

S K R I P S I

NOVIANTI KUSHARDINA

**FAKTOR – FAKTOR YANG BERPENGARUH PADA
KEAMANAN HASIL PENJUALAN KREDIT
(PENELITIAN PADA PERUSAHAAN MAKANAN TERNAK)**



MILIK
PERPUSTAKAAN
"UNIVERSITAS AIRLANGGA"
SURABAYA

A. 902/92

Kus
f

**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

1991

**FAKTOR-FAKTOR YANG BERPENGARUH PADA
KEAMANAN HASIL PENJUALAN KREDIT
(PENELITIAN PADA PERUSAHAAN MAKANAN TERNAK)**

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**



DIAJUKAN OLEH

NOVIANTI KUSHARDINA

No. Pokok: 048411743

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

1991

SKRIPSI
FAKTOR-FAKTOR YANG BERPENGARUH PADA
KEAMANAN HASIL PENJUALAN KREDIT
(PENELITIAN PADA PERUSAHAAN MAKANAN TERNAK)

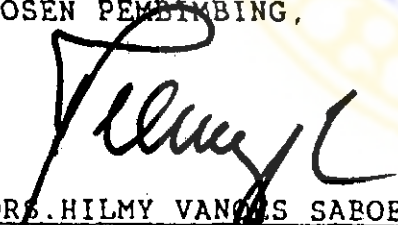
DIAJUKAN OLEH

NOVIANTI KUSHARDINA

No. Pokok: 048411743

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING,


DRS. HILMY VANGIS SABOET, AK, M. ACC.

TANGGAL.....

26-3-92

KETUA JURUSAN,


DRS. PARWOTO WIGNYO HARTOJO, AK.

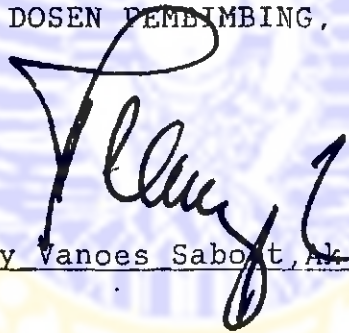
TANGGAL.....

26-3-92

Surabaya, 25 - 2 - 1992

Diterima dengan baik dan siap untuk diuji

DOSEN PEMBIMBING,



Drs. Hilmy Vanoes Sabot, Ak., M. Acc.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmaanirrohim,

Didalam kesempatan ini penulis pertama-tama mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat - taufiq serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tujuan penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi tugas dan syarat-syarat yang harus ditempuh guna memperoleh gelar sarjana dalam ilmu akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga.

Meskipun penulis telah mencurahkan seluruh kemampuan dalam penyusunan skripsi ini, tetapi penulis menyadari bahwa skripsi ini masih ada kekurangan dan kelemahannya. Untuk itu dengan senang hati penulis menerima segala saran-saran demi kesempurnaan skripsi ini. Namun demikian besar harapan penulis, bahwa kekurangan dan kelemahan yang ada tidak mengurangi arti penulisan skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Parwoto Wigny Hartojo, Ak., selaku Ketua Jurusan Akuntansi dan seluruh staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga yang telah memberikan ilmu dan bimbingan selama perkuliahan.

2. Bapak Drs. Ec. Hilmy Vanoes Saboet, Ak.,M. Acc, selaku dosen pembimbing yang telah bersedia membimbing penulis dengan penuh kesabaran serta memberikan sumbangan pemikiran yang sangat bermanfaat didalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Drs. Ec. Sugiat, Ak., yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam melakukan penelitian.
4. Suamiku tercinta, Mochammad Yahya, yang dengan penuh kasih sayang telah mendampingi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu dan adik-adik yang telah memberikan bantuan dan dorongan sehingga penulis tetap bersemangat untuk menyelesaikan study.
6. Departemen Perindustrian beserta staf yang telah memberikan data untuk melakukan penelitian.
7. Sahabatku yang tersayang, Aminah dan Tatik serta rekan-rekan yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah memberi bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata dengan kerendahan hati, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang memerlukan.

Surabaya, Nopember 1991

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
BAB I. PENDAHULUAN	
1. Pandangan Umum	1
2. Permasalahan	3
3. Tujuan Penelitian	3
4. Manfaat Penelitian	4
5. Sistematika Skripsi	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
1. Tinjauan Teoritis	7
1.1. Pengertian Pengendalian	7
1.1.1. Pengendalian Intern	9
1.1.2. Pembagian Pengendalian Intern	10
1.1.3. Batas-batas Pengendalian Intern	12
1.2. Sistem Penjualan Kredit	14
1.2.1. Kebijakan Penjualan Kredit	15
1.2.1.1 Analisa Kredit	16
1.2.1.2 Syarat Kredit	18
1.2.1.3 Potongan/ Discount	18
1.3. Piutang Dagang	19

1.3.1.	Pengertian Piutang	19
1.3.2.	Pengendalian Intern Piutang	21
1.3.3.	Metode Pencatatan Piutang	22
1.3.3.	Dokumen-dokumen sebagai dasar Pencatatan Piutang	28
1.4.	Tujuan Administrasi Penjualan dan Administrasi Piutang	29
1.5.	Pelaksanaan Penagihan	31
2.	Penelitian Terdahulu	32
3.	Pedoman Pembahasan	34
4.	Metodologi Penelitian	34
4.1.	Metode Pengumpulan Data	34
4.2.	Metodologi Analisis	44
4.3.	Batasan Penelitian	45
4.4.	Asumsi	46
BAB III. ANALISIS DAN PEMBAHASAN		
1.	Gambaran Umum	47
1.1.	Perkembangan Peternakan	47
1.2.	Perkembangan Makanan Ternak	48
2.	Pembahasan dan Pengujian	51
2.1.	Gambaran Masing-masing Variabel	52
2.1.1.	Variabel Kondisi Umum	52
2.1.2.	Analisis Keberadaan dan Kebijakan Penjualan Kredit	53
2.1.3.	Analisis Pencatatan Piutang dan Dokumen	58

2.1.4. Analisis Keberadaan dan Pelaksanaan Penagihan	64
2.2. Analisis Keseluruhan Variabel	71
BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN	
1. Kesimpulan	77
2. Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN	81



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II - 1	Daftar Responden 35
Tabel III - 1	Proyeksi Populasi Ternak di Indonesia Tahun 1984 - 1988 49
Tabel III - 2	Proyeksi Kebutuhan Makanan Ternak Tahun 1984 - 1988 50
Tabel III - 3	Tabulasi Pertanyaan Umum 53
Tabel III - 4	Tabulasi Jawaban untuk Pertanyaan Keberadaan Penjualan Kredit 54
Tabel III - 5	Analisis Jawaban tentang Keberadaan Penjualan Kredit 54
Tabel III - 6	Tabulasi Jawaban untuk Pertanyaan Kebijakan Penjualan 55
Tabel III - 7	Analisis Jawaban tentang Kebijakan Penjualan 56
Tabel III - 8	Tabulasi Jawaban untuk Pertanyaan Pencatatan Piutang 58
Tabel III - 9	Aanalisis Jawaban tentang Pencatatan Piutang 59
Tabel III - 10	Tabulasi Jawaban untuk Pertanyaan Dokumen Pencatatan Piutang 61
Tabel III - 11	Aanalisis Jawaban tentang Dokumen Pencatatan Piutang 62
Tabel III - 12	Tabulasi Jawaban untuk Pertanyaan Keberadaan Bagian Penagihan 64
Tabel III - 13	Analisis Jawaban tentang Keberadaan Bagian Penagihan 65
Tabel III - 14	Tabulasi Jawaban untuk Pertanyaan Pelaksanaan Penagihan 66

Tabel III - 15	Analisis Jawaban tentang Pelaksanaan Penagihan	68
Tabel III - 16	Rekapitulasi Gambaran Variabel	69
Tabel III - 17	Tabulasi Kebijakan Penjualan, Pencatatan dan Pebagihan Piutang	72



BAB I

PENDAHULUAN

1. Pandangan Umum

Dunia usaha di Indonesia saat ini berkembang pesat, sehingga mengakibatkan persaingan yang semakin ketat dan kompleks. Hal ini menuntut perusahaan untuk bekerja secara optimal, yaitu dengan meningkatkan produktivitas. Meningkatnya produktivitas yang disertai dengan peningkatan efisiensi, menyebabkan laba mengalami kenaikan. Dengan demikian perusahaan siap untuk menghadapi persaingan.

Laba terbentuk dari pertemuan antara pendapatan yang direalisasi dengan biaya yang diperlukan untuk menghasilkan pendapatan tersebut. Bila pendapatan lebih besar daripada biaya, maka selisihnya merupakan laba. Sebaliknya rugi akan timbul bila pendapatan lebih kecil daripada biaya. Dalam proses penentuan laba, bagian yang terpenting adalah membedakan tambahan aktiva yang menunjukkan dan mengukur pendapatan.

Sumber utama dari pendapatan adalah penyerahan produk perusahaan, yaitu hasil penjualan produk. Walaupun demikian laba/ rugi mungkin timbul dalam penjualan aktiva selain produk. Pengakuan pendapatan sebenarnya ada beberapa macam, tetapi dasar yang paling utama dalam pengakuan pendapatan adalah saat terjadinya penjualan,

karena pada saat itu pendapatan sudah terbentuk dan sekaligus terrealisir.

Kegiatan penjualan produk perusahaan terdiri dari transaksi penjualan barang/jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Pada penjualan tunai masalah yang timbul tidaklah serumit pada penjualan kredit, karena pembayaran dapat langsung diterima. Sedangkan untuk penjualan kredit pembayaran masih tertunda sehingga menimbulkan tagihan perusahaan kepada langganan yang biasa disebut piutang. Piutang dagang adalah jenis piutang yang paling umum dan merupakan investasi yang penting pada sebagian besar perusahaan.

Piutang perlu mendapat perhatian yang besar, karena mengandung resiko tidak tertagihnya piutang (resiko Bad Debt). Agar tingkat investasi didalam piutang menjadi optimal, maka harus dikelola secara efisien. Dalam mengelola piutang, perusahaan memperhatikan :

- a. Kebijakan penjualan kredit.
- b. sistim penjualan kredit.
- c. prosedur penagihan.
- d. prosedur pencatatan piutang.
- e. penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern.

Dari kelima hal diatas dapat diambil suatu tindakan untuk mewujudkan pengendalian terhadap piutang. Dengan demikian

perusahaan perlu menetapkan kebijakan kredit dan prosedur penagihan yang tepat untuk menjamin penagihan yang tepat pada waktunya dan untuk memperkecil kerugian Bad Debt. Selain itu diperlukan pengawasan intern dan akunting untuk piutang yang tepat, karena hal ini dapat berpengaruh pada kemampuan memperoleh keuntungan dari operasi-operasi perusahaan.

Melihat pentingnya peranan pengendalian terhadap piutang, maka perlu diadakan penelitian guna mengetahui apakah perusahaan makanan ternak telah mempertimbangkan/melakukan kebijakan penjualan kredit, prosedur pencatatan piutang dan prosedur penagihan piutang dengan baik.

2. Permasalahan

Permasalahan dalam penelitian ini adalah: "apakah perusahaan telah melaksanakan kebijakan penjualan kredit, prosedur pencatatan piutang dan prosedur penagihan dengan baik, dalam mengamankan hasil penjualan kreditnya."

3. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah yang dikemukakan pada topik bahasan, tujuan yang ingin dijangkau dalam penelitian ini adalah :

1. Mengetahui kebijakan penjualan kredit, pelaksanaan pencatatan piutang dan penagihan piutang pada masing-masing perusahaan.
2. Mengetahui kualitas pengendalian piutang yang diguna

kan oleh perusahaan.

4. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan memperoleh manfaat sebagai berikut:

1. Memperoleh gambaran tentang pengendalian piutang pada perusahaan makanan ternak, yang nantinya dapat digunakan untuk merumuskan bentuk pengendalian piutang yang baik, serta dapat menjadi informasi bagi yang membutuhkan.
2. Mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pengendalian penjualan kredit (piutang).
3. Sebagai referensi bagi para peneliti selanjutnya yang ingin mengembangkan penelitian ini.

5. Sistematika Skripsi

Skripsi ini secara keseluruhan terdiri dari 4 bab, dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi penjelasan tentang pandangan umum, permasalahan, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika skripsi.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab tinjauan pustaka ini, uraian terdiri dari empat bagian meliputi tinjauan teoritis

meliputi: pengendalian intern ditinjau dari pengertiannya, pembagiannya dan batas-batas pengendalian intern, sistem penjualan kredit yang mencakup tentang kebijakan penjualan yang terdiri dari analisa kredit, syarat kredit dan potongan/discount, piutang ditinjau dari pengertiannya, pengendalian internnya, metode-metode pencatatan piutang serta dokumen-dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan, tujuan administrasi penjualan dan administrasi piutang, pelaksanaan penagihan. Untuk penelitian terdahulu akan dibahas penelitian-penelitian yang pernah dilakukan yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini. Pedoman pembahasan penelitian dan metodologi penelitian. Metodologi yang digunakan untuk penyusunan skripsi ini meliputi metode pengumpulan data, prosedur pengujian data, batasan penelitian dan asumsi.

BAB III : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini terdiri atas dua bagian yaitu: Gambaran umum perusahaan tentang perusahaan makanan ternak. Analisis pembahasan yang ditujukan pada pengujian data yang telah dikumpulkan dari hasil penelitian dan dikelompokkan sebagaimana yang diuraikan dalam

metododologi. Pengujian meliputi analisis deskriptif kebijakan penjualan, analisis deskriptif pencatatan piutang, analisis deskriptif pelaksanaan penagihan piutang yang dilakukan oleh perusahaan, dan analisis keseluruhan variabel.

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini terdiri dari kesimpulan yang diambil dari semua uraian pada bab-bab sebelumnya dan saran-saran dari penulis. Selanjutnya akan diberikan pula ringkasan dari keseluruhan penulisan.

BAB. II

LANDASAN TEORI

Pada bagian ini pembahasan akan di bagi menjadi empat bagian, yaitu tinjauan teoritis, penelitian terdahulu, pedoman pembahasan dan metodologi penelitian.

1. Tinjauan Teoritis

1.1. Pengertian Pengendalian:

Control is the process of exercising a restraining or directive influence over the activities of an object, organism, or system. 1)

Pernyataan diatas menjelaskan bahwa pengendalian merupakan suatu proses tindakan dari suatu pengarahan terhadap aktivitas suatu obyek, organisme, atau sistem. Jadi semua aktivitas yang dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya.

Pengendalian bertujuan untuk menjamin bahwa setiap bagian organisasi berfungsi dengan efektif (berhasil guna) dan efisien (berdaya guna). Dalam melaksanakan pengu-

1

Suhadji Hadibroto, Study Perbandingan antara Akuntansi Amerika dan Belanda dan Pengaruh terhadap Profesi di Indonesia, PT. Ichtiar Baru-Van Hoeve, Jakarta, 1977, hal. 57.

dalian diperlukan standard-standard sebagai alat ukur/ tolok ukur. Dengan adanya pengendalian, penyimpangan-penyimpangan yang mungkin terjadi dapat ditekan, sehingga kemungkinan timbulnya kerugian yang besar dapat atau setidaknya diperkecil.

Fungsi pengendalian yang merupakan salah satu fungsi didalam suatu organisasi perusahaan sangat mutlak diperlukan. Dalam organisasi perusahaan untuk pengendalian sering digunakan istilah Pengendalian Intern (Internal Control), yang didefinisikan oleh American Institute of Certified Public Accountant sebagai berikut :

Internal control comprises the plan of organization and all of the coordinate and measures adopted within a business to safe guard its assets, check the accuracy and reliability of its accounting data, promote operational efficiency and encourage adherence to prescribed managerial policies. 2)

Definisi ini memberikan pengertian, bahwa pengendalian intern meliputi rencana organisasi dan semua metode yang terkoordinir dan ukuran yang ditetapkan didalam suatu perusahaan untuk mengamankan harta kekayaan perusahaan, menguji ketelitian dan keandalan data akuntansi, mening-

2

Cecil Gillespie, Accounting System, Procedures and Methods, Precentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New York, 1971, hal. 188.

katkan efisiensi operasi dan mendorong ketaatan terhadap kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh manajemen.

Pengendalian intern ini mencakup semua aktivitas yang ada didalam organisasi perusahaan yang disesuaikan dengan rencana-rencana untuk mencapai tujuan organisasi.

1.1.1. Pengendalian Intern. Pengendalian intern mempunyai dua arti yaitu arti luas dan arti sempit. Dalam pengertian sempit pengendalian intern atau internal control mempunyai arti pengecekan untuk memeriksa kecermatan penjumlahan, baik penjumlahan mendatar (cross footing) maupun penjumlahan menurun (footing). Sedangkan dalam arti yang luas Norma Pemeriksaan Akuntansi menyatakan bahwa:

Sistem internal control meliputi rencana organisasi serta semua metode dan ketentuan-ketentuan yang terkoordinir yang dianut dalam perusahaan untuk melindungi harta miliknya, memeriksa kecermatan dan seberapa jauh data accounting dapat dipercaya, meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijaksanaan yang telah digariskan. 3)

Pengendalian intern ini merupakan suatu unsur yang terpenting dalam pembuatan suatu sistem akuntansi. Sistem akuntansi akan mempunyai kelemahan apabila tidak memperhatikan pengendalian intern.

3

Ikatan Akuntansi Indonesia, Norma Pemeriksaan Akuntansi, Jakarta, 1974, hal. 22.

1.1.2. Pembagian Pengendalian Intern. Menurut Norma Pemeriksaan Akuntan dalam artian yang luas dari pengendalian intern terdapat dua jenis pengendalian yang dibagi menjadi dua bagian, yaitu: 4)

1. Accounting Control

Pengendalian akuntansi meliputi organisasi, semua prosedur dan catatan yang berhubungan dengan pengamanan harta kekayaan, serta dapat dipercayainya catatan keuangan.

2. Administrative Control

Pengendalian ini umumnya berhubungan dengan aktivitas-aktivitas yang tidak berkaitan dengan catatan keuangan secara langsung. Pengendalian ini meliputi rencana organisasi dan semua cara serta prosedur yang terutama menyangkut efisiensi usaha dan ketaatan terhadap kebijaksanaan pimpinan perusahaan. Yang termasuk dalam pengendalian ini pada umumnya adalah analisa statistik, time and motion study, laporan-laporan kegiatan, program latihan pegawai dan pengawasan mutu.

Pengendalian akuntansi dan pengendalian administrasi tidak dapat diterapkan secara terpisah, tetapi kedua

komponen dari pengendalian intern ini harus saling berkaitan.

Menurut Tuanakotta, ada tiga persyaratan yang harus ada dalam sistem pengendalian intern yaitu :

(1) Prosedur

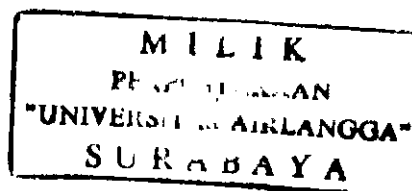
Pertama-tama prosedur harus ditentukan dan harus dijalankan. Jika prosedur yang telah ditentukan tidak dijalankan maka prosedur tidak mempunyai arti apa-apa dari segi internal control. Perhatian bukan saja diberikan kepada apa yang direncanakan tetapi juga pada pelaksanaan dari rencana-rencana tersebut.

(2) Pelaksanaan

Syarat kedua adalah prosedur yang telah ditetapkan dilaksanakan oleh orang-orang yang cakap. Kecakapan meliputi kombinasi dari keahlian pengetahuan ketelitian dan adanya wewenang yang cukup.

(3) Pemisahan Tugas

Penentuan prosedur dan pelaksanaan prosedur saja tidak cukup, jika seseorang menjalankan beberapa prosedur. Bila ini terjadi maka sistem pengendalian intern tidak dapat berfungsi sebagaimana mestinya. Ciri-ciri dan syarat untuk suatu internal control yang baik umumnya dicapai melalui pemisahan tugas dan tanggung jawab, sehingga tidak seorangpun dapat melaksanakan suatu transaksi secara lengkap dari awal sampai akhir. Pemisahan tugas dan tang-



gung jawab ini tidak saja terhadap bagan-bagan organisasi tetapi juga terhadap orang-orang yang meliputi seluruh tingkat didalam organisasi.

Jadi didalam tiap organisasi perusahaan akan terdapat fungsi sebagai tersebut diatas yaitu: 5)

- (1) fungsi penguasaan
- (2) fungsi penyimpanan
- (3) fungsi pencatatan
- (4) fungsi pengawasan.

Fungsi-fungsi ini biasanya disebut fungsi dasar yang merupakan dasar bagi pelaksanaan pengendalian intern. Dan fungsi-fungsi tersebut tidak boleh berada didalam satu tangan.

1.1.3. Batas-batas pengendalian intern. Sebagaimana lazimnya dengan hal-hal lain pengendalian intern mempunyai batas-batas tertentu yang tidak memungkinkan tercapainya suatu pengendalian intern yang baik. Batas-batas itu adalah: 6)

5

J. Van Niemwegen, Dasar-dasar Organisasi Administrasi, Disadur oleh R.B. Boentaran, Penerbit Virgo Surabaya, 1974, hal. 5.

6

Theodorus M. Tuanakotta, Auditing Petunjuk Pemeriksaan Akuntan Publik, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1982, hal. 98.

- a. Persekongkolan (Collusion)
- b. Biaya
- c. Kelemahan manusia.
- ad.a. Persekongkolan (Collusion)

Dengan adanya persekongkolan, maka pemisahan fungsi dalam struktur organisasi serta prosedur perusahaan yang dibuat akan tidak berguna lagi. Persekongkolan akan mencampur adukkan semua fungsi-fungsi, sehingga akan menghancurkan sistem pengendalian intern yang bagaimanapun baiknya. Pengendalian intern akan berusaha menghindari persekongkolan ini dengan jalan mengadakan giliran jaga, larangan mereka yang mempunyai hubungan keluarga, keharusan cuti dan sebagainya. Tetapi hal ini tidak menjamin terjadinya persekongkolan.

- ad.b. Biaya

Pengendalian intern juga bertujuan untuk meningkatkan efisiensi perusahaan dan mencegah hal yang dapat menimbulkan kerugian. Karena itu pengendalian intern haruslah juga mempertimbangkan biaya dan kegunaan yang ditimbulkannya. Kadang kala terjadi pula bahwa biaya pengendalian dalam hal-hal tertentu mungkin melebihi dari kegunaannya.

- ad.c. Kelemahan manusia

Seringkali terjadi bahwa suatu pengendalian intern yang sudah baik, masih juga " kebobolan ", karena

pelaksanaannya adalah manusia yang mempunyai kelemahan.

1.2. Sistem Penjualan Kredit

Didalam membicarakan prosedur piutang tidak bisa dilepaskan dari sistem penjualan kredit. Jaringan kredit yang membentuk sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut :

- a. Prosedur order penjualan
- b. Prosedur persetujuan kredit
- c. Prosedur pengiriman barang
- d. Prosedur penagihan
- e. Prosedur pencatatan piutang
- f. Prosedur pencatatan pendapatan penjualan
- g. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Prosedur order penjualan. Dalam prosedur ini bagian order penjualan menerima order dari pembeli, kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada unit organisasi yang lain yang memberi kontribusi dalam melayani order dan pembeli.

Prosedur persetujuan kredit. Dalam prosedur ini bagian order penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari bagian kredit.

Prosedur pengiriman barang. Dalam prosedur ini bagian pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang

diterima dari bagian order order pengiriman.

Prosedur penagihan. Dalam prosedur ini bagian penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.

Prosedur pencatatan piutang. Dalam prosedur ini bagian piutang mencatat tembusan tembusan faktur penjualan kedalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu.

Prosedur pencatatan pendapatan penjualan. Dalam prosedur ini bagian jurnal, buku besar, dan laporan mencatat pendapatan penjualan kedalam jurnal penjualan.

Prosedur pencatatan harga pokok penjualan. Dalam prosedur ini bagian kartu persediaan dan kartu biaya membuat rekap harga pokok penjualan dan bukti memorial sebagai dasar bagi bagian jurnal, buku besar, dan laporan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama satu periode.

1.2.1. Kebijakan Penjualan Kredit. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisa terhadap dapat tidaknya pembeli tersebut diberi kredit atau diperbolehkan membeli barang secara kredit. Selain itu perusahaan juga harus memperhatikan periode/batas waktu dari kredit tersebut. Untuk merangsang pelanggan, perusahaan dapat memberikan berbagai macam discount/potongan, misalnya cash discount, trade discount, atau bisa dalam bentuk subsidi dan sebagainya.

1.2.1.1. Analisa Kredit. Pendekatan tradisional dalam analisa kredit adalah untuk menyelidiki pelanggan potensial melalui 5 C, yaitu : Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition. Menempatkan sejumlah informasi atas 5 C bersama-sama untuk mengambil keputusan kredit, memang perlu. Namun ini bukan pekerjaan yang gampang, karena ukuran setiap C dipengaruhi oleh subyektifitas seseorang.

Dalam hal ini J. Fred Weston & Eugene F. Brigham berpendapat :

To evaluate the credit risk, credit managers consider the five C 5 of credit : Character, Capacity, Capital, Collateral and Conditions. 7)

Untuk menilai resiko kredit, hendaknya para manajer kredit menimbang ketentuan lima C yang antara lain :

1. Character

Pertimbangan ini berhubungan dengan kemungkinan para langganan untuk mencoba melunasi kewajibannya. Faktor ini merupakan pertimbangan yang sangat penting, sebab setiap pelaksanaan transaksi kredit merupakan suatu perjanjian untuk membayar.

7

J. Fred Weston and Eugene F. Brigham, Managerial Finance, Seventh Edition, The Dryden Press, Hinsdale, Illinois, 1980, hal. 315.

2. Capacity

merupakan pertimbangan yang menyangkut keputusan yang subyektif dari para langganan tetapi kemampuan untuk membayar.

3. Capital

suatu pertimbangan yang diukur dari posisi keuangan secara umum yang dilihat melalui suatu analisa rasio keuangan, yang bertitik tolak dari harta kekayaan perusahaan.

4. Collateral

penilaian yang menyangkut jaminan dari para langganan untuk keamanan kredit yang diberikan.

5. Conditions

pertimbangan yang dilakukan dengan melihat keadaan perekonomian secara umum yang dapat mempengaruhi para langganan untuk melunasi kewajibannya.

Syarat lima C ini merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan kredit yang bertujuan untuk mengurangi resiko kredit.

Untuk menunjang syarat-syarat ini pihak manajemen membutuhkan informasi yang berhubungan dengan hal tersebut sebagai bahan untuk pengendalian piutang. Informasi ini dapat diperoleh dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan. Informasi yang berasal dari dalam perusahaan dapat diperoleh melalui hasil analisa piutang. Dari hasil

analisa umur piutang dapat analisa yang belum menunggak dan yang sudah menunggak. Yang dimaksud menunggak adalah piutang-piutang yang telah melewati waktu kredit. Pada analisa umum piutang, piutang-piutang yang menunggak dipisah pisahkan menurut kelompok yang berdasarkan lamanya waktu menunggak.

Selanjutnya dari masing-masing jumlah piutang yang menunggak yang berdasarkan lamanya waktu tunggakan ditetapkan prosentase kerugian piutangnya. Dengan adanya cadangan kerugian piutang, maka nilai piutang pada akhir tahun yang tercantum dalam neraca menjadi tampak wajar dan tidak menyesatkan bagi mereka yang membacanya.

Sedangkan informasi yang berasal dari luar perusahaan dapat diperoleh dari posisi keuangan dan modal yang dimiliki langganan serta kondisi perekonomian.

1.2.1.2. Syarat Kredit. Syarat kredit menyangkut panjangnya kredit dan potongan yang diberikan. Periode kredit merupakan cara perusahaan dalam mempengaruhi demand dengan memberi jangka waktu pembayaran, misalnya pembayaran harus dilakukan 60 hari setelah terjadinya transaksi yang disingkat dengan n/60.

1.2.1.3. Potongan (discount). Tingkat discount menyangkut usaha untuk mempercepat pembayaran piutang yaitu dengan memberi potongan tunai bila pembayaran atau pelunasan dilakukan lebih awal atau sebelum jatuh tempo

yang dapat disimbolkan dengan misalnya 2/45.

1.3. Piutang Dagang.

Banyak cara dan tehknik yang dilakukan orang untuk memasarkan hasil-hasil produksi suatu perusahaan. Salah satu cara yang dilakukan oleh perusahaan adalah penjualan secara kredit.

Penjualan kredit ini merupakan cara yang biasa dilakukan dalam dunia perdagangan untuk merangsang minat para langganan. Cara ini sengaja dilakukan untuk memperluas pasar dan memperbesar hasil penjualan. Sudah barang tentu akibat dengan adanya penjualan kredit ini akan menimbulkan resiko tidak tertagihnya bahkan mungkin seluruh dari piutang perusahaan tersebut.

Piutang dapat timbul dari berbagai macam sumber, tetapi jumlah yang terbesar biasanya timbul dari penjualan barang atau jasa. Piutang dagang yang dimiliki perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. piutang wesel.
2. piutang penjualan cicilan.
3. piutang yang digadaikan sebagai jaminan.
4. piutang yang sudah melewati jatuh tempo.

1.3.1. Pengertian Piutang. Sebagai akibat adanya pelaksanaan penjualan kredit akan menimbulkan adanya piutang dagang. Untuk menjelaskan pengertian dari piutang dagang, Prinsip Akuntansi Indonesia mendefinisikan:

Piutang usaha (Trade Receivables) merupakan tagihan yang timbul karena penjualan kredit barang atau jasa-jasa yang merupakan produksi dari kegiatan normal perusahaan. 8)

Sedangkan menurut AL. Haryono Jusup:

Tagihan -tagihan kepada perseorangan atau organisasi yang timbul dari penjualan barang-barang/jasa secara kredit tanpa disertai dengan janji tertulis secara formil. 9)

Jadi untuk piutang dagang, penjual berhak menagih walaupun pembeli tidak memberi surat janji tertulis formil yang menyatakan kewajiban debitur, maka selain itu juga diterangkan bahwa:

Istilah piutang dagang khusus digunakan untuk tagihan yang timbul karena penjualan barang/jasa secara kredit dimana pembeli (debitur) tidak memberi surat perjanjian tertulis yang formil. 10)

8

Ikatan Akuntansi Indonesia, Prinsip Akuntansi Akuntansi, PT. Ichtiar Baru-Van Hoeve, Jakarta, 1972, hal. 72.

9

AL. Haryono Jusup, Dasar-dasar Akuntansi, Bagian Penerbitan Akademi Akuntansi YKPN, Yogyakarta, 1982, hal 72.

10

Ibid, hal. 72.

1.3.2. Pengendalian Intern piutang. Dalam merancang organisasi yang berkaitan dengan sistem penjualan kredit, elemen pokok sistem pengendalian intern dijabarkan sebagai berikut :

1. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi pemberi otorisasi kredit. Pemisahan fungsi ini dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan intern terhadap transaksi penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan, fungsi penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak-banyaknya, dan mengabaikan dapat tidaknya piutang tertagih.
2. Fungsi piutang harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi pemberi otorisasi kredit. Dalam sistem penjualan kredit fungsi akuntansi yang melaksanakan pencatatan piutang harus dipisahkan dari fungsi pemberi otorisasi kredit yang mengecek kemampuan pembeli dalam melunasi kewajibannya.
3. Fungsi pencatat piutang harus terpisah dari fungsi penerima kas. Suatu sistem yang menggabungkan fungsi akuntansi dengan fungsi operasi dan fungsi penyimpanan akan membuka kesempatan bagi karyawan perusahaan untuk melakukan kecurangan dengan mengubah catatan akuntansi untuk menutupi kecurangan yang dilakukannya.
4. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh lebih dari satu fungsi. Setiap transaksi harus dilak-

sanakan dengan melibatkan lebih dari satu karyawan atau lebih dari satu unit organisasi. Dengan penggunaan elemen sistem pengendalian intern tersebut, setiap pelaksanaan transaksi selalu akan tercipta internal check yang mengakibatkan pekerjaan karyawan yang satu dicek ketelitian dan keandalannya oleh karyawan yang lain.

1.3.3. Metode Pencatatan Piutang. Untuk memperoleh suatu informasi, dibutuhkan pengumpulan dan pengolahan data yang dapat menghasilkan informasi tersebut. Hal ini akan dapat dilakukan apabila ditunjang dengan adanya suatu prosedur pencatatan yang baik. Demikian pula untuk memperoleh informasi mengenai piutang, diperlukan suatu prosedur pencatatan piutang. Prosedur untuk melakukan pencatatan piutang dapat digunakan beberapa metode dasar mengerjakan jurnal dan posting dari transaksi. Metode-metode dasar yang dapat digunakan adalah sebagai berikut :

1. Metode konvensional.
2. Metode posting langsung kedalam kartu piutang atau pernyataan piutang.
3. Metode pencatatan tanpa buku pembantu (ledgerless bookkeeping).

ad.1. Metode Konvensional

Dalam metode ini, posting kedalam kartu piutang dilakukan atas dasar data yang dicatat dalam jurnal.

Faktur penjualan yang masuk dicatat kedalam buku penjualan,urut dengan nomor fakturnya. Didalam buku penjualan, penjualan tunai dan penjualan kredit dipisahkan dalam kolom berbeda. Sehingga dapat diketahui jumlah penjualan tunai dan penjualan kredit maupun jumlah penjualan secara keseluruhan. Setiap akhir bulan, buku penjualan ditutup dan jumlah dipindahkan ke Buku Besar. Dari buku penjualan, kemudian penjualan kredit diposting ke buku pembantu piutang yang berbentuk kartu. Adapun penggunaan dari kartu ini, untuk tiap langganan dicatat kedalam satu kartu. Penjualan kredit yang diposting ke kartu piutang ini, dicatat dalam kolom sebelah debet. Apabila ada pembayaran piutang, dari bukti penerimaan uang diposting kekartu piutang dalam kolom sebelah kredit. Untuk melakukan posting kekartu piutang dapat juga dilakukan langsung dari faktur dan bukti penerimaan uang. Setiap akhir bulan dibuat daftar debet dan kredit yang diambil dari kartu piutang, kemudian jumlahnya dicocokkan dengan buku besar. Apabila diperlukan untuk membuat surat pernyataan piutang, dapat dibuat dari saldo akhir bulan yang ada pada kartu piutang.

ad.2. Metode Posting Langsung

Metode posting langsung kedalam kartu piutang dibagi menjadi dua golongan, yaitu :

a. Metode posting harian

(1) posting langsung kedalam kartu piutang dengan tulisan tangan, jurnal hanya menunjukkan jumlah total harian saja (tidak terinci).

(2) posting langsung kedalam kartu piutang dan pernyataan piutang.

b. Metode posting periodik

(1) posting ditunda (delayed posting)

(2) penagihan bersiklus (cycle billing)

ad.a.1. Metode Posting langsung kedalam Kartu Piutang dengan Tulisan Tangan.

Dalam metode ini, faktur penjualan yang merupakan dasar untuk pencatatan timbulnya piutang diposting langsung setiap hari secara rinci kedalam kartu piutang. Jurnal penjualan diisi dengan jumlah total penjualan harian (bukan rincian penjualan harian) yang merupakan jumlah faktur penjualan selama sehari. Faktur yang diterima dari Bagian Penagihan diterima oleh Bagian Piutang dalam batch disertai dengan pita daftar total (pre - list tape). Jumlah faktur penjualan yang tercantum dalam pre - list tape dicatat dalam jurnal penjualan. Selanjutnya setiap bulan, jurnal penjualan tersebut diposting ke rekening kontrol piutang dalam buku besar. Setiap bulan pula, diadakan rekonsiliasi antara rekening kontrol piutang dengan neraca percobaan yang

disusun dari kartu piutang.

Ada dua cara menangani media yang akan diposting kedalam kartu piutang yaitu :

- (1) Media desortasi menurut abjad sebelum diposting, diposting satu persatu kedalam kartu piutang, dan kemudian dibuat pita pembuktian ketelitian posting (proof tape) dari kartu piutang. Proof tape ini dicocokkan dengan pita daftar total (pre - list tape) yang menyertai media pada saat diterima dari Bagian Penagihan. Pencocokkan ini dimaksud untuk membuktikan ketelitian posting yang telah dilakukan.
- (2) Media posting kedalam kartu piutang sesuai dengan urutan pada waktu diterima dari Bagian Penagihan.

ad.a.2. Metode Posting langsung kedalam Kartu Piutang dan . Pernyataan Piutang.

Dalam metode ini, media diposting kedalam pernyataan piutang dengan kartu piutang sebagai tembusannya atau tembusan lembar kedua berfungsi sebagai kartu piutang.

ad.b.1. Metode Posting Ditunda

Dalam keadaan tertentu, posting kedalam kartu piutang akan lebih praktis bila dilakukan sekaligus setelah faktur terkumpul dalam jumlah yang banyak. Dengan demikian faktur penjualan yang diterima dari Bagian Penagihan, oleh Bagian Piutang disimpan sementara, menunggu beberapa hari, untuk nantinya secara sekaligus diposting kedalam kartu

piutang bersama-sama dalam sekali periode posting.

ad.b.2. Metode Penagihan Bersiklus

Dalam metode ini, selama sebulan media disortasi dan diarsipkan menurut nama langganan. Pada akhir bulan, dilakukan kegiatan posting yang meliputi :

- (1) posting media yang dikumpulkan selama sebulan tersebut kedalam pernyataan piutang dan kartu piutang.
- (2) menghitung dan mencatat saldo tiap kartu piutang.

Jika semua langganan dikirim pernyataan pada akhir bulan, hal ini akan menyebabkan pekerjaan memposting media kedalam pernyataan piutang dan kartu piutang menjadi menumpuk pada pada akhir bulan. Untuk menghindari penumpukan pekerjaan posting pada akhir bulan ini, metode penagihan bersiklus digunakan. Metode penagihan bersiklus membagi pekerjaan posting kedalam kartu piutang dan pernyataan piutang tersebut tersebar kedalam hari kerja selama sebulan.

Perbedaan Cycle Billing dan Posting Ditunda

Pada Cycle Billing: pembuatan faktur menunda sampai dengan gilirannya. Misal tanggal 1 buat faktur untuk langganan A, maka dicari map yang berisi saldo langganan A, demikian juga besok selama 30 hari yang terkumpul. Jadi nanti bagian piutang tinggal membukukan dikartu piutang.

Sedang Posting Ditunda: postingnya yang ditunda misal 1 minggu. Jadi faktur secara kolektif ditunda pembu-

kuannya.

ad.3. Dalam Pencatatan Tanpa Buku Pembantu

Dalam metode pencatatan piutang ini tidak digunakan buku pembantu piutang. Faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya yang diterima dari Bagian Penagihan, oleh Bagian Piutang diarsipkan menurut nama langganan dalam arsip faktur yang belum dibayar (unpaid invoice file). Arsip faktur penjualan ini berfungsi sebagai catatan piutang. Pada saat diterima pembayarannya, ada dua cara yang dapat ditempuh :

1. Jika langganan membayar penuh jumlah yang tercantum dalam faktur penjualan, faktur yang bersangkutan diambil dari arsip faktur yang belum dibayar (unpaid invoice file) dan dicap lunas, kemudian dipindahkan kedalam arsip faktur yang telah dibayar (paid invoice file).
2. Jika langganan hanya membayar sebagian jumlah dalam faktur, jumlah kas yang diterima dan sisa yang belum dibayar oleh langganan dicatat oleh faktur tersebut. Kemudian dibuat faktur tiruan yang berisi informasi yang sama dengan faktur aslinya, dan faktur tiruan tersebut kemudian disimpan dalam arsip faktur yang telah dibayar, dan faktur asli disimpan kembali dalam arsip faktur yang belum dibayar.

Dengan diterapkan metode ini akan memberikan bebera-

pa manfaat, antara lain:

- a. Dapat memperlihatkan keadaan piutang dari masing-masing pelanggan/ debitur dengan lebih jelas yang termasuk jatuh tempo, saldo piutang dan sebagainya.
- b. Menghemat waktu karena tidak menyelenggarakan posting ke buku pembantu.
- c. Tidak memerlukan petugas yang khusus memposting, walaupun jumlah transaksi besar, tetapi sangat mudah untuk untuk dilaksanakan.
- d. Dapat diketahui piutang masing-masing pelanggan/ debitur setiap saat dibutuhkan.

Jadi dengan adanya manfaat diatas, maka metode ledgerless bookkeeping perlu ditetapkan.

1.3.4. Dokumen-dokumen. Dokumen pokok yang digunakan sebagai dasar pencatatan kedalam kartu piutang adalah:

1. Faktur penjualan
2. Bukti kas masuk
3. Memo kredit
4. Bukti memorial (journal voucher)

Faktur penjualan. Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit. Dokumen ini dilampiri dengan surat muat (bill of lading) dan surat order pengiriman sebagai dokumen pendukung untuk mencatat transaksi

penjualan kredit.

Bukti kas masuk. Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi pelunasan piutang oleh debitur.

Memo kredit. Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan. Dokumen ini dikeluarkan oleh bagian order penjualan, dan jika dilampiri dengan laporan penerimaan barang yang dibuat oleh bagian penerimaan, merupakan dokumen sumber untuk mencatat transaksi retur penjualan.

Bukti memorial (journal voucher). Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan penghapusan piutang. Dokumen ini dikeluarkan oleh bagian kredit yang memberikan otorisasi penghapusan piutang yang tidak dapat ditagih lagi.

1.4. Tujuan Administrasi Penjualan dan Administrasi Piutang

Menurut Neuner and Neuner menyebutkan tujuan dari administrasi penjualan antara lain :

1. All sales, whether for cash or on account, are recorded promptly and accurately.
2. All removal merchandise by sale or otherwise is properly controlled so that theft is reduced to minimum.

3. Cash received on account, chargers to customers, and credits to sales are properly recorded.
4. Returns are properly approved and systematized to prevent theft, fraud, and errors.
5. The handling of the sales and the receipt of cash are segregated so that a proper system of internal check may be established.
6. Adequate controls are set over the charge sales do that their accuracy may be regularly checked, that is, accounts receivable controls are established. 11)

Karena tujuan administrasi penjualan seperti disebutkan diatas, maka tugas administrasi penjualan terletak pada pencatatan mengenai penjualan serta akibat-akibat finansial sedemikian rupa sehingga memungkinkan pimpinan mengikuti serta mengontrol tindakan-tindakan yang berhubungan dengan penjualan.

Dikarenakan penjualan kredit sangat erat hubungannya dengan piutang, maka administrasi piutang mempunyai tugas sebagai berikut :

1. Tugas registrasi, pencatatan dan transaksi penjualan kredit sedemikian rupa sehingga setiap waktu bila diperlukan dapat diketahui penagihan per piutang.

11

Neuner and Neuner, Accounting Systems Installation Methods and Procedures, Penerbit International Textbook Company, Fifth Edition, hal. 235.

2. Tugas kontrol yang terdiri dari :

- a. control tentang pembayaran dari piutang, tugas mana biasanya berarti pelaksanaan penagihan pada langganan-langganan yang tidak datang sendiri untuk membayar sebelum atau pada saat yang telah ditetapkan.
- b. control apakah untuk penjualan kredit itu telah ditetapkan suatu basis kredit yang sesuai atau apakah basis kredit yang telah ditetapkan itu telah dilampaui atau tenggang kredit telah ditepati.

1.5. Pelaksanaan Penagihan.

Bagi perusahaan yang cukup besar, biasanya ada bagian yang diberi tugas untuk melaksanakan penagihan yang diberi nama Bagian Penagihan/ Inkasso. Penagihan dari piutang biasanya mempergunakan dokumen inkasso dalam bentuk kuitansi, yang dibuat berdasarkan rekening piutang pada saat sebelum hari jatuh tempo. Pembuatan serta penandatanganan inkasso dicatat pula dalam suatu buku delegasi dengan mencantumkan nama serta jumlah dari piutang menurut dokumen, juga paraf dari si penanda tangan.

Dokumen-dokumen inkasso setelah diberi nomor urut, maka dokumen dicatat dalam suatu daftar inkasso. Daftar inkasso ini dibuat dalam beberapa rangkap. Kemudian

dokumen inkasso diserahkan kepada bagian inkasso setelah menandatangani daftar inkasso, sebagai bukti penerimaan inkasso. Daftar inkasso antara lain diserahkan kepada bagian inkasso, kasir, arsip.

Petugas inkasso yang telah melaksanakan tugasnya, terlebih dulu menyerahkan hasil penagihan kepada kasir dengan meminta bukti tanda penyeteran. Setelah itu petugas kembali kepada pemberi tugas dengan menyerahkan tanda bukti hasil penagihan, dan sisa-sisa kuitansi yang belum tertagih, dengan meminta tanda bukti bahwa tugas telah dilaksanakan.

2. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang pengendalian piutang pada perusahaan makanan ternak di Surabaya dan Sidoarjo, tampaknya belum pernah dilakukan. Penulis hanya menemukan beberapa study kasus pada satu perusahaan, yaitu masalahnya yang berkaitan dengan pengendalian piutang.

Salah satu study kasus yang dilakukan oleh saudara Ari Budianto, dengan judul "Peranan Informasi Akuntansi bagi Pengendalian Piutang pada perusahaan PT. X Surabaya". Beberapa kesimpulan dari hasil study kasus tersebut antara lain:

1. Dalam melaksanakan penjualan kredit, perusahaan memberikan kebijaksanaan kredit tanpa batas-batas tertentu. Akibat dari penjualan kredit yang dilakukan oleh

perusahaan, menimbulkan banyak piutang yang tidak dapat tertagih.

2. Dengan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan menyebabkan banyak piutang yang tidak dapat ditagih, sehingga pada akhir tahun nilai piutang yang tampak dalam neraca perusahaan menjadi besar.
3. Banyaknya piutang langganan yang tidak dapat ditagih oleh perusahaan, karena pengendalian piutang yang ada dalam perusahaan tidak dapat berjalan dengan baik.

Selanjutnya terdapat juga study kasus lain yang dilakukan oleh saudara Ida Bagus Djagera yang berjudul: "Pelaksanaan fungsi Administrasi Piutang dari NV. GEIB cabang Denpasar ditinjau dari sudut Sistem dan Control". Didalam study kasus tersebut terdapat beberapa kesimpulan, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Perlunya administrasi piutang dari perusahaan dilaksanakan.
2. Prosedur penjualan maupun prosedur penagihan/ inkasso mendukung berfungsinya administrasi piutang perusahaan.

Penelitian tentang pengendalian piutang ini dapat dikatakan replikasi dari study kasus pada satu perusahaan yang dilakukan oleh saudara Ari Budianto. Namun dalam pelaksanaannya, yang menjadi obyek penelitian dan beberapa metodologi yang digunakan berbeda dengan yang dilakukan

oleh saudara Ari Budianto.

3. Pedoman Pembahasan.

Pedoman pembahasan yang diajukan pada penelitian ini adalah: "Perusahaan akan dapat mengamankan hasil penjualan kredit (piutang) dengan baik, bila perusahaan melaksanakan kebijakan penjualan, pencatatan piutang dan penagihan dengan baik."

4. Metodologi Penelitian

Pada bagian metodologi ini, dibedakan menjadi dua bagian yaitu :

1. metodologi pengumpulan data
2. metodologi analisis

4.1. Metodologi Pengumpulan Data

4.1.1. Populasi. Populasi penelitian ini adalah perusahaan makanan ternak yang berbentuk PT (perseroan terbatas) di wilayah kota Sidoarjo dan Surabaya. Pemilihan perusahaan makanan ternak berbentuk PT sebagai populasi dilakukan, karena perusahaan yang berbentuk PT telah mempunyai struktur organisasi, dimana wewenang dan tanggung jawab setiap tingkat manajemen telah ditentukan.

Menurut data dari kantor wilayah departemen perindustrian makanan ternak yang ada di Surabaya sebanyak 9 perusahaan dan di Sidoarjo sebanyak 6 perusahaan . Adapun nama-nama perusahaan yang terdaftar sebagai anggota populasi adalah sebagai berikut: (lihat tabel II - 1)

4.1.2. Sampel. Penelitian ini adalah penelitian sensus, jadi semua populasi diteliti. Alasannya, karena adanya populasi (jumlah perusahaan) yang kecil.

4.1.3. Jenis Data. Penelitian ini adalah penelitian empiris yang dilakukan dengan menggunakan data primer. Alasan penggunaan data primer, karena tidak adanya data sekunder yang dapat digunakan untuk melaksanakan penelitian ini. Menggunakan data yang lebih akurat dan tanggapan dari responden yang lebih cepat.

Data primer yang digunakan adalah data kualitatif. Hal ini, karena data kuantitatif tidak diperlukan dan tidak dapat digunakan untuk mencapai tujuan penelitian yang diharapkan.

TABEL II - 1
DAFTAR RESPONDEN

NO.	NAMA PERUSAHAAN	A L A M A T
1.	PT. ALFRED C TOEPFER	Jl. Margo Mulyo 38 Surabaya.
2.	PT. TUNGGAL EAK SAKTI	Jl. Dupak rukun Tromol Pos 5018 Surabaya
3.	PT. HASIL ABADI PERDANA	Jl. Rungkut Ind. 1/19 Surabaya
4.	PT. MATAHARI SAKTI	Jl. Margo Mulyo Ind. I/A/10-13 Surabaya
5.	PT. JAVA PELLETIZING FAC	Jl. Nilam Barat 7 Surabaya
6.	PT. SUMBER URIP S	Jl. Margo Mulyo 63 Surabaya

NO.	NAMA PERUSAHAAN	A L A M A T
7.	PT. WIRIFA SAKTI	Jl. Rungkut Ind. III/48 Surabaya
8.	PT. GOLD COIN INDONESIA	Jl. Margo Mulyo Ind. Raya Kav. G.1-3 Surabaya
9.	PT. SUMINA EKSTRAKSI	Jl. Karet 102 Surabaya
10.	PT. BAMAINDO FOOT STUFF	Ds. Tebel, Gedangan Sidoarjo
11.	PT. COMFEED INDONESIA	Jl. Raya Buduran Sidoarjo
12.	PT. CHAROEN POKPHAND IND	Jl. Beringin Bendo, Taman, Sidoarjo
13.	PT. PUTRA NUSA	Kecamatan Taman Sidoarjo
14.	PT. SURABAYA PELLETIZING	Kecamatan Taman Sidoarjo
15.	PT. PANCA UNGGUL PERSADA	Ds. Trosobo, Taman Sidoarjo

4.1.4. Cara Perolehan Data. Untuk mendapatkan data yang diperlukan, akan dilakukan penelitian lapangan. Penelitian lapangan dilakukan dengan maksud mendapatkan data yang lebih akurat dan tanggapan dari responden yang lebih cepat.

Disadari kemungkinan adanya pengaruh pewawancara terhadap jawaban yang diberikan oleh responden pada penerapan cara ini. Tetapi kemungkinan ini akan dapat diatasi mengingat pertanyaan yang diajukan didasarkan pada pedoman wawancara yang telah ada.

4.1.5. Pengelompokkan Data. Data yang digunakan dalam penelitian ini, dikelompokkan dalam empat kelompok data, yaitu:

- 1). Data tentang identitas perusahaan dan identitas responden

Pada bagian ini, data yang dikumpulkan terinci sebagai berikut: Nama perusahaan, Alamat perusahaan, Bentuk badan hukum, Jabatan responden, Masa kerja responden, dan Pendidikan terakhir responden.

- 2). Data tentang keberadaan dan kebijakan penjualan kredit

Pada bagian ini, data yang dikumpulkan adalah data yang menunjukkan kebijakan penjualan kredit pada perusahaan makanan ternak. Pernyataan yang diajukan adalah: "Apakah perusahaan melaksanakan penjualan kredit".

Responden diharapkan memilih satu jawaban yang dianggap paling benar, dan sesuai dengan kondisi perusahaan. Alternatif jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- a. ya
- b. tidak

Bila responden (perusahaan) melaksanakan penjualan kredit, diteruskan dengan pertanyaan tentang: "bagaimana kebijakan kredit yang digunakan perusahaan untuk penjualan kredit".

Untuk menjawab pertanyaan ini, responden diharapkan memilih satu jawaban yang tersedia yang dianggap paling benar sesuai dengan kondisi perusahaan. Alternatif jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- a. Tidak ada penilaian untuk calon pelanggan (5' C)
- b. Tidak ada penilaian, ada periode kredit, ada discount
- c. Dilakukan penilaian, ada periode kredit
- d. Dilakukan penilaian, ada periode kredit, ada discount

Penilaian yang diberikan untuk jawaban yang dipilih responden atas pertanyaan yang diajukan, menunjukkan telah sejauh mana kebijakan kredit yang diterapkan oleh perusahaan. Makin besar nomor alternatif jawaban yang dipilih responden, makin baik kebijakan kredit yang diterapkan.

Untuk skor yang diberikan kepada responden adalah sebagai berikut:

- a. Apabila responden memilih jawaban a, responden diberi skor 1.
- b. Apabila responden memilih jawaban b, responden diberi skor 2.
- c. Apabila responden memilih jawaban c, responden diberi skor 3.
- d. Apabila responden memilih jawaban d, responden diberi skor 4.

Untuk jumlah skor yang diperoleh responden,

mengandung arti sebagai berikut:

- a. Skor 1, dikategorikan tidak baik
- b. Skor 2, dikategorikan kurang baik
- c. Skor 3, dikategorikan cukup baik
- d. Skor 4, dikategorikan baik

Data yang terkumpul untuk pertanyaan tentang kebijakan yang digunakan sebagai dasar penentuan penjualan kredit ditabulasikan dengan model Likert. Dengan tabulasi model Likert ini, dapat diketahui berapa perusahaan yang memperoleh skor 1, 2, 3 dan 4.

3). Data tentang prosedur pencatatan piutang dan dokumen sebagai dasar pencatatan

Pada bagian ini, data yang terkumpul adalah data tentang pencatatan piutang dan dokumen-dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan piutang. Pertanyaan yang diajukan adalah:

3.1). Bagaimana pelaksanaan pencatatan atas piutang.

Untuk pertanyaan ini responden diharapkan menjawab sesuai dengan kondisi perusahaan. Alternatif jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- a. Piutang hanya kumpulan faktur-faktur penjualan kredit
- b. Piutang dicatat di buku besar
- c. Piutang dicatat di buku besar dan buku pembantu
- d. Piutang dicatat di buku penjualan dan faktur-faktur disimpan per tanggal transaksi

Untuk skor yang diberikan kepada responden adalah sebagai berikut:

- a. Apabila responden memilih jawaban a, responden diberi skor 1
- b. Apabila responden memilih jawaban b, responden diberi skor 2
- c. Apabila responden memilih jawaban c, responden diberi skor 3
- d. Apabila responden memilih jawaban d, responden diberi skor 4

Untuk skor yang diberikan, mengandung arti sebagai berikut:

- a. Skor 1, dikategorikan tidak baik
- b. Skor 2, dikategorikan kurang baik
- c. Skor 3, dikategorikan cukup baik
- d. Skor 4, dikategorikan baik

Pertanyaan dan alternatif jawaban yang digunakan untuk memperoleh data tentang prosedur pencatatan piutang, ditabulasikan dengan model Likert. Penggunaan tabel ini adalah untuk mendapatkan gambaran telah sejauh mana kelengkapan pencatatan atas piutang yang dilakukan.

Sedangkan penilaian yang diperoleh responden atas jawaban yang dipilih, ditabulasikan dengan model Likert. Dengan tabulasi model Likert ini, dapat diketahui berapa perusahaan yang memperoleh skor 1, 2, 3 dan 4.

3.2). Dokumen apa yang digunakan sebagai dasar pencatatan piutang

Alternatif jawaban telah disediakan, dan responden diharapkan memilih salah satu jawaban yang dianggap paling benar, sesuai dengan kondisi perusahaan. Alternatif jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

- a. Faktur penjualan
- b. Bukti kas masuk
- c. Memo kredit
- d. Bukti memorial (jurnal voucher)

Data yang terkumpul untuk pertanyaan tentang dokumen yang digunakan, ditabulasikan dengan model Likert. Dengan tabulasi model Likert ini, dapat diketahui dokumen-dokumen yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan sebagai dasar pencatatan atas piutang.

4). Data tentang prosedur penagihan

Pada bagian ini, data yang dikumpulkan adalah data tentang keberadaan dan pelaksanaan penagihan. Untuk memperoleh data ini, pertanyaan yang diajukan adalah: "apakah perusahaan mempunyai bagian khusus untuk melakukan penagihan."

Responden diharapkan menjawab satu jawaban yang tersedia yang dianggap paling benar sesuai dengan kondisi perusahaan. Alternatif jawaban adalah sebagai berikut:

- a. ya
- b. tidak

Bila responden (perusahaan) mempunyai bagian penagihan (menjawab ya), diteruskan dengan pertanyaan tentang: "bagaimana pelaksanaan penagihan yang dilakukan oleh perusahaan."

Responden diharapkan menjawab dan dikelompokkan sebagai berikut:

- a. Bagian penagihan menerima daftar inkasso dan faktur-faktur yang jatuh tempo untuk pelaksanaan penagihan. Setelah ditagih hasil tagihan dan faktur dikembalikan ke pemberi tugas.
- b. Bagian penagihan menerima daftar inkasso dan faktur-faktur yang jatuh tempo untuk pelaksanaan penagihan. Setelah melakukan penagihan hasil tagihan dan faktur diserahkan ke kasir. Kemudian kasir mengembalikan faktur ke bagian akuntansi piutang.
- c. Bagian penagihan setelah menerima tugas dan melakukan penagihan, hasil tagihan diserahkan pada hari itu juga ke kasir. Sedangkan daftar inkasso dan faktur yang belum tertagih oleh bagian penagihan dikembalikan ke pemberi tugas.
- d. Setelah bagian piutang menerima daftar inkasso dan faktur-faktur yang belum tertagih, bagian akuntansi piutang akan menyimpan faktur yang sudah tertagih.

Sedangkan faktur yang belum tertagih/dibayar sebagian dikembalikan kedalam urutan yang sesuai dengan rencana penagihan selanjutnya. Untuk faktur yang dibayar sebagian ditulis jumlah yang telah dibayar dan bersama-sama dengan bukti penerimaan uang disimpan kembali di map yang belum dilunasi.

Untuk skor yang diberikan kepada responden adalah sebagai berikut:

- a. Apabila responden memilih jawaban a, responden diberi skor 1.
- b. Apabila responden memilih jawaban b, responden diberi skor 2.
- c. Apabila responden memilih jawaban c, responden diberi skor 3.
- d. Apabila responden memilih jawaban d, responden diberi skor 4.

Untuk jumlah skor yang diberikan mengandung arti sebagai berikut:

- a. Skor 1, dikategorikan tidak baik
- b. Skor 2, dikategorikan kurang baik
- c. Skor 3, dikategorikan cukup baik
- d. Skor 4, dikategorikan baik

Data yang terkumpul untuk pertanyaan pelaksanaan penagihan, ditabulasikan dengan model Likert untuk masing-masing responden. Jawaban responden diharapkan dapat

menggambarkan samapi sejauh mana prosedur penagihan yang diterapkan oleh perusahaan.

4.2. Metodologi Analisis

Analisis pedoman pembahasan akan dilakukan dengan menggunakan pengujian diskriptif. Pengujian ini dilakukan karena permasalahan penelitian tidak dapat diselesaikan dengan menggunakan rumus statistik. Hal ini karena data yang digunakan adalah data kualitatif.

Untuk membentuk kesimpulan, maka pengujian yang dilakukan terinci sebagai berikut:

Kelompok Satu:

Kelompok ini berisi data tentang identitas perusahaan dan identitas responden. Untuk data yang termasuk dalam kelompok satu, data yang terkumpul ditabulasikan dengan menggunakan model Likert. Model ini digunakan untuk mengetahui kondisi utama yang melandasi operasional perusahaan.

Kelompok Dua:

Kelompok ini berisi data tentang keberadaan dan kebijakan penjualan kredit. Pengujian yang dilakukan untuk data yang termasuk kelompok dua, digunakan tabulasi model Likert.

Dari hasil yang terdapat pada tabel jawaban kelompok dua, akan dijadikan dasar untuk menyusun tabel analisis kebijakan penjualan. Dengan tabel analisis kebijakan

penjualan kredit, dapat diketahui prosentase perusahaan makanan ternak yang paling tepat/aman piutangnya.

Kelompok Tiga:

Pada kelompok ini, model pengujian yang dilakukan untuk mendapatkan gambaran sampai dimana pelaksanaan pencatatan piutang. Untuk tujuan ini, model tabulasi yang digunakan adalah model Likert. Data yang sudah ditabulasi-kan pada jawaban kelompok tiga, akan dijadikan dasar untuk menyusun tabel analisis pencatatan piutang.

Dari tabel analisis ini akan digunakan untuk menarik kesimpulan tentang berapa prosentase perusahaan makanan ternak yang melakukan pencatatan piutang dengan baik.

Kelompok Empat:

Pada kelompok ini, model pengujian yang dilakukan adalah untuk mendapatkan gambaran tentang sejauh mana penagihan piutang yang dilakukan. Untuk tujuan ini, model tabulasi yang digunakan adalah model Likert. Dari tabulasi ini dapat digunakan untuk menarik kesimpulan tentang prosentase perusahaan makanan ternak yang telah melaksanakan penagihan piutang untuk keamanan hasil penjualan kredit.

4.3. Batasan Penelitian

Beberapa batasan yang terdapat dalam penelitian ini adalah:

1. Perusahaan makanan ternak yang digunakan dalam peneli-

tian adalah perusahaan makanan ternak yang berbentuk PT.

2. Sampel tidak digunakan dalam penelitian ini dan penelitian ini adalah penelitian sensus. Hal ini karena adanya populasi dalam jumlah yang kecil.
3. Penelitian dilakukan di daerah Surabaya dan Sidoarjo.
4. Informasi hanya dihasilkan oleh aktivitas penjualan sedangkan yang berasal dari aktivitas lain tidak dibahas.

4.4. Asumsi

Penelitian ini dilaksanakan dengan asumsi bahwa semua perusahaan industri makanan ternak yang diteliti telah melakukan pengamanan hasil penjualan kreditnya, walaupun belum tepat dan belum baik.

BAB. III

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran Umum Makanan Ternak

1.1. Perkembangan Peternakan

Dewasa ini usaha peternakan di Indonesia tumbuh dengan pesat. Peternakan telah banyak di usahakan mulai kota besar sampai ke pelosok desa. Hal ini terbukti dengan adanya perkembangan populasi ternak dalam beberapa tahun terakhir. Perkembangan ini dapat dilihat pada proyeksi populasi ternak di Indonesia tahun 1984 - 1988 (lihat Tabel III - 1). Peningkatan populasi ternak tersebut disertai pula dengan perkembangan yang sama dari usaha pembibitan, pengadaan pakan, pengadaan obat dan sebagainya.

Kegiatan peternakan yang terdiri dari kegiatan pembibitan dan budidaya meliputi 17 jenis ternak yaitu: ayam ras petelur, ayam ras pedaging, itik, angsa, entok, kalkun, burung puyuh, burung dara, kambing, domba, babi, sapi potong, sapi perah, kerbau, kuda, kelinci, dan rusa. Kegiatan tersebut dapat diusahakan untuk satu jenis ternak atau lebih sesuai dengan pedoman teknis peternakan. Berarti dalam satu Ijin Usaha Peternakan dapat meliputi pembibitan dan budidaya.

Dalam garis besarnya ternak yang diusahakan peternak dapat dikelompokkan dalam dua golongan, yaitu ternak ruminansia dan non ruminansia. Ternak ruminansia sendiri masih dibedakan lagi menjadi ruminansia besar (sapi dan kerbau) dan ruminansia kecil (kambing dan domba). Sedang ternak non ruminansia terdiri dari kuda, babi dan unggas (ayam ras, ayam buras, itik).

1.2. Perkembangan Kebutuhan Makanan Ternak.

Dengan banyaknya usaha dibidang ternak di Indonesia, maka dibutuhkan penyediaan makanan ternak makanan ternak yang memadai, baik dari segi kuantum maupun kuantitas. Berpangkal pada kebutuhan akan pakan yang baik, banyak bermunculan usaha-usaha makanan ternak. Dengan semakin banyaknya perukaan makanan ternak, maka persaingan dalam pasar untuk produk tersebut semakin ketat.

Dimasa mendatang pemasaran makanan ternak mempunyai prospek yang cukup cerah. Hal ini dikaitkan dengan program pemerintah dalam sektor peternakan pada PELITA IV, yang mana peternakan semakin berkembang, sehingga kebutuhan akan makanan ternakpun bertambah. Berdasar pada data kebutuhan makanan ternak untuk masing-masing jenis ternak pada berbagai tingkatan usia (lihat Tabel III-2) terlihat bahwa produksi makanan ternak masih belum mencukupi.

Perusahaan makanan ternak didirikan sebagai salah satu usaha program pemerintah dalam pengembangan sektor peternakan. Disamping itu perusahaan makanan ternak berfungsi menyerap hasil pertanian yang dipakai untuk bahan baku. Bahan baku yang diperlukan untuk menghasilkan makanan ternak antara lain: jagung, kedelai, katul dedak, tepung ikan, tepung kerang, tepung daun lamtoro, gandum, minyak ikan, tetes dan lain-lain. Bahan-bahan tersebut kebanyakan dihasilkan didalam negeri, sedangkan yang belum ada atau bila masih kurang terpaksa harus import.

TABEL III - 1
PROYEKSI POPULASI TERNAK DI INDONESIA
TAHUN 1984 - 1988

(Dalam ribuan ekor)

NO.	JENIS TERNAK	POPULASI DASAR TH.1980	PENAM- BAHAN (%/TH)	T A H U N				
				1984	1985	1986	1987	1988
1.	Sapi potong	6.440	1,19	6.751	6.912	6.912	6.994	7.007
2.	Sapi perah	103	17,10	182	213	249	291	342
3.	Kerbau	2.457	1,03	2.533	2.559	2.585	2.612	2.639
4.	Kuda	616	3,41	704	728	753	779	806
5.	Kambing	7.691	1,30	8.098	8.208	8.310	8.418	8.527
6.	Domba	4.124	1,30	4.434	4.399	4.456	4.514	4.573
7.	Babi	3.155	6,64	4.079	4.350	4.639	4.947	5.275
8.	Unggas:							
	- Ayam bu- kan ras	126.310	5,20	154.703	162.703	171.210	-	-
	- Ayam ras petelur	22.940	8,58	33.033	34.793	37.767	40.997	44.493
	- Ayam ras broiler	25.462	18,76	70.323	94.656	100.499	127.793	136.886
	- Itik	21.079	6,40	27.014	28.743	30.582	32.539	34.621
9.	Aneka ter- nak Kelinci	233	23,84	727	935	1.200	1.472	1.703

Sumber Direktorat Jenderal Peternakan.

TABEL III - 2
 PROYEKSI KEBUTUHAN MAKANAN TERNAK
 TAHUN 1984 - 1988

(Dalam ribuan Kg)

TAHUN	PRODUKSI	KEBUTUHAN PAKAN JAWA DAN BALI	SELISIH LEBIH KURANG	KEBUTUHAN INDONESIA	SELISIH LEBIH KURANG
1980	590.923	-	-	-	-
1984	945.477	1.359.282	(413.805)	2.127.628	(1.182.151)
1985	1.087.299	1.490.800	(403.501)	2.330.851	(1.243.552)
1986	1.250.394	1.610.541	(360.501)	2.516.490	(1.266.096)
1987	1.437.953	1.796.151	(358.198)	2.803.037	(1.365.084)
1988	1.653.646	1.945.431	(291.785)	3.032.458	(1.378.812)

Sumber Direktorat Jendral Peternakan.

1.2.1. Pakan. Pakan merupakan komponen biaya produksi peternakan yang terbesar. Berdasarkan jenisnya dapat digolongkan menjadi dua golongan pakan yaitu: pakan hijauan dan pakan konsentrat. Ternak ruminansia membutuhkan pakan hijauan lebih banyak dibandingkan dengan pakan konsentrat. Sebaliknya ternak non ruminansia lebih banyak membutuhkan pakan konsentrat.

a. Pakan Hijauan

Pada umumnya kebutuhan pakan hijauan diluar Jawa cukup tersedia, berlainan dengan di Jawa boleh dikatakan sudah kekurangan. Hal ini disebabkan distribusi populasi ternak dan potensi hijauan tidak seimbang.

b. Pakan Konsentrat

Permasalahan pada konsentrat adalah untuk beberapa bahan baku konsentrat masih tergantung import antara lain: tepung ikan, sebagian jagung dan kedelai. Setiap tahun import kedelai dan tepung ikan masih relatif besar dan kadang-kadang jagung. Khususnya produksi jagung, karena bersifat musiman, maka pada waktu paceklik terpaksa diimport.

1.2.2. Pembinaan Konsentrat. Berbagai gagasan dan upaya untuk mengatasi permasalahan konsentrat ini telah dilaksanakan dan akan terus dikembangkan yaitu:

- (a) Menyediakan stok penyangga bahan baku konsentrat terutama untuk kedelai (bahan untuk memproduksi bungkil kedelai), tepung ikan, jagung.
- (b) Menjajagi pabrik tepung ikan mengingat potensi sumber daya ikan kita yang cukup besar.
- (c) Mengendalikan tata niaga bahan baku konsentrat terutama untuk ekspor.
- (d) Mengusahakan bahan baku lain sebagai substitusi bahan konsentrat seperti protein cell tunggal.

2. Pembahasan dan Pengujian

Pada bagian ini, pembahasan akan ditunjukkan pada pengujian data yang telah diperoleh dari hasil penelitian lapangan (survey) dan dikelompokkan sebagaimana yang telah

diuraikan dalam metodologi penelitian. Pengujian akan meliputi analisis deskriptif variabel kebijakan penjualan kredit, variabel pencatatan piutang, variabel pelaksanaan penagihan piutang dan variabel secara keseluruhan.

Pembahasan dan pengujian ini tidak meliputi semua perusahaan makanan ternak seperti yang tercantum dalam daftar responden (Tabel II - 1). Enam diantaranya tidak bersedia menjadi responden dalam penelitian ini, yaitu dua di Surabaya (PT. Gold Coin , PT. Java Pelletizing) dan empat di Sidoarjo (PT. Bamaindo Food Stuff, PT. Comfeed Co., PT. Charoen Pokphand Ind., PT. Surabaya Pelletizing Co.). PT. Putra Nusa dan PT. Panca Unggul Persada yang berada di Sidoarjo tidak diketemukan lokasinya. Sedangkan 2 perusahaan di Surabaya telah menutup operasinya, yaitu PT. Sumina Ekstraksi dan PT. Hasil Abadi.

Jadi keseluruhan populasi perusahaan makanan ternak yang digunakan dalam pengujian ini berjumlah 5 (lima) perusahaan. Semuanya berlokasi di Surabaya.

2.1. Gambaran Variabel

2.1.1 Analisis Kondisi Umum Perusahaan. Data yang dikumpulkan untuk kelompok pertanyaan tentang kondisi umum perusahaan diringkas dalam tabel III - 3 berikut ini:
lihat Tabel III - 3

TABEL III - 3
TABULASI PERTANYAAN UMUM

NO.	NAMA RESPONDEN	ALAMAT	JABATAN RESPONDEN	MASA KERJA	PENDIDIKAN TERAKHIR
1.	ALFRED C. TOEPFER	Margo Mulyo 38 Sby.	Manager Personalia & Biro Umum	2	Sarjana
2.	TUNGGAL EKA SAKTI	Dupak Rukun Tromol Pos 5018 Sby.	Kabag Akuntansi	6	Sarjana Muda
3.	MATAHARI SAKTI	Margo Mulyo A/10-11 Sby	Staf Direksi dan Biro Umum	4	Sarjana
4.	SUMBER URIP SAKTI	Margo Mulyo 63 Sby.	Finance & Administration	4	Sarjana
5.	WIRIFA SAKTI	Rungkut Ind III/48 Sby.	Manager Personalia & Biro Umum	2	Sarjana

Data kelompok pertanyaan umum perusahaan makanan ternak tidak dilakukan analisis, karena penulis menganggap data ini tidak berhubungan secara langsung dengan permasalahan yang dibahas.

2.1.2 Analisa Tentang Keberadaan dan Kebijakan Penjualan kredit. Pertanyaan yang diajukan pada kelompok ini adalah :

2.1.1.1. Analisis keberadaan penjualan kredit. Pertanyaan yang diajukan adalah: apakah perusahaan melaksanakan penjualan secara kredit. Tabulasi jawaban untuk pertanyaan ini tampak dalam tabel sebagai berikut: (lihat Tabel III-4)

TABEL III - 4
TABULASI JAWABAN UNTUK PERTANYAAN
KEBERADAAN PENJUALAN KREDIT

NO.	N A M A R E S P O N D E N	PERUSAHAAN MELAKSANAKAN PENJUALAN SECARA KREDIT	
		YA	TIDAK
1.	ALFRED C TOEPFER	X	-
2.	TUNGGAL EKA SAKTI	X	-
3.	MATAHARI SAKTI	X	-
4.	SUMBER URIP	X	-
5.	WIRIFA SAKTI	X	-
JUMLAH RESPONDEN		5	-

Dari hasil tabulasi diatas dapat diketahui bahwa semua responden melaksanakan penjualan secara kredit.

Dari tabel jawaban, analisis pertanyaan tentang ada/tidaknya penjualan secara kredit di perusahaan makanan ternak tampak pada tabel III - 5 sebagai berikut : (lihat tabel III - 5)

TABEL III - 5
ANALISIS JAWABAN TENTANG
KEBERADAAN PENJUALAN KREDIT

Perusahaan melaksanakan penjualan secara kredit	Jumlah Responden	Prosentase
Yang menjawab "Ya"	5	100
Yang menjawab "Tidak"	-	-
Jumlah	5	100

Dari tabel analisis diketahui, bahwa sebesar 100% responden (5 responden) menjawab " ya ". Jadi semua

perusahaan makanan ternak melaksanakan penjualan secara kredit. Ini menunjukkan bahwa semua perusahaan berharap dapat meningkatkan hasil penjualan serta memperluas pasar dengan cara mengadakan penjualan secara kredit.

2.1.1.2. Analisis kebijakan penjualan kredit. Pertanyaan yang diajukan adalah: bagaimana kebijakan penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan. Tabulasi jawaban atas pertanyaan ini adalah sebagai berikut:

TABEL III - 6
TABULASI JAWABAN UNTUK PERTANYAAN
KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT

NO.	NAMA RESPONDEN	SKOR	1	2	3	4
			a	b	c	d
1.	ALFRED C TOEPFER					X
2.	TUNGGAL EKA SAKTI					X
3.	MATAHARI SAKTI					X
4.	SUMBER URIP			X		
5.	WIRIFA SAKTI			X		
JUMLAH RESPONDEN				2		3

Keterangan:

- a. Tidak ada penilaian untuk calon pelanggan (5'C).
- b. Tidak ada penilaian, ada periode kredit, ada discount.
- c. Dilakukan penilaian, ada periode kredit.
- d. Dilakukan penilaian, ada periode kredit, ada discount.

Dari tabulasi jawaban dapat diketahui:

1. Dua dari lima responden menjawab bahwa calon pelanggan tidak perlu dinilai, tetapi kredit tetap dibatasi waktunya/ada periode kredit dan perusahaan memberi discount. Responden pada kelompok ini dikategorikan kurang baik (mendapat skor 2).
2. Tiga dari lima responden menjawab bahwa dalam memberikan penjualan kredit, pelanggan harus dinilai dahulu dan kredit dibatasi dengan periode kredit, serta diberi discount. Responden pada kelompok ini dikategorikan baik (mendapat skor 4).

Sedangkan analisis untuk pertanyaan tentang kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan makanan ternak tampak pada tabel III - 7 sebagai berikut:

TABEL III - 7
ANALISIS JAWABAN TENTANG
KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT

SKOR	Jumlah Responden	Prosentase
1	-	-
2	2	40
3	-	-
4	3	60
Jumlah	5	100

Pada tabel analisis ini tampak bahwa:

1. Sejumlah 40 % responden (dua responden) tidak mengadakan penilaian untuk calon langganan. Jadi

penjualan kredit dapat diberikan kepada siapa saja, dalam hal ini perusahaan hanya berdasarkan kepercayaan saja. Hal ini menunjukkan bahwa pengendalian piutangnya kurang baik, karena kemungkinan terjadinya resiko piutang tak tertagih semakin besar.

2. Sejumlah 60 % responden mengadakan penilaian terhadap calon pelanggan sebelum memberi persetujuan untuk penjualan kredit, ada periode kredit serta memberi discount. Perusahaan yang termasuk dalam kelompok ini mempertimbangkan adanya kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Oleh karenanya perusahaan mengadakan penilaian terlebih dahulu kepada calon pelanggan sebelum menyetujui penjualan kredit. Agar penjualan tidak menurun akibat syarat yang ketat maka perusahaan memberikan berbagai macam discount untuk produknya antara lain cash discount, trade discount dan sebagainya. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden mengadakan pengendalian/ mengamankan hasil penjualan kredit/ piutangnya.

Suatu kebijakan kredit yang lunak akan meningkatkan penjualan, namun terbebani serangkaian biaya (Bad Debt). Dilain pihak kebijakan kredit yang ketat cenderung memperkecil volume penjualan, tetapi resiko kerugian piutang tak tertagih (Bad Debt) dapat ditekan. Hal ini

menunjukkan bahwa kebijakan kredit sangat berpengaruh dalam mengamankan piutang.

2.1.3 Analisis Pelaksanaan Pencatatan Piutang dan Dokumen-dokumen sebagai dasar pencatatan. Pada variabel ini, pertanyaan-pertanyaan yang diajukan adalah sebagai berikut:

2.1.3.1. Analisis pelaksanaan pencatatan piutang. Pertanyaan yang diajukan adalah: bagaimana pelaksanaan pencatatan atas piutang. Tabulasi jawaban untuk pertanyaan ini adalah:

TABEL III - 8
TABULASI JAWABAN UNTUK PERTANYAAN
PELAKSANAAN PENCATATAN PIUTANG

NO.	NAMA RESPONDEN	SKOR			
		1	2	3	4
		a	b	c	d
1	ALFRED C.T				X
2	TUNGGAL E.S				X
3	MATAHARI S	X			
4	SUMBER URIP			X	
5	WIRIFA S				X
JUMLAH RESPONDEN		1	-	1	3

Keterangan

- a. Piutang tidak dicatat, hanya kumpulan faktur-faktur penjualan kredit.
- b. Dicatat di buku besar saja.
- c. Dicatat di buku besar dan buku pembantu.

- d. Dicatat di buku penjualan dan faktur disimpan per tanggal transaksi.

Dari tabulasi jawaban dapat diketahui bahwa:

1. Satu dari lima responden tidak mencatat piutang, hanya kumpulan faktur-faktur. Responden pada kelompok ini mendapat skor 1 (dikategorikan tidak baik).
2. Satu dari lima responden mencatat piutang dibuku besar dan buku pembantu. Responden pada kelompok ini mendapat skor 3 (dikategorikan cukup baik).
3. Tiga dari lima responden mencatat piutang dibuku penjualan dan faktur disimpan per tanggal transaksi. Responden pada kelompok ini mendapat skor 4 (dikategorikan baik).

Dari tabulasi jawaban dapat dibuat tabel analisis untuk pertanyaan yang diajukan, tampak sebagaimana dalam tabel analisis sebagai berikut: (lihat tabel III - 9)

TABEL III - 9
ANALISIS JAWABAN TENTANG
PENCATATAN PIUTANG

SKOR	Jumlah Responden	Prosentase
1	1	20
2	-	-
3	1	20
4	3	60
Jumlah	5	100

Dari tabel analisis diatas tampak bahwa:

1. Sebanyak 20% responden dalam melaksanakan kegiatan penjualan kredit yang dilakukan ternyata perusahaan masih belum menerapkan metode pencatatan piutang yang memadai, sehingga tidak dapat menghasilkan informasi yang bermanfaat. Perusahaan menganggap bahwa faktur-faktur penjualan yang belum dibayar cukup disimpan begitu saja, dimana, suatu saat diharapkan akan diterima pelunasannya setelah terlebih dahulu dilakukan penagihan kepada para pelanggan pada saat jatuh temponya. Dengan banyaknya pelanggan bagian akuntansi tidak akan dapat menunjukkan tanggal jatuh tempo piutang secara tepat serta informasi-informasi piutang yang lain. Oleh karena informasi yang ada tidak memadai artinya tidak tepat waktu dan tepat guna, maka bagian penagihan tidak mempunyai landasan yang tepat untuk melaksanakan kegiatannya.
2. Sebanyak 20% responden sudah melaksanakan pencatatan piutang dengan baik, tetapi kurang sempurna karena tanggal jatuh tempo untuk masing-masing piutang tidak dapat diketahui dengan cepat.
3. Sejumlah 40% responden sudah melaksanakan pencatatan piutang dengan baik. Dengan adanya metode pencatatan piutang yang memadai dapat memberikan informasi tentang posisi piutang yang ada, tanggal jatuh tempo,

jumlah kredit masing-masing pelanggan dan sebagainya, sehingga dapat diketahui kebiasaan-kebiasaan pelanggan dalam melunasi kewajibannya atau pelanggan-pelanggan yang harus diberhentikan permintaan pembelian kreditnya karena sudah banyak jumlah kredit yang diambilnya.

2.1.3.2. Analisis dokumen-dokumen untuk pencatatan piutang. Pertanyaan yang diajukan adalah: dokumen-dokumen apa yang digunakan sebagai dasar pencatatan piutang. Tabulasi jawaban untuk pertanyaan ini adalah sebagai berikut:..ls1

TABEL III - 10
TABULASI JAWABAN UNTUK PERTANYAAN
DOKUMEN UNTUK PENCATATAN PIUTANG

NO.	NAMA RESPONDEN	SKOR	1	1	1	1	JUMLAH SKOR
			a	b	c	d	
1	ALFRED C.T		X	X		X	3
2	TUNGGAL E.S		X	X		X	3
3	MATAHARI S		X	X			2
4	SUMBER URIP		X	X			2
5	WIRIFA S		X	X		X	3

Keterangan:

- a. Faktur penjualan
- b. Bukti kas masuk
- c. Memo kredit
- d. Bukti memorial

Dari tabulasi jawaban dapat diketahui bahwa:

1. Dua dari lima responden menggunakan dokumen faktur penjualan dan bukti kas masuk sebagai dasar pencatatan piutang. Responden pada kelompok ini mendapat skor 2 (dikategorikan kurang baik).
2. Tiga dari lima responden menggunakan faktur penjualan, bukti kas masuk dan bukti memorial sebagai dasar pencatatan piutang. Responden pada kelompok ini mendapat skor 3 (dikategorikan cukup baik).

Dari tabulasi jawaban responden, analisis jawaban atas pertanyaan yang diajukan tampak sebagaimana dalam tabel analisis berikut:

TABEL III - 11
ANALISIS JAWABAN TENTANG
DOKUMEN UNTUK PENCATATAN PIUTANG

SKOR	Jumlah Responden	Prosentase
1	-	-
2	2	40
3	3	60
4	-	-
Jumlah	5	100

Dari tabel analisis diatas tampak bahwa:

1. Sejumlah 40% responden hanya menggunakan faktur penjualan dan bukti kas masuk sebagai dasar pencatatan piutang. Perusahaan yang termasuk dalam kelompok ini tidak menggunakan memo kredit dan bukti memorial. Hal

ini dikarenakan perusahaan menganggap bahwa retur penjualan jarang terjadi, oleh karena itu perusahaan tidak memakai memo kredit dan bukti memorial. Bila terjadi retur maka perusahaan langsung mengganti dengan barang yang sama.

2. Sejumlah 60% responden menggunakan faktur penjualan, bukti kas masuk, bukti memorial sebagai dasar pencatatan piutang. Perusahaan pada kelompok ini juga menganggap bahwa retur penjualan jarang terjadi, sehingga perusahaan tidak memerlukan buku memo kredit. Tetapi pada kelompok ini lebih baik pencatatannya, karena retur yang terjadi dicatat dalam buku memorial, sehingga lebih mudah memeriksanya.

Dari analisis diatas diketahui seluruh responden menyatakan bahwa retur penjualan di perusahaan masing-masing jarang terjadi. Hal ini dimungkinkan karena di perusahaan makanan ternak kerusakan barang/cacat memang jarang terjadi, sebab produk makanan ternak telah diuji hasil akhirnya (ada quality control). Tetapi bila barang rusak karena air; misal kehujanan, maka perusahaan tidak bersedia untuk mengganti (kecuali perusahaan menerapkan metode FOB Destination). Bila perusahaan menggunakan metode ini perusahaan akan berhati-hati selama pengiriman, sehingga barang selamat sampai tujuan.

2.1.4 Analisis Tentang Penugasan dan Kegiatan Penagihan. Pada bagian ini, analisis dilakukan sesuai dengan jawaban yang diperoleh dari responden, yaitu sebagai berikut:

2.1.4.1. Analisis penugasan penagihan. Pertanyaan yang diajukan adalah: apakah perusahaan mempunyai bagian khusus atau menugaskan orang untuk menagih. Tabulasi jawaban untuk pertanyaan ini tampak pada tabel berikut:

TABEL III - 12
TABULASI JAWABAN UNTUK PERTANYAAN
KEBERADAAN BAGIAN PENAGIHAN

NO.	N A M A R E S P O N D E N	PERUSAHAAN MENGADAKAN BAGIAN PENAGIHAN	
		YA	TIDAK
1.	ALFRED C TOEPFER	X	-
2.	TUNGGAL EKA SAKTI	X	-
3.	MATAHARI SAKTI	X	-
4.	SUMBER URIP	X	-
5.	WIRIFA SAKTI	X	-
JUMLAH RESPONDEN		5	-

Dari hasil tabulasi diatas dapat diketahui bahwa semua responden mempunyai bagian / menugaskan orang untuk melakukan penagihan.

Dari tabulasi jawaban responden, analisis jawaban atas pertanyaan yang diajukan tampak sebagaimana dalam tabel analisis sebagai berikut:

TABEL III - 13
ANALISIS JAWABAN TENTANG
KEBERADAAN BAGIAN PENAGIHAN

Perusahaan mengadakan bagian penagihan	Jumlah Responden	Prosentase
Yang menjawab "Ya"	5	100
Yang menjawab "Tidak"	-	-
Jumlah	5	100

Berdasarkan pada tabel analisis diatas, diketahui bahwa sejumlah 100% responden (5 responden) mengadakan bagian untuk melakukan penagihan. Hal ini disebabkan langganan biasanya jarang melakukan pembayaran atas inisiatif sendiri. Dengan kata lain langganan tidak akan membayar jika tidak ditagih, kecuali langganan ingin memanfaatkan adanya potongan tunai bila pelanggan membayar sebelum waktu jatuh tempo yang ditentukan (pelunasan lebih awal).

2.1.4.2. Analisis prosedur penagihan. Pertanyaan yang diajukan adalah: bagaimana prosedur penagihan yang dilaksanakan oleh perusahaan. Tabulasi jawaban untuk pertanyaan ini lihat tabel III-14.

Keterangan:

- a. Bagian penagihan menerima daftar inkasso dan faktur-faktur yang telah jatuh tempo untuk pelaksanaan penagihan. Setelah ditagih hasil tagihan dan faktur dikembalikan ke pemberi tugas.

- b. Setelah melakukan penagihan, bagian penagihan harus menyerahkan hasil tagihannya dan faktur ke kasir. Kemudian kasir mengembalikan faktur ke bagian akuntansi piutang.
- c. Bagian penagihan sesudah menyerahkan hasil tagihan kekasir, bagian penagihan menyerahkan daftar inkasso dan sisa faktur yang belum tertagih ke bagian akuntansi piutang.
- d. Bagian akuntansi piutang mencap lunas untuk faktur yang sudah dibayar, lalu dimasukkan ke map. Untuk faktur yang belum tertagih/dibayar sebagian dikembalikan kedalam urutan yang sesuai dengan rencana penagihan selanjutnya dan/ faktur yang dibayar sebagian ditulis jumlah yang telah dilunasi dan bersama-sama dengan bukti penerimaan uang disimpan kembali di map yang belum terlunasi.

TABEL III - 14
TABULASI JAWABAN UNTUK PERTANYAAN TENTANG
PELAKSANAAN PENAGIHAN

NO.	NAMA RESPONDEN	SKOR			
		1 a	2 b	3 c	4 d
1	ALFRED C.T				X
2	TUNGGAL E.S				X
3	MATAHARI S		X		
4	SUMBER URIP			X	
5	WIRIFA S				X
JUMLAH RESPONDEN		-	1	1	3

Dari tabulasi jawaban dapat diketahui bahwa:

1. Satu dari lima responden menjawab setelah melakukan penagihan, bagian penagihan menyerahkan hasil tagihan dan faktur ke kasir. Kemudian kasir menyerahkan ke bagian akuntansi piutang. Responden pada kelompok ini memperoleh skor 2 (dikategorikan kurang baik).
2. Satu dari lima responden melakukan penagihan dari awal sampai bagian penagihan menyerahkan daftar inkasso dan sisa faktur yang belum tertagih ke bagian akuntansi piutang. Responden pada kelompok ini memperoleh skor 3 (dikategorikan cukup baik).
3. Tiga dari lima responden melakukan penagihan yang dimulai dari penerimaan tugas. Setelah melakukan penagihan hasilnya diserahkan ke kasir dan kasir menanda tangani, kemudian daftar inkasso dikembalikan ke bagian penagihan. Bagian penagihan menyerahkan daftar dan faktur yang belum dan/ dibayar sebagian ke bagian akuntansi piutang dan oleh bagian akuntansi piutang dicatat. Responden pada kelompok ini memperoleh skor 4 (dikategorikan baik).

Dari tabulasi jawaban responden, analisis jawaban atas pertanyaan yang diajukan tampak sebagaimana dalam tabel analisis berikut:

TABEL III - 15
ANALISIS JAWABAN TENTANG
PELAKSANAAN PENAGIHAN

SKOR	Jumlah Responden	Prosentase
1	1	20
2	-	-
3	1	20
4	3	60
Jumlah	5	100

Dari tabel analisis diatas tampak bahwa:

1. Sebanyak 20% responden (1 responden) melakukan penagihan piutang setelah bagian penagihan menerima daftar inkasso dan faktur. Setelah piutang tertagih, bagian penagihan langsung menyerahkan hasil tagihan ke kasir. Kemudian kasir menyerahkan ke bagian akuntansi piutang.
2. Sebanyak 20% (1 responden) melakukan penagihan mulai dari menerima tugas, melakukan penagihan, menyerahkan hasil tagihan kepada kasir. Setelah itu bagian penagihan akan mengembalikan daftar inkasso dan faktur-faktur yang belum tertagih ke bagian akuntansi piutang.
3. Sisanya (3 responden) melakukan penagihan mulai dari awal sampai akhir. Bagian penagihan setelah menerima daftar inkasso dan faktur maka segera dilakukan penagihan. Sesudah tertagih, hasil tagihan diserahkan ke kasir dan menerima bukti tanda penerimaan, lalu daftar

inkasso dan faktur dikembalikan ke bagian piutang untuk dicatat, dan faktur-faktur yang belum tertagih disimpan kembali untuk penagihan yang selanjutnya.

Secara singkat gambaran variabel-variabel seperti tampak pada tabel III - 16:

TABEL III - 16
REKAPITULASI GAMBARAN VARIABEL

V A R I A B E L	KESIMPULAN UMUM	%
KELOMPOK SATU		
UMUM		
Responden : masa kerja	- kurang dari 3 tahun - lebih dari 3 tahun	40 60
pendidikan	- sarjana muda - sarjana	20 80
KELOMPOK DUA		
Keberadaan dan Kebijakan penjualan.		
- keberadaan penjualan kredit	- Yang menjawab "ya"	100
- kebijakan penjualan kredit	- Tidak mengadakan penilaian/ pemilihan pelanggan, ada periode kredit, ada potongan tunai bagi yang melunasi lebih awal. - Mengadakan penilaian/ pemilihan pelanggan, ada periode kredit, ada potongan tunai bagi yang melunasi lebih awal.	40 60

V A R I A B E L	KESIMPULAN UMUM	%
KELOMPOK TIGA Pencatatan piutang dan dokumen yang digunakan	- Hanya mengumpulkan faktur-faktur penjualan.	20
	- Dicatat dibuku besar dan buku pembantu. - Dicatat dibuku penjualan dan faktur disimpan per tanggal transaksi.	20 40
Dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan piutang	- Faktur penjualan, buku kas masuk.	40
	- Faktur penjualan, buku kas masuk, buku memorial.	60
KELOMPOK EMPAT Keberadaan dan pelaksanaan penagihan piutang	- keberadaan bagian penagihan	100
	- Yang menjawab "ya"	
- cara melakukan penagihan piutang	- Bagian penagihan menerima tugas, menyerahkan hasil tagihan dan faktur ke kasir.	20
	- Bagian penagihan setelah menyerahkan hasil tagihan ke kasir, mengembalikan daftar inkasso dan faktur ke bagian piutang.	20
	- Bagian piutang mencatat dan menyimpan faktur yang belum tertagih keurut-urutan untuk penagihan selanjutnya.	60

2.2. Analisis Keseluruhan Variabel

Sebagaimana telah dijelaskan pada bagian metodologi, penelitian ini adalah penelitian yang menggunakan data kualitatif. Oleh karena itu pedoman pembahasan yang diajukan hanya dapat diuji dengan cara deskriptif berdasarkan variabel-variabel terkait yang telah digambarkan sebelumnya. Uji statistik tidak dilakukan mengingat jenis data yang digunakan tidak memungkinkan diadakan pengujian statistik.

Pedoman pembahasan menyatakan bahwa perusahaan akan dapat mengamankan hasil penjualan kredit (piutang) dengan baik, apabila perusahaan melakukan kebijakan penjualan kredit, pencatatan piutang dan penagihan piutang dengan baik.

Dari gambaran variabel, dapat diidentifikasi variabel-variabel yang dapat mendukung pengujian pedoman pembahasan, yaitu:

1. Variabel kebijakan penjualan
2. Variabel pencatatan piutang
3. Variabel pelaksanaan penagihan

Untuk mengetahui kebijakan penjualan, pencatatan piutang dan penagihan piutang yang dilaksanakan perusahaan, tabulasi yang digunakan adalah sebagai berikut:

TABEL III - 17
 TABULASI KEBIJAKAN PENJUALAN, PENCATATAN
 DAN PENAGIHAN PIUTANG

NO. RESPONDEN	VARIABEL			JUMLAH
	a	b	c	
1	4	4	4	12
2	4	4	4	12
3	4	1	2	7
4	2	3	3	8
5	2	4	4	10

Dari tabulasi diatas tampak bahwa tiga responden telah menerapkan kebijakan penjualan dengan baik. Selebihnya (2 responden) penerapan kebijakan penjualannya kurang baik, karena tidak memanfaatkan/menerapkan semua kebijakan penjualan yang ada.

Kebijakan penjualan perusahaan dikatakan baik, karena perusahaan menerapkan kebijakan penjualan yang meliputi penilaian/pemilihan untuk pelanggan yang boleh membeli secara kredit, ada batasan waktu kredit yang dikenal dengan periode kredit, serta memeberi potongan tunai kepada pelanggan yang melakukan pelunasan lebih awal. Dengan kebijakan penjualan seperti diatas, keuntungan yang diperoleh perusahaan adalah resiko piutang tak tertagih (Bad Debt) berkurang atau semakin kecil. Sebaliknya perusahaan juga akan mengeluarkan biaya yang cukup besar, yaitu untuk potongan yang diberikan ke langganan.

Sedangkan penerapan kebijakan penjualan perusahaan dikatakan kurang baik, karena perusahaan hanya menerapkan potongan dan periode kredit saja tanpa disertai dengan penilaian/pemilihan pelanggan yang boleh membeli secara kredit. Hal ini mengakibatkan kemungkinan piutang yang tidak tertagih semakin besar, sebab kebijakan penjualan yang diterapkan kurang memenuhi.

Pada tabel III - 17, diketahui bahwa tiga responden telah melaksanakan pencatatan piutang dengan baik. Dikatakan baik, karena perusahaan mencatat piutang dalam buku penjualan sesuai dengan tanggal transaksi dan faktur-faktur penjualan disimpan per tanggal transaksi. Apabila jumlah buku penjualan sama besarnya dengan rekapitulasi piutang yang berasal dari faktur-faktur penjualan yang disimpan, maka berarti semua transaksi piutang telah dibukukan dan tidak ada piutang yang terlewatkan untuk ditagih. Keuntungan yang akan diperoleh dari cara pencatatan ini adalah jumlah piutang akan terkontrol, juga dengan mudah dan cepat dapat diketahui piutang-piutang yang harus ditagih/jatuh tempo tanpa ada yang tertinggal. Dengan demikian perusahaan akan mudah melihat kronologis piutang-piutang pelanggan dan dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan penagihan piutang.

Satu responden melaksanakan pencatatan piutang dengan cara yang cukup baik. Dikatakan cukup baik, karena

pencatatan piutang dicatat dalam buku .besar dan buku pembantu. Keuntungan yang diperoleh dengan cara ini adalah jumlah piutang yang telah dicatat dalam buku besar dapat dikontrol dengan buku pembantu, yang berisi rincian masing -masing pelanggan. Sedangkan kekurangannya adalah informasi untuk melakukan penagihan kurang cepat dan dibutuhkan waktu yang agak lama untuk mengurut tanggal piutang yang telah jatuh tempo.

Sedangkan sisanya (satu responden) dalam melaksanakan pencatatan piutang tidak baik. Perusahaan hanya menyimpan begitu saja faktur-faktur penjualan untuk piutang yang belum melunasi. Hal ini mengakibatkan tanggal jatuh tempo piutang tidak dapat diketahui secara tepat yang menyebabkan bagian penagihan tidak dapat melaksanakan tugasnya dengan baik, karena tidak ada landasan yang tepat untuk melakukan penagihan. Disamping itu tidak ada internal check untuk piutang, sehingga membuka peluang terjadinya penyelewengan.

Kegiatan penagihan yang dilakukan perusahaan menunjukkan tiga responden melaksanakan penagihan dengan baik. Dikatakan baik, karena perusahaan telah melakukan penagihan piutang mulai dari menerima daftar inkasso beserta faktur-faktur yang telah jatuh tempo, menyerahkan hasil tagihan kekasir, kemudian kasir menanda tangani dan memberi tanda terima ke bagian penagihan. Selanjutnya

bagian penagihan mengembalikan faktor-faktor ke bagian akuntansi piutang dan bagian akuntansi piutang akan menyimpan dan mencatat faktor yang sudah lunas. Sedangkan faktor yang belum tertagih/tertagih sebagian dikembalikan ke map untuk penagihan yang akan datang. Kebaikan yang diperoleh untuk responden dalam kelompok ini adalah informasi yang dihasilkan bagian akuntansi piutang akan dapat dipakai sebagai internal check terhadap buku besar (buku besar mendapat jurnal voucher dari kasir atas hasil tagihan), sehingga kemungkinan adanya kekeliruan atau penyelewengan dapat diketahui. Disamping itu kemungkinan piutang tak tertagih berkurang karena perusahaan mengadakan bagian penagihan untuk melakukan penagihan piutang.

Satu perusahaan cukup baik dalam melaksanakan penagihan piutang. Dikatakan cukup baik, karena perusahaan melakukan cara penagihan piutang mulai dari penerimaan tugas, kemudian menyerahkan hasil tagihan ke kasir setelah kasir menanda tangani dan memberi bukti tanda terima, bagian penagihan mengembalikan faktor-faktor ke bagian akuntansi piutang. Selanjutnya bagian akuntansi piutang akan menyimpan faktor yang telah lunas, faktor yang belum dibayar/dibayar sebagian akan disimpan. Pada kelompok ini terdapat kekurangan, karena bagian akuntansi piutang tidak mencatat piutang yang telah membayar, sehingga sulit diketahui langganan-langganan yang telah melunasi.

Sisanya (1 responden) kurang baik dalam melaksanakan penagihan piutang. Perusahaan pada kelompok ini cara penagihan yang dilakukan masih kurang lengkap, yaitu setelah bagian penagihan menerima tugas dan selesai melaksanakan tugasnya hasil tagihan diserahkan ke kasir beserta faktur-faktur. Hal ini menunjukkan adanya internal control yang lemah, karena membuka kesempatan untuk melakukan penyelewengan-penyelewengan, terutama bagian kasir, misalnya: melaporkan terlalu kecil atau tidak sama sekali hasil tagihan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pada bab sebelumnya, dapat ditarik beberapa kesimpulan sesuai dengan permasalahan dan tujuan yang ingin dijangkau dalam penelitian, yaitu:

- a. Ada tiga perusahaan yang telah melaksanakan/menerapkan kebijakan penjualan sesuai dengan alternatif yang ada. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah mengelola/mengamankan piutang. Dengan demikian kemungkinan piutang tak tertagih akan berkurang. Dua perusahaan yang lain hanya menerapkan periode kredit dan potongan tunai tanpa melakukan penilaian/pemilihan pelanggan, sehingga kemungkinan piutang tak tertagih masih cukup besar.
- b. Sebagian besar perusahaan telah melakukan pencatatan piutang dengan baik, yaitu piutang dicatat dalam buku penjualan sesuai tanggal transaksi dan faktur-faktur disimpan per tanggal transaksi sebagai dasar untuk pelaksanaan dan pengamanan penagihan piutang. Sebagian kecil perusahaan cukup baik dalam melaksanakan pencatatan piutang. Sedangkan satu perusahaan kurang baik

pencatatan piutangnya, karena hanya merupakan kumpulan faktur-faktur untuk piutang yang belum dibayar.

- c. Semua perusahaan telah mempunyai bagian penagihan untuk pelaksanaan penagihan piutang. Tetapi bila dikaitkan dengan cara penagihan piutang ada tiga perusahaan yang melaksanakan penagihan secara lengkap, yaitu dimulai dari penerimaan daftar inkasso dan faktur-faktur yang jatuh tempo, menyerahkan hasil tagihan ke kasir dan kasir mengembalikan ke bagian penagihan setelah ditanda tangani. Kemudian bagian penagihan akan mengembalikan daftar inkasso dan faktur ke bagian akuntansi piutang untuk dicatat dan disimpan. Bagian akuntansi piutang ini akan menghasilkan informasi yang bersifat sebagai internal check bagi general ledger.

2. Saran

Berdasarkan pada kesimpulan, diajukan beberapa saran sebagai berikut:

- a. Bagi perusahaan yang tidak menerapkan kebijakan penjualan secara lengkap, yaitu penilaian/pemilihan langganan yang boleh membeli secara kredit, disarankan untuk menambah kebijakan penjualan. Dengan demikian diharapkan piutang tak tertagih dapat diperkecil.

- b. Bagi perusahaan yang telah melaksanakan pencatatan piutang dengan baik diharapkan perusahaan dapat mempertahankannya. Sedangkan bagi perusahaan yang hanya menyimpan faktur penjualan tanpa dicatat disarankan untuk mengubah cara tersebut. Perusahaan sebaiknya mencatat di dalam buku penjualan dan faktur-faktur disimpan per tanggal transaksi, sehingga dapat digunakan sebagai dasar pelaksanaan penagihan dan tidak menyita waktu yang lama untuk mencari pelanggan (faktur) yang akan ditagih.
- c. Bagi perusahaan yang melakukan penagihan piutang yang hanya sampai menyerahkan hasil tagihan ke kasir saja sebaiknya ditingkatkan lagi kegiatannya.
- d. Menyadari kekurangan dan kelemahan yang ada diharapkan penelitian ini tidaklah berhenti sampai disini saja. Penelitian dapat dikembangkan lebih lanjut dengan mengembangkan metodologi atau hal-hal lain yang berkaitan.

DAFTAR PUSTAKA

- Neuner and Neuner, Accounting Systems Installation Methods and Prosedur, Penerbit International Tex book Company, Fifth Edition.
- J. Fred Weston and Eugene F. Brigham, Managerial Finance, Seventh Edition, The Dryden Press Hinsdale, Illinois, 1980.
- Gillespie, Cecil, Accounting System, Procedures and Methods, Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, New York, 1971.
- J. Van Niemwegen, Dasar-dasar Organisasi Administrasi, Disadur oleh R.B. Boentaran, Penerbit Virgo Surabaya, 1974.
- Cushing, Barry E., Accounting Information System and Business Organization, Addison Wesley Publishing Coy., Inc., Reading, Massachusetts, 1982.
- Ikatan Akuntan Indonesia, Prinsip Akuntansi Indonesia, PT Ichtiar Baru - Van Hoeve, Jakarta, 1974.
- Theodurus M. Tuanakotta, Auditing Petunjuk Pemeriksaan Akuntan Publik, Penerbit Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Suhadji Hadibroto, Study Perbandingan antara Akuntansi Amerika dan Belanda dan Pengaruh terhadap Profesi di Indonesia, PT Ichtiar Baru-Van Hoeve, Jakarta, 1977.
- AL. Haryono Jusup, Dasar-dasar Akuntansi, bagian Penerbitan Akademi Akuntansi YKPN, Yogyakarta, 1982.
- Buku Pedoman tentang Tata Cara Penulisan Praproposal, Proposal Penulisan, Skripsi, Pedoman Pembimbingan dan Pengujian Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga, 1990.

ooDDoo

PEDOMAN WAWANCARA

I. PERTANYAAN UMUM

Pertanyaan yang diajukan adalah tentang identitas responden, yang terinci sebagai berikut:

Nama Perusahaan :

Alamat Perusahaan :

Bentuk Badan Hukum :

Jabatan Responden :

Masa Kerja Responden :

Pendidikan Terakhir :

II. PERTANYAAN TENTANG KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT

Pertanyaan yang diajukan adalah:

1. Apakah perusahaan mengadakan penjualan kredit
Untuk pertanyaan ini, alternatif jawaban yang disediakan adalah:

Ya (.....)

Tidak (.....)

Jika responden menjawab "Ya" teruskan dengan pertanyaan:

2. Kebijakan apa yang digunakan untuk melakukan penjualan kredit

Alternatif jawaban yang disediakan adalah:

- a. Tidak ada penilaian untuk calon pelanggan (5 'C)

- b. Tidak ada penilaian, ada periode kredit, ada discount
- c. Dilakukan penilaian, ada periode kredit
- d. Dilakukan penilaian, ada periode kredit, ada discount.

III. PERTANYAAN TENTANG PENCATATAN PIUTANG

Pertanyaan yang diajukan adalah:

- 1. Bagaimana perusahaan melaksanakan pencatatan atas piutang
.....
.....
.....
- 2. Dokumen apa yang digunakan sebagai dasar pencatatan piutang

Alternatif jawaban yang disediakan adalah:

- a. faktur penjualan
- b. bukti kas masuk
- c. memo kredit
- d. bukti memorial (jurnal voucher)

IV. PERTANYAAN TENTANG PROSEDUR PENAGIHAN

Pertanyaan yang diajukan adalah:

- 1. Apakah perusahaan mengadakan bagian khusus untuk menagih

Untuk pertanyaan ini alternatif jawaban yang

disediakan adalah:

Ya (.....)

Tidak (.....)

Jika responden menjawab "Ya" teruskan dengan pertanyaan:

2. Bagaimana cara penagihan yang dilakukan oleh perusahaan

.....
.....
.....

