuan penjualan secara kredit dari pelanggan kepada PT Global Borneo Transport
 - a) Bagian administrasi keuangan memberitahukan adanya PO kepada bagian operasional. Setelah proses order diterima, maka bagian divisi pangkalan menyusun rencana pengiriman barang (sesuai dengan PO/ jadwal) yang kemudian diserahkan ke bagian delivery untuk diatur sesuai dengan kapasitas pengiriman / hari.
 - b) Bagian delivery yang menghubungi dan menginstruksikan pihak driver untuk pengiriman barang ke pelanggan. Pengiriman ini dilengkapi dengan surat jalan yang terdiri dari 5 rangkap. Surat jalan diserahkan ke bagian accounting untuk proses pembuatan faktur (terdiri dari 3 rangkap), sementara rangkap ke 4 diperuntukan untuk driver dan rangkap ke 5 diserahkan kepada pelanggan
 - c) Bagian accounting menyerahkan 2 rangkap faktur yang terdiri dari 1 copy faktur dan 1 faktur asli ke bagian finance. Bagian finance akan mengirimkan copy fakturnya ke pelanggan.
 - d) Setelah pelanggan menerima copy faktur dan mencocokkannya dengan copy surat jalan, distributor dapat melakukan pembayaran piutang dengan menggunakan alat pembayaran yaitu *bilyet giro* (BG) sesuai dengan tanggal jatuh temponya. Pihak pelanggan juga

dapat secara langsung mentranferkan ke rekening bank perusahaan sesuai dengan tanggal jatuh temponya.

- e) Setelah *bilyet giro* (BG) diterima, bagian finance akan melakukan proses pencairannya, walaupun *bilyet giro* (BG) telah diterima oleh perusahaan, hal ini belum berarti piutang pelanggan telah lunas. Piutang baru dianggap lunas, apabila *bilyet giro* (BG) tersebut telah dapat dicairkan. Adapun jangka jatuh tempo *bilyet giro* (BG) tersebut tidak boleh melebihi persyaratan kredit yang telah ditetapkan.
- f) Jika *bilyet giro* (BG) yang telah jatuh tempo dapat dicairkan/ diuangkan atau pentransferan ke rekening bank perusahaan telah diterima maka faktur yang asli dikirimkan ke pelanggan sebagai bukti pelunasan piutangnya.

2. Pengelolaan piutang yang terjadi pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin

a. Memonitor Piutang Pada PT Global Borneo Transport

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan PT. Global Borneo Transport dapat diketahui pemantauan atas piutang pada perusahaan dengan menggunakan segala informasi atau data yang tersedia baik berdasarkan catatan-catatan penjualan piutang yang terjadi dan piutang yang tak tertagih pada perusahaan dan pemantauan dengan cara kunjungan

langsung kelokasi usaha. Pemantauan yang menggunakan segala informasi atau data yang tersedia dilakukan oleh kepala operasional.

PT Global Borneo Transport dalam melakukan monitor piutang atas penjualan kredit hanya pada penagihan melalui email, telepon, kunjungan atau penagihan lainnya. Hal ini menyebabkan pelanggan merasa pihak PT Global Borneo Transport tidak terlalu menekan terhadap tagihan yang dimiliki, sehingga para pelanggan sering menunda pembayaran atas penjualan kreditnya. Berikut ini adalah data mengenai jumlah piutang pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin disertai dengan piutang yang lalai.

Tabel 4.1
PT Global borneo Transport Banjarmasin
Daftar Piutang Yang Lalai
Per 31 Desember 2011

NAMA	TANGGAL	NO. INV.	JUMLAH	TOTAL DIBAYAR	SALDO	TANGGAL JATUH TEMPO	TANGGAL BAYAR	UMUR PIUTANG MENUNGGAK
Pt.Cahaya barokah makmur	4-Jan-11	0001	4.500.000	4.500.000	-	4-Jan-11	03-Feb-11	30 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	6-Jan-11	0002	3.250.000	3.250.000	-	6-Jan-11	07-Feb-11	32 Hari
Pt. pp hk pelaihari	9-Jan-11	0003	6.500.000	6.500.000	-	9-Jan-11	16-Feb-11	38 hari
Cv.Cahaya marhan naya	12-Jan-11	0004	3.500.000	3.500.000	-	12-Jan-11	09-Feb-11	28 hari
Pt.megah karya	16-Jan-11	0005	1.250.000	1.250.000	-	16-Jan-11	16-Jan-11	-
Pt.victor 23 mega	21-Jan-11	0006	2.500.000	2.500.000	-	21-Jan-11	10-Feb-11	20 hari
Pt.mitra nasional	3-Feb-11	0007	3.750.000	3.750.000	-	3-Feb-11	05-Mar-11	30 hari
Pt.anugrah binuang mulia	5-Feb-11	0008	1.000.000	1.000.000	-	5-Feb-11	07-Mar-11	30 hari
Pt.safari samudera raya	8-Feb-11	0009	1.750.000	1.750.000	-	8-Feb-11	05-Mar-11	25 hari
Pt.nusantara jaya mix	11-Feb-11	0010	1.000.000	1.000.000	-	11-Feb-11	11-Feb-11	-
Pt. pp hk pelaihari	13-Feb-11	0011	2.750.000	2.750.000	-	13-Feb-11	10-Mar-11	25 hari
Cv.Cahaya marhan naya	14-Feb-11	0012	1.000.000	1.000.000	-	14-Feb-11	06-Mar-11	20 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	18-Feb-11	0013	1.000.000	1.000.000	-	18-Feb-11	18-Mar-11	28 hari

Pt.sarang sapta	21-Feb-11	0014	4.625.000	4.625.000	-	21-Feb-11	23-Mar-11	30 hari
Pt.megah karya	24-Feb-11	0015	2.250.000	2.250.000	-	24-Feb-11	26-Mar-11	30 hari
Pt.victor 23 mega	1-Mar-11	0016	5.400.000	5.400.000	-	1-Mar-11	08-Apr-11	38 hari
Cv.berkah anugrah abadi	5-Mar-11	0017	7.250.000	7.250.000	-	5-Mar-11	05-Mar-11	-
Pt.Cahaya barokah makmur	11-Mar-11	0018	6.000.000	6.000.000	-	11-Mar-11	08-Apr-11	28 hari
Pt.safari samudera raya	15-Mar-11	0019	3.500.000	3.500.000	-	15-Mar-11	14-Apr-11	30 hari
Pt.bintang bersaudara	18-Mar-11	0020	4.600.000	4.600.000	-	18-Mar-11	15-Apr-11	28 hari
Pt.anugrah binuang mulia	02-Apr-11	0021	24.750.000	24.750.000	-	02-Apr-11	02-Apr-11	-
Pt.mitra nasional	08-Apr-11	0022	1.520.000	1.520.000	-	08-Apr-11	08-May-11	30 hari
Pt. pp hk pelaihari	10-Apr-11	0023	2.300.000	2.300.000	-	10-Apr-11	10-May-11	30 hari
Pt.megah karya	13-Apr-11	0024	2.300.000	2.300.000	-	13-Apr-11	23-May-11	40 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	18-Apr-11	0025	1.000.000	1.000.000	-	18-Apr-11	18-May-11	30 hari
Pt.nusantara jaya mix	21-Apr-11	0026	1.000.000	1.000.000	-	21-Apr-11	11-May-11	20 hari
Cv.Cahaya marhan naya	24-Apr-11	0027	1.000.000	1.000.000	-	24-Apr-11	25-May-11	31 hari
Pt.sarang sapta	05-May-11	0028	1.000.000	1.000.000	-	05-May-11	14-Jun-11	40 hari
Pt.victor 23 mega	09-May-11	0029	3.500.000	3.500.000	-	09-May-11	08-Jun-11	30 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	12-May-11	0030	8.100.000	8.100.000	-	12-May-11	02-Jun-11	21 hari
Pt.unico	15-May-11	0031	2.750.000	2.750.000	-	15-May-11	15-May-11	-
Pt.anugrah binuang mulia	17-May-11	0032	2.750.000	2.750.000	-	17-May-11	16-Jun-11	30 hari
Pt.debbia logistic	19-May-11	0033	2.750.000	2.750.000	-	19-May-11	19-May-11	-
Pt. pp hk pelaihari	22-May-11	0034	2.750.000	2.750.000	-	22-May-11	21-Jun-11	30 hari
Pt.victor 23 mega	25-May-11	0035	2.750.000	2.750.000	-	25-May-11	24-Jul-11	60 hari
Pt.megah karya	04-Jun-11	0036	3.750.000	3.750.000	-	04-Jun-11	04-Jul-11	30 hari
Pt.safari samudera raya	08-Jun-11	0037	2.750.000	2.750.000	-	08-Jun-11	27-Aug-11	80 hari
Pt.debbia logistic	13-Jun-11	0038	5.400.000	5.400.000	-	13-Jun-11	22-Aug-11	70 hari
Cv.Cahaya marhan naya	15-Jun-11	0039	3.500.000	3.500.000	-	15-Jun-11	19-Aug-11	65 hari
Pt.mitra nasional	22-Jun-11	0040	3.500.000	3.500.000	-	22-Jun-11	22-Jul-11	30 hari
Cv.berkah anugrah abadi	25-Jun-11	0041	9.800.000	9.800.000	-	25-Jun-11	13-Sep-11	80 hari
Pt.mitra nasional	30-Jun-11	0042	1.000.000	1.000.000	-	30-Jun-11	04-Aug-11	35 hari
Pt.nusantara jaya mix	06-Jul-11	0043	1.565.000	1.565.000	-	06-Jul-11	03-Aug-11	28 hari
Pt.victor 23 mega	09-Jul-11	0044	5.400.000	5.400.000	-	09-Jul-11	23-Aug-11	45 hari
Pt. pp hk pelaihari	15-Jul-11	0045	7.200.000	7.200.000	-	15-Jul-11	13-Sep-11	60 hari
Pt.anugrah binuang mulia	20-Jul-11	0046	26.000.000	26.000.000	-	20-Jul-11	08-Oct-11	80 hari
Pt.megah karya	03-Aug-11	0047	1.000.000	1.000.000	-	03-Aug-11	02-Sep-11	30 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	05-Aug-11	0048	3.500.000	3.500.000	-	05-Aug-11	24-Sep-11	50 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	10-Aug-11	0049	2.800.000	2.800.000	-	10-Aug-11	21-Sep-11	42 hari
Pt.bintang bersaudara	14-Aug-11	0050	1.000.000	1.000.000	-	14-Aug-11	18-Sep-11	35 hari
Pt.mitra nasional	17-Aug-11	0051	1.000.000	1.000.000	-	17-Aug-11	14-Sep-11	38 hari
Pt.sarang sapta	20-Aug-11	0052	1.850.000	1.850.000	-	20-Aug-11	20-Aug-11	-
Pt.visi utama mandiri	24-Aug-11	0053	3.500.000	3.500.000	-	24-Aug-11	24-Aug-11	-
Pt.safari samudera raya	28-Aug-11	0054	3.500.000	3.500.000	-	28-Aug-11	27-Sep-11	30 hari
Pt.pembangunan perumahan	07-Sep-11	0055	4.050.000	4.050.000	-	07-Sep-11	07-Sep-11	-
Cv.Cahaya marhan naya	11-Sep-11	0056	3.500.000	3.500.000	-	11-Sep-11	19-Oct-11	38 hari
Pt.debbia logistic	15-Sep-11	0057	1.000.000	1.000.000	-	15-Sep-11	15-Oct-11	30 hari
Pt. pp hk pelaihari	18-Sep-11	0058	1.000.000	1.000.000	-	18-Sep-11	13-Oct-11	25 hari
Pt.unico	23-Sep-11	0059	1.250.000	1.250.000	-	23-Sep-11	23-Oct-11	30 hari
Pt.nusantara jaya mix	25-Sep-11	0060	1.000.000	1.000.000	-	25-Sep-11	09-Nov-11	45 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	28-Sep-11	0061	1.000.000	1.000.000	-	28-Sep-11	18-Oct-11	20 hari
Pt.megah karya	30-Sep-10	0062	1.000.000	1.000.000	-	30-Sep-10	30-Sep-10	-
Pt.pembangunan perumahan	05-Oct-11	0063	5.400.000	5.400.000	-	05-Oct-11	02-Nov-11	28 hari
Pt.anugrah binuang mulia	08-Oct-11	0064	2.500.000	2.500.000	-	08-Oct-11	07-Nov-11	30 hari
Cv.berkah anugrah abadi	12-Oct-11	0065	3.500.000	3.500.000	-	12-Oct-11	26-Nov-11	45 hari
Pt.victor 23 mega	16-Oct-11	0066	5.400.000	5.400.000	-	16-Oct-11	15-Nov-11	30 hari
Pt.safari samudera raya	19-Oct-11	0067	4.500.000	4.500.000	-	19-Oct-11	28-Nov-11	40 hari
Pt.safari sinar fajar	23-Oct-11	0068	2.700.000	2.700.000	-	23-Oct-11	17-Nov-11	25 hari
Pt.anugrah binuang mulia	02-Nov-11	0069	4.000.000	4.000.000	-	02-Nov-11	17-Dec-11	45 hari
Pt.safari sinar fajar	04-Nov-11	0070	4.000.000	4.000.000	-	04-Nov-11	04-Dec-11	30 hari
Pt.visi utama mandiri	09-Nov-11	0071	1.000.000	1.000.000	-	09-Nov-11	09-Dec-11	30 hari
Cv.Cahaya marhan naya	13-Nov-11	0072	1.000.000	1.000.000	-	13-Nov-11	27-Nov-11	14 hari
Pt. pp hk pelaihari	18-Nov-11	0073	2.700.000	2.700.000	-	18-Nov-11	18-Nov-11	-
Pt.debbia logistic	21-Nov-11	0074	6.450.000	6.450.000	-	21-Nov-11	20-Jan-12	60 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	01-Dec-11	0075	3.800.000	3.800.000	-	01-Dec-11	29-Dec-11	28 hari
Pt.mitra nasional	03-Dec-11	0076	12.500.000	12.500.000	-	03-Dec-11	02-Jan-12	40 hari
Pt.mitra nasional	05-Dec-11	0077	1.250.000	1.250.000	-	05-Dec-11	04-Jan-12	35 hari
Pt.megah karya	08-Dec-11	0078	1.000.000	1.000.000	-	08-Dec-11	06-Feb-12	60 hari
Pt.victor 23 mega	12-Dec-11	0079	1.000.000	1.000.000	-	12-Dec-11	11-Jan-12	30 hari
Pt.sarang sapta	14-Dec-11	0080	8.100.000	8.100.000	-	14-Dec-11	12-Feb-12	60 hari
Pt. pp hk pelaihari	17-Dec-11	0081	2.750.000	2.750.000	-	17-Dec-11	26-Jan-12	40 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	19-Dec-11	0082	3.500.000	3.500.000	-	19-Dec-11	23-Jan-12	35 hari
Pt.anugrah binuang mulia	21-Dec-11	0083	2.700.000	2.700.000	-	21-Dec-11	15-Jan-12	25 hari
Cv.Cahaya marhan naya	23-Dec-11	0084	6.000.000	6.000.000	-	23-Dec-11	23-Feb-12	62 hari
Pt.nusantara jaya mix	26-Dec-11	0085	8.100.000	8.100.000	-	26-Dec-11	25-Jan-12	30 hari
Pt.bintang bersaudara	27-Dec-11	0086	2.750.000	2.750.000	-	27-Dec-11	05-Feb-12	30 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	28-Dec-11	0087	1.250.000	1.250.000	-	28-Dec-11	29-Jan-12	32 hari
Pt.safari samudera raya	31/12/2011	88	3.500.000	3.500.000	-	31/12/2011	19-Feb-12	50 hari
TOTAL JASA ANGKUT NON SOLAR			330.760.000	330.760.000	-			

Sumber : Data diolah penulis

Lanjutan

Pt.pembangunan perumahan	10-Jan-11	0089	7.045.000	7.045.000	-	10-Jan-11	19-Feb-11	40 hari
Pt.amanah anugrah adi	23-Jan-11	0090	51.035.000	51.035.000	-	23-Jan-11	23-Apr-11	90 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	05-Feb-11	0091	70.000.000	70.000.000	-	05-Feb-11	07-Mar-11	30 hari
Pt.safari sinar fajar	10-Feb-11	0092	65.000.000	65.000.000	-	10-Feb-11	01-May-11	80 hari
Pt.safari sinar fajar	15-Feb-11	0093	36.750.000	36.750.000	-	15-Feb-11	16-Apr-11	60 hari
Pt.debbia logistic	18-Feb-11	0094	47.890.000	47.890.000	-	18-Feb-11	09-May-11	80 hari
Pt.group pijar (asam-asam)	20-Feb-11	0095	50.360.000	50.360.000	-	20-Feb-11	21-Apr-11	80 hari
Pt.alfariung	23-Feb-11	0096	49.780.000	49.780.000	-	23-Feb-11	23-Feb-11	-
Pt. pp hk pelaihari	28-Feb-11	0097	79.565.000	79.565.000	-	28-Feb-11	29-May-11	90 hari
Pt.alfariung	05-Mar-11	0098	39.940.000	39.940.000	-	05-Mar-11	04-Apr-11	30 hari
Pt.megah karya	15-Aug-11	0099	36.900.000	36.900.000	-	15-Aug-11	13-Nov-11	90 hari
Pt.pembangunan perumahan	23-Aug-11	0100	13.100.000	13.100.000	-	23-Aug-11	22-Sep-11	30 hari
Pt.bintang bersaudara	02-Oct-11	0101	31.000.000	31.000.000	-	02-Oct-11	01-Nov-11	30 hari
Pt.unico	05-Oct-11	0102	29.560.000	29.560.000	-	05-Oct-11	14-Nov-11	40 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	10-Oct-11	0103	32.440.000	32.440.000	-	10-Oct-11	09-Nov-11	30 hari
Pt.amanah anugrah adi	17-Oct-11	0104	27.000.000	27.000.000	-	17-Oct-11	16-Nov-11	30 hari
Pt.group pijar (asam-asam)	19-Oct-11	0105	21.178.400	21.178.400	-	19-Oct-11	28-Nov-11	40 hari
Pt.mitra nasional	28-Oct-11	0106	23.004.000	23.004.000	-	28-Oct-11	27-Nov-11	30 hari
Cv.berkah anugrah abadi	06-Dec-11	0107	12.817.600	12.817.600	-	06-Dec-11	05-Jan-12	30 hari
Pt.alfariung	18-Dec-11	0108	15.000.000	15.000.000	-	18-Dec-11	17-Jan-12	30 hari
Pt.sarang sapta	23-Dec-11	0109	35.000.000	35.000.000	-	23-Dec-11	07-Mar-12	75 hari
TOTAL JASA ANGKUT INCLUDE SOLAR			774.365.000,00	774.365.000	-			
GRAND PENJUALAN KREDIT			1.105.125.000,00	1.105.125.000	-			

Sumber : PT Global Borneo Transport Banjarmasin, 2011

Tabel 4.2
PT Global borneo Transport Banjarmasin
Daftar Piutang Yang Lalai
Per 31 Desember 2012

NAMA	TANGGAL	NO. INV.	JUMLAH	TOTAL DIBAYAR	SALDO	TANGGAL JATUH TEMPO	TANGGAL BAYAR	UMUR PIUTANG MENUNGGAK
Cv.Cahaya marhan naya	9-Jan-12	0001	2.800.000	2.800.000	-	9-Jan-12	10-Feb-12	32 hari
Pt.megah karya	11-Jan-12	0002	3.500.000	3.500.000	-	11-Jan-12	11-Jan-12	-
Pt.mitra nasional	13-Jan-12	0003	4.000.000	4.000.000	-	13-Jan-12	13-Jan-12	-
Pt. pp hk pelaihari	15-Jan-12	0004	4.000.000	4.000.000	-	15-Jan-12	24-Feb-12	40 hari
Pt.victor 23 mega	18-Jan-12	0005	2.250.000	2.250.000	-	18-Jan-12	07-Feb-12	20 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	21-Jan-12	0006	4.800.000	4.800.000	-	21-Jan-12	25-Feb-12	35 hari
Pt.anugrah binuang mulia	1-Feb-12	0007	3.750.000	3.750.000	-	1-Feb-12	27-Feb-12	26 hari
Pt.unico	3-Feb-12	0008	2.000.000	2.000.000	-	3-Feb-12	03-Feb-12	-
Pt.nusantara jaya mix	8-Feb-12	0009	2.300.000	2.300.000	-	8-Feb-12	01-Mar-12	22 hari
Pt.safari samudera raya	10-Feb-12	0010	2.735.000	2.735.000	-	10-Feb-12	10-Feb-12	-
Pt.Cahaya barokah makmur	13-Feb-12	0011	2.735.000	2.735.000	-	13-Feb-12	07-Mar-12	23 hari
Pt.sarang sapta	15-Feb-12	0012	3.450.000	3.450.000	-	15-Feb-12	14-Mar-12	28 hari
Cv.Cahaya marhan naya	19-Feb-12	0013	1.200.000	1.200.000	-	19-Feb-12	19-Feb-12	-
Pt.anugrah rizqi gunung	24-Feb-12	0014	2.000.000	2.000.000	-	24-Feb-12	15-Mar-12	20 hari
Pt.megah karya	28-Feb-12	0015	2.250.000	2.250.000	-	28-Feb-12	21-Mar-12	22 hari
Pt.mitra nasional	5-Mar-12	0016	3.275.000	3.275.000	-	5-Mar-12	25-Mar-12	20 hari
Pt.nusantara jaya mix	9-Mar-12	0017	6.000.000	6.000.000	-	9-Mar-12	26-Apr-12	48 hari
Pt.safari samudera raya	15-Mar-12	0018	18.000.000	18.000.000	-	15-Mar-12	14-Apr-12	30 hari
Pt.bintang bersaudara	20-Mar-12	0019	4.200.000	4.200.000	-	20-Mar-12	17-Apr-12	28 hari
Cv.Cahaya marhan naya	01-Apr-12	0020	1.000.000	1.000.000	-	01-Apr-12	29-Apr-12	28 hari
Pt.victor 23 mega	04-Apr-12	0021	1.200.000	1.200.000	-	04-Apr-12	26-Apr-12	22 hari
Pt.visi utama mandiri	06-Apr-12	0022	4.000.000	4.000.000	-	06-Apr-12	06-May-12	30 hari

Lanjutan

Pt. pp hk pelaihari	08-Apr-12	0023	3.200.000	3.200.000	-	08-Apr-12	08-Apr-12	-
Pt.debbia logistic	11-Apr-12	0024	4.000.000	4.000.000	-	11-Apr-12	11-Apr-12	-
Pt.Cahaya barokah makmur	15-Apr-12	0025	2.000.000	2.000.000	-	15-Apr-12	14-Jun-12	60 hari
Cv.Cahaya marhan naya	20-Apr-12	0026	2.800.000	2.800.000	-	20-Apr-12	20-May-12	30 hari
Pt.safari sinar fajar	24-Apr-12	0027	1.000.000	1.000.000	-	24-Apr-12	24-Apr-12	-
Pt.group pijar (asam-asam)	27-Apr-12	0028	1.000.000	1.000.000	-	27-Apr-12	27-Apr-12	-
Pt.Cahaya barokah makmur	04-May-12	0029	3.250.000	3.250.000	-	04-May-12	18-Jul-12	75 hari
Pt.anugrah binuang mulia	08-May-12	0030	3.250.000	3.250.000	-	08-May-12	05-Jun-12	28 hari
Pt.mitra nasional	10-May-12	0031	6.150.000	6.150.000	-	10-May-12	09-Jun-12	30 hari
Pt.unico	12-May-12	0032	2.750.000	2.750.000	-	12-May-12	09-Jun-12	28 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	15-May-12	0033	2.500.000	2.500.000	-	15-May-12	22-Jun-12	38 hari
Pt.visi utama mandiri	21-May-12	0034	2.750.000	2.750.000	-	21-May-12	20-Jun-12	30 hari
Pt.group pijar (asam-asam)	24-May-12	0035	3.200.000	3.200.000	-	24-May-12	18-Jun-12	25 hari
Pt.safari sinar fajar	28-May-12	0036	2.750.000	2.750.000	-	28-May-12	27-Jun-12	30 hari
Pt.megah karya	02-Jun-12	0037	7.250.000	7.250.000	-	02-Jun-12	12-Jul-12	40 hari
Pt.safari samudera raya	04-Jun-12	0038	2.750.000	2.750.000	-	04-Jun-12	29-Jun-12	25 hari
Cv.Cahaya marhan naya	08-Jun-12	0039	2.500.000	2.500.000	-	08-Jun-12	10-Jul-12	32 hari
Pt.debbia logistic	13-Jun-12	0040	3.500.000	3.500.000	-	13-Jun-12	13-Jul-12	30 hari
Pt.nusantara jaya mix	15-Jun-12	0041	3.500.000	3.500.000	-	15-Jun-12	14-Aug-12	60 hari
Pt.unico	03-Jul-12	0042	1.565.000	1.565.000	-	03-Jul-12	02-Aug-12	30 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	05-Jul-12	0043	4.750.000	4.750.000	-	05-Jul-12	28-Aug-12	54 hari
Pt.sarang sapt	09-Jul-12	0044	3.200.000	3.200.000	-	09-Jul-12	03-Aug-12	25 hari
Pt. pp hk pelaihari	11-Jul-12	0045	3.200.000	3.200.000	-	11-Jul-12	10-Aug-12	30 hari
Pt.bintang bersaudara	14-Jul-12	0046	4.500.000	4.500.000	-	14-Jul-12	18-Aug-12	35 hari
Pt.mitra nasional	18-Jul-12	0047	2.400.000	2.400.000	-	18-Jul-12	11-Aug-12	24 hari
Pt.victor 23 mega	02-Aug-12	0048	32.000.000	32.000.000	-	02-Aug-12	04-Oct-12	63 hari
Pt.anugrah binuang mulia	04-Aug-12	0049	1.200.000	1.200.000	-	04-Aug-12	24-Aug-12	20 hari
Pt.visi utama mandiri	07-Aug-12	0050	5.000.000	5.000.000	-	07-Aug-12	01-Sep-12	25 hari
Pt.pembangunan perumahan	11-Aug-12	0051	43.000.000	43.000.000	-	11-Aug-12	25-Oct-12	75 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	15-Aug-12	0052	7.800.000	7.800.000	-	15-Aug-12	09-Sep-12	25 hari
Pt.pp.banjarbaru	18-Aug-12	0053	2.000.000	2.000.000	-	18-Aug-12	18-Aug-12	-
Pt.debbia logistic	24-Aug-12	0054	2.000.000	2.000.000	-	24-Aug-12	21-Sep-12	28 hari
Pt.megah karya	30-Aug-12	0055	2.300.000	2.300.000	-	30-Aug-12	30-Aug-12	-
Pt.safari samudera raya	05-Sep-12	0056	4.250.000	4.250.000	-	05-Sep-12	05-Sep-12	-
Pt.anugrah rizqi gunung	09-Sep-12	0057	4.000.000	4.000.000	-	09-Sep-12	05-Oct-12	26 hari
Pt.pembangunan perumahan	13-Sep-12	0058	38.450.000	38.450.000	-	13-Sep-12	13-Sep-12	-
Pt.nusantara jaya mix	19-Sep-12	0059	20.000.000	20.000.000	-	19-Sep-12	26-Nov-12	68 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	25-Sep-12	0060	5.000.000	5.000.000	-	25-Sep-12	24-Nov-12	60 hari
Pt.safari sinar fajar	27-Sep-12	0061	1.000.000	1.000.000	-	27-Sep-12	27-Sep-12	-
Cv.Cahaya marhan naya	29-Sep-12	0062	1.000.000	1.000.000	-	29-Sep-12	23-Oct-12	24 hari
Pt.group pijar (asam-asam)	30-Sep-12	0063	1.000.000	1.000.000	-	30-Sep-12	30-Sep-12	-
Pt. pp hk pelaihari	07-Oct-12	0064	3.650.000	3.650.000	-	07-Oct-12	16-Nov-12	40 hari
Pt.unico	10-Oct-12	0065	3.500.000	3.500.000	-	10-Oct-12	24-Nov-12	45 hari
Pt.pp.banjarbaru	12-Oct-12	0066	2.500.000	2.500.000	-	12-Oct-12	11-Nov-12	30 hari
Pt.safari sinar fajar	15-Oct-12	0067	2.500.000	2.500.000	-	15-Oct-12	09-Nov-12	25 hari
Pt.mitra nasional	19-Oct-12	0068	2.500.000	2.500.000	-	19-Oct-12	15-Nov-12	27 hari
Cv.Cahaya marhan naya	21-Oct-12	0069	2.500.000	2.500.000	-	21-Oct-12	28-Nov-12	38 hari
Pt.visi utama mandiri	24-Oct-12	0070	3.500.000	3.500.000	-	24-Oct-12	24-Oct-12	-
Pt.bintang bersaudara	28-Oct-12	0071	5.400.000	5.400.000	-	28-Oct-12	27-Nov-12	30 hari
Pt.megah karya	05-Nov-12	0072	1.500.000	1.500.000	-	05-Nov-12	03-Dec-12	28 hari
Pt.anugrah binuang mulia	08-Nov-12	0073	2.000.000	2.000.000	-	08-Nov-12	08-Dec-12	30 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	13-Nov-12	0074	1.000.000	1.000.000	-	13-Nov-12	13-Nov-12	-
Pt.anugrah rizqi gunung	17-Nov-12	0075	54.000.000	54.000.000	-	17-Nov-12	17-Dec-12	30 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	23-Nov-12	0076	4.700.000	4.700.000	-	23-Nov-12	21-Dec-12	28 hari
Pt.nusantara jaya mix	01-Dec-12	0077	3.800.000	3.800.000	-	01-Dec-12	01-Dec-12	-
Pt.safari samudera raya	04-Dec-12	0078	28.000.000	28.000.000	-	04-Dec-12	25-Feb-13	83 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	08-Dec-12	0079	1.250.000	1.250.000	-	08-Dec-12	07-Jan-13	30 hari
Pt.victor 23 mega	13-Dec-12	0080	1.250.000	1.250.000	-	13-Dec-12	02-Jan-13	20 hari
Pt.sarang sapt	23-Dec-12	0081	1.000.000	1.000.000	-	23-Dec-12	23-Dec-12	-
Cv.Cahaya marhan naya	25-Dec-12	0082	51.000.000	51.000.000	-	25-Dec-12	28-Feb-13	65 hari
Pt.unico	27-Dec-12	0083	13.250.000	13.250.000	-	27-Dec-12	13-Feb-13	48 hari
TOTAL JASA ANGKUT NON SOLAR			519.960.000	519.960.000				
Pt.mitra nasional	03-Jan-12	0084	378.950.000	378.950.000	-	03-Jan-12	02-Feb-12	30 hari
Pt.pp.banjarbaru	07-Feb-12	0085	52.265.000	52.265.000	-	07-Feb-12	12-Apr-12	65 hari
Pt.bintang bersaudara	27-Feb-12	0086	82.250.000	82.250.000	-	27-Feb-12	22-May-12	85 hari
Pt.sarang sapt	28-Feb-12	0087	125.000.000	125.000.000	-	28-Feb-12	16-Apr-12	48 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	04-Apr-12	0088	92.325.000	92.325.000	-	04-Apr-12	03-Jun-12	60 hari
Pt.pembangunan perumahan	03-Jun-12	0089	36.900.000	36.900.000	-	03-Jun-12	03-Jul-12	30 hari
Pt.anugrah binuang mulia	09-Jun-12	0090	168.752.000	168.752.000	-	09-Jun-12	09-Jul-12	30 hari
Pt.group pijar (asam-asam)	01-Oct-12	0091	429.359.270	428.488.270	-	01-Oct-12	31-Oct-12	30 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	02-Oct-12	0092	390.004.000	390.004.000	-	02-Oct-12	01-Nov-12	30 hari
Pt.debbia logistic	05-Nov-12	0093	232.440.000	232.440.000	-	05-Nov-12	05-Dec-12	30 hari
Pt. pp hk pelaihari	13-Nov-12	0094	245.650.000	245.650.000	-	13-Nov-12	22-Jan-13	30 hari
Pt.safari samudera raya	18-Nov-12	0095	17.662.000,00	18.533.000	-	18-Nov-12	16-Feb-13	90 hari
Pt.visi utama mandiri	21-Nov-12	0096	234.351.230	234.351.230	-	21-Nov-12	11-Dec-12	20 hari
Pt.megah karya	23-Dec-11	0097	101.985.000	101.985.000	-	23-Dec-11	07-Jan-12	15 hari
TOTAL JASA ANGKUT INCLUDE SOLAR			2.587.893.500,00	2.587.893.500				
GRAND PENJUALAN KREDIT			3.107.853.500,00	3.107.853.500				

Sumber : PT Global Borneo Transport Banjarmasin, 2012

Tabel 4.3
PT Global borneo Transport Banjarmasin
Daftar Piutang Yang Lalai
Per 31 Desember 2013

NAMA	TANGGAL	NO. INV.	JUMLAH	TOTAL DIBAYAR	SALDO	TANGGAL JATUH TEMPO	TANGGAL BAYAR	UMUR PIUTANG MENUNGGAK
Pt.batubara bandung	2-Jan-13	0001	8.250.000	8.250.000	-	2-Jan-13	02-Jan-13	-
Pt.Cahaya barokah makmur	4-Jan-13	0002	3.200.000	3.200.000	-	4-Jan-13	04-Jan-13	-
Pt.victor 23 mega	6-Jan-13	0003	4.800.000	3.200.000	-	6-Jan-13	06-Jan-13	-
Pl. pp hk pelaihari	11-Jan-13	0004	3.200.000	3.200.000	-	11-Jan-13	08-Feb-13	28 hari
Cv.Cahaya marhan naya	15-Jan-13	0005	3.500.000	3.500.000	-	15-Jan-13	09-Feb-13	25 hari
Pt.group pijar (asam-asam)	19-Jan-13	0006	4.000.000	4.000.000	-	19-Jan-13	18-Feb-13	30 hari
Pt.megah karya	24-Jan-13	0007	4.000.000	4.000.000	-	24-Jan-13	13-Feb-13	20 hari
Pt.anugrah binuang mulia	25-Jan-13	0008	2.250.000	2.250.000	-	25-Jan-13	24-Feb-13	30 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	28-Jan-13	0009	4.800.000	4.800.000	-	28-Jan-13	04-Mar-13	35 hari
Pt.mitra nasional	8-Feb-13	0010	3.200.000	3.200.000	-	8-Feb-13	10-Mar-13	30 hari
Pt.nusantara jaya mix	13-Feb-13	0011	4.250.000	4.250.000	-	13-Feb-13	05-Mar-13	20 hari
Pt.safari samudera raya	14-Feb-13	0012	2.300.000	2.300.000	-	14-Feb-13	08-Mar-13	22 hari
Pt.abc	16-Feb-13	0013	4.600.000	4.600.000	-	16-Feb-13	16-Feb-13	-
Pt.Cahaya barokah makmur	18-Feb-13	0014	2.700.000	2.700.000	-	18-Feb-13	10-Mar-13	20 hari
Pt.rizqi utama indobara	24-Feb-13	0015	3.450.000	3.450.000	-	24-Feb-13	24-Feb-13	-
Cv.berkah anugrah abadi	2-Mar-13	0016	3.275.000	3.275.000	-	2-Mar-13	01-Apr-13	30 hari
Cv.Cahaya marhan naya	4-Mar-13	0017	3.275.000	3.275.000	-	4-Mar-13	08-Apr-13	35 hari
Pt.solid black gold	7-Mar-12	0018	1.750.000	1.750.000	-	7-Mar-12	07-Mar-12	-
Pt.amanah anugrah adi	9-Mar-13	0019	5.675.000	5.675.000	-	9-Mar-13	09-Mar-13	-
Pt.batubara bandung	13-Mar-13	0020	8.000.000	8.000.000	-	13-Mar-13	14-Apr-13	32 hari
Pl. pp hk pelaihari	16-Mar-13	0021	8.000.000	8.000.000	-	16-Mar-13	20-Apr-13	35 hari
Pt.victor 23 mega	19-Mar-13	0022	3.400.000	3.400.000	-	19-Mar-13	08-Apr-13	20 hari
Pt.megah karya	24-Mar-13	0023	4.200.000	4.200.000	-	24-Mar-13	23-Apr-13	30 hari
Pt.anugrah binuang mulia	03-Apr-13	0024	8.200.000	8.200.000	-	03-Apr-13	03-Apr-13	-
Cv.Cahaya marhan naya	04-Apr-12	0025	1.200.000	1.200.000	-	04-Apr-12	02-May-12	28 hari
Pt.group pijar (asam-asam)	08-Apr-13	0026	8.200.000	-	8.200.000	08-Apr-13	-	> 365 hari
Pt.anugrah binuang mulia	13-Apr-13	0027	3.200.000	3.200.000	-	13-Apr-13	12-Jun-13	60 hari
Pt.safari samudera raya	15-Apr-13	0028	4.000.000	4.000.000	-	15-Apr-13	15-Apr-13	-
Pt.Cahaya barokah makmur	20-Apr-13	0029	2.000.000	2.000.000	-	20-Apr-13	20-Apr-13	-
Pt.rizqi utama indobara	23-Apr-13	0030	2.800.000	2.800.000	-	23-Apr-13	23-Apr-13	-
Pt.nusantara jaya mix	02-May-13	0031	3.250.000	3.250.000	-	02-May-13	01-Jun-13	30 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	04-May-13	0032	12.000.000	12.000.000	-	04-May-13	03-Jul-13	60 hari
Pt.bintang bersaudara	07-May-13	0033	3.500.000	3.500.000	-	07-May-13	07-May-13	-
Pt.amanah anugrah adi	10-May-13	0034	2.750.000	2.750.000	-	10-May-13	09-Jun-13	30 hari
Pt.alfariung	13-May-13	0035	2.500.000	2.500.000	-	13-May-13	25-May-13	12 hari
Pt.abc	17-May-13	0036	2.750.000	2.750.000	-	17-May-13	21-Jun-13	35 hari
Cv.Cahaya marhan naya	22-May-13	0037	1.750.000	1.750.000	-	22-May-13	22-May-13	-
Pt.debbia logistic	25-May-13	0038	2.750.000	2.750.000	-	25-May-13	27-Jul-13	63 hari
Pt.solid black gold	02-Jun-13	0039	7.250.000	7.250.000	-	02-Jun-13	30-Jun-13	28 hari
Pt.batubara bandung	05-Jun-13	0040	2.750.000	2.750.000	-	05-Jun-13	05-Jul-13	30 hari
Pl.pp.banjarbaru	08-Jun-13	0041	3.200.000	3.200.000	-	08-Jun-13	08-Jun-13	-
Cv.berkah anugrah abadi	10-Jun-13	0042	4.375.000	4.375.000	-	10-Jun-13	05-Jul-13	25 hari
Pt.anugrah binuang mulia	14-Jun-13	0043	2.500.000	2.500.000	-	14-Jun-13	23-Aug-13	70 hari
Pt.alfariung	16-Jun-13	0044	3.000.000	3.000.000	-	16-Jun-13	14-Jul-13	28 hari
Pt.bintang bersaudara	20-Jun-13	0045	2.800.000	2.800.000	-	20-Jun-13	18-Jul-13	28 hari
Pt.victor 23 mega	03-Jul-13	0046	1.565.000	1.565.000	-	03-Jul-13	02-Aug-13	30 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	05-Jul-13	0047	4.750.000	4.750.000	-	05-Jul-13	04-Aug-13	30 hari
Pt.megah karya	08-Jul-13	0048	3.200.000	3.200.000	-	08-Jul-13	08-Jul-13	-
Cv.Cahaya marhan naya	12-Jul-13	0049	3.200.000	3.200.000	-	12-Jul-13	10-Sep-13	60 hari
Pt.nusantara jaya mix	15-Jul-13	0050	4.500.000	4.500.000	-	15-Jul-13	26-Aug-13	42 hari
Pt.mitra nasional	19-Jul-13	0051	4.500.000	4.500.000	-	19-Jul-13	22-Aug-13	34 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	23-Jul-13	0052	2.400.000	2.400.000	-	23-Jul-13	23-Jul-13	-
Pt.safari samudera raya	01-Aug-13	0053	9.800.000	9.800.000	-	01-Aug-13	16-Aug-13	15 hari
Pt.sarang sapta	03-Aug-13	0054	1.200.000	1.200.000	-	03-Aug-13	08-Sep-13	36 hari
Pt.rizqi utama indobara	06-Aug-13	0055	5.000.000	5.000.000	-	06-Aug-13	07-Sep-13	32 hari
Cv.Cahaya marhan naya	09-Aug-13	0056	4.000.000	4.000.000	-	09-Aug-13	08-Sep-13	30 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	13-Aug-13	0057	7.800.000	7.800.000	-	13-Aug-13	02-Sep-13	20 hari
Pl. pp hk pelaihari	17-Aug-13	0058	22.000.000	-	22.000.000	17-Aug-13	-	> 365 hari
Pt.debbia logistic	19-Aug-13	0059	7.850.000	7.850.000	-	19-Aug-13	07-Nov-13	80 hari

Pt.abc	21-Aug-13	0060	1.500.000	1.500.000	-	21-Aug-13	20-Sep-13	30 hari
Pt.megah karya	24-Aug-13	0061	2.000.000	2.000.000	-	24-Aug-13	03-Oct-13	40 hari
Pt.pembangunan perumahan	28-Aug-13	0062	2.300.000	2.300.000	-	28-Aug-13	28-Aug-13	-
Pt.solid black gold	03-Sep-13	0063	4.250.000	4.250.000	-	03-Sep-13	05-Oct-13	32 hari
Pt.batubara bandung	08-Sep-13	0064	6.350.000	6.350.000	-	08-Sep-13	18-Oct-13	40 hari
Pt.safari sinar fajar	13-Sep-13	0065	2.000.000	2.000.000	-	13-Sep-13	28-Sep-13	15 hari
Pt.pp.banjarbaru	18-Sep-13	0066	18.000.000	18.000.000	-	18-Sep-13	28-Oct-13	40 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	23-Sep-13	0067	8.200.000	8.200.000	-	23-Sep-13	28-Oct-13	35 hari
Pt.anugrah binuang mulia	25-Sep-13	0068	2.250.000	2.250.000	-	25-Sep-13	25-Oct-13	30 hari
Cv.Cahaya marhan naya	07-Oct-13	0069	3.650.000	3.650.000	-	07-Oct-13	03-Nov-13	27 hari
Cv.berkah anugrah abadi	10-Oct-13	0070	3.500.000	3.500.000	-	10-Oct-13	19-Nov-13	40 hari
Pt.sarang sapta	15-Oct-13	0071	2.500.000	2.500.000	-	15-Oct-13	16-Dec-13	62 hari
Pt.safari sinar fajar	18-Oct-13	0072	2.500.000	2.500.000	-	18-Oct-13	15-Nov-13	28 hari
Pt.pp.banjarbaru	23-Oct-13	0073	2.500.000	2.500.000	-	23-Oct-13	02-Dec-13	40 hari
Pt.alfariung	03-Nov-13	0074	1.500.000	1.500.000	-	03-Nov-13	11-Dec-13	38 hari
Pt.visi utama mandiri	07-Nov-13	0075	2.000.000	2.000.000	-	07-Nov-13	07-Nov-13	-
Cv.Cahaya marhan naya	12-Nov-13	0076	2.700.000	2.700.000	-	12-Nov-13	22-Dec-13	40 hari
Pt.pembangunan perumahan	16-Nov-13	0077	3.200.000	3.200.000	-	16-Nov-13	06-Dec-13	20 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	20-Nov-13	0078	2.500.000	2.500.000	-	20-Nov-13	18-Feb-14	90 hari
Pt.nusantara jaya mix	24-Nov-13	0079	2.500.000	2.500.000	-	24-Nov-13	24-Nov-13	-
Pt.safari samudera raya	04-Dec-13	0080	6.850.000	6.850.000	-	04-Dec-13	05-Jan-14	32 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	08-Dec-13	0081	3.250.000	3.250.000	-	08-Dec-13	05-Mar-14	87 hari
Pt.megah karya	10-Dec-13	0082	3.250.000	3.250.000	-	10-Dec-13	08-Feb-14	60 hari
Pt.sarang sapta	13-Dec-13	0083	12.250.000	-	12.250.000	13-Dec-13	-	> 365 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	16-Dec-13	0084	1.250.000	1.250.000	-	16-Dec-13	22-Feb-14	68 hari
Pt.mitra nasional	22-Dec-13	0085	2.000.000	-	2.000.000	22-Dec-13	-	> 365hari
Pt.batubara bandung	02-Dec-13	0086	4.000.000	4.000.000	-	02-Dec-13	02-Dec-13	-
Pt.solid black gold	29-Dec-13	0087	4.000.000	4.000.000	-	29-Dec-13	29-Dec-13	-
TOTAL JASA ANGKUT NON SOLAR			377.315.000	331.265.000	46.050.000			
Pt.alfariung	02-Feb-13	0088	115.000.000	115.000.000	-	02-Feb-13	02-Feb-13	-
Pt.kic	04-Feb-13	0089	23.675.000	23.675.000	-	04-Feb-13	04-Feb-13	-
Pt.visi utama mandiri	08-Mar-13	0090	82.250.000	82.250.000	-	08-Mar-13	07-Apr-13	30 hari
Pt.unico	28-Mar-13	0091	98.765.000	98.765.000	-	28-Mar-13	27-May-13	60 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	02-Jun-13	0092	92.325.000	92.325.000	-	02-Jun-13	22-Jul-13	50 hari
Pt.unico	03-Jun-13	0093	36.900.000	36.900.000	-	03-Jun-13	17-Aug-13	75 hari
Pt.safari sinar fajar	28-Jul-13	0094	17.500.000	17.500.000	-	28-Jul-13	06-Sep-13	40 hari
Cv.Cahaya marhan naya	16-Oct-13	0095	34.650.000	34.650.000	-	16-Oct-13	04-Jan-14	80 hari
Pt.nusantara jaya mix	28-Oct-13	0096	25.500.000	25.500.000	-	28-Oct-13	19-Nov-13	22 hari
Pt.abc	02-Nov-13	0097	32.440.000	32.440.000	-	02-Nov-13	03-Jan-14	62 hari
Pt.kic	03-Nov-13	0098	185.250.000	185.250.000	-	03-Nov-13	05-Dec-13	32 hari
Pt.amanah anugrah adi	18-Nov-13	0099	18.950.000	18.950.000	-	18-Nov-13	22-Jan-14	65 hari
Pt.debbia logistic	27-Nov-13	0100	805.314.230	805.314.230	-	27-Nov-13	27-Nov-13	-
Cv.berkah anugrah abadi	07-Dec-13	0101	22.870.500	22.870.500	-	07-Dec-13	06-Jan-14	30 hari
Pt.victor 23 mega	17-Dec-13	0102	23.585.500	23.585.500	-	17-Dec-13	26-Jan-14	40 hari
Pt.anugrah binuang mulia	28-Dec-13	0103	118.075.000	118.075.000	-	28-Dec-13	27-Jan-14	30 hari
TOTAL JASA ANGKUT INCLUDE SOLAR			1.733.050.230,00	1.733.050.230				
GRAND PENJUALAN KREDIT			2.110.365.230,00	2.064.315.230	46.050.000			

Sumber : PT Global Borneo Transport Banjarmasin, 2013

Tabel 4.4
PT Global borneo Transport Banjarmasin
Daftar Piutang Yang Lalai
Per 31 Desember 2014

NAMA	TANGGAL	NO. INV.	JUMLAH	TOTAL DIBAYAR	SALDO	TANGGAL JATUH TEMPO	TANGGAL BAYAR	UMUR PIUTANG MENUNGGAK
Pt.arg	1-Jan-14	0001	3.636.000	3.636.000	-	1-Jan-14	01-Jan-14	-
Pt.Cahaya barokah makmur	3-Jan-14	0002	3.636.000	3.636.000	-	3-Jan-14	18-Jan-14	15 hari
Pt.megah karya	5-Jan-14	0003	3.636.000	3.636.000	-	5-Jan-14	30-Jan-14	25 hari
Pt.nusantara jaya mix	7-Jan-14	0004	1.818.000	1.818.000	-	7-Jan-14	27-Jan-14	20 hari
Pt.safari samudera raya	9-Jan-14	0005	1.818.000	1.818.000	-	9-Jan-14	19-Jan-14	10 hari
Pt.victor 23 mega	12-Jan-14	0006	1.818.000	1.818.000	-	12-Jan-14	12-Jan-14	-
Pt.anugrah rizqi gunung	14-Jan-14	0007	4.858.000	4.858.000	-	14-Jan-14	14-Jan-14	-
Cv.berkah anugrah abadi	17-Jan-14	0008	5.818.000	5.818.000	-	17-Jan-14	18-Mar-14	60 hari
Pt.ktc	20-Jan-14	0009	3.636.000	3.636.000	-	20-Jan-14	24-Mar-14	63 hari
Pt.visi utama mandiri	22-Jan-14	0010	3.636.000	3.636.000	-	22-Jan-14	11-Feb-14	20 hari
Cv.Cahaya marhan naya	25-Jan-14	0011	1.818.000	1.818.000	-	25-Jan-14	04-Feb-14	10 hari
Pt.debbia logistic	27-Jan-14	0012	1.818.000	1.818.000	-	27-Jan-14	11-Feb-14	15 hari
Pt.bintang bersaudara	28-Jan-14	0013	3.258.000	3.258.000	-	28-Jan-14	28-Jan-14	-
Pt.victor 23 mega	30-Jan-14	0014	3.250.000	3.250.000	-	30-Jan-14	01-Mar-14	30 hari
Cv.Cahaya marhan naya	5-Feb-14	0015	3.250.000	3.250.000	-	5-Feb-14	05-Feb-14	-
Pt.pembangunan perumahan	8-Feb-14	0016	4.963.000	4.963.000	-	8-Feb-14	08-Feb-14	-
Pt.safari sinar fajar	13-Feb-14	0017	14.253.000	14.253.000	-	13-Feb-14	16-Apr-14	62 hari
Pt.visi utama mandiri	6-Feb-14	0018	3.926.000	3.926.000	-	6-Feb-14	06-Feb-14	-
Pt.anugrah binuang mulia	19-Feb-14	0019	3.926.000	3.926.000	-	19-Feb-14	21-Mar-14	30 hari
Pt.pembangunan perumahan	23-Feb-14	0020	6.200.000	6.200.000	-	23-Feb-14	23-Mar-14	28 hari
Pt.safari samudera raya	26-Feb-14	0021	3.275.000	3.275.000	-	26-Feb-14	26-Feb-14	-
Pt.nusantara jaya mix	3-Mar-14	0022	3.275.000	3.275.000	-	3-Mar-14	03-Mar-14	-
Pt.safari samudera raya	6-Mar-14	0023	1.750.000	1.750.000	-	6-Mar-14	07-Apr-14	32 hari
Pt.arg	9-Mar-14	0024	5.675.000	5.675.000	-	9-Mar-14	24-Mar-14	15 hari
Pt.bintang bersaudara	12-Mar-14	0025	8.000.000	8.000.000	-	12-Mar-14	19-Mar-14	68 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	15-Mar-14	0026	8.000.000	8.000.000	-	15-Mar-14	16-Apr-14	32 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	18-Mar-14	0027	3.400.000	3.400.000	-	18-Mar-14	17-Apr-14	30 hari
Pt.debbia logistic	22-Mar-14	0028	4.200.000	4.200.000	-	22-Mar-14	22-Mar-14	-
Pt.megah karya	02-Apr-14	0029	1.000.000	1.000.000	-	02-Apr-14	02-Apr-14	-
Pt.safari sinar fajar	04-Apr-14	0030	2.750.000	2.750.000	-	04-Apr-14	14-May-14	40 hari
Pt.victor 23 mega	07-Apr-14	0031	7.250.000	7.250.000	-	07-Apr-14	25-May-14	48 hari
Pt.solid black gold	11-Apr-14	0032	2.750.000	2.750.000	-	11-Apr-14	11-Apr-14	-
Pt.pp.banjarbaru	14-Apr-14	0033	3.200.000	3.200.000	-	14-Apr-14	26-Apr-14	12 hari
Pt.batubara bandung	17-Apr-14	0034	4.375.000	4.375.000	-	17-Apr-14	15-May-14	28 hari
Pt.solid black gold	19-Apr-14	0035	2.500.000	2.500.000	-	19-Apr-14	12-May-14	23 hari
Pt.nusantara jaya mix	22-Apr-14	0036	3.000.000	3.000.000	-	22-Apr-14	27-May-14	35 hari
Pt.pp.banjarbaru	25-Apr-14	0037	2.800.000	2.800.000	-	25-Apr-14	25-Apr-14	-
Cv.Cahaya marhan naya	02-May-14	0038	1.565.000	1.565.000	-	02-May-14	03-Jun-14	32 hari
Pt.ktc	05-May-14	0039	4.750.000	4.750.000	-	05-May-14	04-Jun-14	30 hari
Pt.pembangunan perumahan	07-May-14	0040	3.200.000	3.200.000	-	07-May-14	27-May-14	20 hari
Pt.bintang bersaudara	09-May-14	0041	3.200.000	3.200.000	-	09-May-14	08-Jun-14	30 hari
Pt.pp.hk pelaihari	11-May-14	0042	1.750.000	1.750.000	-	11-May-14	11-May-14	-
Pt.safari sinar fajar	14-May-14	0043	2.750.000	-	2.750.000	14-May-14	-	>365 hari
Cv.berkah anugrah abadi	18-May-14	0044	7.250.000	-	7.250.000	18-May-14	-	> 365 hari
Pt.debbia logistic	22-May-14	0045	2.750.000	2.750.000	-	22-May-14	22-May-14	-
Pt.Cahaya barokah makmur	01-Jun-14	0046	3.200.000	3.200.000	-	01-Jun-14	01-Jun-14	-
Pt.ktc	04-Jun-14	0047	4.375.000	-	4.375.000	04-Jun-14	-	>365 hari
Pt.visi utama mandiri	07-Jun-14	0048	3.200.000	3.200.000	-	07-Jun-14	27-Jun-14	20 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	11-Jun-14	0049	4.375.000	4.375.000	-	11-Jun-14	10-Aug-14	60 hari
Pt.batubara bandung	15-Jun-14	0050	2.500.000	2.500.000	-	15-Jun-14	17-Jul-14	32 hari
Pt.pp.banjarbaru	19-Jun-14	0051	3.000.000	3.000.000	-	19-Jun-14	17-Jul-14	28 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	24-Jun-14	0052	2.800.000	2.800.000	-	24-Jun-14	24-Jul-14	30 hari
Pt.megah karya	07-Jul-14	0053	1.565.000	1.565.000	-	07-Jul-14	07-Jul-14	-
Pt.nusantara jaya mix	11-Jul-14	0054	4.750.000	4.750.000	-	11-Jul-14	09-Sep-14	60 hari
Pt.solid black gold	15-Jul-14	0055	3.200.000	3.200.000	-	15-Jul-14	15-Jul-14	-
Pt.arg	19-Jul-14	0056	64.000.000	64.000.000	-	19-Jul-14	18-Aug-14	30 hari
Pt.anugrah binuang mulia	23-Jul-14	0057	20.000.000	-	20.000.000	23-Jul-14	-	> 365 hari
Pt.pp.hk pelaihari	25-Jul-14	0058	51.000.000	-	51.000.000	25-Jul-14	-	>365 hari

Lanjutan

Pt.abc	30-Jul-14	0059	23.000.000	23.000.000	-	30-Jul-14	29-Aug-14	30 hari
Pt.rizqi utama indobara	05-Aug-14	0060	44.000.000	44.000.000	-	05-Aug-14	04-Sep-14	30 hari
Pt.pp.banjarbaru	07-Aug-14	0061	56.000.000	56.000.000	-	07-Aug-14	13-Oct-14	67 hari
Pt.amanah anugrah adi	10-Aug-14	0062	5.000.000	5.000.000	-	10-Aug-14	10-Aug-14	-
Pt.abc	13-Aug-14	0063	4.000.000	4.000.000	-	13-Aug-14	13-Aug-14	-
Pt.safari samudera raya	18-Aug-14	0064	7.800.000	7.800.000	-	18-Aug-14	17-Oct-14	60 hari
Pt.batubara bandung	23-Aug-14	0065	22.000.000	22.000.000	-	23-Aug-14	16-Nov-14	85 hari
Pt.victor 23 mega	25-Aug-14	0066	7.850.000	7.850.000	-	25-Aug-14	26-Oct-14	62 hari
Pt.debbia logistic	27-Aug-14	0067	1.500.000	1.500.000	-	27-Aug-14	24-Sep-14	28 hari
Pt.amanah anugrah adi	28-Aug-14	0068	2.000.000	2.000.000	-	28-Aug-14	17-Sep-14	20 hari
Cv.Cahaya marhan naya	31-Aug-14	0069	2.300.000	2.300.000	-	31-Aug-14	04-Oct-14	34 hari
Pt.visi utama mandiri	05-Sep-14	0070	4.250.000	4.250.000	-	05-Sep-14	05-Oct-14	30 hari
Pt.unico	09-Sep-14	0071	6.350.000	6.350.000	-	09-Sep-14	19-Sep-14	10 hari
Pt.alfariung	14-Sep-14	0072	2.000.000	2.000.000	-	14-Sep-14	09-Oct-14	25 hari
Pt.pembangunan perumahan	19-Sep-14	0073	18.000.000	18.000.000	-	19-Sep-14	23-Nov-14	65 hari
Pt.alfariung	23-Sep-14	0074	8.200.000	8.200.000	-	23-Sep-14	23-Sep-14	-
Pt.unico	26-Sep-14	0075	2.250.000	2.250.000	-	26-Sep-14	11-Oct-14	15 hari
Pt.alfariung	03-Oct-14	0076	3.650.000	3.650.000	-	03-Oct-14	12-Nov-14	40 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	06-Oct-14	0077	4.300.000	4.300.000	-	06-Oct-14	31-Oct-14	25 hari
Pt.unico	09-Oct-14	0078	2.550.000	2.550.000	-	09-Oct-14	09-Oct-14	-
Pt.rizqi utama indobara	13-Oct-14	0079	1.850.000	1.850.000	-	13-Oct-14	13-Oct-14	-
Pt.visi utama mandiri	15-Oct-14	0080	3.500.000	3.500.000	-	15-Oct-14	15-Oct-14	-
Pt.solid black gold	18-Oct-14	0081	2.500.000	2.500.000	-	18-Oct-14	15-Nov-14	28 hari
Pt.arg	22-Oct-14	0082	2.500.000	2.500.000	-	22-Oct-14	29-Nov-14	38hari
Pt.alfariung	26-Oct-14	0083	2.500.000	2.500.000	-	26-Oct-14	26-Oct-14	-
Pt.megah karya	04-Nov-14	0084	1.500.000	1.500.000	-	04-Nov-14	04-Dec-14	30 hari
Pt.alfariung	09-Nov-14	0085	2.000.000	2.000.000	-	09-Nov-14	07-Dec-14	28 hari
Pt.abc	13-Nov-14	0086	2.700.000	2.700.000	-	13-Nov-14	13-Nov-14	-
Pt.unico	17-Nov-14	0087	3.200.000	3.200.000	-	17-Nov-14	17-Nov-14	-
Pt.amanah anugrah adi	21-Nov-14	0088	2.500.000	2.500.000	-	21-Nov-14	06-Dec-14	15 hari
Pt.nusantara jaya mix	25-Nov-14	0089	2.500.000	2.500.000	-	25-Nov-14	25-Nov-14	-
Pt.arg	07-Dec-14	0090	6.850.000	6.850.000	-	07-Dec-14	06-Jan-15	30 hari
Pt.pp.banjarbaru	10-Dec-14	0091	3.250.000	3.250.000	-	10-Dec-14	10-Dec-14	-
Pt.bintang bersaudara	14-Dec-14	0092	3.250.000	3.250.000	-	14-Dec-14	14-Dec-14	-
Cv.Cahaya marhan naya	18-Dec-14	0093	1.250.000	1.250.000	-	18-Dec-14	18-Dec-14	-
Pt.rizqi utama indobara	22-Dec-14	0094	1.250.000	1.250.000	-	22-Dec-14	13-Jan-15	22 hari
Pt.solid black gold	25-Dec-14	0095	2.000.000	2.000.000	-	25-Dec-14	04-Jan-15	10 hari
Pt.debbia logistic	27-Dec-14	0096	4.000.000	4.000.000	-	27-Dec-14	28-Jan-15	32 hari
Pt.victor 23 mega	30-Dec-14	0097	4.000.000	4.000.000	-	30-Dec-14	30-Dec-14	-
TOTAL JASA ANGKUT NON SOLAR			623.452.000	538.077.000	85.375.000			
Pt.arg	01-Jan-14	0098	78.540.000	78.540.000	-	01-Jan-14	31-Jan-14	30 hari
Pt.rizqi utama indobara	05-Jan-14	0099	198.458.000	198.458.000	-	05-Jan-14	04-Feb-14	30 hari
Pt.amanah anugrah adi	25-Apr-14	0100	54.765.000	54.765.000	-	25-Apr-14	25-May-14	30 hari
Pt.alfariung	05-May-14	0101	35.742.400	35.742.400	-	05-May-14	30-May-14	25 hari
Pt.pembangunan perumahan	09-Jun-14	0102	92.325.000	92.325.000	-	09-Jun-14	09-Jul-14	30 hari
Pt.abc	10-Jun-14	0103	109.159.600	109.159.600	-	10-Jun-14	11-Aug-14	62 hari
Pt.alfariung	20-Jun-14	0104	32.652.000	32.652.000	-	20-Jun-14	07-Aug-14	48 hari
Pt.Cahaya barokah makmur	25-Jun-14	0105	272.000.000	-	272.000.000	25-Jun-14	-	> 365 hari
Pt.rizqi utama indobara	28-Jun-14	0106	36.900.000	36.900.000	-	28-Jun-14	28-Jun-14	-
Pt.unico	30-Jun-14	0107	15.000.000	15.000.000	-	30-Jun-14	25-Jul-14	25 hari
Pt.solid black gold	06-Aug-14	0108	34.650.000	34.650.000	-	06-Aug-14	05-Sep-14	30 hari
Pt.megah karya	23-Aug-14	0109	28.000.000	28.000.000	-	23-Aug-14	17-Oct-14	55 hari
Pt.bintang bersaudara	02-Oct-14	0110	32.440.000	32.440.000	-	02-Oct-14	19-Dec-14	78 hari
Pt.visi utama mandiri	04-Oct-14	0111	210.320.000	210.320.000	-	04-Oct-14	03-Nov-14	30 hari
Pt.nusantara jaya mix	08-Oct-14	0112	79.892.560	79.892.560	-	08-Oct-14	07-Nov-14	30 hari
Pt.arg	25-Nov-14	0113	25.450.000	25.450.000	-	25-Nov-14	03-Feb-15	70 hari
Pt.anugrah rizqi gunung	05-Dec-14	0114	23.452.000	23.452.000	-	05-Dec-14	23-Feb-15	80 hari
Pt.safari samudera raya	10-Dec-14	0115	23.452.000	23.452.000	-	10-Dec-14	23-Feb-15	75 hari
Pt.victor 23 mega	30-Dec-14	0116	96.752.000	96.752.000	-	30-Dec-14	20-Mar-15	80 hari
TOTAL JASA ANGKUT INCLUDE SOLAR			1.479.950.560,00	1.207.950.560	272.000.000			
GRAND PENJUALAN KREDIT			2.103.402.560,00	1.746.027.560	357.375.000			

Sumber : PT Global Borneo Transport Banjarmasin, 2014

b. Analisis Umur Piutang Pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin

Dengan menggunakan metode analisis umur piutang, maka piutang usaha disarankan untuk digolongkan dalam kelompok umur piutang sebagai berikut :

1. Piutang belum jatuh tempo
2. Piutang jatuh tempo. Piutang ini dikelompokkan sebagai berikut :
 - a. 1- 30 hari
 - b. 31 – 60 hari
 - c. 61 – 90 hari
 - d. 90 – 180 hari
 - e. 181 – 365 hari
 - f. > dari 365 hari
3. Menjumlah piutang tersebut menurut masing-masing hari pelunasan

Umur piutang usaha tersebut dihitung dari tanggal transaksi, karena tanggal transaksi merupakan tanggal penjualan. Dengan adanya analisis terhadap umur piutang usaha tersebut maka manajemen perusahaan dapat melakukan penilaian terhadap para debitur, apakah debitur tersebut mempunyai kebiasaan yang baik dalam melakukan angsuran pembayaran terhadap kewajibannya atau selaku terjadi penunggakan pembayaran setiap bulannya.

Untuk lebih jelasnya, berikut ini disajikan tabel Analisis Umur Piutang Usaha pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin

Tabel 5.1
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Analisis Umur Piutang Usaha
Per 31 Desember 2011

Pelanggan	Piutang	Belum Menunggak	Menunggak					
			1-30	31-60	61-90	91-180	181-365	>365
Pt.Cahaya barokah makmur	133.140.000		125.840.000	7.300.000				
Cv.Cahaya marhan naya	19.500.000		5.500.000	4.500.000	9.500.000			
Pt. pp hk pelaihari	107.515.000	2.700.000	8.800.000	16.450.000	79.565.000			
Pt.victor 23 mega	25.950.000		12.400.000	13.550.000				
Pt.megah karya	49.450.000	2.250.000	7.000.000	3.300.000	36.900.000			
Pt.anugrah binuang mulia	63.700.000	24.750.000	8.950.000	4.000.000	26.000.000			
Pt.mitra nasional	47.524.000		31.774.000	15.750.000				
Pt.nusantara jaya mix	12.665.000	1.000.000	10.665.000	1.000.000				
Pt.safari samudera raya	19.500.000		8.750.000	8.000.000	2.750.000			
Pt.sarang sapta	50.575.000	1.850.000	4.625.000	9.100.000	35.000.000			
Pt.anugrah rizqi gunung	9.000.000		2.000.000	7.000.000				
Cv.berkah anugrah abadi	33.367.600	7.250.000	12.817.600	3.500.000	9.800.000			
Pt.bintang bersaudara	39.350.000		38.350.000	1.000.000				
Pt.visi utama mandiri	4.500.000	3.500.000	1.000.000					
Pt.debbia logistic	63.490.000	2.750.000	1.000.000	6.450.000	53.290.000			
Pt.pembangunan perumahan	29.595.000	4.050.000	18.500.000	7.045.000				
Pt.safari sinar fajar	108.450.000		6.700.000		101.750.000			
Pt.amanah anugrah adi	78.035.000		27.000.000		51.035.000			
Pt.group pijar (asam-asam)	71.538.400			21.178.400	50.360.000			
Pt.alfarung	104.720.000	49.780.000	54.940.000					
Pt.unico	33.560.000	2.750.000	1.250.000	29.560.000				
Jumlah	1.105.125.000	102.630.000	387.861.600	158.683.400	455.950.000			

Sumber: Data diolah penulis

Tabel 5.2
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Analisis Umur Piutang Usaha
Per 31 Desember 2012

Pelanggan	Piutang	Belum Menunggak	Menunggak					
			1-30	31-60	61-90	91-180	181-365	>365
Pt.Cahaya barokah makmur	129.610.000	1.000.000	16.485.000	108.875.000	3.250.000			
Cv.Cahaya marhan naya	64.800.000	1.200.000	4.800.000	7.800.000	51.000.000			
Pt. pp hk pelaihari	259.700.000	3.200.000	248.850.000	7.650.000				
Pt.victor 23 mega	36.700.000		4.700.000		32.000.000			
Pt.megah karya	118.785.000	5.800.000	105.735.000	7.250.000				
Pt.anugrah binuang mulia	178.952.000		178.952.000					
Pt.mitra nasional	397.275.000	4.000.000	393.275.000					
Pt.nusantara jaya mix	35.600.000	3.800.000	2.300.000	9.500.000	20.000.000			
Pt.safari samudera raya	73.397.000	6.985.000	20.750.000		45.662.000			
Pt.sarang sapta	132.650.000	1.000.000	6.650.000	125.000.000				
Pt.anugrah rizqi gunung	452.504.000		450.004.000	2.500.000				
Cv.berkah anugrah abadi	-							
Pt.bintang bersaudara	96.350.000		9.600.000	4.500.000	82.250.000			
Pt.visi utama mandiri	249.601.230	3.500.000	246.101.230					
Pt.debbia logistic	241.940.000	4.000.000	237.940.000					
Pt.pembangunan perumahan	118.350.000	38.450.000	36.900.000		43.000.000			
Pt.safari sinar fajar	7.250.000	2.000.000	5.250.000					
Pt.amanah anugrah adi	-							
Pt.group pijar (asam-asam)	434.559.270	2.000.000	432.559.270					
Pt.alfarung	-							
Pt.unico	23.065.000	2.000.000	4.315.000	16.750.000				
Pt.pp.banjarbaru	56.765.000	2.000.000	2.500.000		52.265.000			
Pt.rizqi utama indobara	-							
Pt.ktc	-							
Pt.solid black gold	-							
Pt.batubara bandung	-							
Pt.abce	-							
Pt.arg	-							
JUMLAH	3.107.853.500	80.935.000	2.407.666.500	289.825.000	329.427.000			

Sumber: Data diolah penulis

Tabel 5.3
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Analisis Umur Piutang Usaha
Per 31 Desember 2013

Pelanggan	Piutang	Belum Menunggak	Menunggak					
			1-30	31-60	61-90	91-180	181-365	>365
Pt.Cahaya barokah makmur	143.525.000	5.200.000	15.250.000	117.325.000	5.750.000			
Cv.Cahaya marhan naya	57.925.000	1.750.000	12.350.000	9.175.000	34.650.000			
Pt. pp hk pelaihari	33.200.000		3.200.000	8.000.000				22.000.000
Pt.victor 23 mega	33.350.500	4.800.000	4.965.000	23.585.500				
Pt.megah karya	16.650.000	3.200.000	8.200.000	5.250.000.000				
Pt.anugrah binuang mulia	136.475.000	8.200.000	122.575.000	3.200.000	2.500.000			
Pt.mitra nasional	9.700.000		3.200.000	4.500.000				2.000.000
Pt.nusantara jaya mix	40.000.000	2.500.000	33.000.000	4.500.000				
Pt.safari samudera raya	25.450.000	4.000.000	14.600.000	6.850.000				
Pt.sarang sapta	15.950.000			1.200.000	2.500.000			12.250.000
Pt.anugrah rizqi gunung	3.650.000	2.400.000			1.250.000			
Cv.berkah anugrah abadi	34.020.500		30.520.500	3.500.000				
Pt.bintang bersaudara	6.300.000	3.500.000	2.800.000					
Pt.visi utama mandiri	84.250.000	2.000.000	82.250.000					
Pt.debbia logistic	815.914.230	805.314.230			10.600.000			
Pt.pembangunan perumahan	5.500.000	2.300.000	3.200.000					
Pt.safari sinar fajar	22.000.000		4.500.000	17.500.000				
Pt.amanah anugrah adi	27.375.000	5.675.000	2.750.000		18.950.000			
Pt.group pijar (asam-asam)	12.200.000		4.000.000					8.200.000
Pt.alfariung	119.500.000	115.000.000	3.000.000	1.500.000				
Pt.unico	135.665.000			98.765.000	36.900.000			
Pt.pp.banjarbaru	23.700.000	3.200.000		20.500.000				
Pt.rizqi utama indobara	11.250.000	6.250.000		5.000.000				
Pt.ktc	208.925.000	23.675.000		185.250.000				
Pt.solid black gold	17.250.000	5.750.000	7.250.000	4.250.000				
Pt.batubara bandung	29.350.000	12.250.000	2.750.000	14.350.000				
Pt.abc	41.290.000	4.600.000	1.500.000	2.750.000	32.440.000			
Pt.arg	-							
JUMLAH	2.110.365.230	1.021.564.230	361.860.500	536.950.500	145.540.000			44.450.000

Sumber: Data diolah penulis

Tabel 5.4
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Analisis Umur Piutang Usaha
Per 31 Desember 2014

Pelanggan	Piutang	Belum Menunggak	Menunggak					
			1-30	31-60	61-90	91-180	181-365	>365
Pt.Cahaya barokah makmur	285.036.000	3.200.000	9.836.000					272.000.000
Cv.Cahaya marhan naya	10.183.000	4.500.000	1.818.000	3.865.000				
Pt. pp hk pelaihari	-							
Pt.victor 23 mega	120.920.000	5.818.000	3.250.000	7.250.000	104.602.000			
Pt.megah karya	35.701.000	2.565.000	5.136.000	28.000.000				
Pt.anugrah binuang mulia	23.926.000		3.926.000					20.000.000
Pt.mitra nasional	-							
Pt.nusantara jaya mix	95.235.560	5.775.000	81.710.560	7.750.000				
Pt.safari samudera raya	38.095.000	3.275.000	1.818.000	9.550.000	23.452.000			
Pt.sarang sapta	-							
Pt.anugrah rizqi gunung	44.985.000	4.858.000	4.300.000	12.375.000	23.452.000			
Cv.berkah anugrah abadi	13.068.000			5.818.000				7.250.000
Pt.bintang bersaudara	50.148.000	6.508.000	3.200.000		40.440.000			
Pt.visi utama mandiri	228.832.000	7.426.000	221.406.000					
Pt.debbia logistic	14.268.000	6.950.000	3.318.000	4.000.000				
Pt.pembangunan perumahan	124.688.000	4.963.000	101.725.000		18.000.000			
Pt.safari sinar fajar	19.753.000			2.750.000	14.253.000			2.750.000
Pt.amanah anugrah adi	64.265.000	5.000.000	59.265.000					
Pt.group pijar (asam-asam)	-							
Pt.alfariung	86.744.400	10.700.000	39.742.400	36.302.000				
Pt.unico	29.350.000	5.750.000	23.600.000					
Pt.pp.hk pelaihari	52.750.000	1.750.000						51.000.000
Pt.pp.banjarbaru	68.250.000	6.050.000	6.200.000		56.000.000			
Pt.rizqi utama indobara	282.458.000	38.750.000	243.708.000					
Pt.ktc	12.761.000		4.750.000		3.636.000			4.375.000
Pt.solid black gold	47.600.000	5.950.000	41.650.000					
Pt.batubara bandung	28.875.000		4.375.000	2.500.000	22.000.000			
Pt.abc	138.859.600	6.700.000	23.000.000		109.159.600			
Pt.arg	186.651.000	3.636.000	155.065.000	2.500.000	25.450.000			
Total	2.103.402.560	140.124.000	1.042.798.960	122.660.000	440.444.600			357.375.000

Sumber: Data diolah penulis

c. Analisis Persentase Kerugian Dari Kelompok Umur Piutang

Berikut perhitungan untuk persentase piutang tertunggak PT Global Borneo Transport Banjarmasin :

Tabel 6.1
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Persentase Piutang Tertunggak
Per 31 Desember 2011

Jatuh Tempo	Perhitungan		Piutang Menunggak %
1-30 hari	387.861.600	X 100%	35%
	1.105.125.000		
31-60 hari	158.683.400	X 100%	14%
	1.105.125.000		
61-90 hari	455.950.000	X 100%	41%
	1.105.125.000		
91-180 hari	-		-
181-365 hari	-		-
>365 hari	-		-

Sumber: Data diolah penulis

Tabel 6.2
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Persentase Piutang Tertunggak
Per 31 Desember 2012

Jatuh Tempo	Perhitungan		Piutang Menunggak %
1-30 hari	2.407.666.500	X 100%	77%
	3.107.853.500		
31-60 hari	289.825.000	X 100%	9%
	3.107.853.500		
61-90 hari	329.427.000	X 100%	11%
	3.107.853.500		
91-180 hari	-		-
181-365 hari	-		-
>365 hari	-		-

Sumber: Data diolah penulis

Tabel 6.3
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Persentase Piutang Tertunggak
Per 31 Desember 2013

Jatuh Tempo	Perhitungan		Piutang Menunggak %
1-30 hari	361.860.500	X 100%	17%
	2.110.365.230		
31-60 hari	536.950.500	X 100%	25%
	2.110.365.230		
61-90 hari	145.540.000	X 100%	7%
	2.110.365.230		
91-180 hari	-		
181-365 hari	-		
>365 hari	44.450.000	X 100%	2%
	2.110.365.230		

Sumber: Data diolah penulis

Tabel 6.4
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Persentase Piutang Tertunggak
Per 31 Desember 2014

Jatuh Tempo	Perhitungan		Piutang Menunggak %
1-30 hari	1.042.798.960	X 100%	50%
	2.103.402.560		
31-60 hari	122.660.000	X 100%	6%
	2.103.402.560		
61-90 hari	440.444.600	X 100%	21%
	2.103.402.560		
91-180 hari	-		
181-365 hari	-		
>365 hari	357.375.000	X 100%	17%
	2.103.402.560		

Sumber: Data diolah penulis

d. Analisis Taksiran Kerugian Piutang Usaha Pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin

Karena tidak diperoleh data mengenai umur piutang menunggak dan bonafiditas peminjam maka disarankan agar piutang yang menunggak ditetapkan berdasarkan asumsi bahwa semakin lama usia piutang yang tertunggak maka taksiran kerugian piutang usaha akan semakin besar. Zaki Baridwan (2011:130)

Untuk itu penulis mengusulkan piutang yang tertunggak 1-30 hari masih dalam batas wajar yaitu 0% sesuai ketentuan perusahaan bahwa jatuh tempo tersebut masih dalam batas wajar yaitu 0%, piutang yang tertunggak 31-60 hari ditetapkan sebesar 5%, piutang yang tertunggak 61-90 hari ditetapkan 7%, piutang yang menunggak lebih dari 365 hari 15% dari saran ini maka dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut :

Tabel 7.1
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Taksiran Kerugian Piutang Usaha
Per 31 Desember 2011

Kelompok Umur Piutang Menunggak (Hari)	Saldo Piutang Tertunggak (Rp)	Persentase (%)	Usaha Tak Tertagih (Rp)
Belum Jatuh Tempo	Rp 102.630.000	0%	Rp -
Menunggak 1-30	Rp 387.861.600	0%	Rp -
Menunggak 31-60	Rp 158.683.400	5%	Rp 7.934.170
Menunggak 61-90	Rp 455.950.000	7%	Rp 31.916.500
Menunggak 91-180	Rp -	-	-
Menunggak 181-365	Rp -	-	-
Menunggak > 365	Rp -	15%	Rp -
Total	Rp 1.105.125.000		Rp 39.850.670

Sumber: Data diolah penulis

Dari perhitungan diatas, diperoleh jumlah kerugian piutang usaha yang dibebankan dalam tahun 2011 sebesar Rp. 39.850.670

Tabel 7.2
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Taksiran Kerugian Piutang Usaha
Per 31 Desember 2012

Kelompok Umur Piutang Menunggak (Hari)	Saldo Piutang Tertunggak (Rp)	Persentase (%)	Usaha Tak Tertagih (Rp)
Belum Jatuh Tempo	Rp 80.935.000	0%	Rp -
Menunggak 1-30	Rp 2.407.666.500	0%	Rp -
Menunggak 31-60	Rp 289.825.000	5%	Rp 14.491.250
Menunggak 61-90	Rp 329.427.000	7%	Rp 23.059.890
Menunggak 91-180	-	-	-
Menunggak 181-365	-	-	-
Menunggak > 365	-	15%	-
Total	Rp 3.107.853.500		Rp 37.551.140

Sumber: Data diolah penulis

Dari perhitungan diatas, diperoleh jumlah kerugian piutang usaha yang dibebankan dalam tahun 2012 sebesar Rp. 37.551.140

Tabel 7.3
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Taksiran Kerugian Piutang Usaha
Per 31 Desember 2013

Kelompok Umur Piutang Menunggak (Hari)	Saldo Piutang Tertunggak (Rp)	Persentase (%)	Usaha Tak Tertagih (Rp)
Belum Jatuh Tempo	Rp 1.021.564.230	0%	Rp -
Menunggak 1-30	Rp 361.860.500	0%	Rp -
Menunggak 31-60	Rp 536.950.500	5%	Rp 26.847.525
Menunggak 61-90	Rp 145.540.000	7%	Rp 10.187.800
Menunggak 91-180	-	-	-
Menunggak 181-365	-	-	-
Menunggak > 365	Rp 44.450.000	15%	Rp 6.667.500
Total	Rp 2.110.365.230		Rp 43.702.825

Sumber: Data diolah penulis

Dari perhitungan diatas, diperoleh jumlah kerugian piutang usaha yang dibebankan dalam tahun 2013 sebesar Rp 43.702.825

Tabel 7.4
PT Global Borneo Transport Banjarmasin
Taksiran Kerugian Piutang Usaha
Per 31 Desember 2014

Kelompok Umur Piutang Menunggak (Hari)	Saldo Piutang Tertunggak (Rp)	Persentase (%)	Usaha Tak Tertagih (Rp)
Belum Jatuh Tempo	Rp 140.124.000	0%	Rp -
Menunggak 1-30	Rp 1.042.798.960	0%	Rp -
Menunggak 31-60	Rp 122.660.000	5%	Rp 6.133.000
Menunggak 61-90	Rp 440.444.600	7%	Rp 30.831.122
Menunggak 91-180	-	-	-
Menunggak 181-365	-	-	-
Menunggak > 365	Rp 357.375.000	15%	Rp 53.606.250
Total	Rp 2.103.402.560		Rp 90.570.372

Sumber: Data diolah penulis

Dari perhitungan diatas, diperoleh jumlah kerugian piutang usaha yang dibebankan dalam tahun yang bersangkutan sebesar Rp 90.570.372

Piutang usaha yang benar-benar tidak tertagih akan berpengaruh pada laba ditahan atau modal yang dihasilkan perusahaan, dimana biaya kerugian piutang akan mengurangi modal sebesar Rp 211.675.007 dan akhirnya berakibat pada investasi dalam aktiva yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha. Laba ditahan dari tahun-tahun lalu sudah diinvestasikan pada peralatan, persediaan, dan aktiva lainnya, laba tersebut tidak di simpan dalam bentuk kas. Semakin besar target laba ditahan, semakin kecil kemungkinan perusahaan menerbitkan saham baru.

Karena biaya modal sendiri ditentukan oleh besar-kecilnya laba ditahan yang ditentukan dividen.

Berikut jurnal koreksi kerugian piutang dari tahun 2011-2014 yang mempengaruhi terhadap laba ditahan adalah :

Laba ditahan	Rp 211.675.007
Cadangan kerugian piutang	Rp 211.675.007

e. Perputaran piutang yang terjadi pada PT Global Borneo Transport

PT Global Borneo Transport Banjarmasin menentukan biaya kerugian piutang menggunakan metode penyisihan. Berdasarkan analisis penilaian piutang yang dilakukan pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin dikatakan baik. Seberapa cepat piutang dikonversikan menjadi kas merupakan kebijakan perusahaan dengan menghitung perputaran piutang.

Berikut perhitungan perputaran piutang yang terjadi pada PT Global Borneo Transport, Rumus yang dipergunakan yaitu :

Penjualan

Rata-Rata Piutang

Rata-rata piutang di dapat dari :

Piutang awal + Piutang akhir

2

$$\text{Rata-rata piutang 2012 : } \frac{1,105,125,000 + 3,107,853,500}{2} = 2.106.489.250$$

2

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata piutang 2013 :} & \quad \frac{3,107,853,500 + 2,110,365,230}{2} = 2.609.109.365 \\ \text{Rata-rata piutang 2014 :} & \quad \frac{2,110,365,230 + 2,103,402,560}{2} = 2.106.883.895 \end{aligned}$$

Tabel 8.1
Daftar Penjualan dan Rata-Rata Piutang Tahun 2012 s/d 2014

Keterangan	2012	2013	2014
Penjualan	5,347,703,500	3,345,372,730	4,043,412,560
Rata- Rata Piutang	2.106.489.250	2.106.489.250	2.106.883.895

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis

Tahun 2012

$$\frac{5,347,703,500}{2.106.489.250} = 2,54 \text{ kali}$$

Tahun 2013

$$\frac{3,345,372,730}{2.106.489.250} = 1,59 \text{ kali}$$

Tahun 2014

$$\frac{4,043,412,560}{2.106.883.895} = 1,91 \text{ kali}$$

Berdasarkan perhitungan di atas dapat dilihat bahwa untuk tahun 2012 perputangan piutang yang terjadi 2,54 kali dari penjualannya, untuk tahun 2013 mengalami penurunan sebesar 0.95 kali yaitu menjadi 1,59

kali, namun pada tahun 2014 mengalami kenaikan kembali tapi tidak terlalu signifikan yaitu 1,91 kali.

Berdasarkan perhitungan perputaran piutang dapat diinterpretasi bahwa tingkat umur piutang fluktuatif. Hal ini dapat diketahui dari perhitungan berikut:

- 1) Umur piutang 2012 = $360/2,54 = 141$ hari.
- 2) Umur piutang 2013 = $360/1,59 = 226$ hari.
- 3) Umur piutang 2014 = $360/1,91 = 188$ hari.

Tabel 8.2
Daftar Penjualan dan Rata-Rata Piutang Tahun 2012 s/d 2014

Keterangan	2012	2013	2014
Penjualan	5,347,703,500	3,345,372,730	4,043,412,560
Rata- Rata Piutang	2.106.489.250	2.106.489.250	2.106.883.895
Tingkat perputaran piutang	2,54	1,59	1,91
Jumlah hari rata-rata pengumpulan piutang	141	226	188

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis

Pada Tabel 4.2 diatas dilihat bawah tingkat efisiensi pengumpulan piutang pada tahun 2013 lebih tinggi bila dibandingkan dengan tingkat efisiensi pengumpulan piutang pada tahun 2012 dan 2014. Hal ini dapat dilihat dari tingkat perputaran piutang pada tahun 2012 sebanyak 2,54 kali dan tahun 2013 dan 2014 adalah sebesar 1,59 dan 1,91 kali. Untuk rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2012 adalah 141 hari dan mengalami kenaikan pada tahun berikutnya yaitu 226 hari, tahun 2014

adalah 188 hari. Hal ini membuktikan efisiensi pengumpulan piutang setiap tahunnya berfluktuasi, tetapi setiap tahunnya tingkat perputaran piutang meningkat kecuali tahun 2014 karena mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Semakin kecil tingkat perputaran piutang semakin baik karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat.

3. Prosedur penagihan piutang pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.

Penanganan penagihan piutang di PT Global Borneo Transport dilakukan oleh petugas yang disebut *collector*. Collector ini di dalam struktur organisasi berada pada bagian keuangan bertugas untuk mendatangi dan melakukan penagihan kepada pelanggan. *Collector* meminta pembayaran piutang atas penjualan kredit dari pelanggan.

Prosedur penagihan piutang pada PT Global Borneo Transport adalah sebagai berikut:

- a. Konsumen yang over 37 hari dilakukan pemberitahuan dan peringatan melalui telepon atau pengiriman email oleh *desk collector*.
- b. Pelanggan yang over 37 hari dilakukan kunjungan penagihan kedua ke alamat tagih konsumen oleh *field collector* sekaligus meminta jaminan *bilyet giro* (BG) kepada pelanggan.
- c. Pelanggan yang over 60 hari dilakukan kunjungan ketiga ke alamat tagih oleh kepala operasional sekaligus memberikan surat pernyataan hutang kepada PT Global Borneo Transport.

PT Global Borneo Transport juga sering mendapat kendala dalam melakukan penagihan, yaitu:

- a. Pelanggan sering tidak bisa ditemui karena kesibukannya.
 - b. Pelanggan sering memberikan janji bayar yang tak pasti kepada PT Global Borneo Transport.
 - c. Pelanggan pindah alamat tanpa sepengetahuan PT Global Borneo Transport.
 - d. Pelanggan mengalihkan penjualan kredit kepada pihak lain tanpa sepengetahuan PT Global Borneo Transport.
 - e. Penagihan terhadap orang-orang yang berpengaruh di masyarakat. Hal ini disebabkan birokrasi yang kompleks bila ingin bertemu.
4. Kebijakan piutang tak tertagih pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin.

Untuk menghadapi persaingan yang semakin meningkat maka digunakan kebijakan penjualan kredit. Tujuan utamanya adalah untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada sekarang dan menarik pelanggan baru. Dengan adanya kebijakan penjualan kredit ini menyebabkan terjadinya penagihan atau piutang pada pelanggan. Pada kenyataannya dalam perusahaan ini, volume piutang dari tahun ke tahun semakin meningkat. Sebagai konsekuensi lamanya dana yang tertanam dalam piutang juga semakin meningkat juga. Hal ini mengakibatkan terganggunya aliran dana perusahaan, sehingga perusahaan kehilangan kesempatan untuk mengadakan investasi yang lain.

Tingginya piutang usaha ini memberikan peluang timbulnya kredit macet jika piutang tidak dikelola secara baik. Sebagai gambaran berikut ini adalah tingkat penjualan kredit pada PT Global Borneo Transport untuk tahun 2012 sebesar Rp.3.107.853.500,- dan tahun 2013 sebesar Rp. 2.110.365.230,- sedangkan pada tahun 2014 mengalami penurunan menjadi Rp. 2.103.402.560,-. Sementara kredit macet pada tahun 2012 sebesar Rp.619.252.000,- dan tahun 2013 sebesar Rp. 726.940.500,-. Sedangkan untuk tahun 2014 kredit macet mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya menjadi sebesar Rp. 923.792.600,- .

Berikut persentase piutang tak tertagih yang terdapat pada PT Global Borneo Transport dari tahun ke tahun, sebagaimana terlihat pada tabel berikut:

Tabel 9.1

Daftar Penjualan dan Piutang Tak Tertagih pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin per 31 Desember 2014

Tahun	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit	Kredit Macet
2012	2.239.850.000,00	3.107.853.500,00	619.252.000,00
2013	1.235.007.500,00	2.110.365.230,00	726.940.500,00
2014	1.940.010.000,00	2.103.402.560,00	923.729.600,00
Jumlah	5.414.867.500,00	7.321.621.290,00	2.269.922.100,00

Sumber : PT Global Borneo Transport Banjarmasin, 2014

Tujuan dilakukan penilaian piutang yang utama adalah agar dapat mengukur nilai tunai atau nilai piutang yang diperkirakan dapat diperoleh dimasa yang akan datang setelah diadakan penagihan piutang. Untuk melakukan penilaian atas piutang yang diragukan tidak tertagih. PT Global

Borneo Transport Banjarmasin menggolongkan piutang atas piutang yang belum jatuh tempo dan piutang yang telah jatuh tempo. Piutang yang telah jatuh tempo dapat ditagih ke bank yang memberi jaminan ke pelanggan melalui *bilyet giro* (BG) atau cek tunai. Sementara piutang yang belum jatuh tempo di catat dalam buku pembantu piutang.

C. Pembahasan

Pemberian kredit atau pinjaman yang diberikan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen merupakan suatu piutang usaha yang harus ditagih 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 kebijakan pemberian kredit sebelum kredit diberikan kepada konsumen. Pemahaman terhadap pengendalian pengelolaan piutang dilakukan untuk menilai dan menentukan seberapa jauh aktivitas pengendalian yang ada, sehingga mencegah terjadinya kesalahan dalam pemberian kredit yang mengakibatkan kerugian dalam perusahaan.

1. Kebijakan Pemberian Kredit dan Syarat Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit
 - a. Tahap Persiapan Pemberian Kredit

Pada tahap persiapan pemberian kredit, karyawan bagian keuangan yang merangkap sebagai marketing perusahaan harus melakukan survey dengan benar bahkan harus ke tempat usaha calon pelanggan sehingga informasi yang didapatkan akurat dan sesuai dengan kenyataan sehingga aplikasi yang layak disetujui yang pada akhirnya dapat menghindari kredit yang bermasalah, sehingga piutang tak tertagih dapat diminimalkan. Tahap persiapan pemberian kredit adalah tahap permulaan dengan maksud untuk saling mengetahui informasi dasar antara calon pelanggan dengan perusahaan, terutama calon pelanggan yang baru pertama kali akan mengajukan kredit usaha biasanya melakukan pemberian jaminan pembayaran berupa *bilyet giro* (BG) yang jatuh temponya sudah ditentukan oleh kedua belah pihak.

Kebijakan penjualan kredit seharusnya mengacu kepada metode penilaian 5C sebagai standar untuk menilai calon pelanggannya yaitu:

- 1) *Character* (Watak), penilaian dilakukan dengan menilai character dari kepribadian pimpinan perusahaan calon pelanggan, yaitu dengan melihat riwayat calon pelanggan, reputasi pelanggan, kemampuan perencanaan usaha serta kerja samanya
- 2) *Capacity* (kemampuan), perusahaan sedapat mungkin mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan data calon pelanggan. Kemampuan calon pelanggan dalam memiliki hubungan dengan jaringan

perusahaan di sekitar daerah batasan wilayahnya. Lokasi / tempat dimana akan dilakukan pengantaran BBM solar serta dekat jauhnya tempat lokasi pelanggan yang dimiliki menentukan target penjualan tiap bulan, dan daerah batasan pemasarannya. Semakin besar batasan daerah pemasarannya semakin tinggi target penjualannya. Pihak perusahaan belum melakukan penilaian apakah selama ini kemampuan pelanggan dalam kegiatan operasinya dan dalam pemenuhan kewajibannya apakah terlunasi saat jatuh tempo.

- 3) *Capital* (modal), perusahaan melihat posisi keuangan calon pelanggan, tetapi hal ini sulit dilakukan karena masih jarang pelanggan yang mau mempublikasikan laporan keuangannya. Tetapi kunjungan dari personil penilai perusahaan ke lokasi minimal secara tidak langsung dapat menilai kondisi dari calon pelanggan. Calon pelanggan diminimalkan memiliki bidang usaha yang mapan.
- 4) *Collateral* (jaminan), calon pelanggan harus memberikan jaminan yang diberikan baik berupa barang bergerak ataupun tidak bergerak maupun jaminan non fisik yang dapat mengcover jumlah piutang.
- 5) *Condition* (keadaan perekonomian), perusahaan jarang sekali melakukan penilaian dari sudut ini dan jika perusahaan menggunakan penilaian, bobot penilaian tidak terlalu ketat.

b. Tahap Analisis dan Penilaian Kredit

Tahap analisis dan penilaian kredit yang dilakukan oleh pihak PT Global Borneo Transport dan kredit analisis harus dilakukan dengan baik terutama diakhir bulan. Sering kali aplikasi permohonan kredit yang masuk tidak diperiksa secara teliti dan tidak dilakukannya konfirmasi dan verifikasi kepada pelanggan dan dapat menimbulkan kredit macet. Tahap analisis kredit merupakan tahap penilaian yang mendalam tentang keadaan usaha atau proyek permohonan kredit yang meliputi berbagai aspek dan pada umumnya terdiri dari aspek manajemen dan organisasi, aspek pemasaran, aspek teknis, aspek keuangan, aspek yuridis, dan aspek sosial ekonomi. Tahap analisis kredit memerlukan data-data dan informasi yang akurat dan mendalam dari berbagai sumber dan dengan berbagai cara atau teknik antara lain dengan wawancara atau kunjungan langsung ke tempat usaha. Persetujuan kredit harus berdasarkan analisis yang tajam, data lengkap, akurat dan relevan. Seorang kredit analis dituntut untuk melakukan analisa permohonan kredit dengan tepat dan sebaik-baiknya mulai dari kelengkapan dan keaslian data calon konsumen sampai dengan konfirmasi dan verifikasi langsung lewat telepon kepada konsumen untuk menanyakan langsung kepada calon debitur tentang laporan yang sebelumnya dibuat oleh kredit marketing officer.

c. Tahap Keputusan Kredit

Atas dasar hasil analisis kredit, maka pihak perusahaan melalui pemutusan penjualan kredit masing-masing dapat memutuskan apakah permohonan kredit pelanggan/ calon pelanggan tersebut layak untuk disetujui atau tidak. Tahap keputusan kredit dilakukan setelah tahap analisis kredit yang dilaporkan dan direkomendasikan oleh bagian keuangan dan administrasi, dan kredit analisis dilakukan oleh seorang pejabat ditunjuk atau pimpinan perusahaan. Aplikasi yang telah sampai ke tahap ini atau tahap keputusan kredit ditentukan oleh kepala bagian operasional (pangkalan) apakah layak atau tidak aplikasi kredit tersebut disetujui. Namun aplikasi tersebut pasti disetujui hanya dengan melihat komposisi struktur kredit tanpa menganalisa ulang dan meminta keterangan detail dari bagian marketing.

d. Tahap Penyaluran Kredit

Tahapan dalam penyaluran kredit pada setiap pelanggan, pada umumnya tidaklah jauh berbeda, dimana setiap permohonan kredit dari calon pelanggan haruslah wajib dilakukan analisisnya untuk mendapat persetujuan kreditnya. Prosedur penyaluran kredit antara lain dengan skema sebagai berikut:

1. Calon pelanggan menulis nama, alamat, jaminan berupa *bilyet giro* (BG), dan jumlah kredit yang diinginkan pada formulir aplikasi permohonan kredit.

2. Analisis kredit dengan cara mengikuti asas 5C dari permohonan kredit tersebut yang dilakukan perusahaan.
 4. Karyawan harus mempersiapkan *purchasing* order sebagai bukti dilakukannya pemesanan secara kredit.
2. Prosedur Penagihan Piutang Pada PT Global Borneo Transport

Piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak dapat ditagih lagi karena pelanggan tidak mampu membayar kewajibannya karena bangkrut atau melarikan diri. Piutang tak tertagih banyak disebabkan oleh banyak hal baik itu oleh pihak perusahaan maupun pihak pelanggan. Dari perusahaan misalnya, pemberian persetujuan kredit kepada pelanggan yang kurang tepat. Kurang tepat maksudnya perusahaan memberikan kredit kepada pelanggan yang tidak memiliki kemampuan membayar jumlah tagihan, sehingga dalam perusahaan timbul piutang tak tertagih, sedangkan dari pihak pelanggan yaitu mengajukan kredit tidak dapat mengukur kemampuan mereka dalam membayar jumlah piutang yang telah ditentukan sehingga kejadian tersebut berpengaruh terhadap penerimaan perusahaan yang biasa dinamakan dengan piutang tak tertagih.

- a. Lancar
- b. Kurang Lancar
- c. Diragukan
- d. Macet

PT Global Borneo Transport melakukan pengkajian ulang dalam proses pemberian kredit untuk meminimalisasi jumlah piutang tertagih. Pengendalian terhadap piutang tak tertagih dimulai dari penentuan calon pelanggan dengan memakai prinsip Selain itu tahap keputusan kredit dan pelaksanaan kredit harus dilakukan secara tepat seperti yang telah diuraikan di atas. Penagihan piutang PT Global Borneo Transport sebaiknya dilakukan secara terjadwal dan setiap keterlambatan angsuran sebagaimana yang telah ditetapkan, pelanggan wajib membayar kepada pihak perusahaan sesuai dengan tagihan yang telah jatuh tempo. Apabila pelanggan masih belum bisa melunasi kewajibannya sampai dengan waktu yang telah ditentukan atau setelah 60 hari dari tanggal jatuh tempo, maka pelanggan tersebut secara sukarela menjaminkan barang yang bernilai kepada perusahaan atau melakukan pernyataan pengakuan hutang secara legalitas kepada PT Global Borneo Transport. Maka perlu dibuat Prosedur baku agar seluruh piutang dapat tertagih sesuai jatuh tempo yang telah ditentukan antara lain:

- a. Bagian piutang menfile data tagihan per *customer* secara lengkap dan terperinci, antara lain file tagihan, tanda terima, surat jalan dan dokumen pendukung lainnya.
- b. Membuat kartu Piutang secara *up to date*
- c. Melakukan penagihan baik melalui email, telepon, kunjungan atau penagihan lainnya.

- d. Mengirim surat penagihan sebelum jatuh tempo untuk mengingatkan bahwa tagihan akan segera jatuh tempo.
- e. Mengirim surat tagihan pertama jika tagihan telah jatuh tempo lewat 7 s/d 14 hari tetapi belum ada pembayaran
- f. Mengirim Surat tagihan tegoran kedua apabila tagihan telah jatuh tempo lewat 14 s/d 21 hari tetapi belum ada pembayaran
- g. Membuat surat tegoran ketiga apabila tagihan telah jatuh tempo lewat 21 s/d 30 hari tetapi tagihan belum dibayarkan,
- h. Bila surat tagihan telah dikirimkan tetapi tetap tidak ada pembayaran, maka dilakukan kunjungan ke customer dengan bagian operasional, marketing dan legal dimintakan surat pengakuan hutang yang berisikan perjanjian kesanggupan membayar serta skedul pembayaran.
- i. Bila customer tetap lalai atas surat perjanjian tersebut, dilakukan kunjungan oleh *team collection* untuk dimintakan jaminan atas hutang tersebut bila belum ada jaminan
- j. Bila ada jaminan maka mencairkan jaminan tersebut dengan persetujuan pelanggan.
- k. Bila jaminan yang diserahkan tidak ada maka tindakan selanjutnya diserahkan kepada yang berwajib untuk proses hukum.

Berdasarkan hasil penelitian di atas faktor yang mempengaruhi terjadinya piutang tak tertagih yaitu analisa pemberian penjualan kredit yang kurang tajam, keliru menghitung pemberian penjualan kredit, data-

data calon pelanggan yang direkayasa, pengikatan jaminan yang kurang baik karena penjualan kredit yang dilakukan oleh pihak perusahaan memiliki hubungan istimewa dan menyangkut kepentingan pribadi dari rekanan kerja tanpa melakukan survey dan analisis yang lebih intensif. Dengan penganalisan yang kurang ini akan memberikan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih.

Piutang utama yang merupakan sumber utama dana *cash flow* harus dikelola dan dimonitor secara *continue*, masalah yang timbul dari piutang berakibat pembayaran kepada para pemasok menjadi terganggu. Piutang usaha harus dikontrol secara berlapis oleh bagian yang terkait antara lain Bagian keuangan & Akunting, bagian operasional (pool), bagian penjualan & pemasaran, dan sampai level yang paling tinggi.

3. Perlakuan Piutang Tak Tertagih Pada PT Global Borneo Transport

Ketidaktepatan dalam mengestimasi, mengakui dan membebankan kerugian piutang atas piutang tak tertagih oleh PT Global Borneo Transport akan menyebabkan biaya kerugian piutang menjadi semakin besar pengaruhnya terhadap laba perusahaan dan mengakibatkan laporan keuangan menjadi tidak akurat. Dalam hal perhitungan penyisihan piutang saha atau pencadangan kerugian piutang, PT Global Borneo Transport menggunakan metode penyisihan/cadangan kerugian piutang.

PT Global Borneo Transport dalam mengestimasi persentase piutang tak tertagih mengkategorikan piutang tersebut macet pada umur

piutang diatas satu tahun. Sementara untuk umur piutang 91-360 hari, besarnya piutang tak tertagih masih dianggap 0%. Hal ini disebabkan karena, PT Global Borneo Transport memiliki prosedur penagihan piutang, prosedur penagihan piutang dan prosedur penyelesaian piutang macet Hal ini juga didukung oleh kebijakan lain mengenai prosedur penerimaan order yang harus disertai dengan uang muka 30% dari nilai jasa jika nilai dari jasa pekerjaan lebih dari Rp. 10.000.000 dan harus dibayar lunas dimuka jika nilai pekerjaan dibawah Rp. 10.000.000.

Jumlah penyisihan piutang tak tertagih oleh PT Global Borneo Transport dicatat dalam jurnal sebagai berikut :

(D) Biaya Penyisihan Piutang Usaha xxx

(K) Penyisihan Piutang Usaha xxx

Apabila telah diputuskan untuk melakukan penghapusan piutang tak tertagih yang disebabkan oleh pelanggan membuat pernyataan tidak mampu untuk membayar yang dikarenakan terjadinya kebangkrutan pada perusahaan pelanggan, maka akan dicatat dalam jurnal sebagai berikut :

(D) Penyisihan piutang usaha xxx

(K) Piutang usaha xxx

Apabila pada suatu waktu, pelanggan yang piutangnya telah dihapusbukukan menyatakan akan melakukan pelunasan atas kewajibannya, maka akan dicatat dalam jurnal sebagai berikut :

(D) Kas xxx

(K) Pendapatan lain-lain Xxx

Pencatatan penerimaan pelunasan dari pelanggan untuk piutang yang telah dihapusbukukan oleh PT Global Borneo Transport sesuai dengan prosedur pengelolaan piutang perusahaan, memiliki perbedaan dengan pencatatan sesuai dengan PSAK no 23 tahun 2015 (revisi 2014) karena perusahaan langsung mengakui pembayaran yang diterima dari pelanggan atas piutang yang telah dihapusbukukan sebagai pendapatan lain-lain dan tidak lagi menjurnal balik jumlah piutang yang telah dihapusbukukan. Dalam PSAK piutang yang telah dihapusbukukan yang kemudian oleh pelanggan dinyatakan akan dilunasi harus dijurnal balik dahulu untuk mengakui piutang tersebut ada baru kemudian dilakukan jurnal penerimaan atas kas dan dilakukan pengurangan atas piutang yang dijurnal balik pada saat diterima informasi oleh pelanggan akan dilunasi. Ayat jurnal yang harus dibuat untuk kejadian ini adalah sebagai berikut:

Piutang Usaha	Rp xxx	
	Cadangan kerugian piutang	Rp xxx
Kas	Rp xxx	
	Piutang Usaha	Rp xxx

4. Kebijakan piutang tak tertagih yang seharusnya PT Global Borneo Transport Banjarmasin dapat dilaksanakan dengan cara :
- a. Ketentuan tentang pembatasan kredit, batasan kredit dapat berupa kuantitatif (plafon kredit, semakin besar plafon kredit perpelanggan makin besar investasi yang diperlukan) dan kualitatif (selektif terhadap pelanggan kredit, makin ketat seleksi akan semakin memperkecil investasi dalam piutang).
 - b. Kebijakan pengumpulan piutang, pengumpulan piutang dapat bersifat aktif (menggunakan *debt collector*) pengumpulan piutang lebih tepat waktu tetapi perlu tambahan biaya pengumpulan piutang, atau pasif yaitu keyakinan bahwa debitur menepati janji, maka resiko tertunggaknya piutang lebih besar.
 - c. Kebiasaan membayar dari para pelanggan, apabila sebagian besar pelanggan membayar pada masa diskon (termin 2/10;n/30), maka penerimaan kas akan berjalan dengan lancar dan otomatis perusahaan membutuhkan investasi lebih kecil, tetapi jika pelanggan membayar lebih dari masa jatuh tempo atau menunggak, maka terjadi resiko penundaan kas sehingga membutuhkan investasi yang lebih besar. Selain itu dapat juga mengakibatkan kerugian karena menunggak atau bahkan tidak tertagih. Semakin lama piutang tertunggak akan semakin besar investasi yang dibutuhkan.

- e. Membuat klasifikasi kredit tiap pelanggan, hal ini dapat digunakan daftar analisis umur piutang (*aging schedule*) sehingga diketahui sejarah kredit tiap-tiap pelanggan.
- f. Mengadakan seleksi calon pelanggan, berdasar sejarah kredit dapat ditentukan pelanggan mana yang dapat ditambah plafon kredit, diturunkan, atau tetap.

Penentuan besarnya resiko yang akan ditanggung perusahaan akibat dari piutang tak tertagih, hal ini dapat ditentukan atas dasar pengalaman-pengalaman tahun-tahun sebelumnya dan kemampuan pelanggan memenuhi kewajibannya, hal ini dapat diukur dengan likuiditas dan rentabilitas. Selain itu menurut Riyanto (2014:44) perlu dipertimbangkan “soliditas” (Tingkat kepercayaan pihak luar terhadap suatu perusahaan) : soliditas komersial, kejujuran pelanggan/direktornya dalam memenuhi kewajibannya tepat pada waktunya. soliditas finansial, memiliki modal kerja yang cukup dalam memenuhi kewajibannya tepat pada waktunya soliditas moral, sifat-sifat dan moral yang baik dari pelanggan/direktornya.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

1. Kebijakan piutang PT Global Borneo Transport hanya mengacu pada 2 metode *Character* (watak) yaitu dengan melihat watak dari pimpinan perusahaan calon pelanggan dan kemampuan hasil kerja perusahaan calon pelanggan. *Collateral* (jaminan) yaitu perusahaan mensyaratkan kepada pelanggan untuk memberikan jaminan uang dalam bentuk *bilyet giro* (BG) yang besarnya sesuai dengan rencana pengantaran BBM solar per bulan dikalikan dengan biaya angkut pada saat itu.
2. Syarat mendapatkan kredit pada PT Global Borneo Transport ada 2 tahap yaitu pada saat pengajuan penjualan kredit dan setelah pengajuan penjualan secara kredit.
3. Metode penagihan piutang yang dilakukan PT Global Borneo Transport adalah dengan melakukan penagihan secara *collector* dengan 3 prosedur penagihan piutang.
4. Perlakuan piutang tak tertagih pada PT Global Borneo Transport menggolongkan piutang atas piutang yang belum jatuh tempo dan piutang yang telah jatuh tempo. Piutang yang telah jatuh tempo dapat ditagih ke bank yang memberi jaminan ke pelanggan melalui *bilyet giro* (BG) atau cek tunai.

B. Saran

1. PT Global Borneo Transport seharusnya dapat menilai dimulai dari penentuan calon pelanggan dengan memakai prinsip 5 C yaitu dilihat dari *character* (watak) , *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *collateral* (jaminan), *condition* (keadaan perekonomian). Sebaiknya pihak perusahaan mengadakan sosialisasi kepada calon pelanggan tentang syarat-syarat pemberian kredit agar memudahkan calon pelanggan untuk memperoleh penjualan kredit.
2. Sebaiknya pihak perusahaan mengadakan sosialisasi kepada calon pelanggan tentang syarat-syarat pemberian kredit agar memudahkan calon pelanggan untuk memperoleh penjualan kredit.
3. Sebaiknya bagian penagihan (*collector*) membuat pengelompokan piutang berdasarkan umur dari mulai tanggal faktur penjualan sampai dengan tanggal jatuh temponya. Hal ini untuk dapat dengan cepat mengontrol piutang –piutang yang telah jatuh tempo sehingga dapat diketahui siapa saja dari para pelanggan yang belum melunasi hutangnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki. 2011. *Intermediate Accounting*. Edisi kedelapan. Cetakan Keempat. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Baridwan, Zaki., 2001. *Intermedite Accounting*, BPFE, Yogyakarta.
- Brealey, Richard A., Stewart C. Myers dan Alan J. Marcus, 2008. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*, Jilid Kedua, Edisi Kelima, Erlangga, Jakarta.
- Efraim Ferdinan Giri. 2010. *Pengaruh Tenur Kantor Akuntan Publik (KAP) dan Reputasi KAP terhadap Kualitas Audit : Kasus Rotasi Wajib Auditor di Indonesia*, Simposium Nasional Akuntansi XIII. Purwokerto.
- Dyckman, Thomas R., Roland E. Dukes, Charles J. Davis, 2001. *Akuntansi Intermediate*, Edisi Ketiga, Jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2006. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Revisi. Bumi Aksara, Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2013, *Standar Akuntansi Keuangan*, Jakarta : Karya Utama.
- Indriyo Gitosudarmo dan Basri. (2009). *Manajemen keuangan*, edisi 4., BPFE Yogyakarta.
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Kieso, Donald, E., Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield, 2002. *Akuntansi Intermediate*, alih bahasa Gina Gania dan Ichsan Setyo Budi Buku satu, Edisi kesepuluh, Cetakan pertama, Erlangga, Jakarta

Kieso, Weygandt, Warfield. 2012. *Intermediate Accounting*, Twelfth Edition, Erlangga, Jakarta.

Manurung, Mandala, dan Pratama Rahardja. 2004. *Uang, Perbankan, dan Ekonomi Moneter (Kajian Kontekstual Indonesia)*. Lembaga Penerbit FEUI. Jakarta.

Mardiasmo., 2011, *Akuntansi Sektor Publik*, Yogyakarta: ANDI.

Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. edisi keempat, Penerbit : BPFE, Yogyakarta.

Sartono, Agus 2011, *Manajemen Keuangan : Teori dan Aplikasi*, edisi keempat, cetakan pertama, penerbit : BPFE, Yogyakarta

Siegel, Joel G dan Jae K. Shim yang diterjemahkan oleh Moh Kurdi. *Kamus Istilah Akuntansi*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.2001.

Sinurat, Haris, 2010. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta : IPWI.

Skousen, K.F dan Smith, J.M, 2009, *Akuntansi Intermediate* jilid 1 & 2, edisi kesembilan, Penerbit : Erlanga, Jakarta.

S. Munawir. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.

Soemarso, 2010. *Akuntansi Suatu Pengantar*, Buku I, Edisi Kelima, Salemba Empat, Jakarta.

Sudarsono, Heri. 2007. *Bank Lembaga Keuangan Syariah : Deskripsi dan Ilustrasi*, Ekonisia, Yogyakarta.

Sugiono Arief, 2009, *Manajemen Keuangan Untuk Praktisi Keuangan*, edisi pertama, cetakan pertama, Penerbit : Grasindo, Jakarta.

Sugiyono. 2011. *Metodologi Penelitian Administrasi*. Bandung: CV ALFABETA.

Syahyunan. 2009. *Laporan Keuangan*, Jakarta : Rajawali.

Veithzal Rivai. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan : Dari Teori Ke Praktik*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Warren, Carl S, James M Reeve,. 2005. *Pengantar Akuntansi*, Edisi Ke-21, Buku Kesatu, Cetakan Pertama. Jakarta: Salemba Empat.

Yusup Haryono, 2009, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Yogyakarta : YKPN.