



# Plagiarism Checker X Originality Report

**Similarity Found: 10%**

Date: Monday, October 08, 2018

Statistics: 539 words Plagiarized / 5269 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

---

PENGARUH PIUTANG TAK TERTAGIH TERHADAP PENDAPATAN PADA CV. INSAN MULIA – MOJOKERTO Dwi Ermayanti \* Abstract As a company which run in construction sector, CV. Insan Mulia Mojokerto, has a problem in uncollectable receivable account. This research aimed to analyze what the cause is and the effect to financial report. The kind of research was case study, and data used in this case was financial report start in 2000 until 2003.

The result show that the cause of uncollectable receivable account were: 1) The system in giving credit was to weak and there was not charge for late payment, 2) CV. Insan Mulia did not consider deeply about the character of its customers whether proper or not to had credit. Hence, it was suggested to CV. Insan Mulia to know deeply to its customers before giving credit, so the sum of uncollectable receivable account can be reduced.

Keywords: uncollectable receivable account, credit, financial report. Persaingan dalam dunia bisnis yang semakin ketat menyebabkan perusahaan harus menggunakan strategi dalam penjualan. Hal ini tersebut dilakukan sebagai konsekuensi dari tujuan di dirikannya perusahaan yaitu untuk memperoleh keuntungan yang optimal.

Guna mencapai keuntungan yang optimal perusahaan melaksanakan penjualan secara kredit. Dengan adanya penjualan secara kredit maka timbullah piutang bagi perusahaan. Dan semua ini pada umumnya di gunakan pada setiap perusahaan, baik perusahaan industri, perusahaan dagang, perusahaan perbankan dan perusahaan jasa. Perusahaan melakukan penjualan secara kredit akan mempunyai konsekuensi pembayaran di kemudian hari dan akan menciptakan harta bagi perusahaan dalam bentuk piutang, konsekuensi tersebut dapat berdampak positif juga negatif yaitu misalnya tertundanya

pembayaran oleh debitur dari batas waktu kredit yang telah ditetapkan (baik itu karena bangkrut, meninggal dunia dan lain-lain) akan mengakibatkan piutang perusahaan menumpuk.

Dan apabila piutang tersebut tidak tertagih maka perusahaan akan kehilangan pendapatan dari piutang karena adanya penjualan secara kredit yang tidak terbayar tersebut. Padahal penjualan kredit (piutang) disini adalah sumber utama dari pendapatan yang diterima dari perusahaan. Untuk menghindari semakin besarnya kerugian akan piutang tak tertagih maka disini diperlukan manajemen yang dapat menyusun rencana yang lebih baik dan dapat mengambil suatu keputusan yang lebih tepat mengenai syarat-syarat apa saja agar pelanggan tersebut dapat memperoleh kredit.

Dengan kata lain, sebelum perusahaan mengadakan kontrak kerja sama dengan pelanggan, harus diadakan penilaian terlebih dahulu apakah pelanggan tersebut layak atau tidak untuk diberi kredit. Melihat kondisi tersebut, maka sudah jelas bahwa informasi yang tepat sebagai saran dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijaksanaan adalah kebutuhan utama manajemen dalam rangka melaksanakan fungsi-fungsi yang dilimpahkan kepadanya sehingga manajemen dapat bekerja secara efektif dan efisien.

Jadi keberhasilan manajemen dipengaruhi dan bergantung pada ketetapan informasi yang disajikan kepadanya. Dimana, informasi ini merupakan penunjang proses kelancaran kegiatan perusahaan. Dalam hal ini, penjualan jasa kepada customer adalah aktivitas utama CV. Insan Mulia, dari aktivitas tersebut timbullah piutang.

Selama hampir 6 (enam) tahun perusahaan ini beroperasi sering kali dihadapkan pada berbagai macam persoalan terutama masalah piutang yang tak tertagih sehingga untuk mengatasinya pimpinan dihadapkan pada berbagai alternatif dalam pengambilan keputusan. Dengan demikian persoalan piutang tersebut harus benar-benar dilakukan dengan hati-hati karena piutang yang dijalankan oleh suatu perusahaan turut mempengaruhi besar kecilnya piutang tak tertagih. Padahal pendapatan utama dari perusahaan ini adalah dari penjualan jasa yang dilakukan secara kredit.

Dapat diketahui bahwa piutang yang ada pada CV. Insan Mulia ini, yaitu berasal dari jumlah semula pendapatan yang disetujui dalam kontrak dikurangi dengan uang muka kontrak. Sedangkan pendapatan, yaitu berasal dari uang muka ditambah dengan penagihan.

Kemudian untuk piutang yang tak tertagih, yaitu berasal dari pendapatan semula yang disetujui dalam kontrak dikurangi dengan uang muka dan penagihan selama setahun,

yang biasanya tercantum dalam syarat pembayaran dalam tiap-tiap kontrak, tergantung pada kebijaksanaan yang dianut tiap-tiap perusahaan. Dengan kata lain, pendapatan proyek ditetapkan dan ditentukan atas dasar telah selesai fisik proyek dan administrasinya, dimana pendapatan ini baru diakui apabila kontrak telah selesai secara keseluruhan sesuai dengan isi surat perintah kerja / kontrak dan jumlah penerimaan uang muka oleh perusahaan digunakan untuk pembelian bahan dan dibukukan disisi kredit dalam uang muka pesanan.

Penelitian ini secara khusus membahas tentang penyebab terjadinya piutang tak tertagih serta berapa besar pengaruh piutang tak tertagih terhadap pendapatan pada CV. Insan mulia. Hasil dari penelitian ini akan dijadikan sumbangan pemikiran bagi manajemen CV Insan Mulia dalam memecahkan masalah yang berkaitan dengan piutang yang tak tertagih untuk dapat menghasilkan pendapatan yang lancar / optimum.

Tinjauan Pustaka Pengertian Piutang Menurut smith (1996 : 286) piutang adalah hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang atau jasa. Namun, untuk tujuan akuntansi, istilah ini pada umumnya diterapkan dalam pengertian yang lebih sempit, yaitu berupa klaim yang diharapkan akan diselesaikan melalui penerimaan kas.

Sedangkan pengertian piutang menurut mulyadi (2002: 88) menyatakan bahwa piutang adalah klaim pihak lain atas uang, barang atau jasa yang diterima dalam jangka waktu satu tahun atau dalam siklus kegiatan perusahaan. Dari definisi tersebut, suatu klaim adalah jumlah yang diminta kontraktor kepada pemberi kerja atau pihak lain sebagai penggantian untuk biaya - biaya yang tidak termasuk dalam nilai kontrak.

Klaim dapat timbul, umpamanya; dari keterlambatan yang disebabkan oleh pemberi kerja, kesalahan dalam spesifikasi atau rancangan dan perselisihan penyimpangan dalam pengerjaan kontrak. Sedangkan termin adalah jumlah yang ditagih untuk pekerja yang dilakukan dalam suatu kontrak baik yang telah dibayar ataupun yang belum dibayar. Jadi dapat disimpulkan, bahwa piutang adalah tagihan atas sejumlah uang atas penerimaan pembayaran yang dimiliki oleh seseorang kepada orang lain.

Macam-macam piutang Menurut Kieso dan Weygant (1995 : 145) menyatakan bahwa piutang ada dua bentuk jika dilihat dari laporan keuangan, yaitu : 1. Piutang lancar atau piutang jangka pendek. Piutang ini dapat ditagih dalam waktu satu tahun / dalam siklus operasi perusahaan. 2. Piutang tak lancar atau piutang jangka panjang. Piutang ini diperkirakan tidak dapat ditagih dalam satu tahun.

Sedangkan, jika diklasifikasikan dalam neraca Kieso dan weygant (1995: 145) yaitu : 1.

Piutang usaha. Piutang usaha adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang diberikan sebagai dari operasi bisnis yang normal. 2. Piutang non usaha. Piutang non usaha adalah timbul dari berbagai transaksi dan dapat berupa janji tertulis baik untuk membayar ataupun mengirimkan.

Prosedur pencatatan piutang Ada beberapa metode pencatat yang mempengaruhi dalam transaksi piutang menurut Mulyadi (2001 :258) antara lain : 1. Metode konvensional. Metode pencatatan ini dimulai dari jurnal langsung ke piutang. 2. Metode posting langsung ke dalam kartu piutang / pernyataan piutang. Metode pencatatan ini terdiri dari pernyataan saldo akhir bulanan dan faktur yang belum dilunasi. 3. Metode pencatatan tanpa buku pembantu.

Metode pencatatan ini terdiri dari pencatatan faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya yang diterima dari bagian penagihan oleh bagian piutang diarsipkan menurut nama pelanggan dalam arsip faktur yang belum dibayar. 4. Metode pencatatan dengan computer. Metode pencatatan ini dilakukan dengan komputer. Pengukuran piutang Menurut Soemarso (1995 : 366) dalam bukunya menyatakan bahwa piutang diukur sebesar nilai tagihan bruto dikurangi nilai yang tidak dapat direalisasi.

Sedangkan menurut APB Opinion No. 21 yang dikutip oleh Kieso and Weygant (1995 : 155), menyatakan semua piutang terkena pengukuran nilai sekarang dan perhitungan bunga, jika diperlukan, kecuali untuk jenis-jenis spesifik berikut : 1) Piutang dagang normal yang jatuh tempo dalam satu tahun, 2) Deposito sekuritas, penahanan, uang muka, atau pembayaran bertahap, 3) Transaksi antara perusahaan induk dan anak perusahaannya, 4) Piutang yang jatuh tempo dalam suatu tanggal yang tak dapat ditentukan.

Menurut Kieso and Weygant (1995 : 416), menyatakan bahwa dalam banyak transaksi piutang, jumlah yang akan diakui adalah harga pertukaran diantara kedua pihak. Harga pertukaran adalah jumlah yang merupakan hutang dari yang berhutang (pelanggan) dan umumnya dibuktikan dengan beberapa jenis dokumen bisni sering kali berupa faktur. Adapun (dua) 2 faktor yang memperumui pengukuran harga pertukaran adalah 1. Ketersediaan dari potongan / discount.

Potongan dagang ini digunakan untuk menghindarkan perubahan yang sering terjadi dalam katalog, untuk mengutip harga yang berbeda untuk pembelian kualitas yang berbeda, atau untuk menyembunyikan harga faktur yang sebenarnya dari pesaing. Potongan dagang ini biasanya diikuti dalam prosentase. 2. Lamanya waktu antara penjualan dengan pembayaran tanggal jatuh tempo.

Potongan tunai ini ditawarkan sebagai pengurangan untuk pembayaran segera dan dinyatakan dalam bentuk persyaratan 2/10, n/30 (2% jika dibayarkan dalam jangka 10 hari, jumlah kotor jatuh tempo dalam 30 hari) Metode pencatatan yang paling mudah dan umum digunakan untuk transaksi penjualan dan potongan bersangkutan adalah memasukkan piutang dan penjualan pada jumlah kotor.

Dalam metode ini, potongan penjualan diakui dalam perkiraan hanya bila pembayaran diterima dalam perhitungan rugi laba sebagai penjualan pengurangan dari penjualan untuk mendapatkan penjualan bersih. Beberapa akuntan menyatakan bahwa potongan penjualan yang tidak diambil mencerminkan denda yang ditambahkan pada harga yang ditetapkan untuk mendorong pembayaran secepatnya.

Jadi penjualan menawarkan penjual kredit pada harga yang sedikit lebih tinggi daripada penjual tunai, dan kenaikannya dioffset dengan potongan tunai yang ditawarkan. Dengan demikian, pelanggan yang membayar didalam periode potongan membeli pada harga potongan ; mereka yang membayar sesudah berakhirnya periode potongan didenda karena mereka harus membayar dalam jumlah yang melebihi harga tunai.

Jika metode kotor yang digunakan, potongan penjualan harus dilaporkan sebagai pengurangan atas penjualan dalam perhitungan rugi laba. Jika metode bersih yang digunakan, kehilangan potongan penjualan harus dipandang sebagai pos pendapatan lain, secara teoritis, pengakuan kehilangan potongan penjualan benar karena piutang dinyatakan lebih dekat pada nilai realisasinya dan angka penjualan bersih mengukur pendapatn yang dihasilkan dari penjualan tersebut.

Akan tetapi dari segi praktis metode bersih jarang digunakan karena memerlukan analisis dan pembukuan tambahan. Penilaian dan pelaporan piutang Menurut Soemarmo (1995 : 367) dalam bukunya menyatakan, tujuan pelaporan, piutang dinilai sebesar jumlah yang diharapkan dapat diterima. Jumlah ini belum tentu sama dengan jumlah yang secara formal yang tercantum sebagai piutang.

Perbedaan disebabkan perusahaan telah mengurangkan, dari jumlah piutangnya, penyisihan terhadap piutang-piutang yang tidak akan tertagih. Piutang - piutang yang tak tertagih dibebankan sebagai biaya. Dengan dasar penilaian ini piutang dilaporkan sebesar uang yang diharapkan akan diterima dari piutang yang bersangkutan. Konsep penilaian ini menunjukkan bahwa aktiva harus dinilai sebesar manfaat yang akan diterima dimasa mendatang.

Sedangkan menurut Kieso and Weygant (1995: 419) menyatakan bahwa pelaporan piutang melibatkan : 1. Klasifikasi. Klasifikasi ini melibatkan penentuan lamanya waktu

setiap piutang akan beredar. Piutang yang dimaksudkan akan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun / siklus operasi, mana yang lebih panjang, klasifikasikan sebagai lancar ; semua piutang lainnya diklasifikasikan sebagai jangka panjang. 2. Penilaian di neraca.

Piutang jangka pendek dinilai dan dilaporkan pada nilai bersih yang dapat direalisasikan – jumlah bersih yang diperkirakan akan diterima dalam bentuk kas, yang tidak berupa jumlah yang secara resmi merupakan piutang. Informasi yang diperlukan oleh manajemen dalam pemberian kredit Ada beberapa informasi yang diperlukan oleh manajemen sebelum memberikan kredit menurut Mulyadi (2001 : 258) adalah sebagai berikut : Saldo piutang pada saat tertentu kepada setiap debitur.

Informasi ini sangat berguna bagi manajemen karena dapat mempermudah manajemen dalam pencatatan piutang. Riwayat piutang yang dilakukan oleh setiap debitur. Informasi ini diperoleh dari transaksi yang dilakukandari sebelum memberikan kredit / piutang sampai selesai piutang. Umur piutang pada setiap debitur pada saat tertentu. Informasi ini diperoleh dari usia / jangka waktu piutang yang dilakukan.

Sebelum perusahaan mengambil keputusan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit kepada para pelanggan. Hal yang haru dilakukan adalah mengadakan penilaian terlebih dahulu mengenai besar kecilnya resiko tidak terbayarnya kredit yang mencakup Character. Capacity, Collateral. Capital dan Condition pelanggan.

Hal ini perlu dilakukan oleh perusahaan, yaitu sebagai upaya untuk menekan resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan oleh perusahaan. Adapun pengertian dari 5 (lima) C menurut Weston (1990:395) sebagai berikut : 1. Character. Penilaian ini digunakan untuk mengetahui keinginan dan kemampuan pribadi untuk melunasi hutangnya sesuai persyaratan yang sudah ditetapkan. 2. Capacity.

Penilaian ini digunakan untuk mengetahui seseorang dalam memenuhi kewajiban-kewajiban finansial. 3. Capital. Penilaian di digunakan untuk mengetahui modal perusahaan yang diukur melalui posisi keuangan para customer. 4. Collateral. Penilaian ini digunakan untuk mengetahui jaminan apa yang dapat dibcricikan oleh customer apabila batas waktu kredit dilewati. 5. Condition.

Penilaian ini digunakan untuk mengetahui keadaan ekonomi secara umum yang dapat berpengaruh terhadap kemampuan para cistomer untuk memenuhi kewajibannya. Maka dengan adanya kebijaksanaan tersebut, resiko menumpuknya piutang akan dapat diminimalisir, sehingga pendapatan yang diperoleh dapat optimal. Ada 2 (dua) metode yang digunakan dalam pencatatan piutang menurut kieso and weygant (1995:420),

antara lain : 1. Penyisihan piutang tak tertagih.

Metode pencatatan ini merupakan suatu estimasi dilakukan untuk perkiraan piutang yang tak tertagih dari semua penjualan kredit atau total piutang yang beredar. Estimasi tersebut dimasukkan sebagai beban dan pengurangan tak langsung dalam piutang (melalui suatu kenaikan dalam perkiraan penyisihan) dalam periode saat penjualan tersebut dicatat. Pada dasarnya ada dua cara untuk menaksir jumlah penyisihan untuk piutang tak tertagih, menurut Scemarso (1995 : 367) yaitu : a.

Penyisihan atas dasar saldo piutang. Penyisihan piutang tak tertagih yang didasarkan atas saldo piutang dapat dilakukan dengan jalan menetapkan suatu prosedur terhadap saldo piutang. Dengan kata lain pendekatan ini menggunakan pengalaman masa lalu, suatu perusahaan dapat mengetimasi persentase piutang beredar yang akan menjadi tak tertagih, tanpa mengidentifikasi piutang tertentu.

Prosedur ini memberikan estimasi yang cukup akurat atas nilai piutang yang dapat direalisasikan, tetapi tidak sesuai dengan konsep pencocokan biaya dengan pendapatan.

b. Penyisihan atas dasar saldo penjualan. Perhitungan penyisihan piutang tak tertagih dengan cara ini dilakukan dengan menetapkan suatu persentase tertentu terhadap penjualan.

Sedapat mungkin angka penjualan yang dipakai adalah penjualan kredit. Tetapi, apabila untuk memperoleh angka tersebut memerlukan terlalu banyak waktu dan biaya maka persentase dapat juga didasarkan atas total penjualan. Kalau perbandingan antara penjualan tunai dengan penjualan kredit tidak banyak mengalami perubahan, hasil yang diperoleh akan cukup memuaskan. 2. Penghapusan piutang.

Metode pencatatan ini tidak ada ayat jurnal yang dilakukan sampai suatu perkiraan spesifik secara pasti telah ditetapkan sebagai tak tertagih. Kemudian kerugian tersebut dicatat dengan mengkredit piutang dan mendebet piutang tak tertagih. Dari beberapa pertanyaan di atas dapat disimpulkan bahwa resiko penjualan secara kredit adalah kemungkinan piutang tidak dapat tertagih.

Penjualan secara kredit memang dapat memberikan rangsangan / daya tarik tersendiri agar penjualan menjadi meningkat, namun resiko kerugian karena tidak dapat ditagihnya piutang merupakan hal yang tidak bisa dihindari. Piutang yang tidak dapat ditagih lazimnya disebut dengan kerugian piutang. Didalam melakukan pencatatan kemungkinan tidak dapat ditagihnya piutang menurut Soemarso (1995 : 372) dapat dilakukan melalui metode penghapusan langsung dan metode pencadangan.

Metode penghapusan langsung ini perusahaan mengansumsikan bahwa seluruh piutang dapat ditagih, kerugian ini dapat dicatat apabila kerugian ini benar-benar terjadi dan didukung bukti-bukti yang kuat. Metode penghapusan langsung biasanya digunakan dalam perusahaan kecil / perusahaan yang tidak dapat menaksir kerugian piutang dengan tepat.

Metode pencadangan yaitu perusahaan untuk mengadakan suatu penilaian yang wajar terhadap kemungkinan tidak dapat tertagihnya piutang, maka harus dapat dicari pendekatan sedemikian rupa sehingga keqajaran penilaian piutang dapat dipertanggungjawabkan. Pengertian pendapatan Menurut Simamora (2000 : 358) dalam bukunya menyatakan definisi **pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bilamana arus masuk tersebut mengakibatkan** ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi pemodal.

Sedangkan menurut Baridwan (1997 : 30), **pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau pelunasan utangnya (kombinasi keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa** atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan semua penerimaan dari berbagai sumber dalam periode tahun anggaran bersangkutan.

Dan dari pendapat tersebut, ada hal-hal yang tercakup didalamnya, yaitu antara lain : 1. Penerimaan atau penambahan aktiva. Penerimaan ini dapat diperoleh dari berbagai sumber, misalnya : penghasilan jasa, bunga, deviden, sewa dan juga dari penjualan barang. 2. Kegiatan perusahaan secara normal. Kegiatan ini dapat berupa penjualan yang dilakukan dengan cara tunai maupun kredit. 3.

Harus ada ukuran waktu yang digunakan untuk mengukur pendapatan. Sedangkan cara untuk memperoleh pendapatan, dapat diperoleh dengan cara : 1. Cara tunai. Transaksi ini dilakukan dengan cara langsung menerima uang kontan, tanpa ada angsuran. 2. Cara kredit. Transaksi ini dilakukan dengan cara menerima uang muka, kemudian ada angsuran (tagihan).

Pengakuan pendapatan Pengakuan pendapatan khususnya tentang persentase penyelesaian menurut SAK (1999: 34), pendapatan kontrak diakui sebagai pendapatan dalam laporan laba rugi dalam periode akuntansi dimana pekerjaan dilakukan. **Biaya kontrak biasanya diakui sebagai beban dalam laporan laba rugi dalam periode akuntansi dimana pekerjaan yang berhubungan** dilakukan.

Namun **setiap ekspektasi selisih lebih total biaya kontrak terhadap total pendapatan**

kontrak segera diakui sebagai beban. Sedangkan bila hasil kontrak konstruksi dapat diestimasi secara andal, pendapatan kontrak dan biaya kontrak yang berhubungan dengan kontrak konstruksi harus diakui. Metode-metode pengakuan pendapatan Terdapat beberapa kriteria untuk menentukan kapan pendapatan diakui.

Pada umumnya kriteria ini dipakai sepatutnya sejalan dengan ketentuan-ketentuan kontraktural dengan customer sebaiknya didasarkan pada bukti obyektif. Metode-metode pengakuan pendapatan menurut Weston (1990: 396) adalah sebagai berikut : 1. Metode saat penjualan. Pendapatan dari penjualan barang dagangan, umumnya ditentukan dengan memakai metode saat penjualan (point-of-sale-method).

Dalam metode ini, pendapatan diakui pada waktu hak pemilikan beralih pembeli. Pada metode saat penjualan, harga jual telah disepakati dan pembeli menguasai hak kepemilikan barang dagangan, dan penjual mempunyai klaim legal terhadap pembeli. Metode saat penjualan mempunyai keunggulan, antara lain: a. Transaksi aktual pengiriman atau penyerahan barang merupakan suatu kejadian yang mudah diamati. b.

Pendapatan lebih mudah diukur c. Resiko kerugian karena penurunan harga atau kerusakan barang dagangan telah dialihkan kepada pembeli. d. Pendapatan sudah diperoleh karena pendapatan sudah diperoleh beban dan laba bersih dapat ditentukan. 2. Metode penerimaan pembayaran. Dalam keadaan tertentu, pengakuan pendapatan dapat pula ditunda sampai pendapatan diterima. Yakni, pendapatan direalisasikan pada saat kas kumpulkan.

Metode penerimaan pembayaran disebut juga dasar tunai. 3. Metode cicilan. Dalam beberapa lapangan usaha, terutama bidang usaha eceran adalah lazim menjual secara cicilan. Dalam penjualan cicilan, pembeli memberikan uang muka dan setuju membayar sisanya selama jangka waktu tertentu.

Banyak perusahaan yang melakukan penjualan seperti ini walaupun resiko mecenya tinggi karena mergin keuntungan dan barang dagangannya boleh pula dimiliki kembali manakala pembeli tidak sanggup memenuhi kewajibannya. 4. Metode penyelesaian kontrak. Bisnis yang dilakukan oleh proyek-proyek besar biasanya memekan waktu yang lama untuk menyelesaikan proyeknya.

Dalam pengakuan pendapatan dengan metode penyelesaian kontrak, pendapatan tidak akan diakui sebelum proyek terselesaikan. 5. Metode prosentase penyelesaian. Manakala jumlah biaya kontrak jangka panjang dan kemajuan proyek dapat disetimasikan, pendapatan sering diakui selama masa berlakunya kontrak berdasarkan metode prosentase penyelesaian.

Jumlah pendapatan yang diakui selama periode kontrak ditentukan dengan prosentase kontrak yang sudah dirampungkan atau diselesaikan pada periode itu. Masing-masing sebagai pendapatan dan beban dengan memperhatikan tahap penyelesaian aktivitas kontrak pada tanggal neraca. Menurut Jusup (1999: 179) menyatakan, bahwa pengakuan pendapatan ada 2 (dua) macam yaitu: 1. Pendapatan diakui berdasarkan Accrual Basis.

Dasar pengakuannya adalah menurut waktu atau dengan kata lain pendapatan diakui pada saat terjadinya transaksi. 2. Pendapatan diakui berdasarkan Cash Basis. Dasar pengakuannya adalah pada saat pembayaran / arus kas atau dengan kata lain pendapatan diakui pada saat kas diterima. Pendapatan pada jasa konstruksi Adapun pendapatan kontrak pada jasa konstruksi menurut SAK (1999: 34) terdiri dari : 1.

Nilai pendapatan yang semula disetujui dalam kontrak 2. Dan penyimpangan dalam pekerjaan kontrak, klaim dan pembayaran insentif, sepanjang hal ini memungkinkan untuk menghasilkan pendapatan dan dapat diukur secara andal Dengan adanya hal tersebut, maka : 1.

Suatu penyimpangan adalah instruksi yang diberikan kepada pemberi kerja mengenai perubahan dalam lingkup pekerjaan yang akan dilaksanakan dalam kontrak. Contoh penyimpangan adalah perubahan-perubahan dalam spesifikasi atau rancangan asset atau perubahan lamanya kontrak. Suatu penyimpangan dimasukkan kedalam pendapatan kontrak, jika : a.

Besar kemungkinan pemberi kerja akan menyetujui penyimpangan dan jumlah pendapatan yang timbul dari penyimpangan tersebut, dan b. Jumlah pendapatan dapat diukur secara andal 2. Pembayaran insentif adalah jumlah tambahan yang dibayarkan kepada kontraktor apabila standar pelaksanaan yang telah dispesifikasikan telah terpenuhi atau dilampaui.

Pembayaran insentif dimasukkan dalam pendapatan kontrak, jika : a. Kontrak tersebut cukup aman sehingga besar kemungkinan pemberi kerja memenuhi tuntutan klaim, dan b. Jumlah klaim yang kemungkinan besar dapat disetujui pemberi kerja dapat diukur secara andal Hubungan piutang tak tertagih dengan pendapatan Hubungan piutang tak tertagih dengan pendapatan adalah penjualan atas dasar selain kas menyebabkan adanya kemungkinan nyata tidak tertagihnya suatu piutang.

Suatu piutang yang tak dapat tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat pencatatan yang tepat didalam perkiraan harta piutang dan penurunan

yang berkaitan dalam laba dan ekuitas pemegang saham (Kieso and Weygant, 1995 :418). Sedangkan menurut Heckert (1993 : 418) menyatakan bahwa piutang merupakan unsure yang penting dalam neraca sebagian besar perusahaan.

Karena pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan kas terealisasi/dapat direalisasi, maka piutang yang berasal dari penjualan barang/jasa beralih kembali. Dalam arti, piutang untuk jasa kepada pelanggan diakui ketika jasa itu dilaksanakan. Dari uraian diatas, dengan segera kelihatan bahwa kecilnya piutang tak tertagih umumnya bergantung pada manajemen, dimana tanggung jawab untuk mengelola piutang terletak ditangannya. Dengan kata lain, jika pelunasan piutang lancar tanpa adanya piutang yang tak tertagih, maka pendapatan akan optimal.

Tetapi jika terdapat piutang yang tak tertagih maka pendapatan yang diperoleh akan minim/berkurang. Dalam arti pendapatan tersebut tidak sesuai dengan jumlah semula pendapatan yang telah disetujui. Hipotesis yang berlaku pada penelitian ini adalah: diduga bahwa piutang tak tertagih berpengaruh terhadap pendapatan pada CV. Insan Mulia.

Metode Penelitian Penelitian yang dilakukan pada akhir tahun 2009 di CV. Insan Mulia Mojokerto ini menggunakan pendekatan data kuantitatif dengan bantuan alat analisis statistik. Data yang digunakan adalah data sekunder yaitu data yang diperoleh dan dicatat oleh pihak lain bersumber dari laporan keuangan perusahaan.

Data yang dianalisa adalah data keuangan tahun 2000 sampai dengan 2003. Didefinisikan operasional variable Variable yang diamati dalam penelitian ini adalah: 1. Variabel piutang tak tertagih (X), yaitu adalah suatu kerugian yang diperoleh dari jumlah semula pendapatan yang disetujui dalam kontrak dikurangi dengan uang muka dari penagihan selama setahun, dengan formulasi: a. Jumlah semula pendapatan yang disetujui dalam kontrak – (uang muka + penagihan) b.

Prosentase piutang tak tertagih =  $\frac{\text{piutang tak tertagih}}{\text{pendapatan}} \times 100\%$  Simamora (2000 : 243) 2. Variable pendapatan (Y), yaitu penghasilan jasa yang timbul dari aktivitas/kegiatan normal perusahaan yang berasal dari uang muka dan penagihan selama setahun, dengan formulasi: a. Pendapatan yang diterima = uang muka + penagihan selama setahun b.

Prosentase pendapatan yang diterima =  $\frac{\text{pendapatan}}{\text{pendapatan}} \times 100\%$  Simamora (2000 : 243) Teknik Analisa Data Dan Pengujian Hipotesa Teknik analisa yang digunakan adalah regresi linear sederhana, yaitu analisis variasi terhadap garis regresi yang bersangkutan, dengan formulasi:  $Y = a + bx$  Dimana : Y = pendapatan X = piutang tak tertagih n = jumlah tahun a = bilangan konstanta b = koefisien regresi Prosedur pengujian hipotesis statistik dalam penelitian

ini adalah : 1.  $H_0 : A = 0$  dan  $H_1 : A > 0$ .

Bila  $H_0 : A = 0$ , tidak ada hubungan yang signifikan antara piutang tak tertagih dengan pendapatan, sedangkan bila  $H_1 : A > 0$ , ada hubungan yang signifikan antara piutang tak tertagih dengan pendapatan. Ini berarti :  $H_0 : A = 0$ , diterima apabila  $t_{hitung} > t_{table}$  atau jika  $H_1 : A > 0$ , diterima apabila  $t_{hitung} < t_{table}$ . 2. Taraf signifikan 95 % ( $\alpha = 0.05$ ) dengan derajat kebebasan sebesar  $(n - k - 1)$  dan adapun formula yang digunakan sebagai berikut :  $t - test = \frac{b}{s_b}$  Dimana :  $s_b$  = kesalahan standar  $b$  = koefisien regresi  $t = t_{hitung}$  Pembahasan CV.

Insan Mulia Mojokerto adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa pelaksana kontraktor yang melayani dalam hal perumahan, pemukiman, gedung, pabrik, interior, jaiian, jembatan, jaringan pengairan, lokasi pengeboran darat, dan instalasi sentral telekomunikasi. Sedangkan untuk bidang perdagangan, melayani dalam hal bahan bangunan, mekanik dan elektrikat.

Selain dibidang jasa pelaksana kontraktor dan perdagangan, perusahaan jasa ini juga membuka usaha perbengkelan. Hal itu, dilakukan oleh perusahaan sebagai upaya untuk mengembangkan usaha yang telah ada, dan bertujuan untuk mencegah terjadinya kemunduran dan kemacetan usaha. Mengingat begitu banyaknya perusahaan\_perusahaan yang sejenis, maka untuk merebut pangsa pasar serta mempertahankan perusahaan dari persaingan yang sangat ketat, maka perusahaan menyediakan fasilitas, yaitu dalam bentuk penjualan secara kredit. Sehingga bisa dikatakan dalam melakukan transaksi dengan customer, CV.

Insan Mulia tidak pernah melakukan penarikan pembayaran secara tunai. Selama ini, menerapkan system pembayaran secara kredit, hal ini dikarenakan dana yang harus dikeluarkan customer jumlahnya sangat besar. Pembayaran atas pelaksanaan jasa yang diberikan perusahaan disesuaikan dengan kesanggupan customer.

Customer diberi jangka waktu 30 hari untuk melunasi, setelah kontrak kerja selesai dilakukan. Proses Akuntansi Proses akuntansi yang dianut CV Insan Mulia adalah : 1. Pendapatan menganut sistem accrual basis yang berarti pendapatan tidak selalu dicatat berdasarkan penerimaan kas, tetapi tergantung pada saat transaksi. 2.

Piutang diakui pada saat jasa dilaksanakan yaitu piutang dicatat berdasarkan nilai bruto, perusahaan tidak mencadangkan penyisihan piutang tak tertagih, piutang tak tertagih dibebankan sebagai kerugian pada tahun yang bersangkutan. 3. Pencatatan didasarkan atas laporan-laporan kas atau sistem cash basis. Sebab - sebab terjadinya piutang tak tertagih Secara umum piutang ini terjadi karena peristiwa masa lalu karena adanya

transaksi penjualan kredit yang dilakukan oleh CV. Insan Mulia kepada customer. Berdasarkan data yang diperoleh dari perusahaan menunjukkan jumlah piutang yang tak tertagih cenderung meningkat dari tahun ketahun.

Hal ini disebabkan karena semua pelanggan melakukan pembayaran secara kredit, yaitu dalam memberikan kredit kepada perusahaan lain/pelanggan telah berdasarkan pada pengalaman bahwa pelanggan tersebut akan melunasi semua hutangnya sesuai dengan batas waktu kredit, tetapi ternyata tidak memperhatikan batas kredit yang telah ditentukan pada setiap pelanggan. Jadi, piutang tak tertagih ini merupakan resiko dari adanya penjualan jasa yang dilakukan oleh CV. Insan Mulia secara kredit.

Dan penjelasan sebelumnya dapat diketahui sebab-sebab yang menimbulkan jumlah piutang tak tertagih semakin meningkat, antara lain : 1. Lemahnya kebijaksanaan pemberian kredit kepada pelanggan. Dalam hal ini CV Insan Mulia tidak menerapkan sistem denda bagi pelanggan yang melewati batas waktu kredit yang telah ditentukan.

Sehingga pelanggan akan merasa tidak mempunyai beban untuk segera melunasi. Dengan kata lain, yang semestinya pembayaran dilakukan sesuai dengan batas waktu pelunasan, tetapi pelanggan menunda-nunda pelunasan. 2. Kurangnya informasi mengenai latar belakang perusahaan (pelanggan) yang akan melaksanakan kontrak kerja, dalam hal ini manajemen CV, Insan Mulia tidak mengadakan suatu penilaian terhadap pelanggan, apakah pelanggan tersebut layak atau tidak untuk mengadakan kesepakatan kontrak kerja yaitu mengonai Capital.

Capacity, collateral, character, dan condition perusahaan (pelanggan). Piutang tak tertagih dan pendapatan Piutang tak tertagih ini merupakan kerugian pendapatan yang memerlukan perhatian yang cukup dari pihak manajemen, jika perusahaan menginginkan pendapatan yang lancar. Adapun rincian mengenai piutang tak tertagih dan pendapatan yang ada pada CV.

Insan Mulia tahun 2000 sampai tahun 2003 adalah : Tabel I : Piutang tak tertagih dan Pendapatan Tahun 2000 (dalam rupiah) Keterangan \_2000 \_  
Pendapatan yang disetujui sesuai dengan kontrak \_ Rp 2.150.000.000,-  
\_ Uang muka \_Rp 1.000.000.000,-  
\_ Penagihan selama 1 tahun \_Rp 750.000.000,-  
\_ Total pendapatan yang diterima \_ Rp (1.750.000.000,-)  
\_ Piutang tak tertagih \_ Rp 400.000.000,-  
\_ Sumber: CV.

Insan Mulia (2009) Tabel 2 : Piutang tak tertagih dan Pendapatan Tahun 2001 (dalam rupiah) Keterangan \_2001 \_  
Pendapatan yang disetujui sesuai dengan kontrak \_ Rp 1.750.000.000,-  
\_ Uang muka \_Rp 500.000.000,-  
\_ Penagihan selama 1 tahun \_Rp 450.000.000,-  
\_ Total pendapatan yang diterima \_ Rp (950.000.000,-)

\_Piutang tak tertagih \_ \_Rp 800.000.000,- \_ \_Sumber: CV.

Insan Mulia (2009) Tabel 3 : Piutang tak tertagih dan Pendapatan Tahun 2002 (dalam rupiah) Keterangan \_2002 \_ \_Pendapatan yang disetujui sesuai dengan kontrak \_ \_Rp 2.225.000.000,- \_ \_Uang muka \_Rp 1.000.000.000,- \_ \_ \_Penagihan selama 1 tahun \_Rp 750.000.000,- \_ \_Total pendapatan yang diterima \_ \_Rp (1.750.000.000,-) \_  
\_Piutang tak tertagih \_ \_Rp 475.000.000,- \_ \_Sumber: CV.

Insan Mulia (2009) Tabel 4 : Piutang tak tertagih dan Pendapatan Tahunn 2003 (dalam rupiah) Keterangan \_2003 \_ \_Pendapatan yang disetujui sesuai dengan kontrak \_ \_Rp 2.225.000.000,- \_ \_Uang muka \_Rp 1.200.000.000,- \_ \_ \_Penagihan selama 1 tahun \_Rp 600.000.000,- \_ \_Total pendapatan yang diterima \_ \_Rp (1.800.000.000,-) \_  
\_Piutang tak tertagih \_ \_Rp 755.000.000,- \_ \_Sumber: CV.

Insan Mulia (2009) Dari tabel 1 (satu) sampai dengan tabel 4 (empat) jika direkapitulasi akan tampak pada tabel berikut : Tabel 5 : Rekapitulasi Piutang tak tertagih dan Pendapatan Tahun 2000 sampai dengan tahun 2003 (dalam rupiah) Keterangan \_2000 \_% Perubahan \_2001 \_% Perubahan \_2002 \_% Perubahan \_2003 \_% Perubahan \_  
\_Piutang tak tertagih \_400.000.0000 \_- 800.000.000 \_100 \_475.000.000 \_-40,6  
\_755.000.000 \_58,9 \_ \_Pendapatan \_1.750.000.000 \_- 950.000.000 \_-45,7 \_1.750.000.000  
\_84,2 \_1.800.000.000 \_2,8 \_ \_Sumber: tabel satu sampai empat diolah Dari tabel diatas tampak bahwa semakin meningkatnya prosentase piutang tak tertagih akan menyebabkan penurunan / berkurangnya pendapatan yang akan diterima oleh CV.  
Insan Mulia Mojekerto.

Perhitungan regresi sederhana Untuk mendapatkan hasil perhitungan regresi sederhana, penelitian ini menggunakan alat bantu analisa program SPSS. Dari pengolahan diketahui bahwa : 1. Nilai koefisien® = 0,995 2. Nilai koefisien determinasi (R Square) = 0,991 Berarti dapat dijelaskan bahwa nilai koefisien ® = 0,995 merupakan koefisien yang menunjukkan bahwa hubungan antara piutang tak tertagih dengan pendapatan adalah sangat kuat, yaitu sebesar 0,995 atau 99,5%.

Sedangkan pada R Square atau koefisien determinasinya adalah 0,991 yang berasal dari 0,995 x 0,995. yang berarti bahwa perubahan variabel Y (pendapatan) dipengaruhi oleh perubahan variabel X (piutang tak tertagih) sebesar 0,991 atau 99,1 %. Sedangkan 0,09% atau 0,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang diluar model. Hal ini menunjukkan bahwa piutang tak tertagih di CV.

Insan Mulia sangat mempengaruhi pendapatan yang diterima oleh CV. Insan Mulia Mojokerto. Sedangkan persamaan regresi sederhana adalah sebagai berikut :  $Y = a + bx$

Sekarang dapat ditafsirkan menjadi :  $Y = 90,283 - 0,434X$  Dari persamaan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa : 1.

Konstanta = 90,283, artinya bahwa setiap variabel pendapatan (Y) akan bernilai sebesar 90,283 apabila tidak ada variabel piutang tak tertagih (X) atau variabel tak tertagih sama dengan nol. 2. Variabel dari piutang tak tertagih  $x = -0,434$ , artinya setiap kenaikan variabel (x) piutang tak tertagih sebesar satu satuan, maka variabel (Y) pendapatan yang diterima akan berkurang sebesar 0,434 satuan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa setiap kali terjadi kenaikan piutang tak tertagih akan menyebabkan penurunan / berkurangnya pendapatan pada CV. Insan Mulia Mojokerto. Untuk menguji hasil hipotesis digunakan uji t adalah untuk mengetahui pengaruh variabel piutang tak tertagih terhadap pendapatan. Dengan penghitungan statistik uji t dengan menggunakan taraf nyata () sebesar 0,05 df (n-k-1) atau t tabel sebesar 2,920, didapat hasil t hitung adalah - 14,825 dengan tingkat kepercayaan 95% dan  $\alpha = 0,05$ , sedangkan t tabel sebesar 2,920. Dengan demikian nilai t hitung  $>$  t tabel yang berarti bahwa Hipotesis ( $H_a$ ) diterima.

Dengan kata lain hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah terbukti, yaitu piutang tak tertagih berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan dapat meningkatkan pendapatan, dan peningkatan itu akan dicapai apabila perusahaan dapat mempertimbangkan / mengadakan penilaian sebelum memberikan piutang (apakah pelanggan tersebut layak untuk diberikan kredit atau tidak).

Simpulan Berdasarkan uraian dan analisa hasil penelitian serta pembahasan yang telah dikemukakan, disimpulkan bahwa sebab-sebab yang menimbulkan piutang tak tertagih CV. Insan Mulia mengalami kenaikan antara lain karena: 1) Lemahnya kebijaksanaan pemberian kredit kepada pelanggan. Dalam hal ini CV. Insan Mulia tidak menerapkan system denda bagi pelanggan yang melewati batas waktu kredit yang telah ditentukan.

Sehingga pelanggan akan merasa tidak mempunyai beban untuk segera melunasi. 2) Kurangnya informasi mengenai latar belakang perusahaan (pelanggan) yang akan melaksanakan kontrak kerja, dalam hal ini manajemen CV. Insan Mulia tidak mengadakan suatu penilaian terhadap pelanggan, apakah pelanggan tersebut layak atau tidak untuk mengadakan kesepakatan kontrak kerja yaitu mengenai Capital, Capacity, Collateral, Character dan Condition perusahaan (pelanggan).

Selain itu hipotesis yang menyatakan bahwa piutang tak tertagih berpengaruh terhadap pendapatan terbukti kebenarannya, karena dari hasil pengujian diketahui bahwa nilai t

hitung sebesar 14,825 lebih besar dari t tabel yang nilainya sebesar 2,920. Variabel piutang tak tertagih mempengaruhi pendapatan perusahaan, karena hasil pengujian diketahui pengaruh yang negatif antara piutang tak tertagih dengan pendapatan, yang artinya setiap kali terjadi kenaikan piutang tak tertagih akan menyebabkan penurunan pendapatan pada perusahaan.

Saran Sebagai dasar peningkatan dan perbaikan bagi perusahaan disarankan agar perusahaan sebaiknya melakukan penilaian terlebih dahulu terhadap customer yang akan mengadakan kontrak kerja (dengan maksud apakah pelanggan tersebut layak atau tidak untuk mengadakan kesepakatan kontrak kerja), mengenai Capital, Capacity, Collateral, Character dan Condition. hal ini sebagai langkah untuk mengantisipasi semakin tingginya prosentase piutang tak tertagih. Apabila ada Customer yang melewati.

batas waktu dalam pelunasan sebaiknya dikenakan denda, hal ini sebagai langkah untuk mempercepat pengumpulan piutang. DAFTAR PUSTAKA Ikatan Akuntan Indonesia, 1999, Standar Akuntansi Keuangan, buku 2 jilid 2, Per 1 Juni. Penerbit Salemba Empat. Baridwan Z, 1985, Sistem Akuntansi, Penerbit YKPN Yogyakarta. Idem, 1997. Intermediate Accounting. Edisi 7. Penerbit BPFE. Yogyakarta. Eldon, SH. 1987. Teori Akuntansi.

Edisi 4. Jilid I. Penerbit Erlangga. Jusup H.A.L.. 1999. Dasar-Dasar Akuntansi, Edisi 5. Jilid I, STIE YKPN UGM. Kieso and Weygant. 1995. Akuntansi Intermediate, Edisi 7, Jilid 1. Penerbit Binarupa Aksara. Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi, Penerbit Salemba Empat. Simamora H. 2000, Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis, Jilid 2, Penerbit Salemba Empat. Smith M..L, 1996, Akuntansi Intermediate, Mid 1, Penerbit Airlangga.

Soemarso S.R., 1995. Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi 4. Jilid 1, Penerbit Rineka Cipta. Suryadi K.. 2000. Sistem Pendukung Keputusan. Penerbit Rosda.

#### INTERNET SOURCES:

1% - <http://independent.academia.edu/TofanPutraToTi>

<1% -

<http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/719/jbptunikompp-gdl-itafaerita-35931-5-bab2-ita.pdf>

2% -

<https://okta8th.wordpress.com/2009/03/09/psak-no-34akuntansi-kontrak-konstruksi/>

<1% - <http://tyas-ars09.blogspot.com/2011/11/perjanjian-owner-arsitek.html>

<1% -

[http://news.palcomtech.com/wp-content/uploads/Jurnal\\_Ferah\\_AnalisisUmurPiutangDa](http://news.palcomtech.com/wp-content/uploads/Jurnal_Ferah_AnalisisUmurPiutangDa)

gang.pdf

<1% -

<http://duniaakuntantansi.blogspot.com/2016/09/contoh-makalah-sia-1-pemrosesan.html>

<1% - <https://yippo.wordpress.com/2017/04/22/108/>

1% - <https://www.scribd.com/document/389683304/Ringkasan-Buku-Utama>

<1% - <https://www.scribd.com/doc/87962789/Penilaian-Dan-Pelaporan-Piutang>

<1% - <http://badriyah2607.blogspot.com/2016/05/piutang.html>

1% - [http://www.academia.edu/34932180/persediaan\\_dan\\_piutang\\_dagang](http://www.academia.edu/34932180/persediaan_dan_piutang_dagang)

1% - <http://tugasakhiramik.blogspot.com/2013/03/prosedur-pencatatan-piutang.html>

<1% -

<http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/438/jbptunikompp-gdl-shenyamali-21870-3-babii.pdf>

<1% - [http://www.academia.edu/18272466/MAKALAH\\_TEORI\\_AKUNTANSI\\_arif](http://www.academia.edu/18272466/MAKALAH_TEORI_AKUNTANSI_arif)

<1% - <https://edoc.site/susut-menurut-pln-pdf-free.html>

<1% -

<https://diniyweni.wordpress.com/2012/09/25/akuntansi-keuangan-i-tentang-konsep-dasar-dan-laporan-keuangan/>

<1% - <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=133170&val=5616>

<1% - <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=91936&val=5003>

<1% -

<http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/65/jbptunikompp-gdl-s1-2006-tipuknovia-3246-bab-ii-b-r.doc>

<1% - <https://slideplayer.info/slide/3097065/>

<1% -

<https://www.coursehero.com/file/p5ofcf1/Pendapatan-dari-penyimpangan-berasal-dari-suatu-instruksi-yang-diberikan/>

<1% - <http://pustakateori.blogspot.com/>