

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK PALCOMTECH**

LAPORAN TUGAS AKHIR

**ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG UNTUK MENGURANGI
RESIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA
PT SINARMAS MULTIFINANCE**



Diajukan Oleh :

ERNOVITA USNUR HABSA

041150021

Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Mencapai Gelar Ahli Madya

PALEMBANG

2018

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK PALCOMTECH**

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

Nama : Ernovita Usnur Habsa
Nomor Pokok : 041150021
Program Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Diploma Tiga (DIII)
Judul LTA : Analisis Pengendalian Piutang Untuk
Mengurangi Resiko Piutang Tak Tertagih Pada
PT Sinarmas *Multifinance*

Tanggal : 09 Juli 2018

Pembimbing,

Dr. Febrianty, S.E., M.Si.

NIDN : 0013028001

Tanggal : 09 Juli 2018

Direktur,

**POLITEKNIK
PalComTech**

Benedictus Effendi, S.T., M.T.

NIP : 09.PCT.13

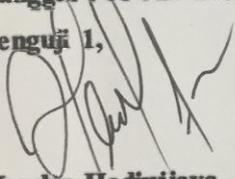
KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK PALCOMTECH

HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI

Nama : Ernovita Usmur Habsa
Nomor Pokok : 041150921
Program Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Diploma Tiga (DIII)
Judul LTA : Analisis Pengendalian Piutang Untuk
Mengurangi Resiko Piutang Tak Tertagih Pada
PT Sinarmas *Multifinance*

Tanggal : 08 Juli 2018

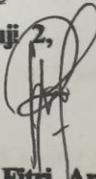
Penguji 1,


Hendra Hadiwijaya, SE., M.Si

NIDN : 0229108302

Tanggal : 08 Juli 2018

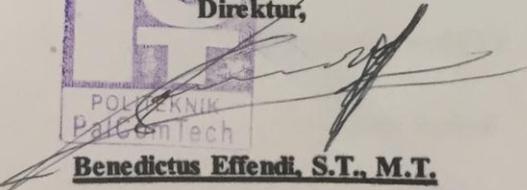
Penguji 2,


Rizki Fitri Amalia, S.E., M.Si., AK.

NIDN : 0204068901

Menyetujui,

Direktur,


POLITEKNIK
PalcomTech

Benedictus Effendi, S.T., M.T.

NIP : 09.PCT.13

ABSTRACT

ERNOVITA USNUR HABSA : Analysis of Receivable Control To Reduce Account Risk of bad debts At PT. Sinarmas Multifinance Palembang Plaju Branch

Receivables are a very valuable asset for every company, especially companies engaged in credit financing. Elimination of bad debts is a loss to the company so this issue should be controlled to minimize losses for the company. PT. Sinarmas Multifinance branch Plaju Palembang suffered significant losses due to bad control of the receivables so that the authors do research with the problem. The authors of the event conducted this study to find out how the procedure of controlling receivables at PT. Sinarmas Multifinance Palembang Plaju Branch. The results showed that efforts to reduce the risk of bad loans at PT. Sinarmas Multifinance Palembang Plaju Branch by applying billing business by doing preventif and curative approach. Preventive action is done with an individual approach to customers who have been delinquent by providing good discounts or providing assistance to pay back and even promise to pay customers to pay installments. Curative actions undertaken by PT. Sinarmas Multifinance Palembang Branch by giving Warning letter 1, Warning 2 and Warning Letter 3 even collector entitled to pull the vehicle unit. In general, internal control is performed by PT. Sinarmas Multifinance is good enough but needs to provide deterrent effect to customers to minimize loss on bad debts.

Keywords: *Accounts Receivable Control, Control of bad debts, PT. Sinarmas Multifinance.*

ABSTRAK

ERNOVITA USNUR HABSA . Analisis Pengendalian Piutang Untuk Mengurangi Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang.

Piutang merupakan asset yang sangat berharga bagi setiap perusahaan terutama perusahaan yang bergerak dibidang pembiayaan kredit. Penghapusan piutang tak tertagih merupakan kerugian bagi perusahaan sehingga permasalahan ini harus dilakukan pengendalian agar meminimalisir kerugian bagi perusahaan. PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang mengalami kerugian yang cukup besar diakibatkan pengendalian piutang yang kurang baik sehingga penulis melakukan penelitian dengan permasalahan tersebut. Tujuan penulis melakukan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana prosedur pengendalian piutang pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa upaya untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang dengan cara menerapkan usaha penagihan dengan melakukan pendekatan preventif dan kuratif. Tindakan preventif yang dilakukan dengan cara melakukan pendekatan secara individual terhadap nasabah yang telah menunggak dengan memberikan pengurangan denda atau pemberian keringanan untuk melakukan pelunasan bahkan meminta janji bayar kepada nasabah untuk melunasi angsurannya. Tindakan kuratif yang dilakukan oleh PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang dengan cara memberikan Surat Peringatan 1, Surat Peringatan 2 dan Surat Peringatan 3 bahkan pihak *collector* memiliki hak untuk melakukan penarikan terhadap unit kendaraan. Secara umum pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Sinarmas *Multifinance* sudah cukup baik namun diperlukan pemberian efek jera kepada nasabah agar dapat meminimalisasi kerugian atas piutang tak tertagih.

Kata Kunci : Pengendalian Piutang, Piutang Tak tertagih, PT. Sinarmas *Multifinance*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

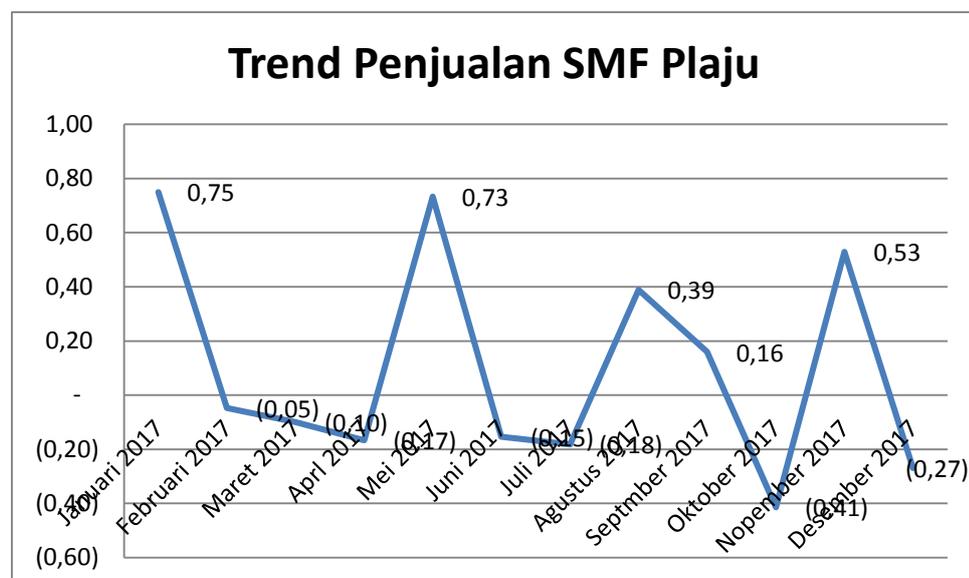
Perusahaan didirikan dengan tujuan memperoleh keuntungan atau laba. Laba yang maksimal dibutuhkan untuk memperoleh suatu perencanaan. Perencanaan laba itu sendiri dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Perusahaan harus dapat membuat perencanaan secara terpadu atas semua aktivitas yang sedang maupun akan dilakukan dalam upaya mencapai laba yang diharapkan.

Cara yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan jumlah penjualan salah satunya dengan sistem penjualan kredit, pembayarannya dilakukan dengan cara mengangsur setiap bulannya. Penjualan kredit yang dilakukan beberapa Perusahaan akan timbul perkiraan piutang usaha. Piutang usaha merupakan aset yang sifatnya paling lancar setelah kas sehingga mudah terjadi penyelewengan yang mempengaruhi profabilitas operasi perusahaan. Manajemen tidak hanya bertanggung jawab untuk meningkatkan penjualan dalam mendapatkan laba, tetapi juga perlu meyakinkan bahwa piutang usaha tersebut dapat ditagih. Keputusan berbagai perusahaan untuk melakukan penjualan kredit sebaiknya memperhitungkan terlebih dahulu mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan resiko yang akan timbul lainnya.

Pengelolaan piutang pada Perusahaan harus dikelola dengan sistem harus dilakukan secara efektif dan efisien. Penjualan kredit selain mendatangkan keuntungan juga bisa mendatangkan kerugian bagi perusahaan. Penjualan kredit akan menguntungkan bagi Perusahaan karena lebih menarik bagi calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti kenaikan pendapatan bagi perusahaan. Menurut Syamsuddin, (2011) semakin tingginya tingkat persaingan antar Perusahaan akan memaksa Perusahaan untuk memberikan pelayanan maksimal kepada para pelanggannya untuk dapat mempertahankan langganan-langganan yang sudah ada sekarang dan untuk menarik langganan-langganan baru, perusahaan umumnya melakukan penjualan secara kredit.

Sinarmas *Multifinance* (SMF) adalah Badan Usaha Milik Swasta yang bergerak dalam bidang pembiayaan atas kepemilikan kendaraan bermotor. PT. SMF merupakan anak perusahaan Sinarmas Group yang bergerak di sektor keuangan. Sinarmas Group memiliki berbagai jenis usaha yang terdiri dari sektor perkebunan, sektor pertanian, sektor industri dan sektor keuangan. Anak perusahaan dari Sinarmas Group yang bergerak di bidang keuangan terdiri dari 3 jenis usaha antara lain PT. Bank Sinarmas yang bergerak di bidang perbankan, PT. Asuransi Sinarmas yang bergerak di bidang asuransi dan PT. Sinarmas *Multifinance* (SMF) yang bergerak di bidang pembiayaan kredit kendaraan bermotor.

PT. SMF memiliki beberapa cabang yang tersebar di provinsi Sumatera selatan salah satunya adalah PT. SMF Cabang Plaju Palembang. PT. SMF Cabang Plaju merupakan salah satu Cabang dari PT. Sinarmas *Multifinance* Indonesia yang memiliki nilai pembiayaan yang tertinggi di Regional Sumatera Selatan. Berikut ini merupakan trend pembiayaan kredit PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang tahun 2017:



Gambar 1.1. Grafik Trend Penjualan PT. SMF Cab Plaju
Sumber: Diolah Oleh Penulis, 2018

Grafik 1.1 di atas menunjukkan bahwa PT. SMF Cabang Plaju pada tahun 2017 mengalami kondisi pembiayaan yang berfluktuasi. Tahun 2017 peningkatan penjualan tertinggi terjadi pada bulan Januari 2017 dan penjualan terendah pada bulan November 2017. Penjualan yang tinggi membuat risiko terhadap piutang yang tidak tertagih menjadi semakin tinggi karena semakin tinggi piutang yang dikeluarkan perusahaan maka semakin besar risiko yang timbul diakibatkan piutang apabila tidak dilakukan

manajemen piutang dengan baik. Berikut ini merupakan data piutang tak tertagih pada PT SMF Cabang Plaju Palembang tahun 2017.

Tabel 1.1
Data Tunggakan PT. Sinarmas *Multifinance* Tahun 2017
(dalam rupiah)

Bulan	<i>Outstanding</i>	<i>Current</i>	DPD/ Tunggakan
Januari 2017	Rp. 761.761.318	Rp. 617.026.668	Rp. 144.734.650
Februari 2017	Rp. 768.617.170	Rp. 622.579.908	Rp. 146.037.262
Maret 2017	Rp. 761.699.615	Rp. 609.359.692	Rp. 152.339.923
April 2017	Rp. 754.844.319	Rp. 603.875.455	Rp. 150.968.864
Mei 2017	Rp. 761.637.918	Rp. 601.693.955	Rp. 159.943.963
Juni 2017	Rp. 768.492.659	Rp. 599.424.274	Rp. 169.068.385
Juli 2017	Rp. 775.409.093	Rp. 620.327.274	Rp. 155.081.819
Agustus 2017	Rp. 782.387.775	Rp. 610.262.464	Rp. 172.125.311
September 2017	Rp. 789.429.265	Rp. 631.543.412	Rp. 157.885.853
Oktober 2017	Rp. 796.534.128	Rp. 613.331.279	Rp. 183.202.849
November 2017	Rp. 803.702.935	Rp. 618.851.260	Rp. 184.851.675
Desember 2017	Rp. 810.936.262	Rp. 620.366.240	Rp. 190.570.022

Sumber: PT. Sinarmas *Multifinance*, 2018

Berdasarkan data diatas, terlihat bahwa nilai tunggakan piutang pada akhir tahun 2017 sebesar Rp. 190.570.022 mengalami peningkatan dari awal tahun 2017 sebesar Rp. 144.734.650. Peningkatan tunggakan piutang di atas mengindikasikan bahwa tidak efektifnya penagihan piutang yang terjadi pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang. Tingginya nilai piutang yang menunggak secara langsung meningkatkan risiko timbulnya piutang tak tertagih pada Perusahaan yang mengakibatkan kerugian pada Perusahaan. Perusahaan telah berupaya untuk memberikan sanksi berupa denda, teguran bahkan sampai penyitaan terhadap nasabah yang melalaikan kewajibannya. Sanksi yang diberikan

tidak memberikan efek jera bagi konsumen yang mengakibatkan kerugian perusahaan karena piutang perusahaan yang tidak tertagih.

Kerugian yang dialami PT. Sinarmas *Multifinance* dapat ditanggulangi dengan melakukan pengendalian penagihan piutang yang efektif perlu dilakukan dengan upaya meminimalisir kerugian yang timbul dari penjualan kredit, semakin tinggi penjualan kredit yang dilakukan PT. Sinarmas *Multifinance* maka semakin besar risiko Perusahaan tersebut mengalami kerugian atas piutang yang tidak tertagih jika tidak dilakukan pengendalian penagihan piutang oleh manajemen.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pengendalian Piutang Untuk Mengurangi Resiko Piutang Tak Tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance*”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang Penelitian diatas rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana analisis pengendalian piutang untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance* ?

1.3. Batasan Masalah

Luasnya ruang lingkup yang ada serta keterbatasan waktu dan pengetahuan, maka dibutuhkan pembatasan masalah. Adapun batasan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah pengendalian

piutang untuk meningkatkan efektivitas Penagihan Piutang pada PT. Sinarmas *Mutifinance* tahun 2016-2017 analisis kuantitatif menggunakan metode penghapusan langsung. Selanjutnya dilakukan analisis kuantitatif dengan menerapkan strategi pengendalian piutang.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengendalian piutang dalam mengurangi resiko piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance* tahun 2016-2017.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi Mahasiswa

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis khususnya mengenai analisis pengendalian piutang untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance* menggunakan metode penghapusan langsung (*Direct Methode*).

2. Bagi PT. Sinarmas Multifinance

Memberikan masukan dan bahan pemikiran mengenai analisis pengendalian piutang untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance*.

3. **Bagi Akademik**

Menambah pengetahuan baik pihak lain maupun pihak yang berkepentingan seperti untuk menjadi peneliti lebih lanjut terutama mengenai analisis pengendalian piutang untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance*.

1.6. **Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

BAB I. PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan mengenai latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memuat landasan teori, penelitian terdahulu dan kerangka kerangka pemikiran.

BAB III. METODE PENELITIAN

Bab ini akan menjelaskan lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel penelitian.

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan dibahas mengenai data penelitian (data PT. Sinarmas *Multifinance*), hasil pengujian dan pembahasan.

BAB V. SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari semua uraian-uraian pada bab-bab sebelumnya dan juga berisi saran-saran yang diharapkan berguna dalam penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Laporan Keuangan

2.1.1.1. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Jensen dan Meckling (1976) dalam Nahda (2015) mendefinisikan teori keagenan sebagai hubungan antara agen (manajemen suatu usaha) dan *principal* (pemilik usaha). Di dalam hubungan keagenan terdapat suatu kontrak dimana satu orang atau lebih (*principal*) memerintah orang lain (agen) untuk melakukan suatu jasa atas nama prinsipal dan memberi wewenang kepada agen untuk membuat keputusan yang terbaik bagi prinsipal.

Teori keagenan (*agency theory*), hubungan agensi muncul ketika satu orang atau lebih (*principal*) memperkerjakan orang lain (*agent*) untuk memberikan suatu jasa dan kemudian mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan kepada agent tersebut. Hubungan antara rincipal dan agent dapat mengarah pada kondisi ketidakseimbangan informasi (*asymmetrical information*) karena *agent* berada pada posisi yang memiliki informasi yang lebih banyak tentang perusahaan dibandingkan dengan *principal*. Dengan asumsi bahwa individu-individu bertindak untuk memaksimalkan kepentingan diri sendiri, maka dengan informasi asimetri yang dimilikinya akan mendorong agent untuk

menyembunyikan beberapa informasi yang tidak diketahui principal. Dalam kondisi yang asimetri tersebut, *agent* dapat mempengaruhi angka-angka akuntansi yang disajikan dalam laporan keuangan dengan cara melakukan manajemen laba.

Salah satu cara yang di gunakan untuk memonitor masalah kontrak dan membatasi perilaku *opportunistic* manajemen adalah *corporate governance*. Prinsip-prinsip pokok *corporate governance* yang perlu diperhatikan untuk terselenggaranya praktik *good corporate governance* adalah transparansi (*transparency*), akuntabilitas (*accountability*), keadilan (*fairness*), dan tanggung jawab (*responsibility*). *Corporate governance* diarahkan untuk mengurangi asimetri informasi antara principal dan agent yang pada akhirnya diharapkan dapat meminimalkan tindakan manajemen laba.

Hubungan Teori *Agency* dengan Pengendalian Piutang yaitu Bagi perusahaan yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) terlebih untuk perusahaan yang telah terdaftar di pasar modal, seringkali terjadi pemisahan antara pengelola perusahaan dengan pemilik perusahaan. Disamping itu, untuk perusahaan yang berbentuk perseroan terbatas, tanggung jawab pemilik hanya terbatas pada modal yang disetorkan. Artinya, apabila perusahaan mengalami kebangkrutan, maka modal sendiri (ekuitas) yang telah disetorkan oleh para pemilik perusahaan mungkin sekali akan hilang, tetapi

kekayaan pribadi pemilik tidak akan diikutsertakan untuk menutup kerugian tersebut. Hubungan keagenan di dalam teori agensi (*agency theory*) bahwa perusahaan merupakan kumpulan kontrak (*nexus of contract*) antara pemilik sumber daya ekonomis (*principal*) dan manajer (*agent*) yang mengurus penggunaan dan pengendalian sumber daya tersebut. *Agency theory* memiliki asumsi bahwa masing-masing individu semata-mata termotivasi oleh kepentingan diri sendiri sehingga menimbulkan konflik kepentingan antara *principal* dan *agent*. Pemegang saham sebagai pihak *principal* mengadakan kontrak untuk memaksimalkan kesejahteraan dirinya dengan profitabilitas yang selalu meningkat manajer sebagai *agent* termotivasi untuk memaksimalkan pemenuhan kebutuhan ekonomi dan psikologisnya antara lain dalam hal memperoleh investasi, pinjaman, maupun kontrak kompensasi masalah keagenan muncul karena adanya perilaku oportunistik dari *agent*, yaitu perilaku manajemen untuk memaksimalkan kesejahteraannya sendiri yang berlawanan dengan kepentingan *principal*. Manajer memiliki dorongan untuk memilih dan menerapkan metode akuntansi yang dapat memperlihatkan kinerjanya yang baik untuk tujuan mendapatkan bonus dari *principal*. Teori agensi juga mengasumsikan bahwa manajer (*agen*) memiliki lebih banyak informasi daripada prinsipal. Hal ini dikarenakan prinsipal tidak dapat mengamati kegiatan yang

dilakukan agen secara terus-menerus dan berkala karena prinsipal tidak memiliki informasi yang cukup mengenai kinerja agen, maka prinsipal tidak pernah dapat merasa pasti bagaimana usaha agen memberikan kontribusi pada hasil aktual perusahaan, situasi inilah yang disebut asimetri informasi yang kemudian dapat memicu timbulnya biaya agensi.

2.1.1.2. Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah suatu informasi mengenai keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu yang digunakan untuk menggambarkan kinerja suatu perusahaan.

Menurut Kasmir (2014) dalam pengertian yang sederhana, laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu, maksud laporan keuangan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan saat ini adalah merupakan kondisi terkini. Kondisi perusahaan terkini adalah keadaan keuangan perusahaan pada tanggal tertentu (untuk neraca) dan periode tertentu (untuk laporan laba rugi). Laporan keuangan menggambarkan pospos keuangan perusahaan yang diperoleh dalam suatu periode.

Menurut hasil penelitian Febrianty menyatakan bahwa laporan menjadi lebih berarti sehingga dapat dipahami dan dimengerti oleh berbagai pihak, perlu dilakukan analisis laporan keuangan, dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya.

Ikatan Akuntansi Indonesia (2016) mengemukakan pengertian laporan keuangan yaitu struktur yang menyajikan posisi keuangan dan kinerja keuangan dalam sebuah entitas. Tujuan umum dari laporan keuangan ini untuk kepentingan umum adalah penyajian informasi mengenai posisi keuangan (*financial position*), kinerja keuangan (*financial performance*), dan arus kas (*cash flow*) dari entitas yang sangat berguna untuk membuat keputusan ekonomis bagi para penggunanya. Laporan keuangan menyediakan informasi mengenai elemen dari entitas yang terdiri dari asset, kewajiban, *network*, beban, dan pendapatan (termasuk *gain* dan *loss*), perubahan ekuitas dan arus kas. Informasi tersebut diikuti dengan catatan, akan membantu pengguna memprediksi arus kas masa depan.

2.1.1.3. Tujuan Laporan Keuangan

Laporan keuangan bagi suatu perusahaan hanyalah berfungsi sebagai “alat pengujian” dari pekerjaan fungsi bagian pembukuan, akan tetapi untuk selanjutnya seiring dengan perkembangan jaman. Fungsi laporan keuangan sebagai dasar untuk dapat menentukan atau melakukan penilaian atas posisi keuangan perusahaan tersebut. Laporan keuangan juga akan dapat dinilai kemampuan perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajibankewajibannya baik jangka pendek maupun jangka panjang, struktur modal perusahaan,

pendistribusian pada aktiva, efektivitas dari penggunaan aktiva, pendapatan atau hasil usaha yang telah dicapai, beban-beban tetap yang harus dibayarkan oleh perusahaan serta nilai-nilai buku dari setiap lembar saham perusahaan yang bersangkutan.

Menurut Kasmir (2014) secara umum laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan, baik pada saat tertentu maupun periode tertentu. Jelasnya adalah laporan keuangan mampu memberikan informasi keuangan kepada pihak dalam dan luar perusahaan yang memiliki kepentingan terhadap perusahaan.

Menurut Kasmir (2014), berikut ini beberapa tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan, yaitu:

1. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini
2. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini
3. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada saat periode tertentu
4. Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu
5. Memberikan informasi tentang perubahan-perubahan yang terjadi terhadap aktiva, passiva, dan modal perusahaan

6. Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode
7. Memberikan informasi tentang catatan-catatan atas laporan keuangan
8. Informasi keuangan lainnya.

Menurut Baridwan (2010) tujuan laporan keuangan antara lain, yaitu :

1. Untuk memberikan informasi yang dapat dipercaya mengenai sumber-sumber ekonomi dan kewajiban serta modal suatu perusahaan.
2. Untuk memberikan informasi-informasi yang dapat dipercaya mengenai perubahan dalam sumber-sumber ekonomi netto (sumber dikurangi kewajiban) suatu perusahaan yang timbul dari aktivitas-aktivitas usaha dalam rangka memperoleh laba.
3. Untuk memberikan informasi keuangan yang membantu para pemakai laporan di dalam mengestimasi potensi perusahaan dalam menghasilkan laba.
4. Untuk memberikan informasi penting lainnya mengenai perubahan dalam sumber-sumber ekonomi dan kewajiban, informasi mengenai aktivitas pembelanjan dan penanaman.
5. Untuk mengungkapkan sejauh mungkin informasi lain yang berhubungan dengan laporan keuangan yang relevan untuk

kebutuhan pemakai laporan. Seperti informasi mengenai kebijakan akuntansi yang dianut perusahaan.

2.1.1.4.Karakteristik Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2015), laporan keuangan yang berguna bagi pemakai informasi bahwa harus terdapat empat karakteristik kualitatif pokok yaitu dapat dipahami, relevan, keandalan, dan dapat diperbandingkan.

1. Dapat dipahami

Kualitas penting informasi yang ditampung dalam laporan keuangan adalah kemudahannya untuk segera dapat dipahami oleh pemakai. Pemakai diasumsikan memiliki pengetahuan yang memadai tentang aktivitas ekonomi dan bisnis, akuntansi, serta kemauan untuk mempelajari informasi dengan ketekunan yang wajar. Namun demikian, informasi kompleks yang seharusnya dimasukkan dalam laporan keuangan tidak dapat dikeluarkan hanya atas dasar pertimbangan bahwa informasi tersebut terlalu sulit untuk dapat dipahami oleh pemakai tertentu.

2. Relevan

Informasi harus relevan untuk memenuhi kebutuhan pemakai dalam proses pengambilan keputusan. Informasi memiliki kualitas relevan kalau dapat mempengaruhi keputusan ekonomi pemakai dengan membantu mereka mengevaluasi peristiwa

masa lalu, masa kini atau masa depan, menegaskan, atau mengkoreksi hasil evaluasi mereka dimasa lalu. Peran informasi dalam peramalan (*predictive*) dan penegasan (*confirmatory*) berkaitan satu sama lain. Misalnya informasi struktur dan besarnya aset yang dimiliki bermanfaat bagi pemakai ketika mereka berusaha meramalkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan peluang dan bereaksi terhadap situasi yang merugikan. Informasi yang sama juga berperan dalam memberikan penegasan (*confirmatory role*) terhadap prediksi yang lalu, misalnya tentang bagaimana struktur keuangan perusahaan diharapkan tersusun atau tentang hasil dari operasi yang direncanakan. Informasi posisi keuangan dan kinerja di masa lalu seringkali digunakan sebagai dasar untuk memprediksi posisi keuangan dan kinerja masa depan dan hal-hal lain yang langsung menarik perhatian pemakai, seperti pembayaran dividen dan upah, pergerakan harga sekuritas dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi komitmennya ketika jatuh tempo. Memiliki nilai prediktif, informasi tidak perlu harus dalam bentuk ramalan eksplisit. Namun demikian, kemampuan laporan keuangan untuk membuat prediksi dapat ditingkatkan dengan penampilan informasi tentang transaksi dan peristiwa masa lalu. Misalnya nilai prediktif laporan laba-rugi dapat

ditingkatkan kalau akun-akun penghasilan atau badan yang tidak biasa, abnormal dan jarang terjadi diungkapkan secara terpisah.

3. Keandalan

Informasi juga harus andal (*reliable*). Informasi memiliki kualitas andal jika bebas dari pengertian yang menyesatkan, material, dan dapat diandalkan pemakaiannya sebagai penyajian yang tulus atau jujur dari yang seharusnya disajikan atau yang secara wajar diharapkan dapat disajikan.

Informasi mungkin relevan tetapi jika hakekat atau penyajiannya tidak dapat diandalkan maka penggunaan informasi tersebut secara potensial dapat menyesatkan. Misalnya jika tindakan hukum masih dipersengketakan, mungkin tidak tepat bagi perusahaan untuk mengakui jumlah seluruh tuntutan tersebut dalam neraca, meskipun mungkin tepat untuk mengungkapkan jumlah serta keadaan dari tuntutan tersebut.

a. Penyajian jujur

Informasi harus digambarkan dengan jujur transaksi serta peristiwa lainnya yang seharusnya disajikan atau yang secara wajar dapat diharapkan untuk disajikan. Jadi misalnya, neraca harus menggambarkan dengan jujur transaksi serta peristiwa lainnya dalam bentuk asset, kewajiban dan ekuitas perusahaan pada tanggal pelaporan yang memenuhi kriteria pengakuan.

b. Substansi mengungguli bentuk

Jika informasi dimaksudkan untuk meyakinkan dengan jujur transaksi serta peristiwa lain yang seharusnya disajikan, maka peristiwa tersebut perlu dicatat dan disajikan sesuai dengan substansi dan realitas ekonomi dan bukan hanya bentuk hukumnya.

c. Netralitas

Informasi harus diarahkan pada kebutuhan dan keinginan pihak tertentu. Tidak boleh ada usaha untuk menyajikan informasi yang menguntungkan beberapa pihak, sementara hal tersebut akan merugikan pihak lain yang mempunyai kepentingan yang berlawanan.

d. Pertimbangan sehat

Penyusunan laporan keuangan ada kalanya menghadapi ketidakpastian peristiwa dan keadaan tertentu, seperti ketertagihan piutang yang diragukan, perkiraan masa manfaat pabrik serta peralatan, dan tuntutan atas jaminan garansi yang mungkin timbul. Ketidakpastian semacam itu diakui dengan mengungkapkan hakekat serta tingkatnya dan dengan menggunakan pertimbangan sehat dalam penyusunan laporan keuangan. Pertimbangan mengandung unsur kehati-hatian pada saat melakukan perkiraan dalam kondisi ketidakpastian, sehingga asset atau penghasilan

tidak dinyatakan terlalu rendah. Namun demikian, penggunaan pertimbangan sehat tidak diperkenankan, misalnya pembentukan cadangan tersembunyi atau penyisihan berlebihan dan sengaja menetapkan aset atau penghasilan yang lebih rendah atau pencatatan kewajiban atau beban yang lebih tinggi, sehingga laporan keuangan menjadi tak netral, dan karena itu tidak memiliki kualitas andal.

e. Kelengkapan

Informasi dalam laporan keuangan harus lengkap dalam batasan materialitas dan beban. Kesengajaan untuk tidak mengungkapkan mengakibatkan informasi menjadi tidak dapat diandalkan dan tidak sempurna ditinjau dari segi relevansinya.

4. Dapat dibandingkan

Pemakai harus dapat membandingkan laporan keuangan perusahaan antara periode untuk mengidentifikasi kecenderungan posisi dan kinerja keuangan. Pemakai juga harus dapat membandingkan laporan keuangan antara perusahaan untuk mengevaluasi posisi keuangan secara relatif. Oleh karena itu, pengukuran dan penyajian dampak keuangan, transaksi, dan peristiwa lain yang serupa harus dilakukan secara konsisten

untuk perusahaan bersangkutan, antar periode perusahaan yang sama dan untuk perusahaan yang berbeda.

2.1.2. Piutang

2.1.2.1. Pengertian Piutang

Piutang adalah salah satu jenis transaksi akuntansi yang mengurus penagihan konsumen yang berhutang pada seseorang, suatu perusahaan atau suatu organisasi untuk barang dan layanan yang telah diberikan pada konsumen tersebut. Pada sebagian besar entitas bisnis, hal ini biasanya dilakukan dengan membuat tagihan dan mengirimkan tagihan tersebut kepada konsumen yang akan dibayar dalam suatu tenggat waktu yang disebut termin kredit atau pembayaran.

Menurut Sugiri (2009:43) piutang adalah piutang usaha (*account receivable*) timbul akibat adalah penjualan kredit. Sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.

2.1.2.2. Jenis-Jenis Piutang

Menurut Soemarso (2014) piutang dapat diklasifikasikan menjadi dua macam, yaitu:

1. Piutang Dagang

Piutang dagang adalah tagihan perusahaan dagang kepada konsumen yang berasal dari penjualan barang secara tidak kas atau kredit. Selain itu, pengertian lain dari piutang dagang adalah jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang adalah tipe piutang yang paling banyak ditemukan dan biasanya memiliki jumlah yang paling besar. Piutang dagang, biasanya yang paling signifikan yang dimiliki perusahaan.

Piutang dagang dikelompokkan menjadi dua, yakni :

a. Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha ini berasal dari penjualan kredit jangka pendek dan umumnya bisa ditagih dalam waktu satu sampai dua bulan. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga, meskipun pembayaran bunga atau biaya jasa bisa saja dibebankan jika pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai 60 hari dan merupakan akun terbuka yang berasal dari pelunasan kredit jangka pendek.

b. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Wesel tagih merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa yang

akan datang. Wesel tagih bisa bersumber dari penjualan, pembayaran, ataupun transaksi lainnya. Wesel tagih dapat bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang.

Wesel tagih dapat digolongkan menjadi dua jenis, yakni:

- Wesel tagih berbunga (*interestbearing notes*)

Wesel ini ditulis sebagai perjanjian untuk membayar pokok atau jumlah nominal serta ditambah dengan bunga yang terhutang pada tingkat khusus.

- Wesel tagih tidak berbunga (*noninterest bearing notes*)

Wesel ini ditulis sebagai perjanjian untuk membayar pokok atau jumlah nominal tetapi tidak mencantumkan bunga

2. Piutang Lain-Lain (*non dagang*)

Piutang lain-lain adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain akibat dari transaksi yang secara tidak langsung berhubungan dengan kegiatan normal usaha perusahaan.

Beberapa contoh piutang *non dagang* adalah:

- a) Uang muka kepada perusahaan.

Adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan sebelum pekerjaan dilakukan.

- b) Pinjaman kepada staf karyawan.

Adalah kas perusahaan yang dipinjam oleh karyawan ataupun staf yang digunakan untuk keperluan pribadi mereka.

c) Piutang deviden dan bunga.

Adalah jumlah uang yang belum diterima dari pembagian keuntungan berupa saham dari perusahaan lain, sedangkan piutang bunga adalah jumlah uang yang diterima dari bunga pinjaman, baik bank atau dari bunga lainnya.

Menurut IAI, (2015) piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Piutang dagang adalah tagihan perusahaan dagang kepada konsumen yang berasal dari penjualan barang secara tidak kas atau kredit. Piutang dagang adalah tipe piutang yang paling banyak ditemukan dan biasanya memiliki jumlah yang paling besar. Piutang dagang dapat dikelompokkan menjadi dua yakni:

a. Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha ini berasal dari penjualan kredit jangka pendek dan umumnya bisa ditagih dalam waktu satu sampai 2 bulan. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga, meskipun pembayaran bunga atau biaya jasa bisa saja dibebankan jika pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu.

b. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Wesel tagih merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa yang akan datang. Wesel tagih bisa bersumber dari penjualan, pembayaran ataupun transaksi lainnya. Wesel tagih dapat bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang. Wesel tagih dapat digolongkan menjadi dua jenis, yakni :

1. Wesel tagih berbunga (*interest bearing notes*). Wesel ini ditulis sebagai perjanjian untuk membayar pokok atau jumlah nominal serta ditambah dengan bunga yang terhutang pada tingkat khusus.
2. Wesel tagih tanpa bunga (*non-interest bearing notes*). Pada wesel tagih tanpa bunga tidak dicantumkan persen bunga, akan tetapi jumlah nominalnya meliputi beban bunga.

2. Piutang Lain-lain (*Non Dagang*)

Piutang lain-lain adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain akibat dari transaksi yang secara tidak langsung berhubungan dengan kegiatan normal usaha perusahaan. Beberapa contoh yang termasuk dalam piutang jenis ini piutang pegawai, piutang dari perusahaan afiliasi, piutang dividen, piutang bunga, dan lain-lain. Jika IAI mengelompokkan piutang

kedalam dua jenis piutang. Maka Niswonger membedakan piutang menjadi tiga macam yakni :

1. Piutang Usaha – Piutang yang dapat ditagih antara 1 – 2 bulan.
2. Piutang Wesel / Wesel Tagih – Piutang yang ditagih lebih dari 2 bulan.
3. Piutang lain-lain – Jenis piutang ini, apabila dapat ditagih dalam jangka satu tahun, maka akan diklasifikasikan ke dalam aktiva lancar. Jika tidak, akan dicatat sebagai aktiva tidak lancar.

2.1.2.3. Ciri-ciri Piutang

1. Adanya Nilai Jatuh Tempo

Nilai jatuh tempo adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan penjumlahan dari nilai transaksi utama ditambah nilai bunga yang dibebankan untuk dibayarkan pada tanggal jatuh tempo.

2. Adanya Tanggal Jatuh Tempo

Biasanya penjual menggunakan dua jenis pengukuran surat promes jatuh tempo yaitu bulan dan hari. Apabila suatu promes berumur bulanan, maka tanggal jatuh temponya sama dengan tanggal pembeli melakukan transaksi kredit tersebut. Sedangkan

jika promes berumur hari, maka harus dilakukan perhitungan untuk menentukan kapan tanggal jatuh tempo secara pasti.

3. Adanya Bunga Yang Berlaku

Bunga ini harus dibayarkan sebagai bentuk konsekuensi pembeli meminta waktu pembayaran tertentu dan sebagai keuntungan bagi penjual karena harus bersabar menunggu pelunasan piutang tersebut.

2.1.2.4. Tujuan Piutang

Menurut Kasmir (2011) ada 3 tujuan piutang sebagai berikut :

- a. Meningkatkan penjualan
- b. Meningkatkan laba
- c. Menjaga loyalitas pelanggan

2.1.2.5. Umur Piutang

Metode umur piutang, pertama kali piutang usaha akan dikelompokkan-kelompokkan berdasarkan pada masing-masing karakteristik umurnya, yang berarti adanya pengelompokan piutang usaha kedalam kategori yang berdasarkan atas tanggal jatuh temponya piutang, karakteristik umur piutang disini dapat diklasifikasikan menurut (Herry, 2011:54) menjadi :

1. Belum jatuh tempo
2. Telah jatuh tempo 1-30 hari

3. Telah jatuh tempo 31-60 hari
4. Telah jatuh tempo 61-90 hari
5. Telah jatuh tempo 91-180 hari
6. Telah jatuh tempo 181-365 hari
7. Telah jatuh tempo diatas 365 hari

Lamanya umur piutang yang telah jatuh tempo ini merupakan lamanya hari mulai saat piutang tersebut jatuh tempo hingga laporan.

2.1.2.6. Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih adalah piutang yang dinilai tidak lagi dapat ditagih dan ditargetkan untuk dihapuskan dari daftar piutang dalam proses yang dikenal sebagai “*write off*” (penghapusan piutang). Piutang Tak Tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya pailit/bangkrut, *force major*, karakteristik pelanggan. Semakin banyak piutang dagang yang diberikan maka semakin banyak pula jumlah piutang yang tak terbayar. Kerugian piutang bagi perusahaan akibat sejumlah piutang yang tidak dilunasi oleh pihak debitur. Hal ini sangat mungkin terjadi, penyebabnya antara lain karena debitur yang tidak diketahui keberadaannya, tidak mau membayar utangnya, tidak mampu membayar atau dinyatakan bangkrut dan sebagainya.

2.1.2.7. Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Menurut Baridwan (2008): “Metode penghapusan piutang adalah piutang usaha yang tidak mungkin dapat ditagih, seperti debitemnya bangkrut, meninggal, pailit dan lain-lain harus dihapuskan sehingga akan menjadi biaya bagi perusahaan”

Untuk mencatat penghapusan piutang usaha tersebut dapat dilakukan dengan dua metode, yaitu :

1. Metode Penghapusan Langsung (*Direct Methode*)

Metode ini biasanya digunakan pada perusahaan-perusahaan yang berskala kecil atau dapat juga diterapkan pada perusahaan yang tidak dapat menaksirkan kerugian piutang usaha dengan tepat. Pada akhir periode akuntansi tidak dilakukan perhitungan taksiran kerugian piutang, tetapi kerugian piutang baru dicatat apabila telah pasti tidak dapat ditagih sehingga piutang tersebut akan dihapuskan dan dibebankan pada perkiraan kerugian piutang dan mengkreditkan piutang usaha.

Pelanggan membayar kembali piutang yang telah dihapus oleh perusahaan sebelum tutup buku, maka piutang yang telah dikreditkan sebelumnya didebetkan kembali dan beban pada kerugian piutang dikreditkan oleh perusahaan. Sehingga nilai piutang pelanggan tersebut muncul dan akan dikreditkan kembali pada saat pembayaran piutang tersebut. Lain halnya jika pelanggan membayar piutang yang telah dihapuskan oleh

perusahaan setelah tutup buku. Perusahaan akan mendebitkan piutang pelanggan tersebut dan mengkreditkan nilai piutang tersebut sebagai pendapatan lain-lain pada saat pembayaran piutang oleh pelanggan maka piutang tersebut akan dikreditkan kembali.

2. Metode Cadangan (*Allowance Method*)

Metode ini digunakan oleh perusahaan berskala besar, dimana perusahaan sudah membuat estimasi atau perkiraan mengenai kerugian piutang yang akan diterima akibat tidak dapat ditagih seluruhnya. Suatu estimasi dibuat menyangkut perkiraan piutang tak tertagih dari semua penjualan kredit atau dari total piutang yang beredar. Estimasi ini dicatat sebagai beban dan pengurangan tidak langsung pada piutang usaha melalui kenaikan akun penyisihan dalam periode dimana penjualan itu dicatat. Metode penghapusan tidak langsung mencatat beban atas dasar estimasi dalam periode akuntansi dimana penjualan kredit dilakukan atau pada saat munculnya nilai piutang di neraca.

Perusahaan akan mendebitkan kerugian piutang tak tertagih pada cadangan piutang tak tertagih, apabila piutang tersebut sudah dipastikan tidak dapat ditagih kembali maka perusahaan akan membebaskan cadangan piutang tak tertagih pada piutang usaha. Beban piutang tak tertagih harus dicatat pada periode yang sama seperti penjualan untuk mendapatkan perbandingan

yang tepat atas beban dan pendapatan serta untuk mendapatkan nilai yang tepat atas piutang menggunakan estimasi, persentase piutang yang tidak akan tertagih dapat diramalkan dari pengalaman masa lalu, kondisi penjualan berjalan dan analisis saldo piutang yang beredar. Perusahaan membuat kebijakan kreditnya dengan menciptakan piutang tak tertagih dalam presentase tertentu karena ketidak tertagihan piutang dipandang sebagai kontijensi kerugian, maka metode penyisihan hanya tepat dalam situasi dimana terdapat kemungkinan bahwa nilai aktiva telah menurun dan jumlah penurunan atau kerugian tersebut dapat diestimasi secara layak. Estimasi ini biasanya dibuat atas dasar presentase penjualan atau piutang yang beredar. Apabila piutang yang sudah dihapus diterima kembali pembayarannya, maka piutang yang sudah dihapus dimunculkan kembali di debet dan mengkreditkan cadangan kerugian piutang. Pada saat penerimaan piutang dari pelanggan maka perusahaan kembali mengkreditkan piutang tersebut sesuai dengan nilai nominal yang diterima.

2.1.2.8. Umur Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih berdasarkan golongan umur piutang :

Umur Piutang	% Kerugian
1 – 30 hari	5 %
31 – 60 hari	10 %
61 – 90 hari	15 %

91 – 120 hari	20 %
> 120 hari	7 %

2.2. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini penulis juga menggunakan penelitian terdahulu sebagai referensi. Penelitian yang dilakukan sebelumnya menunjukkan hasil yang bervariasi.

Penelitian yang dilakukan Venny Karamoy, Grace Bernadette Nangoi (2014) yang berjudul analisis piutang pada PT. Sucofindo (Persero) Cabang Manado. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, PT. Sucofindo (Persero) Cabang Manado telah melakukan manajemen piutang dan analisis piutang dengan baik. Piutang yang telah jatuh tempo ≤ 90 hari dan piutang yang berumur 91-360 hari dapat ditagih dengan baik. Sedangkan piutang yang berumur >1 tahun dikategorikan sebagai piutang macet yang akan disisihkan menjadi piutang tak tertagih sebesar 55,4%..

Anggiat H. Sibange-Bange (2011) yang berjudul manfaat sistem pengendalian piutang dalam meminimalisasi piutang tak tertagih (*Bad Debt*) pada Perusahaan *Leasing* di Kota Medan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, system pengendalian piutang yang diterapkan secara memadai oleh perusahaan pembiayaan akan dapat meminimalisasi piutang tak tertagih (*bad debt*). Dimana hal-hal yang diharapkan dapat meminimalisasi piutang tak tertagih (*bad debt*) antara

lain : survey dan analisa *customer*, adanya *bad customer* info, adanya *Scoring System*, sentralisasi data *customer*, penagihan angsuran yang intensif oleh *collector*, serta restrukturisasi kredit bermasalah.

Dini Adelia Agustine, Siti Rosyafah, Widya Susanti (2015) yang berjudul analisis piutang tak tertagih terhadap tingkat perputaran piutang Kopwan Dewi Sri Candipari Porong. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, koperasi mengalami fluktuasi pada RTO, ACP, Rasio Penagihan sebaiknya koperasi harus melakukan peningkatan kegiatan yang mengarah pada upaya penagihan dalam pengembalian piutang. Dan perlu adanya pembuatan *aging schedule*.

Sri Riwayati (2013) yang berjudul analisis pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih pada PT. XYZ. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, dalam menilai resiko kredit PT. XYZ menerapkan 5C (*Capacity, Character, Capital, Collateral, Condition*). Analisis kredit ini bertujuan untuk memberikan gambaran bagi PT. XYZ dalam memberikan piutang kepada nasabahnya dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Kebijakan PT. XYZ dalam melakukan pengendalian piutang yaitu dengan mengestimasi piutang tak tertagih sebesar 7%. Apabila piutang tak tertagih <7%, maka pengendalian piutangnya baik. Tetapi, jika piutang tak tertagih >7%, maka pengendalian piutangnya tidak baik. Dari metode penyisihan piutang tak tertagih dan penentuan taksiran kerugian piutang tak tertagih dengan

menggunakan cadangan kerugian piutang dan analisis umur piutang, maka dapat diketahui bahwa jumlah piutang tak tertagih pada tahun 2011 sebesar 2,58% dan pada tahun 2012 sebesar 2,66% dari jumlah piutang. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa pengendalian piutang pada PT. Bintang Colombia telah berjalan dengan baik.

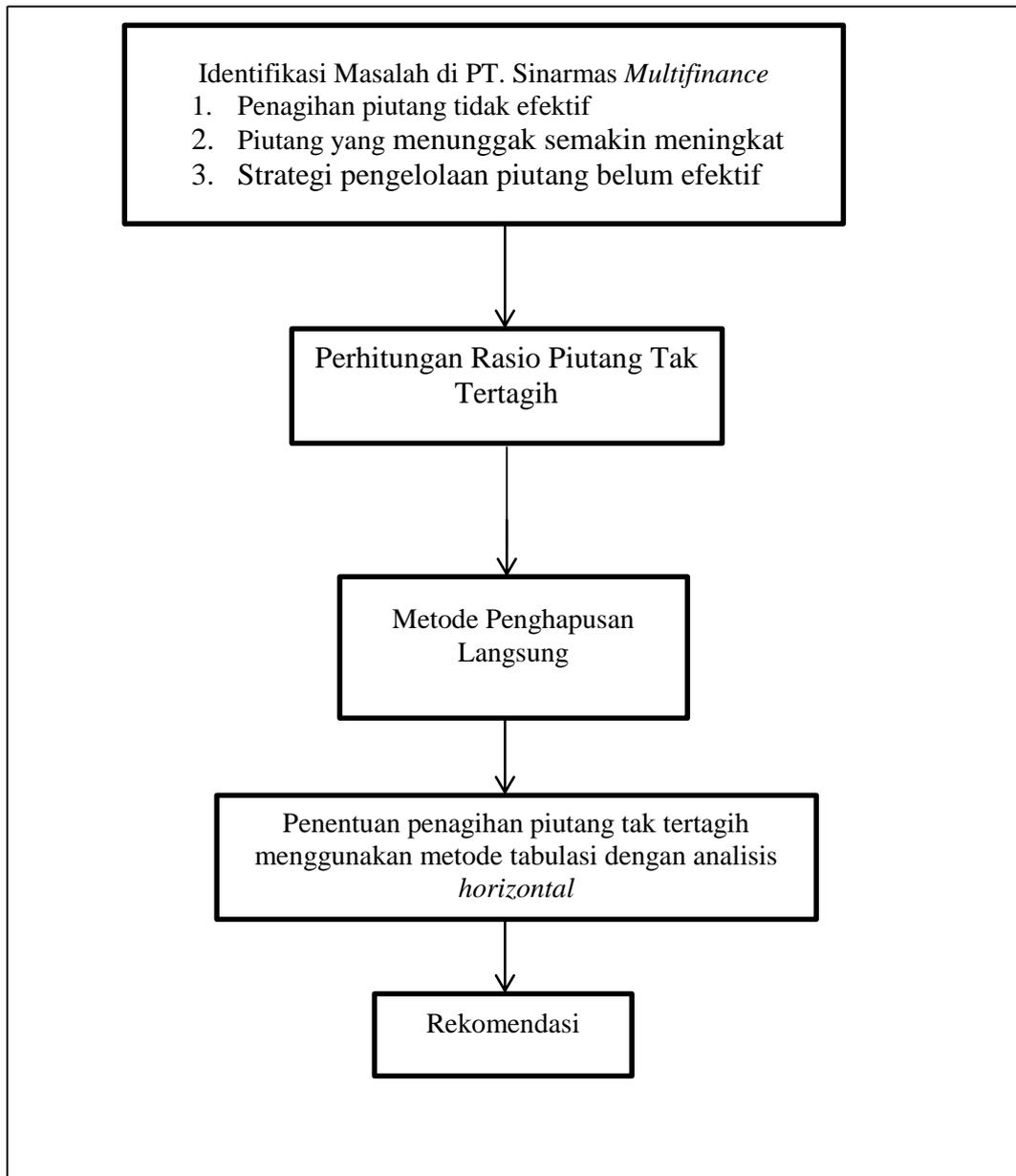
Erdi Kurniawan Syaputera, Siti Khairani (2013) yang berjudul analisis piutang tak tertagih pada PT. Bima Finance Palembang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, banyaknya piutang tak tertagih pada PT. Bima *Finance* Palembang disebabkan oleh pihak perusahaan maupun pihak konsumen. Pengendalian yang seharusnya dilakukan PT. Bima *Finance* Palembang adalah lebih selektif lagi dalam menentukan calon debitur dan melakukan survey yang lebih detail, teliti dan hati-hati dalam melihat situasi dan kondisi calon debitur. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari dan meminimalisasi piutang tak tertagih agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Analisis ini seharusnya dilakukan oleh setiap bagian karyawan mulai dari *marketing, supervisor, credit analyst*, sampai ke pimpinan cabang.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada tempat dan tahun periode yaitu penelitian ini dilakukan di PT. Sinarmas *Multifinance* tahun 2016-2017. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah membahas tentang piutang tak tertagih menggunakan metode penghapusan langsung.

2.3. Kerangka Penelitian

Berdasarkan Landasan teori diatas, kerangka penelitian ini diawal dengan menentukan perumusan masalah yang akan diteliti oleh penulis, perumusan masalah yang akan diteliti penulis adalah bagaimana analisis pengendalian piutang untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance* Tahun 2016-2017. Pengumpulan data piutang perusahaan pada PT. Sinarmas *Multifinance*.

Pengumpulan data perusahaan selanjutnya dilakukan analisis pengelolaan piutang PT. Sinarmas *Multifinance* 2016-2017 menggunakan Metode penghapusan langsung.



Gambar 2.1 Kerangka Penelitian

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan PT. Sinarmas *Multifinance*. Periode waktu penelitian ini pada tahun 2016-2017.

3.2. Jenis dan Sumber Data

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini data sekunder. Data sekunder dalam penelitian ini berupa data Piutang dari PT. Sinarmas *Multifinance*, jurnal, dan penelitian-penelitian sebelumnya. Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari data laporan Piutang PT. Sinarmas *Multifinance*.

3.3. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Operasionalisasi variabel menjelaskan mengenai variabel yang diteliti, konsep, dan indikator, satuan ukuran, serta skala pengukuran yang akan dipahami dalam operasionalisasi variabel penelitian, dengan bertujuan untuk memudahkan pengertian dan menghindari perbedaan persepsi dalam penelitian ini.

Piutang adalah salah satu jenis transaksi akuntansi yang mengurus penagihan konsumen yang berhutang pada seseorang, suatu perusahaan atau suatu organisasi untuk barang dan layanan yang telah diberikan pada konsumen tersebut. Analisis Piutang Tak Tertagih ini menggunakan Metode

Penghapusan langsung Metode ini digunakan untuk mencatat dalam pembukuan ketika piutang sudah benar-benar dinyatakan tidak dapat ditagih. Metode ini biasanya digunakan oleh perusahaan kecil atau perusahaan yang tidak dapat memperkirakan penghapusan piutang atau piutang tak tertagih dengan tepat waktu.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Pada tahap ini, penelitian kepustakaan dilakukan untuk memperoleh data sekunder yang akan dijadikan landasan teori terhadap masalah yang sedang diteliti. Penulis memperoleh berbagai informasi untuk dijadikan sebagai dasar teori dan acuan untuk mengolah data dengan cara membaca, mempelajari, menelaah, dan mengkaji literatur-literatur berupa buku-buku, jurnal, penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

2. Dokumentasi (*Documentation*)

Pada tahap ini, penulis melakukan studi dokumentasi dengan cara mengumpulkan jurnal ilmiah, penelitian terdahulu, serta data yang diperoleh dari arsip yang tersedia di PT. Sinarmas *Multifinance* mengenai laporan piutang tahunan PT. Sinarmas *Multifinance* serta penulis juga melakukan penelaahan pada data-data dalam laporan

piutang perusahaan dan catatan-catatan yang berhubungan dengan laporan piutang perusahaan.

3.5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini terdiri dari analisis deskriptif. Analisis deskriptif dalam penelitian ini terdiri dari menentukan analisis pengendalian piutang untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance* 2016-2017. menggunakan metode penghapusan langsung.

Metode deskriptif yaitu analisis penjabaran mengenai metode pengendalian piutang melakukan analisis data dengan cara menentukan, mengumpulkan, mengklarifikasi, menganalisis serta menginterpretasi sehingga menghasilkan gambaran yang jelas mengenai pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih.

Kebijakan yang digunakan oleh penulis dengan cara mendeskripsikan piutang dengan cara :

1. Metode Penyisihan Piutang Langsung

Metode penyisihan piutang pada PT. Sinarmas Multifinance adalah menggunakan metode penghapusan langsung terhadap piutang yang telah melebihi jangka waktu 120 hari. Penghapusan piutang secara langsung dikarenakan pada kondisi umur piutang lebih dari 120 hari akan langsung dikeluarkan di neraca dan dianggap sebagai beban perusahaan.

2. Pengendalian Piutang dengan cara melakukan tindakan preventif dan kuratif yaitu :

a. Tindakan Preventif

Tindakan preventif yang dilakukan oleh pihak kolektor dalam melakukan penagihan dengan cara memberikan keringanan berupa pengurangan denda, penghapusan denda untuk nasabah yang akan melakukan pelunasan, bahkan perusahaan memberikan kemudahan untuk melakukan pengecilan angsuran dengan cara memperpanjang waktu kontrak pinjaman.

b. Tindakan Kuratif

Tindakan kuratif yang dilakukan oleh PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang dengan cara memberikan surat peringatan 1, Surat Peringatan 2 dan Surat Peringatan 3 bahkan pihak *collector* memiliki hak untuk melakukan penarikan terhadap unit kendaraan apabila nasabah tidak memiliki itikad baik untuk melunasi pinjaman.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT Sinarmas *Multifinance* adalah perusahaan *financial services* di bawah kelompok usaha sinarmas mengambil alih PT Bank Shinta Indonesia pada 2005. Kemudian PT Bank Shinta Indonesia yang berdiri sejak 1989 mengalami perubahan nama menjadi Bank Sinarmas pada Desember 2006. Bank Sinarmas melakukan pengembangan bisnis dengan membuka kantor cabang pertama di Bandung. Tahun 2007, Perseroan telah memiliki 40 kantor cabang baru serta 88 unit ATM di seluruh Indonesia. Salah satunya Cabang di Palembang yaitu Sinarmas *Multifinance*.

Sinarmas *Multifinance* adalah Badan Usaha Milik Swasta yang bergerak dalam bidang pembiayaan atas kepemilikan kendaraan bermotor. PT. Sinarmas *Multifinance* merupakan anak perusahaan Sinarmas Group yang bergerak di sektor keuangan. Sinarmas *Group* memiliki berbagai jenis usaha yang terdiri dari sektor perkebunan, sektor pertanian, sektor industri dan sektor keuangan. Anak

perusahaan dari Sinarmas *Group* yang bergerak dibidang keuangan terdiri dari perbankan, PT. Asuransi Sinarmas yang bergerak dibidang asuransi dan PT. Sinarmas *Multifinance* (SMF) yang bergerak dibidang pembiayaan kredit kendaraan bermotor. PT. Sinarmas *Multifinance* memiliki beberapa cabang yang tersebar di provinsi Sumatera Selatan salah satunya adalah PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang yang beralamat di Jl. Jendral Ahmad Yani RT. 19 RW. 07 Tangga Takat Seberang Ulu 2 Kota Palembang Sumatera Selatan.

4.1.2. Visi dan Misi

Sinarmas *Multifinance* memiliki visi dan misi didalam perusahaan sebagai berikut :

1. Visi

Menjadi Bank terkemuka di Indonesia dengan jaringan distribusi yang terintegrasi dan layanan yang prima.

2. Misi

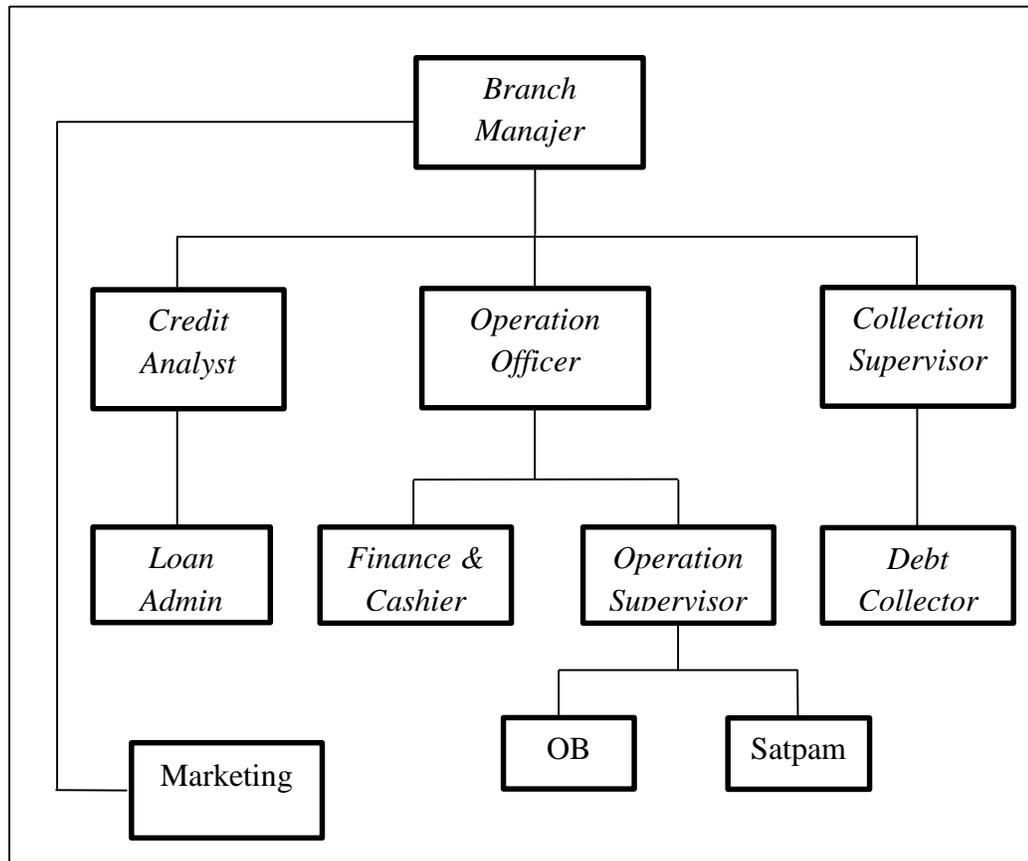
1. Memperluas jaringan kantor untuk penetrasi pasar dan pembiayaan pada sentra-sentra consumer UKM dan sektor usaha skala korporasi.

2. Memperluas basis nasabah, mulai dari nasabah kecil hingga korporasi, melalui kerjasama dengan lembaga keuangan maupun mitra usaha lainnya.
3. Meningkatkan kemampuan teknologi informasi dan sumber daya manusia dalam rangka memberikan layanan terbaik melalui *payment system* yang lengkap.
4. Membudayakan sistem manajemen risiko sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan *Good Corporate Government* (GCG).

4.1.3 Struktur Organisasi dan Wewenang

a. Struktur organisasi

Organisasi adalah sebuah struktur yang dibangun dari elemen perusahaan yang memiliki tingkatan untuk menghindari terjadi perangkapan tugas dari setiap unit kerja yang ada. Berikut ini adalah struktur organisasi pada Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang sebagai berikut.



Sumber: Sinarmas Multifinance Cab Plaju Palembang (2018)

Gambar 4.1

Struktur Organisasi PT. Sinarmas *Multifinance* Palembang

b. Tugas dan Wewenang

Tugas dan wewenang masing – masing yaitu sebagai berikut :

1. *Branch Manajer*

Tugas pokok *Branch Manajer* :

- a. Mengawasi serta melakukan koordinasi dari kegiatan operasional

- b. Memimpin kegiatan pemasaran dalam kantor cabang
- c. Memonitor segala kegiatan operasional perusahaan (lingkup kantor cabang)
- d. Memantau prosedur operasional manajemen resiko.

Branch Manajer membawahi :

Marekting. Tugas pokok Marketing :

- a. Sebagai bagian yang memperkenalkan suatu perusahaan kepada masyarakat, melalui produk yang dibuat oleh perusahaan tersebut
- b. Bertugas dalam menghasilkan pendapatan bagi perusahaan dengan cara menjual produk perusahaan tersebut
- c. Bertugas untuk menyerap informasi dan menyampaikan kepada perusahaan tentang segala sesuatu yang bermanfaat untuk meningkatkan kualitas dan penjualan produk.

2. *Credit Analyst*

Tugas pokok *Credit Analys* :

- a. Memeriksa kelayakan dokumen persyaratan kredit calon debitor beserta kekuatan legalitas dokumen persyaratan kredit calon debitor.
- b. Melakukan kunjungan langsung ke lapangan atau survey ke calon debitor terhadap aplikasi kredit baru (*new order*), pengulangan (*repeat order*) atau tambahan (*additional order*)

jika *Credit Analyst* meragukan kebenaran dan validitas data analisis CMO dan CMH

- c. Melakukan survey sampling kepada debitor potensial *Bad Debt* bahwa debitor mempunyai *aging* >30 hari pada angsuran 1 sampai dengan 6. Survey ulang harus dilakukan minimal sekali dalam seminggu dengan diketahui oleh kepala cabang
- d. Mewakili kepala cabang menandatangani "*Purchase Order*" apabila kepala cabang berhalangan.

Credit Analys membawahi :

Loan Admin tugas pokok Loan Admin yaitu menangani masalah administrasi kredit, portofolio kredit dan jug hukum. Loan admin biasanya menerima pendaftaran/permohonan kredit, menganalisa dan membantu permohonan kredit, menyiapkan dan melakukan realisasi kredit, memelihara dan menyimpan dokumen termasuk agunan kredit, mengawasi performance dan mengklarifikasi kredit serta menyelesaikan kredit bermasalah.

3. *Operation Officer*

Tugas pokok *Operation Officer* :

- a. Bertanggung jawab terhadap kegiatan operasional di unit/cabang dan melakukan fungsi *control and supervise* terhadap pekerjaan teller dan satpam
- b. Membantu kepala cabang/unit manajer dalam pelaksanaan rencana kerja tahunan, rencana operational dan pelayanan dengan mengikuti aturan *compliance and control* serta menjalankan dan mengikuti rencana kerja tersebut.

Operation Officer membawahi :

1. *Finance and Cashier*

Tugas pokok *finance* :

- a. Melakukan penginputan semua transaksi keuangan ke dalam program,
- b. Melakukan penagihan kepada *customer*
- c. Menerima dokumen dari vendor internal maupun external

Tugas pokok *Cashier* :

- a. Menjalankan proses penjualan dan pembayaran
- b. Melakukan pencatatan atas semua transaksi
- c. Membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk

2. *Operation Supervisor*

Tugas pokok *Operation Supervisor* :

- a. Membuat kegiatan/*event* secara periodik dan berkesinambungan dengan klien
- b. Membuat detail mekanisme konsep *event*
- c. Menyusun dan menerapkan manajemen *event* dan proyek yang sesuai dengan memastikan proyek berjalan sesuai *timeline*
- d. Menyusun tim, mengatur dan melaksanakan proyek.

4. *Collection Supervisor*

Tugas *Collection Supervisor* :

- a. Melakukan penagihan atas pembayaran konsumen yang telah melewati jatuh tempo yang tidak dapat ditangani oleh collector di rumah/ditempat kerja konsumen di wilayah tunggakan 61-90 hari.
- b. Melakukan monitoring pemberian surat peringatan PPA (perjanjian pembayaran angsuran) kepada konsumen yang menunggak oleh *collector*
- c. Bertanggung jawab atas hasil tagihan dan menyerahkan hasil tagihan ke kasir kas perantara untuk dilakukan validasi.

Collection Supervisor membawahi :

Debt Collector bertugas sebagai pihak ketiga dari bank untuk menyelesaikan masalah keuangan, hutang piutang, dimana nasabah mempunyai tanggungan hutang yang harus segera diselesaikan atau diangsur berdasarkan kesepakatan yang sudah disahkan oleh dua belah pihak.

4.2. Hasil Penelitian

4.2.1. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Investasi Piutang pada PT. Sinarmas *Multifinance*

Faktor yang mempengaruhi jumlah investasi piutang pada PT. Sinarmas *Multifinance*, antara lain, persentase penjualan kredit, ketentuan penjualan, tipe pelanggan, dan usaha penagihan. Penjelasannya sebagai berikut:

1. Persentase Penjualan Kredit

PT. Sinarmas *Multifinance* merupakan perusahaan pembiayaan kredit yang melayani jasa pembiayaan kredit kepada nasabah atas kepemilikan kendaraan bermotor. Perusahaan selalu meningkatkan penjualannya terutama pada penjualan kredit, oleh karena itu perusahaan melakukan strategi untuk melakukan penjualannya.

Penjualan dilakukan oleh bagian sales dan kolektor sebagai karyawan yang bertugas menagih piutang. Perusahaan memberikan insentif kepada kolektor dan mempermudah pengambilan kredit bagi nasabah lama, penjualan kreditnya dapat meningkat. Penjualan kredit

yang semakin besar maka semakin besar pula piutang yang akan diperoleh. Penjualan kredit yang dilakukan perusahaan juga harus mempertimbangkan dampak/resiko akan terjadi, untuk itu PT. Sinarmas *Multifinance* memaksimalkan kolektor dalam penagihan piutang.

Total nasabah yang melakukan pembiayaan kendaraan secara kredit pada tahun 2016 yaitu 387 orang dengan total Outstanding sebesar Rp. 754.966.619 dan mengalami peningkatan pada tahun 2017 sebesar Rp. 810.936.262 dengan total nasabah yang mengalami penurunan sebesar 501 NOA.

Tahun 2016, dapat kita ketahui bahwa total nasabah yang mengalami masalah pembayaran terhitung sejak bulan Januari-Desember sebanyak 172 *Number Of Account* (NOA) dari total nasabah yang melakukan pembelian kredit. Data ini lebih banyak dibandingkan pada tahun 2017 yang berjumlah 142 NOA nasabah yang mengalami masalah pembayaran. Ini dikarenakan penjualan kredit pada tahun 2016 lebih banyak daripada tahun 2017. Data nasabah yang mengalami masalah pembayaran terbesar terjadi pada bulan Desember, ini disebabkan karena nasabah akan menyalurkan dana untuk keperluan anak sekolah, sehingga banyak kebutuhan yang lebih penting.

2. Ketentuan Penjualan

Ketentuan penjualan mengidentifikasi kemungkinan diskon untuk pembayaran yang lebih awal, periode diskon, dan periode kredit total. PT. Sinarmas *Multifinance* memiliki suatu ketentuan dalam penjualan kreditnya. Ketentuannya yaitu, pembayaran angsuran yang dilakukan sebelum atau ketika jatuh tempo, maka nasabah mendapatkan sebuah hadiah langsung berupa jam, buku, jaket, helm bahkan dilakukan undian per 3 bulan khusus untuk nasabah yang membayar tepat waktu. Misalnya, jika nasabah membayar angsuran piutangnya selama 3 bulan berturut-turut sesuai waktu jatuh temponya, atau sebelum jatuh tempo, maka nasabah dapat menukarkan kupon tadi dengan sebuah undian berhadiah langsung.

Penukaran kupon tergantung kepada nasabahnya berdasarkan kupon yang diperoleh, semakin banyak kupon yang diperoleh semakin besar atau mahal pula hadiah yang diperoleh. Ketentuan penjualan dengan memberikan kupon langsung, mempunyai dampak yang sangat baik bagi PT. Sinarmas *Multifinance* maupun nasabahnya.

PT. Sinarmas *Multifinance* akan memperoleh pembayaran piutang dengan lancar, dan nasabah akan terangsang untuk membayar hutangnya sesuai waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan. Selain kupon, nasabah yang telah membayar angsurannya tepat waktu, maka nasabah akan dipermudah dalam pembelian kredit berikutnya dengan

angsuran yang lebih rendah dan biaya administrasi yang lebih murah, bahkan nasabah tersebut tidak perlu membayar biaya administrasi, tergantung persentase kelancaran pembayarannya. Misalnya nasabah yang baru dikenakan biaya administrasi Rp 100.000, sedangkan nasabah lama, hanya dikenakan biaya administrasi Rp 50.000.

3. Tipe Pelanggan

Penentuan tipe pelanggan merupakan variable yang menentukan dalam melihat kualifikasi pelanggan dalam mendapatkan kredit, dalam melakukan penjualan kredit PT. Sinarmas *Multifinance* sangat memperhatikan 3C (*Capacity, Character, Capital*). Analisis kredit ini dapat memberikan gambaran bagi PT. Sinarmas *Multifinance* dalam memberikan piutang kepada nasabahnya dan perusahaan lebih mengetahui hal-hal yang dimiliki nasabahnya dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Berikut ini penjelasan mengenai 3C :

a. *Character* (Kepribadian)

PT. Sinarmas *Multifinance* menilai kepribadian nasabahnya berdasarkan survey *credit analyst* ke lokasi. *Credit analyst* bertugas mencari informasi dari tetangganya, apakah nasabah ini selalu lancar membayar hutangnya atau tidak.

b. *Capacity* (Kapasitas)

Terkadang nasabah ingin membeli kendaraan secara kredit dengan jumlah angsuran yang sangat besar, sedangkan slip gaji yang dilampirkan nasabah tidak sesuai. Oleh karena itu, PT. Sinarmas *Multifinance* memberikan solusi terbaik kepada nasabahnya agar mempertimbangkan besaran angsuran mana yang paling relevan agar nasabah tidak merasa keberatan membayarnya tepat waktu. Jika nasabah telah melunasi pembayarannya, maka perusahaan akan mempermudah pengajuan kredit berikutnya dengan angsuran yang lebih rendah dan biaya administrasi yang lebih murah.

c. *Capital* (Modal)

PT. Sinarmas *Multifinance* telah menetapkan kebijakan kepada kolektor, piutang yang wajib ditagih kepada nasabah adalah sebesar 90% dari jumlah piutangnya. Jika kolektor berhasil menagih utangnya lebih dari 90%, maka perusahaan memberikan insentif kepada kolektornya. Strategi ini dilakukan PT. Sinarmas *Multifinance* untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya.

4. Usaha Penagihan

PT. Sinarmas *Multifinance* mempunyai kebijakan mengenai penagihan piutang. Penagihan yang dilakukan oleh PT. Sinarmas *Multifinance* sebenarnya telah sesuai prosedur. Berdasarkan wawancara dilakukan peneliti mengenai kebijakan penagihan yang dilakukan di PT. Sinarmas *Multifinance* kepada pihak yang berkompeten yaitu Bapak Bruri Marantika SE selaku supervisor Operasional pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang. Prosedurnya yaitu penagihan melalui telepon sampai pemberian surat peringatan. Namun pada pelaksanaannya masih terjadi kendala dalam penagihan piutang. Faktor utama yang menjadi kendala yang dihadapi perusahaan dalam menagih piutang adalah faktor kondisi nasabah sehingga lalai membayar hutangnya. Misalnya terjadi bencana alam, perekonomian yang sulit dan nasabah yang meninggal dunia. Sehingga perusahaan memberikan dispensasi dalam pembayaran angsuran.

Kebijakan ini mempunyai sisi baik dan buruknya bagi perusahaan. Jika dilihat dari sisi baiknya, maka perusahaan akan mempunyai banyak nasabah karena perusahaan menerapkan kebijakan yang bersifat kekeluargaan, sedangkan sisi buruknya adalah lambatnya penerimaan piutang sehingga mempengaruhi *cash flow* perusahaan.

4.2.2. Pengendalian Piutang pada PT. Sinarmas *Multifinance*

Proses penjualan kredit memiliki banyak resiko yang mungkin dihadapi perusahaan, oleh karena itu PT. Sinarmas *Multifinance* membuat strategi untuk mengendalikan piutangnya. Resiko ini mengharuskan perusahaan agar meminimalisir timbulnya kerugian yang diakibatkan pengeloan piutang yang tidak efektif dengan membuat kebijakan kredit yang berlaku untuk seluruh nasabah. Kebijakan kredit yang diterapkan oleh PT. Sinarmas *Multifinance* berdasar wawancara yang dilakukan penulis pada Bapak Bruri Marantika SE selaku Supervisor Operasional PT. Sinarmas *Multifinance* adalah sebagai berikut :

1. Masa kredit

Jangka waktu yang diberikan oleh PT. Sinarmas *Multifinance* kepada nasabahnya untuk melunasi kredit adalah minimal 6 bulan sampai dengan 36 bulan atau 3 tahun.

2. Potongan Harga

Potongan harga diberikan oleh nasabah jika nasabah membayar angsurannya lebih cepat atau tepat waktu, akan tetapi PT. Sinarmas *Multifinance* tidak memberikan potongan langsung pada angsuran, melainkan kupon yang memiliki hadiah langsung. Kupon yang dikumpulkan nasabah dapat diundi dengan barang yang tertera dari hasil undian, sehingga nasabah akan terangsang untuk membayar utangnya tepat waktu. Selain itu, kolektor yang dapat

menagih piutang nasabah >90% dari jumlah piutang nasabahnya maka kolektor akan mendapatkan bonus dari perusahaan, semakin tinggi persentase penagihan piutangnya, maka semakin besar pula bonus yang diperoleh oleh kolektornya.

3. Standar Kredit

Standar kredit yang dimiliki oleh PT. Sinarmas *Multifinance* yaitu faktor 3C (*Character, Capacity, Capital*). PT. Sinarmas *Multifinance* menilai nasabah berdasarkan kepribadian nasabah, kemampuan nasabah dalam membayar hutangnya, dan modal/ kondisi nasabah.

4. Kebijakan Penagihan

Berdasarkan wawancara dilakukan peneliti mengenai kebijakan penagihan yang dilakukan di PT. Sinarmas *Multifinance* kepada pihak yang berkompeten yaitu Bapak Bruri Marantika SE selaku supervisor Operasional pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang. Berdasarkan hasil wawancara proses penagihan piutang pada PT. Sinarmas *Multifinance* adalah dimulai dengan penagihan melalui telepon Usaha ini dilakukan pada H+1, misalnya nasabah jatuh tempo pembayarannya pada tanggal 10, maka perusahaan akan menelepon nasabahnya pada tanggal 11. Selain menghubungi nasabah melalui telepon, PT. Sinarmas *Multifinance* juga akan

melakukan denda kepada nasabahnya, jika nasabah terlambat membayar angsurannya. Denda yang dikenakan adalah $0,4\% \times \text{angsuran} \times \text{jumlah hari keterlambatan}$. Jika melalui telepon dan denda, nasabah masih tidak membayar angsurannya tepat waktu maka perusahaan akan memberikan SP (Surat Peringatan) SP ini terdiri dari 3 buah yaitu :

1. SP 1 = jumlah tagihan + denda
2. SP 2 = jumlah tagihan + denda + administrasi keterlambatan
3. SP 3 = jumlah tagihan + denda + surat penarikan barang

Kolektor hanya mencatat berapa kali nasabah tersebut mendapatkan SP 1. Nasabah baru yang sudah mengalami keterlambatan mendapatkan SP 1 dan langsung dikeluarkan surat penarikan kendaraan karena PT. Sinarmas *Multifinance* menganggap nasabah tidak memiliki komitmen akan kredit yang diberikan namun hal ini tergantung resiko dilapangan. Contoh, nasabah yang baru mendapatkan SP 1, tetapi kemungkinan kabur atau melarikan diri sebesar 90%, maka kolektor dapat melakukan penyitaan kendaraan. Untuk SP 2, PT. Sinarmas *Multifinance* akan menemui nasabahnya secara langsung dan menanyakan penyebab nasabah tidak dapat membayar angsurannya. Keluhan nasabah akan ditanggapi oleh

perusahaan dengan baik dan akan diberi kebijakan sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

SP 3 menekankan agar nasabah melunasi atau membayar angsuran ditambah denda serta biaya administrasi, jika tidak maka akan dilakukan penarikan langsung terhadap unit kendaraan sesuai dengan fidusia kesepakatan awal perjanjian kredit. Penarikan barang ini dilakukan apabila nasabah benar-benar tidak mampu membayar angsurannya. Barang yang sudah ditarik tidak dapat diangsur kembali, ini dapat dilakukan bila nasabah menebus atau membayar keseluruhan angsuran. PT. Sinarmas *Multifinance* memberikan waktu 1 bulan kepada nasabahnya untuk menebus barang tersebut. Apabila dalam 1 bulan barang tidak dapat ditebus, maka barang akan dijual bekas oleh pihak PT. Sinarmas *Multifinance* untuk menutupi hutang nasabahnya.

Tabel 4.1
Data Nasabah yang Mendapat SP 1 dan SP 2
Tahun 2016

Bulan	SP 1	Nominal	SP 2	Nominal
Januari	16 NOA	Rp. 31.073.310	8 NOA	Rp. 10.098.826
Februari	12 NOA	Rp. 23.676.986	16 NOA	Rp. 18.152.356
Maret	15 NOA	Rp. 31.252.970	11 NOA	Rp. 10.157.215
April	18 NOA	Rp. 30.550.597	10 NOA	Rp. 9.928.944
Mei	17 NOA	Rp. 29.679.708	10 NOA	Rp. 9.645.905
Juni	17 NOA	Rp. 30.235.970	12 NOA	Rp. 9.826.690
Juli	18 NOA	Rp. 30.508.094	13 NOA	Rp. 9.915.131
Agustus	17 NOA	Rp. 30.782.667	12 NOA	Rp. 10.004.367

September	19 NOA	Rp. 31.028.928	9 NOA	Rp. 10.084.402
Oktober	18 NOA	Rp. 30.749.668	11 NOA	Rp. 9.993.642
November	21 NOA	Rp. 30.472.921	10 NOA	Rp. 9.903.669
Desember	22 NOA	Rp. 30.198.665	12 NOA	Rp. 9.814.566

Sumber : data nasabah PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju, 2018

Tabe 4.2
Data Nasabah yang Mendapat SP 1 dan SP 2
Tahun 2017

Bulan	SP 1	Nominal	SP 2	Nominal
Januari	20 NOA	Rp. 30.470.453	10 NOA	Rp. 9.902.897
Februari	24 NOA	Rp. 30.744.687	10 NOA	Rp. 9.992.023
Maret	18 NOA	Rp. 30.467.985	12 NOA	Rp. 9.902.095
April	17 NOA	Rp. 30.193.773	13 NOA	Rp. 9.812.976
Mei	22 NOA	Rp. 30.465.517	10 NOA	Rp. 9.901.293
Juni	19 NOA	Rp. 30.739.706	12 NOA	Rp. 9.990.405
Juli	19 NOA	Rp. 31.016.364	9 NOA	Rp. 10.080.318
Agustus	21 NOA	Rp. 31.295.511	11 NOA	Rp. 17.994.919
September	16 NOA	Rp. 31.577.171	10 NOA	Rp. 10.262.580
Oktober	23 NOA	Rp. 31.861.365	13 NOA	Rp. 10.354.944
November	29 NOA	Rp. 40.185.147	12 NOA	Rp. 10.448.138
Desember	31 NOA	Rp. 40.546.813	15 NOA	Rp. 18.651.534

Sumber : data nasabah PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju, 2018

Tabel 4.1. di atas, dapat kita simpulkan bahwa pada tahun 2016 jumlah nasabah yang mendapatkan SP 1 terbanyak pada bulan Desember 2016 sebanyak 22 NOA dengan nilai nominal piutang sebesar Rp. 30.198.665. pada tahun 2017 SP 1 terbanyak pada bulan Desember 2017 sebesar 31 NOA dengan nominal sebesar Rp. 40.546.813,-. SP 1 terendah diberikan PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju jatuh pada bulan februari 2016 dengan nilai nominal piutang sebesar Rp. 23.676.986,- nilai diatas memiliki range yang cukup jauh dikarenakan pada bulan Desember 2016 dan nilai SP 1 terendah tahun 2017 sebesar

Rp. 30.193.773,- banyak nasabah lalai membayar kewajiban dengan alasan banyak kebutuhan mendesak terutama untuk keperluan sekolah anak.

PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju memberikan SP 2 kepada 16 noa nasabah pada bulan februari dengan nilai nominal piutang sebesar Rp. 18.152.356,-. SP 2 ini diberikan karena nasabah tidak mengindahkan peringatan SP 1 dari pihak PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju.

Kebijakan pemberian SP 1 dan SP 2 kepada nasabah di wajikan pada nasabah yang telah melalaikan pembayaran angsuran kreditnya lebih dari 30 hari (*day past due* 30+) dan untuk SP 2 diberikan kepada nasabah yang telah melalaikan kewajibannya lebih dari 60 hari (dpd 60+), semua nasabah yang berada pada range dpd yang telah dijelaskan sebelumnya wajib diberikan surat peringatan dengan tujuan agar memberikan informasi sekaligus untuk menerapkan strategi pengendalian piutang agar tidak terjadi piutang tak tertagih melebihi estimasi perusahaan. Selain memberikan kebijakan kredit, PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju juga melakukan strategi untuk mengendalikan piutangnya terhadap resiko piutang tak tertagih, yaitu :

- a. Melakukan seleksi ketat terhadap calon nasabah yang akan diberikan kredit
- b. Memonitor piutang dagangnya.
- c. Menjalin hubungan baik dengan nasabah lama.

- d. Memberikan kupon hadiah langsung kepada nasabah yang membayar tepat waktu.

4.3. Pembahasan

Pengukuran piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance* dalam metode penyisihan piutang tak tertagih dan penentuan taksiran kerugian piutang tak tertagih menggunakan metode penghapusan langsung piutang. Adapun standar operasional prosedur dalam pengendalian piutang tak tertagih pada PT Sinarmas *Multifinance* terdiri dari:

1. Piutang dihitung perusahaan sejak tanggal penandatanganan perjanjian kredit yang dilakukan antara pihak pertama (konsumen) dan pihak kedua (PT. Sinarmas *Multifinance*)
2. Kebijakan kredit, jangka waktu kredit, besaran angsuran, tanggal jatuh tempo dan tatacara pembayaran kredit dituangkan dalam dokumen perjanjian kredit dan ditandatangani oleh kedua belah pihak.
3. Penagihan piutang dilakukan oleh perusahaan sejak tanggal jatuh tempo setiap bulannya.
4. Apabila pihak pertama melalaikan kewajiban pembayaran kreditnya telah melampaui tanggal jatuh tempo maka pihak kedua menetapkan pembebanan denda kepada pihak pertama terhitung sejak hari menunggak (DPD). Besaran denda yang dibebankan kepada pihak pertama sebesar 4% per 30

hari (jika dpd dibawah 30 hari dibebankan secara proposional Jumlah hari tertunggak dibagi 30 hari dikalikan dengan 4%)

5. Pihak kedua berhak melakukan penagihan langsung kepada pihak pertama
6. Penagihan dilakukan dengan 2 cara antara lain: penagihan *by phone (desk collection)* dan Penagihan langsung (*dorr to dorr Collection*)
7. Pihak kedua berhak memberikan surat peringatan pertama kepada pihak pertama apabila pihak pertama melalaikan kewajibannya lebih dari 30 hari (DPD30+)
8. Pihak Kedua berhak meningkatkan peringatan menjadi peringatan kedua jika pihak pertama tidak melakukan pembayaran lebih dari 60 hari (DPD 60+)
9. Apabila tidak ada itikad baik dari pihak pertama, maka pihak kedua akan menerbitkan surat peringatan III untuk memberikan somasi kepada pihak pertama agar segera melunasi tunggakan angsuran atau melakukan pelunasan secara *full outstanding*
10. Pihak kedua berhak melakukan penarikan unit kendaraan jika pihak pertama tidak memiliki itikad baik atas tunggakan angsuran.
11. Pihak kedua berkerja sama dengan pihak ketiga (perusahaan penagih piutang) dalam upaya menyelamatkan asset perusahaan yang tidak tertagih dengan tujuan kebaikan bersama terkhusus untuk umur piutang diatas 120 hari (DPD 120+).

4.3.1 Metode Penyisihan Piutang Langsung

Metode penyisihan piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance* adalah menggunakan metode penghapusan langsung terhadap piutang yang telah melebihi jangka waktu 120 hari (dpd 120+). Penghapusan piutang secara langsung dikarenakan pada kondisi umur piutang lebih dari 120 hari akan langsung dikeluarkan dari neraca dan dianggap sebagai beban perusahaan. Penghapusan tersebut tidak langsung dianggap sebagai kerugian namun penghapusan tersebut diberikan kepada pihak ke tiga/rekanan *collector* eksternal untuk dilakukan penagihan secara independent dengan sistem bagi hasil. Berikut ini tabel kelompok umur piutang yang telah dihapuskan/dpd 120+.

Tabel 4.3
Umur Piutang DPD 120+ PT. Sinarmas *Multifinance*
Tahun 2016-2017

Bulan	2016		2017	
	NOA	Nominal	NOA	Nominal
Januari	12 NOA	Rp. 6.991.495	10 NOA	Rp. 6.855.852
Februari	16 NOA	Rp. 7.103.096	14 NOA	Rp. 6.917.555
Maret	18 NOA	Rp.14.845.161	13 NOA	Rp. 14.472.293
April	18 NOA	Rp. 6.873.884	10 NOA	Rp. 14.342.042
Mei	12 NOA	Rp. 6.677.934	13 NOA	Rp. 14.471.120
Juni	14 NOA	Rp. 6.803.093	8 NOA	Rp. 22.286.287
Juli	12 NOA	Rp. 6.864.321	2 NOA	Rp. 14.732.773
Agustus	10 NOA	Rp. 6.926.100	3 NOA	Rp. 14.865.368
September	8 NOA	Rp. 6.981.509	16 NOA	Rp. 14.999.156
Oktober	13 NOA	Rp. 6.918.675	14 NOA	Rp. 23.099.490
November	17 NOA	Rp. 6.856.407	18 NOA	Rp. 23.307.385
Desember	22 NOA	Rp. 6.794.700	21 NOA	Rp. 15.407.789
Rata-rata	14 NOA	Rp. 7.553.031	12 NOA	Rp. 15.479.759

Sumber : Data Nasabah PT. Sinarmas *Multifinance*, 2018

Secara rata-rata, pada tahun 2017 nilai penghapusan piutang pada PT. Sinarmas *Multifinance* mengalami peningkatan nominal penghapusan piutang yang cukup signifikan sebesar 126,77% dari tahun 2016 namun secara NOA terdapat penurunan pada tahun 2017 sebesar 14%. Peningkatan nominal penghapusan piutang diakibatkan pada tahun 2017 penghapusan piutang cukup besar terutama pada bulan Juni, Oktober dan November. Tanggal 31 Desember 2016, PT. Sinarmas *Multifinance* menghapus piutang nasabah sebesar Rp 6.794.700 karena nasabah tidak mampu membayar dengan berbagai alasan antara lain meninggal dunia sehingga keluarga tidak dapat membayar, pindah rumah dan karena pailit berdasarkan hasil penelusuran dari pihak perusahaan. PT. Sinarmas *Multifinance* membuat jurnal sebagai berikut:

Beban Penghapusan Piutang	Rp.6.794.700
Piutang Usaha	Rp.6.794.700

Pada 31 Desember 2017, PT. Sinarmas *Multifinance* menghapus piutang nasabah sebesar Rp 15.407.789, maka jurnalnya :

Beban Penghapusan Piutang	Rp. 15.407.789
Piutang Usaha	Rp. 15.407.789

Terdapat unit kendaraan yang telah dilakukan penarikan, PT. Sinarmas *Multifinance* juga melakukan pengendalian piutang yaitu dengan cara menjual kembali unit kendaraan yang ditarik karena

resiko piutang tak tertagih. Tahun 2016 terdapat hasil penjualan unit kendaraan hasil penarikan sebesar Rp. 12.034.800 dan tahun 2017 sebesar Rp. 8.045.000, Hasil dari penjualannya dilakukan penjurnalan sebagai berikut :

Jurnal Desember 2016:

Kas	Rp. 12.034.800	
	Pendapatan lain-lain	Rp. 12.034.800

Jurnal Desember 2017:

Kas	Rp. 8.045.000	
	Pendapatan lain-lain	Rp. 8.045.000

PT. Sinarmas *Multifinance* pada akhir tahun 2016 memiliki saldo piutang dagang yang tidak bermasalah (*current payable*) sebesar Rp. 611.522.961 dengan persentase sebesar 80,99% dan pada taun 2017 saldo piutang dagang yang lancar dan tepat waktu (*current payable*) sebesar Rp. 620.366.240 dengan persentase 76,49%. Nilai *current payable* diatas mengalami penurunan yang mengindikasikan menurunnya kualitas kredit pada PT. Sinarmas *Multifinance* hal ini disebabkan oleh pengendalian piutang yang kurang baik pada perusahaan.

4.3.2 Analisa Pengendalian Piutang Pada PT. Sinarmas *Multifinance*

PT. Sinarmas *Multifinance* merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor secara kredit.

PT. Sinarmas *Multifinance* telah membuka 4 Cabang di Regional Sumatera Selatan salah satunya adalah PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju yang berada di Jl. Ahmad Yani Seberang Ulu II Palembang.

Berdasarkan standar operasional prosedur dalam pengendalian piutang, terdapat prosedur yang tidak sesuai yaitu apabila pihak pertama melalaikan kewajiban pembayaran kreditnya telah melampaui tanggal jatuh tempo maka pihak kedua menetapkan pembebanan denda kepada pihak pertama terhitung sejak hari menunggak *day past due* (DPD). Besaran denda yang dibebankan kepada pihak pertama sebesar 4% per 30 hari (jika dpd dibawah 30 hari dibebankan secara proposional Jumlah hari tertunggak dibagi 30 hari dikalikan dengan 4%) yang mengakibatkan pembayaran piutang sangat lama dan menimbulkan piutang tak tertagih.

Adanya kelemahan dalam Standar Operasional Prosedur maka jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan kredit sampai dengan akhir tahun 2017 sebanyak 501 NOA dengan nilai *outsanding* sebesar Rp. 810.936.262.- Maka dar itu PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang seharusnya membuat kebijakan mengenai kredit sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Kebijakan yang dilakukan oleh PT. Sinarmas *Multifinance* dalam melakukan pengendalian piutang tak tertagih dengan cara melakukan beberapa pendekatan. Pendekatan yang

dilakukan oleh PT. Sinarmas *Multifinance* adalah pendekatan secara preventif dan pendekatan secara kuratif.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis kepada divisi *collector* Bapak Eggy Kurniadi S.Sos pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang tindakan preventif yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencegah besarnya penghapusan piutang dengan melakukan pendekatan secara individual terhadap nasabah yang telah menunggak dengan memberikan promo pengurangan denda atau pemberian keringanan untuk melakukan pelunasan bahkan meminta tanggal janji bayar kepada nasabah untuk melunasi angsurannya.

Tindakan preventif yang dilakukan oleh pihak kolektor dalam melakukan penagihan dengan cara memberikan keringanan berupa pengurangan denda, penghapusan denda untuk nasabah yang akan melakukan pelunasan, bahkan perusahaan memberikan kemudahan untuk melakukan pengecilan angsuran dengan cara memperpanjang waktu kontrak pinjaman.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis kepada divisi *collector* Bapak Eggy Kurniadi S.Sos pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang tindakan kuratif yang dilakukan oleh PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang dengan cara memberikan surat peringatan 1, Surat Peringatan 2 dan Surat Peringatan 3 bahkan pihak *collector* memiliki hak untuk melakukan penarikan terhadap

unit kendaraan apabila nasabah tidak memiliki itikad baik untuk melunasi pinjaman.

Kriteria pemberian efek jera kepada nasabah sebagai tindakan kuratif yang dilakukan perusahaan dengan cara menerbitkan surat peringatan 1 kepada nasabah yang melalaikan kewajiban yang telah lewat dari 30 hari sejak jatuh tempo (DPD 30+). Perusahaan menerbitkan Surat Peringatan 2 apabila surat peringatan 1 selama 7 hari berturut-turut tidak di respon oleh nasabah/diabaikan atau diterbitkan kembali sejak 60 hari dari jatuh tempo (DPD 60+) untuk nasabah yang membayar namun tidak sesuai dengan nominal tunggakan. Surat peringatan 3 diterbitkan apabila dalam jangka waktu 30 hari sejak diterbitkan surat peringatan 2 tidak direspon oleh nasabah/diabaikan. Surat peringatan 3 terbitnya disertai dengan surat perintah penarikan unit kendaraan karena nasabah tidak memiliki itikad baik dalam proses kredit.

Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah investasi piutang pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang antara lain persentase penjualan kredit, ketentuan penjualan, tipe pelanggan, dan usaha penagihan. Menilai resiko kredit PT. Sinarmas *Multifinance* juga menerapkan 3C (*Capacity, Character, Capital*). Analisis kredit ini bertujuan untuk memberikan gambaran bagi PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang dalam memberikan piutang kepada

nasabahnya dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Berdasarkan penerapan metode penghapusan langsung dapat diketahui bahwa jumlah piutang tak tertagih pada tahun 2016 sebesar 0,90% dan pada tahun 2017 sebesar 1,99% dari jumlah piutang. Nilai penghapusan piutang pada tahun 2016 dan 2017 menunjukkan bahwa pengendalian piutang pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang telah berjalan dengan baik namun terdapat peningkatan penghapusan piutang tak tertagih pada bulan Desember 2017 yang mengindikasikan terjadi peningkatan nilai penghapusan piutang pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang sangat memperhatikan kebijakan kredit yang diberikan kepada nasabahnya yaitu masa kredit, potongan harga, standar kredit, dan kebijakan penagihan. Upaya untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang dengan cara menerapkan usaha penagihan dengan melakukan pendekatan preventif dan kuratif. Tindakan preventif yang dilakukan dengan cara melakukan pendekatan secara individual terhadap nasabah yang telah menunggak dengan memberikan pengurangan denda atau pemberian keringanan untuk melakukan pelunasan bahkan meminta janji bayar kepada nasabah untuk melunasi angsurannya. Tindakan kuratif yang dilakukan oleh PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang dengan cara memberikan surat peringatan 1, Surat Peringatan 2 dan Surat Peringatan 3 bahkan pihak *collector* memiliki hak untuk melakukan penarikan terhadap unit kendaraan. Secara umum pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Sinarmas *Multifinance* sudah cukup baik namun diperlukan pemberian efek jera kepada nasabah agar dapat meminimalisasi kerugian atas piutang tak tertagih.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, analisis dan kesimpulan yang telah ditarik, maka kepada PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang penulis menyarankan sebagai berikut :

1. Agar pihak perusahaan dapat mempertahankan kinerja yang selama ini sangat baik dalam hal pengelolaan piutang usaha sehingga jumlah piutang tak tertagih tidak terlalu besar.
2. Agar pihak perusahaan selalu konsisten dalam melaksanakan prosedur penagihan piutang agar dapat mengurangi resiko piutang tak tertagih.
3. Agar bagian penagihan selalu konsisten dalam melaksanakan prosedur penagihan piutang dan prosedur evaluasi penagihan piutang sehingga umur piutang di PT. Sinarmas *Multifinance* Cabang Plaju Palembang semuanya masuk dalam kategori lancar.
4. Kolektor harus lebih tegas agar memberikan efek jera kepada para nasabah yang melalaikan kewajibannya agar dapat meminimalisir piutang tak tertagih pada PT. Sinarmas *Multifinance*.
5. Pada penelitian selanjutnya penulis memberikan masukan agar peneliti selanjutnya membandingkan bagaimana pengendalian piutang pada beberapa perusahaan agar dapat melihat metode yang lebih efektif dalam mengelola piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Damayanti, Nidya. 2012. *Buku Pintar Panduan Bimbingan Konseling*. Araska. Yogyakarta.
- Darmayanti, Novi. 2012. *Analisis perhitungan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada CV. Sarana Teknik Kontrol Surabaya*. Jurnal Manajemen dan Akuntansi. Volume 1, Nomor 3, Desember 2012.
- Dumais dan Ratulangi. 2015. *Analisis penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada CV. Alfa Perkasa Manado*. Jurnal EMBA. Vol.3 No.2 Juni 2015, Hal. 949-957. ISSN 2303-1174.
- Febrianty. 2014. *Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Perusahaan Perbankan*. EKSIS, Vol 12 No.2 Oktober 2017.
- Mardiasmo. 2016. *Perpajakan Edisi Revisi*. Andi. Yogyakarta
- Resmi, Siti. 2016. *Perpajakan Teori dan Kasus*. Salemba Empat. Jakarta.
- Soemitro. 2014. *Perpajakan Teori dan Teknis Pemungutan*. Graha Ilmu. Bandung
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R & D*. Alfabeta. Bandung
- Syamsuddin. 2011. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Rajawali Pers. Jakarta
- Waluyo. 2013. *Perpajakan Indonesia*. Salemba Empat. Bandung

Peraturan :

PMK No.197/PMK.03/2013 tentang Batasan Pengusaha Kecil Pajak Pertambahan Nilai.

PSAK No. 1 tentang penyajian laporan keuangan.

Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2009 Tentang Ketentuan Umum dan Tatacara Perpajakan.

Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009 Tentang Pajak Pertambahan Nilai atau Pajak Penjualan atas Barang Mewah.