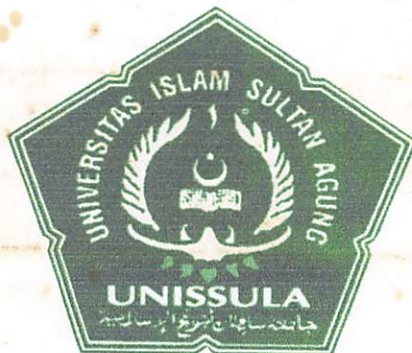


**ANALISIS KOMPARASI
METODE CADANGAN KERUGIAN PIUTANG
ATAS DASAR PENDEKATAN NERACA
DENGAN PENDEKATAN LABA RUGI
Studi Kasus Pada CV. TIRTA MAKMUR KAB SEMARANG**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi
Universitas Islam Sultan Agung



Pratiwi Patminingtyas

NIM : 142021384

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI
SEMARANG**

2006

HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Pratiwi Patminingtyas
Nim : 142021384
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul : ANALISIS KOMPARASI METODE CADANGAN
KERUGIAN PIUTANG ATAS DASAR PENDEKATAN
NERACA DENGAN PENDEKATAN LABA RUGI
(Studi Kasus Pada CV. TIRTA MAKMUR KAB
SEMARANG)
Dosen Pembimbing : Sutapa, SE, MSi, Akt



Semarang, April 2006

Mengetahui

Ketua Program Studi Akuntansi



Dra. Indri Kartika, Msi, Akt.

Menyetujui

Dosen Pembimbing

Sutapa, SE, MSi, Akt.

HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Pratiwi Patminingtyas
Nim : 142021384
Judul : ANALISIS KOMPARASI METODE CADANGAN
KERUGIAN PIUTANG ATAS DASAR PENDEKATAN
NERACA DENGAN PENDEKATAN LABA RUGI
(Studi Kasus Pada CV. TIRTA MAKMUR KAB
SEMARANG)

Dosen Pembimbing : Sutapa, SE, MSi, Akt

Semarang, April 2006

Dosen Pembimbing

Dosen Penguji


Sutapa, SE, Msi, Akt


Zaenal Alim Adiwijaya, SE, MSi

Mengetahui

Ketua Program Studi Akuntansi


Dra. Indri Kartika, MSi, Akt

ABSTRAKSI

CV. TIRTA MAKMUR adalah perusahaan manufaktur (memproduksi dan memasarkan) yang bergerak dalam industri air minum yang diawetkan baik dalam gallon, cup, maupun botol. Perusahaan ini bergerak dibidang penyediaan dan pemenuhan kebutuhan akan air bersih dan berkualitas. Karera itu, maka pemasaran produknya meliputi wilayah yang cukup luas, sehingga untuk mengatasinya CV. TIRTA MAKMUR mengembangkan kerja sama dengan beberapa penyalur / agen-agen yang saat ini telah mempunyai pasar tersendiri. Sehubungan dengan hal tersebut, maka timbul tuntutan untuk melakukan penjualan dengan cara kredit, yang mana akibat dari penjualan kredit tersebut menimbulkan terjadinya piutang, sehingga perusahaan harus menentukan berapa besar cadangan kerugian piutang akibat adanya penjualan kredit. Hal ini dilakukan agar para pengguna laporan keuangan / pembaca laporan keuangan dapat mengetahui bagaimana keadaan perusahaan yang sesungguhnya, terlebih lagi bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan perusahaan.

Selama ini cadangan kerugian piutang perusahaan kurang dapat memperkirakan jumlah kerugian yang akan terjadi, padahal penentuan cadangan kerugian piutang yang kurang tepat dapat menyebabkan laporan keuangan yang dikeluarkan perusahaan tidak dapat menggambarkan keadaan yang sesungguhnya. Untuk itu harus ditentukan berapa besar cadangan kerugian piutang perusahaan dengan tepat, agar kerugian piutang yang akan terjadi tidak terlalu menyimpang dengan keadaan yang sesungguhnya. Penentuan cadangan kerugian piutang dapat dilakukan dengan dua pendekatan, yaitu pendekatan neraca dan laba rugi. Oleh karena itu perusahaan harus memilih pendekatan mana yang paling sesuai dengan kondisi perusahaan. Dan yang paling penting pendekatan tersebut dapat memperkirakan berapa besar kerugian piutang yang akan terjadi.

Untuk menentukan pendekatan yang sesuai, digunakan uji beda (Uji T-Test), standart deviasi dan koefisien variasi untuk mengukur tingkat penyimpangan kerugian terhadap cadangan kerugian piutang perusahaan yang dihitung dengan masing-masing pendekatan. Pendekatan mana yang menghasilkan penyimpangan terkecil, adalah pendekatan yang paling sesuai dengan kondisi perusahaan.

Dari analisis yang dilakukan, diketahui bahwa CV. TIRTA MAKMUR lebih tepat menggunakan pendekatan laba rugi, yaitu melakukan perhitungan cadangan kerugian piutang berdasarkan jumlah penjualan kredit. Dengan menggunakan pendekatan laba rugi, maka tingkat penyimpangan kerugian piutang terhadap cadangan kerugian piutang yang ditetapkan akan lebih kecil dibandingkan dengan tingkat penyimpangan yang terjadi selama ini.

Hal ini menunjukkan penentuan cadangan kerugian piutang yang dilakukan perusahaan selama ini kurang dapat memperkirakan kerugian piutang yang akan terjadi. Dengan menentukan cadangan kerugian piutang menggunakan pendekatan laba rugi diharapkan laporan keuangan yang dihasilkan perusahaan dapat lebih tepat dalam menggambarkan keadaan perusahaan yang sesungguhnya.

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

- Jangan biarkan aku memohon agar kepedihan ini dihilangkan, melainkan biarlah aku diberi semangat untuk menaklukkannya.
- Jangan menganggap dirimu mempunyai arti bagi orang lain, tapi jadikanlah dirimu sangat berarti bagi orang lain.
- Just be your self.



PERSEMBAHAN

- Ayah dan Ibuku yang tercinta dengan segala doanya.
- Adik-adikku tersayang atas dukungannya.
- Teman-temanku yang tersayang.
- Almamaterku UNISSULA.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan semua rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “ ANALISIS KOMPARASI METODE CADANGAN KERUGIAN PIUTANG ATAS DASAR PENDEKATAN NERACA DENGAN PENDEKATAN LABA RUGI (Study Kasus Pada CV. TIRTA MAKMUR KAB SEMARANG) ”.

Penulisan skripsi ini penulis ajukan guna melengkapi persyaratan didalam menempuh Ujian Sarjana Lengkap pada Fakultas Ekonomi Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan yang baik ini dengan penuh rasa hormat penulis menghaturkan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Bpk Drs. Moch Zulfa. MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi UNISSULA beserta jajarannya.
2. Bpk Sutapa, SE, MSi, Akt, selaku dosen pembimbing yang telah dengan penuh kesabaran membimbing dan mengarahkan penulis hingga terselesaikannya skripsi ini.
3. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Sultan Agung Semarang yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan sebagai dasar penulisan skripsi ini.

4. Bpk M Djayadi Makmur selaku Direktur CV. TIRTA MAKMUR yang telah memberikan tempat untuk kami melaksanakan penelitian.
5. Bpk J. Wahyu Widodo selaku General Manager yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melaksanakan penelitian guna penulisan skripsi
6. Bpk R. Andaru Eko Oetomo selaku Manager Marketing dan Bpk Tyasmiyanto selaku F & A Manager yang telah banyak membantu penulis dalam menyediakan data dan memberi nasehat pada penulis beserta para staf karyawan CV. TIRTA MAKMUR KAB SEMARANG atas bantuannya.
7. Ayah, ibu dan saudara yang membantu doa serta dukungan moril dan materiil.
8. Semua pihak yang memberikan bantuannya dan tidak dapat kami sebut satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna, sehingga kritik dan saran yang sifatnya membangun senantiasa dinantikan demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi pembaca dan pihak – pihak yang membutuhkan.

Wassalamu`alaikum Wr. Wb

Semarang, Februari 2006

Penulis

Pratiwi Patminingtyas

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
ABSTRAKSI.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1. Dasar Teori.....	7
2.1.1. Pengertian Piutang Dagang.....	7
2.1.2. Saat Pengakuan Piutang.....	9

2.1.3. Penilaian Piutang Dagang	10
2.2. Metode Pencatatan Kerugian Piutang	12
2.2.1. Metode Penghapusan Langsung	12
2.2.2. Metode Cadangan Kerugian Piutang	13
2.2.2.1. Pendekatan Laba Rugi	13
2.2.2.2. Pendekatan Neraca	14
2.3. Tinjauan Peneliti Terdahulu	16
2.4. Kerangka Pemikiran Teoritis	19
2.5. Hipotesis	21
BAB III : METODE PENELITIAN.....	22
3.1. Jenis Penelitian	22
3.2. Populasi dan Prosedur Penentuan Sampel	22
3.2.1. Populasi	22
3.2.2. Prosedur Penentuan Sampel	22
3.3. Jenis Dan Sumber Data	23
3.3.1. Jenis Data	23
3.3.2. Sumber Data	23
3.4. Prosedur Pengumpulan Data	24
3.5. Devinisi Operasi Variabel	25
3.5.1. Metode Cadangan Piutang.....	25
3.5.2. Pendekatan Neraca	25

3.5.3. Pendekatan Laba Rugi	26
3.6. Identifikasi Variabel	26
3.6.1. Variabel Independent (Bebas)	26
3.6.2. Variabel Dependent (Terikat)	27
3.7. Teknik Analisis Data	27
3.7.1. Analisis Kualitatif	27
3.7.2. Analisis Kuantitatif	27
BAB IV : PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	30
4.1. Gambaran Umum Responden	30
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan	30
4.1.2. Lokasi Perusahaan	31
4.1.3. Stuktur Organisasi	32
4.1.4. Bidang Usaha Dan Hasil Produksi	38
4.1.5. Kebijakan Perusahaan Dalam Menghadapi Persaingan	41
4.2. Profile Responden	45
4.2.1. Piutang Dagang CV. TIRTA MAKMUR	45
4.2.2. Cadangan Kerugian Piutang CV. TIRTA MAKMUR	45
4.3. Analisis Data	47
4.3.1. Penilaian Cadangan Piutang	47
4.3.1.1. Perbedaan CKP Perusahaan Dengan Piutang Tak Tertagih	47

4.3.1.2. Prosentase Penyimpangan CKP Perusahaan Dengan Piutang Tak Tertagih.....	49
4.3.2. Analisis Perhitungan CKP	50
4.3.2.1. Pendekatan Laba Rugi	51
4.3.2.2. Pendekatan Neraca	52
4.3.3. Analisis Penentuan Metode CKP	53
4.3.4. Analisis Perbandingan Metode Yang Digunakan Perusahaan	55
4.3.5. Perbandingan Realisasi Piutang Dengan CKP Perusahaan Dan CKP Laba Rugi	57
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	58
5.1. Kesimpulan	58
5.2. Saran-Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	: Penjualan, Penjualan Kredit, Dan Saldo Piutang	45
Tabel 4.2	: Jumlah Piutang Tak Tertagih	46
Tabel 4.3	: Jumlah Cadangan Kerugian Piutang Perusahaan	46
Tabel 4.4	: Penyimpangan CKP Perusahaan Terhadap Piutang Tak Tertagih ...	50
Tabel 4.5	: Prosentase Piutang Tak Tertagih Terhadap Penjualan	51
Tabel 4.6	: Prosentase Piutang Tak Tertagih Terhadap Saldo Piutang	52
Tabel 4.7	: Perbandingan Prosentase Piutang Tak Tertagih	54
Tabel 4.8	: Penyimpangan Cadangan Kerugian Piutang Dengan Pendekatan Laba Rugi Dan Pendekatan Neraca Terhadap Piutang Tak Tertagih	56
Tabel 4.9	: Perbandingan Realisasi Piutang CKP Perusahaan Dan CKP Laba Rugi	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	: Ringkasan Penelitian Terdahulu	18
Gambar 2.2	: Kerangka Pemikiran Teoritis	20
Gambar 2.3	: Struktur Organisasi	33



DAFTAR LAMPIRAN

Penjualan Kredit dan Saldo Piutang

Jumlah Piutang Tak Tertagih

Jumlah CKP Perusahaan

Penyimpangan CKP Terhadap Piutang Tak Tertagih

Prosentase Piutang Tak Tertagih Terhadap Penjualan

Prosentase Piutang Tak Tertagih Terhadap Saldo Piutang

Prosentase Piutang Tak Tertagih

Uji T-Test

Penyimpangan CKP Dengan Pendekatan Laba Rugi Dan Pendekatan Neraca
Terhadap Piutang Tak Tertagih

Perbandingan Realisasi Piutang

Tabel Statistik



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Kondisi ekonomi yang tidak stabil seperti sekarang ini memperbesar tuntutan perusahaan untuk menjaga kelangsungan usahanya. Tuntutan tersebut muncul dari persaingan antar perusahaan dalam mengelola perusahaan untuk mengantisipasi kondisi ekonomi tersebut. Sesuai dengan tujuan perusahaan pada umumnya yaitu mendapatkan laba, maka perusahaan harus dapat mengantisipasi persaingan yang terjadi agar tujuan perusahaan yaitu mencari laba dapat dilaksanakan atau paling tidak dapat diperhatikan agar kelangsungan hidup perusahaan dapat terjaga.

Salah satu usaha yang sering dilakukan perusahaan pada umumnya adalah dengan berusaha meningkatkan penjualan. Apabila penjualan dapat ditingkatkan, maka tentu saja kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba akan semakin meningkat. Untuk tujuan itu penjualan kredit dapat digunakan sebagai salah satu cara yang dapat ditempuh. Maka pelanggan akan mendapat kemudahan dan keuntungan karena pelanggan dapat mengambil barang terlebih dahulu sedangkan pembayarannya dapat ditunda sesuai dengan kesepakatan antara pihak perusahaan dengan pelanggan.

Penjualan secara kredit di satu pihak menguntungkan perusahaan, tetapi dilain pihak juga mengandung resiko. Resiko itu terjadi karena adanya perbedaan waktu

antara saat penyerahan barang dengan saat pembayaran. Karena adanya perbedaan waktu tersebut maka perusahaan menanggung resiko adanya sejumlah piutang tak tertagih. Resiko tidak tertagihnya piutang ini dapat disebabkan karena berbagai hal. Hal yang sering terjadi adalah pelanggan mengalami kebangkrutan sehingga perusahaan tidak dapat melakukan penagihan. Disamping itu, dalam kondisi ekonomi yang tidak stabil seperti sekarang ini akan memperbesar resiko tidak tertagihnya piutang. Resiko ini muncul karena tidak terjaganya kelangsungan usaha pelanggan ataupun ketidakmampuan pelanggan dalam membayar hutang pada waktu yang telah ditentukan.

Bagi CV. TIRTA MAKMUR sebagai perusahaan manufaktur yang bergerak dalam industri air yang diawetkan dalam gallon, cup dan botol, piutang merupakan hal yang sangat penting. Hal ini disebabkan karena aktiva perusahaan dalam bentuk piutang melibatkan jumlah yang cukup besar terutama untuk gallon, sehingga penanganan yang salah dapat menimbulkan akibat yang cukup besar bagi aktiva perusahaan, yang nantinya juga akan berpengaruh terhadap laporan keuangan perusahaan.

CV. TIRTA MAKMUR dalam melaksanakan penjualan produknya lebih banyak dengan sistem tunai, namun tidak menutup kemungkinan terjadinya penjualan kredit yang berkisar antara 40% - 50% dari penjualan, hal ini menyebabkan resiko tidak tertagihnya piutang menjadi lebih besar. CV. TIRTA MAKMUR yang memproduksi Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) dengan merek PELANGI mempunyai daerah pemasaran meliputi Semarang, Salatiga, Kudus, Pati, Blora,

Jepara, Purwodadi, Solo, Sragen, Klaten, Jogja, Purbalingga, Purwokerto, Kendal, Batang, Pekalongan, dan Pemasang.

Dari permasalahan diatas, piutang merupakan unsur yang penting dalam neraca perusahaan. Penanganan piutang sangat penting bukan saja untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan karena bagaimanapun juga hubungan baik dengan pelanggan merupakan hal yang tidak dapat diabaikan begitu saja.

Untuk memenuhi ketentuan tersebut maka harus diperkirakan jumlah piutang yang benar-benar dapat tertagih. Jumlah piutang yang diperkirakan tidak dapat tertagih dijadikan sebagai pengurang terhadap saldo piutang yang tercantum dalam neraca. Jumlah yang diperkirakan tidak tertagih ini lazim disebut cadangan kerugian piutang (Zaki Baridwan,2000:126).

Dalam metode cadangan kerugian piutang, terdapat dua pendekatan yang sering dipakai untuk menghitung jumlah kerugian akibat adanya piutang tak tertagih. Pendekatan pertama disebut pendekatan neraca, dengan pendekatan ini cadangan kerugian piutang ditentukan berdasarkan jumlah saldo piutang pada akhir periode. Pendekatan kedua disebut pendekatan laba rugi, pendekatan ini menentukan cadangan kerugian piutang berdasarkan jumlah penjualan khususnya penjualan kredit (Zaki Baridwan,2000:126). Kedua pendekatan tersebut dapat digunakan oleh perusahaan. Pemilihan penentuan cadangan kerugian piutang tergantung pada kondisi perusahaan yang bersangkutan. Ada perusahaan yang lebih sesuai dengan pendekatan neraca. Ada pula yang lebih sesuai dengan pendekatan laba rugi.

Hal ini pernah dibuktikan dengan hasil riset Wiwin Angela (2001) yang juga melakukan penelitian tentang metode cadangan kerugian piutang dengan membandingkan antara pendekatan neraca dengan pendekatan laba rugi. Sampel yang digunakan adalah perusahaan manufaktur yang go public di Bursa Efek Jakarta. Dan hasilnya menunjukkan bahwa dengan menggunakan cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan laba rugi lebih menguntungkan atau kecil jumlahnya dari cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca.

Serta Eni Setiawati (2003) yang melakukan penelitian mengenai metode cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca dan pendekatan laba rugi, dengan menggunakan satu sampel pada perusahaan jasa milik PT. Pelabuhan Indonesia III Semarang. Dimana hasilnya menunjukkan bahwa dengan menggunakan cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan laba rugi lebih menguntungkan atau kecil jumlahnya dari cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca. Berdasarkan latar belakang tersebut penulis tertarik untuk meneliti kembali penelitian tersebut dengan mengambil sampel pada perusahaan manufaktur CV. TIRTA MAKMUR KAB SEMARANG.

Banyaknya kesalahan dalam menentukan jumlah cadangan kerugian piutang akan mengakibatkan angka yang disajikan dalam neraca dan laba rugi tidak menggambarkan hal yang sebenarnya, akibatnya tujuan laporan keuangan yaitu memberi gambaran tentang keadaan keuangan perusahaan tidak tercapai, sehingga pengguna laporan keuangan dapat meragukan validitas laporan keuangan tersebut, dan pada akhirnya tentu saja dapat mengurangi kepercayaan terhadap perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis mengambil judul “ANALISIS KOMPARASI METODE CADANGAN KERUGIAN PIUTANG ATAS DASAR PENDEKATAN NERACA DENGAN PENDEKATAN LABA RUGI (Studi Kasus Pada CV. TIRTA MAKMUR KAB SEMARANG)”.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka perumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Apakah ada perbedaan yang nyata antara cadangan kerugian piutang perusahaan dengan piutang tak tertagih.
2. Seberapa besar penyimpangan cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca dengan pendekatan laba rugi terhadap piutang tak tertagih.
3. Bagaimana perbandingan cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca dengan pendekatan laba rugi.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui seberapa besar tingkat perbedaan antara cadangan kerugian piutang perusahaan dengan piutang tak tertagih.
2. Untuk mengetahui seberapa besar penyimpangan cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca dengan pendekatan laba rugi terhadap piutang tak tertagih.

Selain dari tujuan yang terdapat diatas, penelitian ini harapkan dapat memberi kegunaan bagi perusahaan dalam memilih dan mempergunakan metode penentuan cadangan kerugian piutang yang efektif.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sebagai bahan informasi bagi pihak-pihak yang memerlukannya tentang Analisis Komparasi Metode Cadangan Kerugian Piutang Atas Dasar Pendekatan Neraca Dengan Pendekatan Laba Rugi.
2. Mengetahui sejauh mana metode cadangan kerugian piutang yang digunakan perusahaan dapat memperkirakan jumlah kerugian yang terjadi.
3. Menambah pengetahuan Ilmu Ekonomi terutama Akuntansi tentang Analisis Komparasi Cadangan Kerugian Piutang Atas Dasar Pendekatan Neraca Dengan Pendekatan Laba Rugi

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Dasar Teori

2.1.1. Pengertian Piutang Dagang

Bagi banyak perusahaan, piutang (receivable) merupakan pos penting yang kadang-kadang menggambarkan bagian yang besar dari likuiditas sebuah perusahaan untuk menetapkan kebijaksanaan kredit dan prosedur piutang guna memperkecil kerugian-kerugian karena tidak tertagihnya piutang.

Piutang adalah suatu tuntutan keuangan terhadap perorangan-perorangan, organisasi-organisasi, atau debitur-debitur lain. Pada umumnya, sumber utama piutang yang terdapat dalam perusahaan adalah aktivitas normal dari perusahaan, yaitu penjualan kredit barang dan jasa kepada pelanggan. Piutang-piutang dagang ini ada yang dibuktikan dengan janji tertulis atau sering disebut dengan piutang wesel dan ada pula yang tidak dibuktikan dengan janji tertulis. Tetapi dalam perusahaan biasanya piutang yang tidak dijamin dengan janji tertulis disebut dengan piutang dagang (account receivable). (Niswonger, 1995:352).

Menurut PSAK No. 43 (2002) piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha. Sedangkan menurut Smith Skousen (1993:287) piutang dagang merupakan bentuk pemberian kredit jangka pendek kepada para

pelanggan. Persetujuan kredit biasanya merupakan persetujuan tidak resmi antar penjual dan pembeli yang didukung oleh dokumen-dokumen seperti faktur penjualan, perintah penjualan, dan kontrak-kontrak penjualan. Dalam piutang dagang biasanya tidak meliputi bunga, walaupun dalam perjanjian piutang dagang dapat pula ditambahkan unsur bunga bila pembayaran tidak dilakukan dalam periode yang ditentukan.

Secara definisi, piutang adalah tuntutan keuangan terhadap perorangan organisasi, atau debitur atas pemberian kredit jangka pendek yang disebabkan adanya transaksi usaha. Selain dari piutang dagang, ada juga yang disebut piutang bukan dagang (nontrade receivable). Piutang ini meliputi semua jenis piutang selain yang termasuk dalam kategori piutang dagang.

Menurut Smith (1993) piutang bukan dagang ini dapat timbul dari berbagai macam-macam transaksi seperti : penjualan saham, pembayaran dimuka kepada pemegang saham, direksi, para pejabat, titipan-titipan untuk jaminan kontrak pelaksanaan dan pembayaran biaya, tuntutan kerugian-kerugian, deviden-deviden dan piutang bunga. Piutang bukan dagang biasanya didukung oleh persetujuan resmi dan dilaporkan terpisah dalam laporan keuangan.

Selain dibedakan menjadi piutang dagang dan piutang bukan dagang, piutang juga dibedakan menjadi piutang lancar (current) atau jangka pendek dan piutang tidak lancar (noncurrent) atau jangka panjang. Menurut PSAK No. 43 (2002) piutang

jangka pendek adalah piutang yang dapat tertagih dalam jangka waktu satu tahun selebihnya merupakan piutang jangka panjang.

Piutang yang timbul diluar perputaran dari persediaan ke kas memenuhi syarat sebagai piutang lancar, jika piutang-piutang itu diharapkan akan tertagih dalam satu tahun. Dengan demikian, untuk maksud klasifikasi, semua piutang dagang dipandang lancar. Sedangkan untuk piutang bukan dagang membutuhkan analisis yang terpisah untuk menentukan apakah benar dan masuk akal untuk menganggap piutang ini akan dapat dimasukkan ke dalam rekening “investasi jangka panjang” atau dalam rekening “harta jangka panjang” tergantung penilaian yang tepat (Smith Skousen, 1993:287).

Jadi secara garis besar piutang yang dapat dicairkan dalam jangka waktu satu tahun dimasukkan dalam aktiva lancar dalam neraca, sedangkan piutang yang tidak dapat dicairkan dalam jangka waktu satu tahun seperti pinjaman jangka panjang harus dimasukkan dalam rekening “investasi”.

2.1.2. Saat Pengakuan Piutang

Menurut PSAK No. 43 (2002) suatu piutang yang timbul dari penjualan barang-barang biasanya diakui pada saat hak milik atas barang-barang itu berpindah kepada pembeli. Karena adanya titik perpindahan yang berbeda-beda tergantung syarat-syarat penjualan, maka telah menjadi praktek yang umum untuk mengakui piutang pada saat barang telah dikirim kepada pelanggan. Piutang tidak diakui untuk barang yang dikirim untuk diperiksa dimana pengirim mempertahankan hak milik atas barang-barang itu sampai ada penerima resmi atau untuk barang-barang

konsinyasi dimana si pengirim mempertahankan hak milik atas barang-barang itu sampai barang itu dijual oleh penerima barang.

Piutang-piutang untuk jasa-jasa kepada langganan secara tetap diakui setelah jasa-jasa itu dilakukan. Bilamana pekerjaan dibawah kontrak belum diselesaikan pada akhir periode itu, jumlah yang harus dibayarkan pada tanggal neraca harus diperhitungkan. Piutang harus diakui pada bagian pekerjaan yang diselesaikan di bawah kontrak pembangunan dan untuk biaya-biaya yang dapat dibayarkan kembali dan untuk ongkos-ongkos terutang kontrak-kontrak biaya ditambah honorarium tetap.

2.1.3. Penilaian Piutang Dagang

Secara teoritis piutang yang timbul dari penjualan barang dan jasa harus dilaporkan sebesar nilai bersihnya atau sebesar nilai yang diperkirakan dapat direalisasikan atau nilai tunainya (Zaki Baridwan, 2000:125).

Di dalam PSAK No. 43 (2002) mengharuskan piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat diterima. Walaupun begitu jumlah bruto piutang piutang harus tetap dicantumkan dalam neraca diikuti dengan penyisihan untuk piutang yang diragukan atau taksiran jumlah yang tidak dapat diterima.

Selanjutnya disarankan bahwa piutang harus dikurangi dengan setiap keuangan yang diterima sebelum waktunya atau ongkos-ongkos bunga yang termasuk dalam jumlah nominalnya, dan setiap pos yang ditaksir tidak dapat ditagih. Tujuannya agar dapat diketahui jumlah piutang yang benar-benar dapat dikumpulkan menjadi kas.

Hal lain yang dapat mengurangi piutang yang dapat ditagih adalah potongan dagang, karena pada hakekatnya potongan dagang mengurangi jumlah penjualan hingga diperoleh jumlah harga bersih yang nantinya dibebankan sebagai piutang kepada pelanggan.

Selain potongan dagang, ada juga perusahaan yang menetapkan potongan kas. Potongan kas adalah potongan yang diberikan kepada pelanggan jika pelanggan melunasi piutangnya sebelum masa yang telah ditetapkan. Potongan ini dimaksudkan agar pengembalian piutang dapat dilakukan dalam jangka waktu yang lebih cepat.

Dengan demikian piutang dapat dicatat bersih dari potongan kas dengan anggapan bahwa semua potongan akan diambil dan jumlah kotor dikumpulkan, kas tambahan itu dianggap sebagai tambahan pendapatan dari potongan yang tidak diambil.

Sekalipun prosedur diatas dapat diterima secara logis, tetapi metode yang diterima secara umum adalah dengan mencatat piutang dengan jumlah kotornya. Jika penerimaan piutang didapat dalam periode potongan, maka potongan penjualan didebit sebesar perbedaan jumlah piutang yang dicatat dan jumlah kas yang dikumpulkan. Metode ini sederhana dan secara luas dipakai.

Suatu hal yang umum bila pada suatu saat barang yang telah dikirimkan tidak sesuai dengan apa yang dipesan. Maka jumlah penjualan juga harus dikurangi, demikian pula dengan jumlah piutangnya juga harus dikurangi sejumlah barang yang dikembalikan.

2.2. Metode Pencatatan Kerugian Piutang

Apabila penjualan dilakukan secara kredit, maka biasanya sebagian dari jumlah penjualan tersebut tidak dapat ditagih, terlepas dari sikap hati-hati dalam memberikan kredit. Biaya operasi yang dikeluarkan karena kegagalan dalam penagihan piutang-piutang dagang merupakan biaya atau kerugian dari piutang-piutang yang tidak dapat ditagih atau piutang-piutang sangsi.

Kerugian piutang adalah jumlah piutang yang dinyatakan tidak dapat tertagih karena berbagai hal. Sesuai dengan PSAK maka pada tiap akhir periode perlu dilakukan perhitungan kerugian piutang. Kerugian piutang ini dikeluarkan dari jumlah saldo piutang.

Untuk keperluan itu harus diperkirakan jumlah kerugian piutang yang terjadi dalam periode tersebut. Untuk memperkirakan kerugian piutang ada dua metode yang dapat digunakan, yaitu metode penghapusan langsung dan metode cadangan kerugian piutang (Zaki Baridwan,2000:132).

2.2.1. Metode Penghapusan Langsung

Metode ini biasanya digunakan untuk perusahaan-perusahaan kecil. Hal ini dilakukan karena perusahaan tidak dapat menaksir kerugian piutang dengan tepat (Zaki Baridwan,2000:132).

Pada akhir periode tidak ada taksiran jumlah kerugian yang dibebankan. Kerugian piutang baru dibebankan bila ada piutang yang benar-benar telah dihapuskan, pembebanan ini dilakukan pada rekening kerugian piutang. Bila ada

penerimaan dari piutang yang telah dihapuskan, maka akan dikreditkan pada rekening kerugian piutang. Hal ini dilakukan bila penerimaan terjadi pada saat rekening kerugian telah ditutup, maka penerimaan piutang tadi dikreditkan pada rekening penerimaan piutang yang sudah ditutup.

Penggunaan metode ini dalam neraca agak menyimpang dari PSAK karena hanya menyajikan jumlah piutang bruto dan tidak menunjukkan jumlah piutang yang dapat tertagih.

2.2.2. Metode Cadangan Kerugian Piutang

Metode ini tiap akhir periode dilakukan penaksiran jumlah kerugian piutang. Penentuan jumlah kerugian ini harus dilakukan secermat mungkin, agar laporan keuangan yang dikeluarkan dapat mencapai tujuannya, yaitu memberikan gambaran tentang keadaan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Penaksiran yang tidak cermat akan dapat menimbulkan kesan laporan keuangan tidak valid, sehingga dapat mengurangi kepercayaan pihak luar khususnya investor terhadap perusahaan. Untuk melakukan penaksiran ada dua pendekatan yang dapat dilakukan, kedua pendekatan itu adalah pendekatan laba rugi dan pendekatan neraca (Zaki Baridwan,2000:126).

2.2.2.1. Pendekatan Laba Rugi

Apabila penjualan digunakan sebagai dasar maka penghitungan kerugian dihubungkan dengan penghitungan laba secara terinci.

Kerugian piutang dihitung dengan mengalikan prosentase tertentu dengan jumlah penjualan. Manajemen menetapkan suatu hubungan prosentase antara jumlah

penjualan kredit dengan taksiran kerugian yang mungkin diderita karena adanya piutang tak tertagih. Prosentase ini didasarkan pada pengalaman pada waktu-waktu yang lalu dan kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan.

Dasar yang digunakan bisa berupa total penjualan kredit atau bisa juga penjualan kredit bersih pada tahun berjalan/ tahun ini. Dasar penaksiran kerugian piutang atas dasar pendekatan laba rugi menekankan pada perbandingan antara pendapatan dan biaya. Oleh karena itu jumlah kerugian piutang akan mencerminkan hubungan prosentase langsung terhadap penjualan yang menjadi dasar penaksiran kerugian piutang tersebut (Al. Haryono Yusup, 2001:60-61).

2.2.2.2. Pendekatan Neraca

Apabila perhitungan kerugian piutang menggunakan saldo piutang sebagai dasar, maka arahnya adalah menilai aktiva dengan teliti. Untuk dapat melakukan perhitungan jumlah kerugian piutang, maka harus dihitung terlebih dahulu prosentase cadangan kerugian piutangnya. Prosentase itu dihitung dengan membandingkan jumlah piutang yang dihapuskan dengan jumlah saldo piutang.

Untuk menghitung kerugian piutang yang terjadi atas dasar saldo piutang akhir periode dapat dilakukan dengan tiga cara (Zaki Baridwan,2000:127).

Ketiga cara itu adalah :

1. Jumlah cadangan kerugian piutang dinaikkan prosentase tertentu dari saldo piutang.

Cadangan kerugian piutang dihitung dengan cara mengalikan prosentase tertentu dengan jumlah saldo piutang. Sedang jumlah kerugian piutang didapat dengan

menjumlahkan atau mengurangi hasil perkalian tadi dengan saldo cadangan kerugian piutang.

Kekurangan metode ini bila di lihat dari sudut laba rugi adalah tidak dapat mengetahui jumlah kerugian yang sesungguhnya, karena jumlah kerugian masih dipengaruhi saldo cadangan kerugian piutang periode sebelumnya.

2. Cadangan kerugian piutang ditambah dengan prosentase tertentu dari saldo piutang.

Metode kerugian piutang dihitung dengan mengalikan jumlah saldo piutang dengan prosentase tertentu. Metode ini menghubungkan kerugian piutang dengan saldo piutangnya tanpa dipengaruhi saldo cadangan kerugian piutang periode sebelumnya.

Di lain pihak metode ini akan mengakibatkan pembebanan kerugian piutang dua kali apabila pada periode yang bersangkutan ada piutang dari periode sebelumnya yang sudah dihitung kerugian piutang.

Hal ini dapat dilakukan dengan memisahkan saldo piutang yang ada dengan saldo piutang yang terjadi pada periode sebelumnya. Dengan kata lain saldo piutang yang digunakan untuk perhitungan adalah saldo piutang yang terjadi pada periode yang bersangkutan saja.

3. Metode analisa umur piutang.

Untuk dapat menggunakan metode ini maka piutang harus dibedakan dalam dua kelompok yaitu : kelompok yang belum menunggak dan kelompok yang sudah menunggak atau melewati jangka waktu kredit.

Perhitungan dengan cara ini akan lebih mendekati jumlah yang sebenarnya karena penetapan prosentase cadangan kerugian piutang dihitung pada tiap-tiap kelompok. Penentuan ini didasarkan pada data yang terdapat pada buku pembantu piutang.

Disamping kebaikan diatas metode ini juga mempunyai kekurangan, yaitu tidak dapat menunjukkan kerugian yang dialami seperti metode yang pertama di atas. Metode ini juga masih dipengaruhi dengan jumlah saldo cadangan kerugian piutang periode yang lalu. Selain itu jika perusahaan pemakai mempunyai debitor yang banyak maka akan memakan biaya dan waktu yang relatif lebih banyak karena harus memisahkan piutang berdasarkan umurnya

2.3. Tinjauan Peneliti Terdahulu

Dalam penelitian terdahulu yang diajukan sebagai acuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Yang pertama adalah Wiwin Angela (2001) yang juga melakukan penelitian tentang metode cadangan kerugian piutang dengan membandingkan antara pendekatan neraca dengan pendekatan laba rugi. Sampel yang digunakan adalah

perusahaan manufaktur yang go public di Bursa Efek Jakarta, yang menganalisis tentang data piutang dan penjualan dalam periode antara tahun 1995 hingga tahun 2000, dengan menggunakan uji Period Sample T-Test. Dan hasilnya menunjukkan bahwa dengan menggunakan cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan laba rugi lebih menguntungkan atau kecil jumlahnya dari cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca.

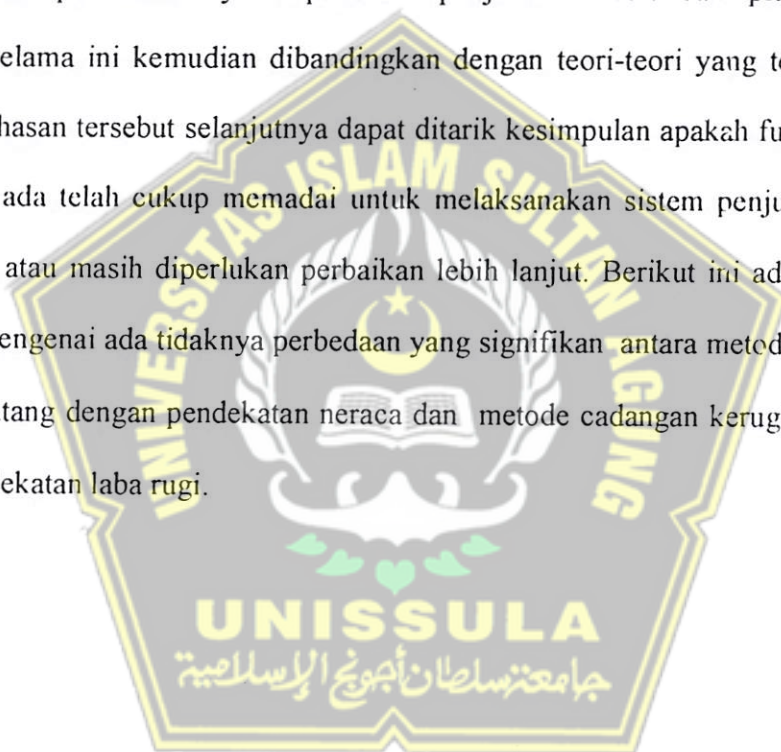
Yang kedua adalah Eni Setiawati (2003) melakukan penelitian mengenai metode cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca dengan pendekatan laba rugi. Sampel yang digunakan adalah perusahaan jasa milik PT. Pelabuhan Indonesia III Semarang, yang menganalisis tentang penjualan, jumlah kerugian dan perolehan piutang kembali dalam periode antara tahun 1997 hingga tahun 2001, dengan menggunakan uji T-Test dalam menganalisis data. Dan hasilnya menunjukkan bahwa dengan menggunakan cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan laba rugi lebih menguntungkan atau kecil jumlahnya dari cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca.

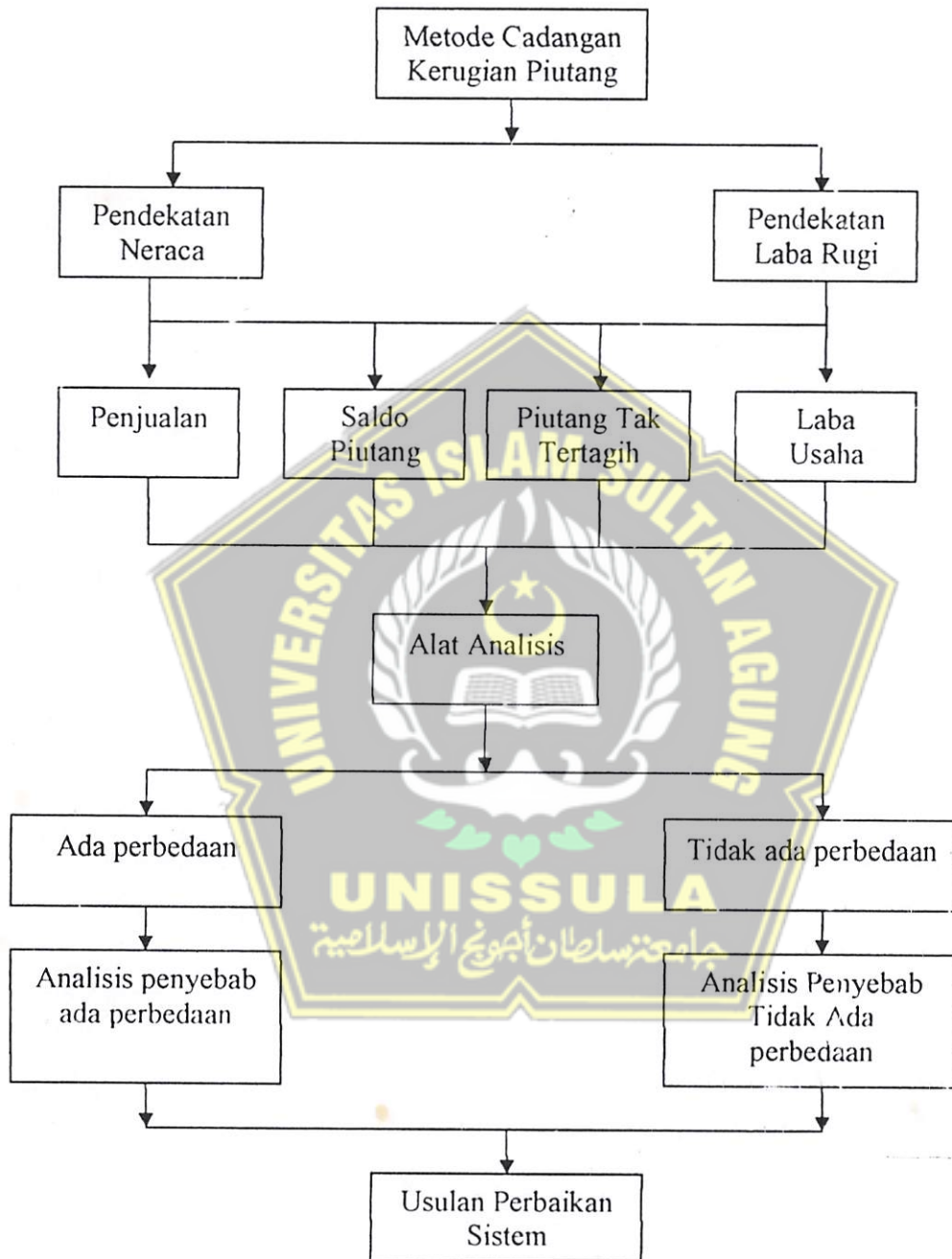
Dari uraian diatas dapat dilihat ringkasan dari penelitian terdahulu yaitu :

No	Peneliti dan Tahun	Judul	Alat Analisis	Hasil
1.	Wiwini Angela 2001	Analisis Perbandingan Cadangan Kerugian Piutang Atas Dasar Pendekatan Neraca Dengan Pendekatan Laba Rugi	Period Sample T-Test	Pendekatan Laba Rugi lebih menguntungkan
2	Eni Setiawati 2003	Analisis Komparasi Cadangan Kerugian Piutang Yang Dihitung Dengan Pendekatan Neraca Dan Pendekatan Laba Rugi	T-Test	Pendekatan Laba Rugi lebih menguntungkan

2.4. Kerangka Pemikiran Teoritis

Dalam mengevaluasi cadangan kerugian piutang pada CV. TIRTA MAKMUR digunakan analisis komparatif yaitu dengan membandingkan antara teori dan praktek, serta antara pendekatan neraca dengan pendekatan laba rugi. Berdasarkan data yang diperoleh dari perusahaan yaitu prosedur penjualan kredit dan piutang yang digunakan selama ini kemudian dibandingkan dengan teori-teori yang terkait. Dari hasil pembahasan tersebut selanjutnya dapat ditarik kesimpulan apakah fungsi-fungsi yang sudah ada telah cukup memadai untuk melaksanakan sistem penjualan kredit dan piutang atau masih diperlukan perbaikan lebih lanjut. Berikut ini adalah model penelitian mengenai ada tidaknya perbedaan yang signifikan antara metode cadangan kerugian piutang dengan pendekatan neraca dan metode cadangan kerugian piutang dengan pendekatan laba rugi.





2.5. Hipotesis

Dalam suatu penelitian, hipotesis mempunyai peranan yang sangat penting, karena hipotesis dapat mengarahkan pengumpulan dan pengolahan data yang dilakukan. Sehubungan dengan hal tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

H_0 : Tidak ada perbedaan metode cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca dengan pendekatan laba rugi.

H_a : Ada perbedaan metode cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca dengan pendekatan laba rugi.

Pengambilan keputusan

1. Jika probabilitas $> 0,05$ maka H_0 diterima, artinya tidak ada perbedaan metode cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca dengan pendekatan laba rugi.
2. Jika probabilitas $< 0,05$ maka H_a diterima, artinya ada perbedaan metode cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca dengan pendekatan laba rugi.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Dalam laporan skripsi ini penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif, yaitu: penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi. (Nur Indriantoro, Bambang Supomo: 1999:26)

3.2. Populasi Dan Prosedur Penentuan Sampel

3.2.1. Populasi

Populasi adalah jumlah dari keseluruhan objek (satuan-satuan/ individu-individu) yang karakteristiknya hendak diduga (Djarwanto dan Pangestu Subagyo, 1998:107) Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan CV. TIRTA MAKMUR dari Agustus 2004 sampai dengan sekarang.

3.2.2. Prosedur Penentuan Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diteliti, dan dianggap bisa mewakili keseluruhan populasi atau jumlahnya lebih sedikit dari pada jumlah populasinya (Djarwanto dan Pangestu Subagyo, 1998:107).

Data yang diambil untuk sampel adalah data dari bulan Juni sampai dengan Desember 2005, dasar pengambilan sampel selama 6 bulan dikarenakan pada bulan Januari sampai dengan Juni CV. TIRTA MAKMUR menggunakan periode

triwulanan, sedangkan untuk bulan Juli sampai dengan Desember CV. TIRTA MAKMUR merubahnya menjadi bulanan. Tujuan pengambilan sampel adalah agar penulis dapat membandingkan posisi piutang yang terjadi pada CV. TIRTA MAKMUR.

Teknik pengambilan sampelnya adalah purposive sample yaitu dengan cara mengambil subjek bukan didasarkan atas strata, random atau daerah tetapi didasarkan atas tujuan atau pertimbangan tertentu.

3.3. Jenis Dan Sumber Data

3.3.1. Jenis Data

1. Data Kualitatif

Adalah data yang tidak dapat dihitung atau diukur secara langsung, data ini menunjukkan sifat suatu subjek.

2. Data Kuantitatif

Adalah data yang dapat dihitung atau diukur secara langsung berupa angka-angka, nilai-nilai, dan lain-lain.

3.3.2. Sumber Data

1. Data Primer

Adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. (Nur Indriantoro, Bambang Supomo: 1999, 146-147)

Data ini penulis dapatkan dari pegawai bagian keuangan dan pemasaran CV. TIRTA MAKMUR.

2. Data Sekunder

Adalah data yang bukan diusahakan sendiri, tetapi berasal dari tangan kedua, ketiga dan seterusnya. (Nur Indriantoro, Bambang Supomo: 1999, 146-147)

Data ini diperoleh dari study pustaka baik dari perusahaan maupun membaca buku-buku dan mempelajari literatur-literatur yang ada hubungannya dengan Analisis Komparasi Metode Cadangan Kerugian Piutang Atas Dasar Pendekatan Neraca Dengan Pendekatan Laba Rugi.

3.4. Prosedur Pengumpulan Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini dikumpulkan dengan cara :

1. Interview

Interview yaitu mengadakan tanya jawab langsung dengan pimpinan perusahaan serta staff keuangan dan pemasaran perusahaan, dan pihak-pihak lain yang berkaitan guna mendapatkan keterangan baik berupa data umum atau khusus dan penjelasan-penjelasan lain yang diperlukan.

3. Observasi

Observasi yaitu mengadakan pengamatan langsung pada kegiatan perusahaan untuk mendapatkan gambaran nyata, kemudian dilakukan pencatatan atas data yang dibutuhkan. Observasi diperlukan untuk mengetahui apakah data yang dikumpulkan sudah cukup valid atau masih perlu penelitian lanjut.

3.5. Devinisi Operasi Variabel

3.5.1. Metode Cadangan Kerugian Piutang

Metode cadangan kerugian piutang dalam penelitian ini merupakan cadangan kerugian yang terjadi di CV. TIRTA MAKMUR.

3.5.2. Pendekatan Neraca

Perhitungan cadangan kerugian piutang dengan pendekatan neraca dihitung dengan cara mengalikan prosentase tertentu dengan saldo piutang. Dalam pendekatan neraca, prosentase cadangan kerugian piutang didapatkan dari perbandingan antara jumlah piutang dengan jumlah kerugian akibat adanya piutang yang tak tertagih (Al. Haryono Jusup, 2001:61).

Untuk menghitung prosentase cadangan kerugian piutang dengan jumlah rata-rata prosentase yang terjadi dapat dituliskan dalam bentuk rumus sebagai berikut :

$$\% \text{CKP} = \frac{\text{Total prosentase}}{\text{Jumlah Bulan}}$$

Pada pendekatan neraca diatas, prosentase yang dihasilkan dikalikan dengan jumlah saldo piutang untuk mendapatkan cadangan kerugian piutang. Atau dalam bentuk rumus sebagai berikut :

$$\text{CKP} = \text{Saldo piutang} \times \% \text{CKP}$$

3.5.3. Pendekatan Laba Rugi

Perhitungan cadangan kerugian piutang dengan pendekatan laba rugi dihitung dengan cara mengalikan prosentase tertentu dengan jumlah penjualan. Penjualan yang digunakan adalah penjualan kredit, karena cadangan kerugian piutang dapat dipakai untuk meramalkan jumlah kerugian piutang yang tentu saja terjadi dari penjualan kredit (Al. Haryono Yusup, 2001:60)

Untuk menghitung prosentase cadangan kerugian piutang dengan jumlah rata-rata prosentase yang terjadi dapat dituliskan dalam bentuk rumus sebagai berikut :

$$\% \text{CKP} = \frac{\text{Total prosentase}}{\text{Jumlah Bulan}}$$

Pada pendekatan laba rugi diatas, prosentase yang dihasilkan dikalikan dengan jumlah penjualan untuk mendapatkan cadangan kerugian piutang. Atau dalam bentuk rumus sebagai berikut :

$$\text{CKP} = \text{Penjualan} \times \% \text{CKP}$$

3.6. Identifikasi Variabel

3.6.1. Variabel Independent (Bebas)

Variabel independent adalah berbagai unsur/ faktor yang ada didalamnya yang menentukan/ mempengaruhi adanya variable yang lain. Variabel independent dalam penelitian ini adalah metode cadangan kerugian piutang.

3.6.2. Variabel Dependent (Terikat)

Variabel dependent adalah sejumlah gejala dengan berbagai unsur/ faktor yang ditentukan/ dipengaruhi oleh adanya variable lain. Variabel dependent dalam penelitian ini adalah pendekatan neraca dan pendekatan laba rugi.

3.7. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah alat analisis yang digunakan untuk mengolah data yang telah dikumpulkan maupun hipotesis yang telah diajukan. Adapun analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

3.7.1. Analisis Kualitatif

Analisis kualitatif adalah analisis yang tidak menggunakan angka-angka tetapi dengan membaca data yang telah diolah dan memberikan analisis pada hasil penelitian tersebut berdasarkan teori-teori yang ada. Metode ini digunakan sebagai pendukung dari metode analisis kuantitatif (Nur Indriantoro, Bambang Supomo:1999;197). Analisis kualitatif diperlukan juga dalam penelitian ini untuk menginterpretasikan hasil-hasil perhitungan yang dilakukan secara kuantitatif, agar kesimpulan yang dihasilkan dapat lebih baik.

3.7.2. Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif adalah analisis dengan menggunakan angka-angka dan dihitung dengan metode statistic (Nur Indriantoro, Bambang Supomo:1999;197).

a. Uji T

Uji ini digunakan untuk menentukan signifikan tidaknya perbedaan cadangan kerugian piutang yang ditetapkan perusahaan dengan kerugian piutang yang benar-benar terjadi.

$$t = \frac{(\bar{x}_1 - \bar{x}_2) - (\mu_1 - \mu_2)}{\sqrt{\frac{(n_1 - 1)s_1^2 + (n_2 - 1)s_2^2}{n_1 + n_2 - 2} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

Keterangan :

\bar{x} : Nilai rata-rata

μ : Nilai uji

s^2 : Varians

n : Jumlah data

b. Deviasi Standart

Deviasi Standart digunakan untuk mengetahui penyebaran cadangan kerugian piutang.

$$s^2 = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2$$

Keterangan :

s^2 : Varians

x_1 : Data ke-1

\bar{x} : Nilai rata-rata

n : Jumlah data

c. Koefisien Variasi

Koefisien Variasi digunakan untuk membandingkan penyebaran cadangan kerugian piutang dengan menggunakan pendekatan laba rugi dan dengan pendekatan neraca.

$$v = \frac{s}{\bar{x}}$$

Keterangan :

v : Koefisien variasi

s : Deviasi standart

\bar{x} : Nilai rata-rata



BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum Responden

4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

CV. TIRTA MAKMUR didirikan oleh Bapak M. Djayadi Makmur pada tanggal 1 Mei 2003 dengan Akta Notaris No. 02 tentang Pendirian Perseroan Komanditer CV. TIRTA MAKMUR, Anief Ratnawati, S.H. sebagai Notarisnya.

CV. TIRTA MAKMUR terletak di Jl. Diponegoro 263A Ungaran.

Seiring dengan perkembangan zaman dan adanya peluang pasar serta makin meningkatnya kebutuhan akan air bersih dan sehat.

PELANGI adalah produk Air Minum Dalam Kemasan yang menjawab kebutuhan masyarakat akan air minum yang *hygienis*, aman dikonsumsi, segar dan alami. Hal ini karena AMDK PELANGI berasal dari sumber air di kaki gunung ungaran yang jauh dari industri lain, kemudian diproduksi melalui proses filtrasi, ozonisasi dan ultraviolet serta dilengkapi dengan proses CIP (Clean In Place) sehingga menjadikan air minum kemasan yang dihasilkan, merupakan air minum dengan kandungan mineral alami yang bebas dari bakteri pathogen penyebab penyakit.

Untuk memaksimalkan hasil produksi, seluruh pipa saluran produksi air PELANGI, terbuat dari bahan stainless steel sanitary (food grade) yang berkualitas tinggi. Peralatan yang dipergunakan, menggunakan peralatan dan teknologi tinggi dari Jerman dan Jepang serta lokal (dalam negeri).

Mulai pada tanggal 2 Agustus 2004, AMDK PELANGI telah menghasilkan air minum dalam kemasan berupa Galon 19 lt, Cup 240 ml, dan Jirigen 19 lt, serta produk air bersih yang dipasarkan dengan menggunakan tangki. Dalam memasarkan hasil produksi yang dihasilkan, marketing didukung dengan armada angkutan yang terdiri dari :

- Mobil Colt L. 300 Box = 8 buah
- Mobil Colt L. 300 Rak = 12 buah
- Mobil Tangki PS. 120 = 2 buah

Dan untuk menjamin mutu hasil produksi yang sesuai dengan standart Pemerintah yang mengacu pada kepuasan pelanggan secara berkesinambungan, perusahaan ini menyesuaikan dengan persyaratan-persyaratan yang ditetapkan, yaitu SNI 01-3553-1996 dan Dep Kesehatan.

4.1.2. Lokasi Perusahaan

Beberapa pertimbangan yang melandasi pemilihan tempat tersebut adalah :

1. Lokasi perusahaan dekat dengan sumber mata air, yang mana sumber mata air PELANGI terletak di daerah pegunungan Ungaran, yang terkenal sejak dahulu akan kesegaran, kondisi alami dan kejernihan airnya.

2. Lokasi sumber mata air PELANGI berada jauh dari kontaminasi lingkungan industri, sehingga sumber mata air PELANGI benar-benar terlindungi dan terjamin keamanannya serta terjaga kelestariannya.
3. Dekat dengan jalan besar, sangat besar manfaatnya dalam distribusi produk.
4. Kemudahan mencari tenaga kerja.

Selain itu juga terdapat perwakilan / agen yang didirikan untuk menjangkau konsumen CV. TIRTA MAKMUR di wilayah Solo, Jogja, Klaten, Salatiga, Kudus, Pati, Blora, Purbalingga, Purwokerto, dan Pekalongan.

4.1.3. Struktur Organisasi

Organisasi merupakan wadah kelompok orang yang melakukan kerja sama untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi juga merupakan alat bagi manajemen untuk mengadakan pembagian tugas, tanggung jawab dan wewenang masing-masing bagian yang ada dalam perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi, maka garis tanggung jawab dan hubungan antar bagian dalam perusahaan menjadi jelas sehingga tercipta suatu kinerja yang baik dalam perusahaan.

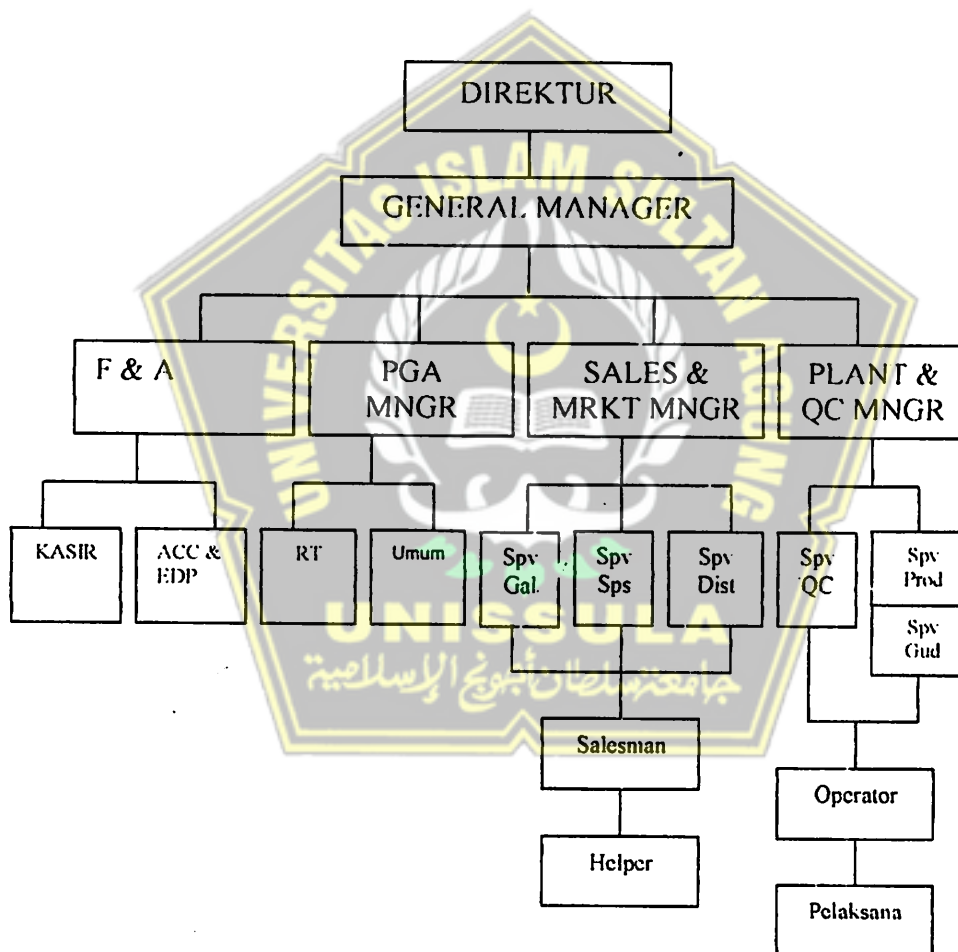
Struktur organisasi yang dimiliki oleh CV. TIRTA MAKMUR adalah struktur organisasi bentuk garis dan staf, hal ini terlihat adanya pelimpahan wewenang dari atasan kepada bawahannya.

Untuk mencapai tujuan organisasi maka pihak atasan dan bawahan mengadakan koordinasi atau kerja sama. Setiap atasan mempunyai sejumlah bawahan yang masing-masing akan memberikan pertanggung jawaban atas tugas yang telah diberikan.

Gambaran yang jelas mengenai tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian, dapat digambarkan dalam struktur organisasi CV. TIRTA MAKMUR.

Struktur Organisasi Perusahaan

CV. TIRTA MAKMUR



Keterangan :

1. Direktur

- Melakukan pengawasan semua kegiatan perusahaan.
- Merencanakan pengembangan perusahaan.
- Melakukan pengendalian operasional perusahaan.

2. Geberal Manager

- Mengkoordinasikan seluruh kegiatan manajer.
- Menghimpun dan merealisasikan semua permasalahan yang muncul di perusahaan.

3. F & A Manager

- Membuat laporan keuangan (Lap R / L, Lap Perubahan Modal, Neraca).
- Menghimpun, mengelola, dan mendistribusikan laporan keuangan.

4. PGA Manager

- Menghimpun data personal karyawan.
- Mengadakan kegiatan-kegiatan terkait dengan hubungan antara karyawan dengan perusahaan.
- Membuat dan mendistribusikan gaji bulanan, penilaian prestasi, dan absensi.

5. Sales & Marketing Manager

- Menghimpun, merencanakan, dan menerjemahkan taktik dan strategi pemasaran.
- Membuat laporan penjualan, dan mengkoordinasikan kegiatan tenaga penjual.

- Merencanakan dan merealisasikan target penjualan.

6. Plant & QC Manager

- Merencanakan target produksi.
- Mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pengendalian mutu.
- Membuat laporan hasil produksi dan pengendalian mutu.

7. Kasir

- Mempersiapkan dan melakukan transaksi keluar-masuk kas.
- Membuat laporan keuangan kepada F & A Manager (secara manual).
- Menjadwalkan dan melakukan pembayaran piutang sublayer yang telah jatuh tempo.
- Menerima dan menghimpun transaksi penjualan dan biaya operasional.

8. ACC (Accounting)

- Menghimpun hasil penjualan kredit salesman.
- Menjadwalkan penagihan nota kredit kepada salesman.
- Membuat laporan sirkulasi penjualan kredit dan penagihannya.
- Mendistribusikan route card dan nota penjualan.

9. EDP (Accounting dan Elektronik Data Proses)

- Menghimpun laporan penjualan, laporan dagang, kasir, dan accounting untuk dilakuksn input data.
- Melakukan input data hasil penjualan dari salesman.
- Melakukan pencetakan route card, nota penjualan, dan nota complaine.

- Mempersiapkan format laporan terkait dengan hasil penjualan dan keuangan.

10. RT (Rumah Tangga Perusahaan)

- Mempersiapkan kepentingan karyawan terkait dengan fasilitas umum.
- Mengerjakan kegiatan kebersihan perusahaan.
- Melakukan kegiatan untuk membantu kelancaran tugas karyawan yang lain.

11. Umum

- Mendistribusikan penilaian prestasi.
- Membuat absensi karyawan.
- Membuat dan mendistribusikan gaji bulanan.

12. Spv Gal (Spv Gallon)

- Merealisasikan target penjualan kepada sales untuk produk gallon.
- Melakukan pengawasan tugas-tugas salesman.
- Melakukan transaksi ekspansi pasar.

13. Spv Sps (Spv Small Pack)

- Merealisasikan target penjualan kepada sales untuk produk cup.
- Melakukan pengawasan tugas-tugas salesman.
- Melakukan transaksi ekspansi pasar.

14. Spv Dist (Spv Distribusi)

- Merencanakan kegiatan pengiriman.
- Melakukan koordinasi perawatan armada.
- Melakukan pengawasan terhadap route armada salesman.

- Membuat laporan penggunaan bahan baker dan oli.

15. Spv QC (Spv Quality Control)

- Melakukan pengawasan pengendalian mutu.
- Melaporkan kegiatan rutin pengendalian mutu.
- Melaporkan kegiatan rutin hasil analisa air.
- Melakukan pengawasan kepada pelaksana QC.

16. Spv Prod (Spv Produksi)

- Menghimpun kegiatan proses produksi.
- Melakukan pengawasan tenaga produksi.
- Melaporkan hasil produksi.

17. Spv Gud (Spv Gudang)

- Menghimpun hasil proses produksi barang jadi dan bahan baku penolong.
- Menghimpun surat pengambilan barang dan surat jalan kedalam laporan stock barang.
- Menerima hasil produksi barang jadi dan mendistribusikan kepada pengangkut.

18. Salesman

- Melakukan kegiatan penjualan sesuai target penjualan.
- Melaporkan hasil kegiatan penjualan.
- Menerapkan strategi dan taktik penjualan yang sudah ditentukan.

19. Helper

- Membantu kegiatan salesman untuk mengatur barang.
- Membantu kegiatan salesman untuk perawatan armada.

20. Operator Produksi

- Melakukan pengendalian mesin produksi didalam ruang produksi.
- Melakukan kegiatan verifikasi bahan baku penolong.

21. Pelaksana

- Melakukan kegiatan proses produksi.
- Melakukan proses pembersihan bahan baku penolong produksi.

4.1.4. Bidang Usaha Dan Hasil Produksi

a. Bidang Usaha

CV. TIRTA MAKMUR KAB SEMARANG adalah perusahaan manufaktur (memproduksi dan memasarkan) yang bergerak dalam industri air yang diawetkan dalam gallon. Tujuan utamanya adalah *Profit Motif* atau mencari keuntungan. Namun demikian mengingat usahanya dibidang penyediaan dan pemenuhan kebutuhan akan air bersih dan berkualitas, yang menawarkan air produk minum dalam kemasan, maka aspek sosialnya juga ikut menyertai bisnis tersebut, yaitu sesuai dengan visinya "Memberikan yang terbaik untuk masyarakat Indonesia melalui air minum PELANGI".

1. Proses Produksi

Proses produksi AMDK PELANGI dilakukan dengan 4 cara yaitu :

1. Reverse Osmosis

Reverse Osmosis adalah proses penyaringan air dengan tekanan tinggi melalui membran filter sehingga semua unsur-unsur mineral yang terdapat dalam air tersaring semua.

2. Ozonisasi

Proses dimana air diinjeksikan dengan gas ozon, yaitu gas yang dibentuk dari oksigen untuk menginfeksi air. Penggunaan ozon lebih baik dari klorine untuk bahan disinfeksi, karena dengan menggunakan gas ozon tidak meninggalkan bau, tidak menghilangkan rasa dan warna dari air.

Mineral-mineral yang ada di air tidak hilang, disamping itu zat ozon ini dapat menghilangkan atau mengosidasikan unsure-unsur seperti zat besi, mangan, logam-logam berat, sianida, sulfat, dan nitrat.

3. Lampu Ultra Violet

Salah satu cara yang unik dan cepat untuk desinfeksi air, yang tidak menggunakan panas ataupun bahan-bahan kimia. Selain itu fungsi dari lampu ultra violet yaitu untuk De Ozonisasi (menghilangkan ozon dalam air).

Dalam AMDK untuk pengisian air dalam kemasan kecil agar tidak terjadi bau pada air yang telah diisikan kedalam botol atau cup, maka diperlukan

De Ozonisasi. Karena keemasan yang dibuat dari PP dan PET tidak terdapat pori-pori yang menyebabkan ozon tidak dapat keluar dalam kemasan.

4. Micron Filtrasi

Filtrasi/ penyaringan air dengan filter berukuran micron untuk menyaring micro organisme yang ada pada permukaan air, termasuk berbagai macam partikel yang berbahaya yang ada pada air.

5. Distilasi

Distilasi adalah proses penjernihan air dengan menggunakan teknik penguapan dimana mineral-mineral berat diuapkan dan tertinggal. Uap air yang telah didestilasi merupakan air yang tidak mengandung mineral yang tidak larut dalam air.

2. Pemasaran

Di negara berkembang, perusahaan yang baru saja berdiri seringkali merasa harus berjuang untuk menghadapi 'gempuran' dari pesaingnya yang lebih besar dan lebih terkenal. Pada dasarnya tujuan dari suatu bisnis usaha adalah menciptakan para pelanggan yang merasa puas. Oleh karena itu apabila perusahaan ingin sukses dalam persaingan maka perusahaan harus berusaha ,mencapai tujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Agar tujuan perusahaan dapat tercapai maka setiap perusahaan harus menguasai strategi pemasaran apa yang akan diterapkan oleh perusahaan tersebut.

Pada CV. TIRTA MAKMUR telah mengembangkan strategi pemasaran secara meluas hampir seluruh Jawa Tengah, bahkan hampir dikatakan telah merata mengingat CV. TIRTA MAKMUR baru saja berdiri.

Strategi pemasaran dalam kancah persaingan bisnis saat ini benar-benar sangat ketat dan semakin maju. Tanpa adanya strategi yang tepat dan jitu untuk dapat mengalahkan lawan pesaing, bisnis kita akan tertinggal, ditindas bahkan hilang dari pemasaran. Untuk itu perlu sekali adanya strategi-strategi yang tepat guna dapat tumbuh dan bersaing diantara pesaing-pesaing bisnis dalam perkembangan ekonomi yang semakin maju.

b. Hasil Produksi

Sampai saat ini, CV TIRTA MAKMUR telah menghasilkan produk berupa :

1. Gallon 19 lt
2. Cup 240 ml
3. Botol 600 ml dan 1500 ml

4.1.5. Kebijakan Perusahaan Dalam Menghadapi Persaingan

Dalam memasarkan produk, CV. TIRTA MAKMUR menerapkan berbagai kebijaksanaan agar dapat bersaing dengan pesaing lainnya, seperti :

1. Kebijakan Produk

Manajemen CV TIRTA MAKMUR melihat bahwa kualitas produk menjadi hal yang paling utama dalam bisnis AMDK, karena air menjadi produk primer dalam kebutuhan konsumsi air minum. Untuk mempertahankan dan menjaga kualitas

produk, maka telah diterapkan kendali mutu yang dimulai dari bahan baku penolong (non air) sampai dengan produk tersebut siap untuk dipasarkan. Bagian yang mengawasi kegiatan ini masuk dalam Quality Control yang mana setiap perlakuan yang keluar dari system kendali mutu harus dilakukan koreksi dan evaluasi.

2. *Kehijakan Harga*

Untuk merebut pasar, CV TIRTA MAKMUR menerapkan strategi win-win solutoan yang mana baik pasar maupun perusahaan mendapatkan keuntungan. Hal ini disebabkan, karena harga merupakan representasi dari diterima atau tidaknya produk dipasar. CV. TIRTA MAKMUR mengedepankan pola mix distribusi produk, artinya manajemen memberiakukan harga sesuai dengan tingkatan yang baik hingga ketingkat konsumen. Sehingga meski melalui beberapa tahapan pasar PELANGI tetap dapat diterima oleh konsumen dengan harga yang terjangkau dan tentunya tetap dapat bersaing di pasar.

3. *Kehijakan Promosi*

Untuk dapat mendobrak volume penjualan dan sebagai media untuk melakukan positioning brand, CV. TIRTA MAKMUR menerapkan kebijakan promosi sebagai berikut :

- Consumer promo

Program promo yang ditujukan kepada pelanggan pemakai dengan tujuan agar pelanggan dapat memberikan kontribusi positif yang dikemabangkan oleh AMDK PELANGI.

- Trade promo

Program promosi yang ditujukan kepada jaringan distribusi produk, dengan tujuan agar jaringan distribusi produk mampu melakukan ekspansi / penetrasi pasar seluas-luasnya.

Namun kedua program promo tersebut tidak akan efektif apabila pasar dan konsumen tercipta terlebih dahulu. Hal ini disebabkan karena program promosi belum mengarah pada media elektronik, sehingga AMDK PELANGI saat ini lebih memfokuskan pada penetrasi pasar semaksimal mungkin, itupun telah menjadi bagian dari program promosi.

4. Kebijakan Distribusi

Kebijakan distribusi yang digunakan oleh AMDK PELANGI adalah :

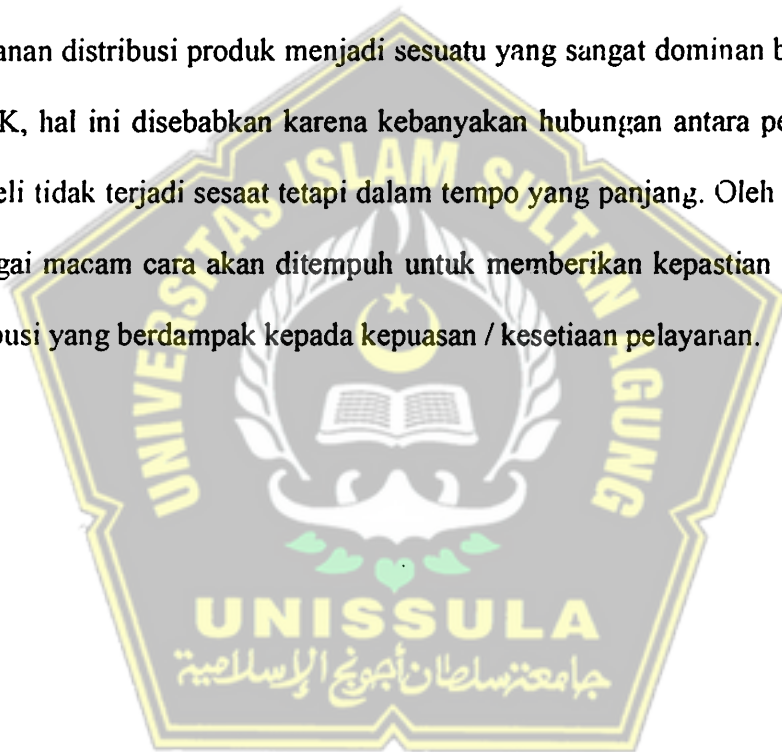
- Direct Selling

Maksudnya adalah AMDK PELANGI melakukan pelayanan distribusi secara langsung kepada konsumen. Langkah ini diambil dikarenakan adanya misi bagi AMDK PELANGI untuk menanamkan dan rasa percaya dan mengenalkan produk PELANGI kepada pasar.

- Indirect Selling

Maksudnya adalah AMDK PELANGI mengembangkan kerja sama dengan beberapa penyalur/ agen yang saat ini sudah mempunyai pasar tersendiri, hal ini sebagai bagian dari usaha AMDK PELANGI untuk memaksimalkan potensi pasar.

Pelayanan distribusi produk menjadi sesuatu yang sangat dominan bagi bisnis AMDK, hal ini disebabkan karena kebanyakan hubungan antara penjual dan pembeli tidak terjadi sesaat tetapi dalam tempo yang panjang. Oleh karena itu berbagai macam cara akan ditempuh untuk memberikan kepastian pelayanan distribusi yang berdampak kepada kepuasan / kesetiaan pelayanan.



4.2. Profile Responden

4.2.1. Piutang Dagang CV. TIRTA MAKMUR

Di dalam perusahaan ini pemasaran hasil produksi dilakukan dengan dua macam saluran distribusi yaitu saluran langsung (*direct selling*) dan saluran agen (*indirect selling*).

CV. TIRTA MAKMUR melakukan penjualan kredit 40-50% dari total penjualan. Biasanya pelanggan melakukan pembelian dengan cara kredit karena hal itu dianggap lebih menguntungkan bagi pembeli demikian pula untuk pembelian dalam partai kecil, biasanya pelanggan membeli melalui agen, dan agen melakukan pembelian ke perusahaan dengan cara kredit.

TABEL 4.1
PENJUALAN, PENJUALAN KREDIT, DAN SALDO PIUTANG
BULAN JULI-DESEMBER TAHUN 2005

BULAN	PENJUALAN	PENJUALAN KREDIT	SALDO PIUTANG
		40-50%	10-20%
JULI	163,742,300.00	65,500,920.00	9,825,138.00
AGS	201,354,900.00	80,541,960.00	12,081,294.00
SEPT	230,625,550.00	92,250,220.00	13,837,533.00
OKT	245,471,100.00	98,188,440.00	14,728,266.00
NOV	251,300,200.00	100,520,080.00	15,078,012.00
DES	260,446,350.00	104,178,540.00	15,626,781.00
TOTAL	1,352,940,400.00	541,180,160.00	81,177,024.00

Sumber : CV. TIRTA MAKMUR

4.2.2. Cadangan Kerugian Piutang CV. TIRTA MAKMUR

Cadangan kerugian piutang dimaksudkan untuk mencadangkan atau memperkirakan jumlah piutang yang tidak dapat tertagih dalam periode berikutnya.

TABEL 4.2.
JUMLAH PIUTANG TAK TERTAGIH
BULAN JULI-DESEMBER TAHUN 2005

BULAN	PIUTANG	PIUTANG TAK TERTAGIH
		2%-4% dr Piutang
JULI	65,046,100.00	2,601,844.00
AGS	80,541,960.00	3,221,678.40
SEPT	92,250,220.00	3,690,008.80
OKT	98,188,440.00	3,927,537.60
NOV	100,520,080.00	4,020,803.20
DES	104,178,540.00	4,167,121.60
TOTAL	540,725,340.00	21,628,993.60

Sumber : CV. TIRTA MAKMUR

Menurut data yang diperoleh dari CV Tirta Makmur diketahui bahwa jumlah rupiah realisasi piutang yang tidak dapat tertagih selama 6 bulan dapat dilihat dalam tabel 4.2. di atas. Oleh karena itu untuk memperkirakan jumlah piutang yang tidak tertagih, perusahaan menetapkan kebijakan cadangan kerugian piutang sebesar 10% dari saldo piutang pada akhir periode akuntansi, yang berakhir pada bulan Desember. Pada CV Tirta Makmur jumlah cadangan kerugian piutang perusahaan dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut ini.

TABEL 4.3.
JUMLAH CADANGAN KERUGIAN PIUTANG PERUSAHAAN
BULAN JULI-DESEMBER TAHUN 2005

BULAN	SALDO PIUTANG	CKP
		10% dr Saldo Piutang
JULI	9,825,135.00	982,513.50
AGS	12,081,294.00	1,208,129.40
SEPT	13,837,533.00	1,383,753.30
OKT	14,728,266.00	1,472,826.60
NOV	15,078,021.00	1,507,802.10
DES	15,626,781.00	1,562,678.10
TOTAL	81,177,030.00	8,117,703.00

Sumber : CV. TIRTA MAKMUR

Kebijakan penetapan cadangan kerugian piutang selama ini kurang dapat memperkirakan piutang tak tertagih yang akan terjadi. Cadangan kerugian piutang sebesar 10% dari saldo piutang akhir periode, sedangkan piutang tak tertagih yang terjadi hanya berkisar antara 2%-4%. Akibat penetapan cadangan kerugian piutang yang terlalu besar menyebabkan jumlah laba yang dilaporkan terlalu kecil. Sehingga laporan keuangan yang ada selama ini kurang menggambarkan keadaan keuangan perusahaan. Oleh karena itu tujuan laporan keuangan tidak tercapai dan hal ini dapat mengakibatkan laporan keuangan perusahaan diragukan validasi oleh pihak luar sebagai pengguna laporan keuangan.

4.3. Analisis Data

4.3.1. Penilaian Cadangan Kerugian Piutang

Agar dapat menentukan cadangan kerugian piutang yang diharapkan lebih baik dalam memperkirakan jumlah piutang yang tidak dapat tertagih, maka terlebih dahulu harus diadakan penilaian cadangan kerugian piutang yang digunakan perusahaan. Hal ini agar nantinya hasil penelitian ini dapat dibandingkan dengan cadangan kerugian piutang perusahaan.

4.3.1.1. Perbedaan Cadangan Kerugian Piutang Perusahaan dengan Piutang Tak Tertagih

Sebagai langkah awal, ingin diketahui perbedaan cadangan kerugian piutang dengan kerugian piutang yang benar-benar terjadi. Hal ini dimaksudkan untuk

mengetahui apakah perbedaan yang terjadi benar-benar nyata atau hanya faktor kebetulan.

Pada lampiran 2 output bagian pertama pada Uji T, terlihat bahwa rata-rata piutang tak tertagih sebesar Rp. 3.604.832 lebih besar dari kerugian piutang yang dicadangkan oleh perusahaan yaitu sebesar Rp. 1.352.951. Dan diketahui deviasi standar dari piutang tak tertagih sebesar Rp. 592.180,2486 lebih besar dari cadangan kerugian piutang perusahaan.

Setelah diketahui bahwa memang ada perbedaan antara rata-rata piutang tak tertagih dengan cadangan kerugian piutang perusahaan maka akan diketahui apakah perbedaan tersebut benar-benar signifikan atau tidak. Berikut ini akan dikemukakan dasar-dasar pengambilan keputusan yang diambil melalui uji Independent Samples T-Test :

- Dengan melihat angka t hitung

$df = n - k = 12 - 2 = 10$. Jadi t tabel dengan derajat bebas (df) = 10 adalah 2,2281. (Uji dilakukan dua sisi)

Apabila t hitung > dari t tabel maka H_0 ditolak

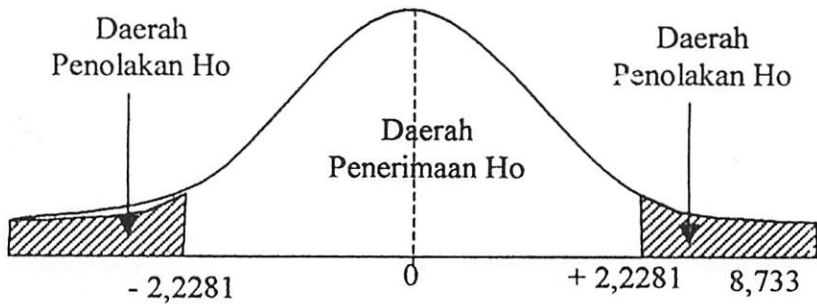
Apabila t hitung < dari t tabel maka H_0 diterima

- Dengan melihat angka Probabilitas

$\alpha = 5\% = 0,05$

Apabila probabilitas (Sig.) < 0,05 maka H_0 ditolak

Apabila probabilitas (Sig.) > 0,05 maka H_0 diterima



Hasil uji statistik Independent Samples T-Test dengan taraf signifikansi 5% diperoleh bahwa t hitung sebesar 8,733 lebih besar dari t tabel maka H_0 ditolak artinya ada perbedaan yang nyata antara cadangan kerugian piutang perusahaan dengan piutang tak tertagih.

4.3.1.2. Prosentase Penyimpangan CKP Perusahaan dengan Piutang Tak Tertagih

Setelah mengetahui signifikansi perbedaan cadangan kerugian piutang perusahaan dengan piutang tak tertagih maka sekarang kita akan menghitung prosentase perbedaan yang terjadi dengan membandingkan selisih cadangan kerugian piutang dengan jumlah kerugian piutang yang terjadi.

TABEL 4.4
PENYIMPANGAN CKP PERUSAHAAN TERHADAP PIUTANG TAK TERTAGIH
BULAN JULI-DESEMBER TAHUN 2005

BULAN	CKP	PIUTANG TAK TERTAGIH	SALDO PIUTANG	Selisih	% Penyimpangan
JULI	982,513.50	2,601,844.00	9,825,138.00	1,619,330.50	164.82
AGS	1,208,129.40	3,221,678.40	12,081,294.00	2,013,549.00	166.67
SEPT	1,383,753.30	3,690,008.80	13,877,533.00	2,306,255.50	166.67
OKT	1,472,826.60	3,927,537.60	14,728,266.00	2,454,711.00	166.67
NOV	1,507,802.10	4,020,803.20	15,078,012.00	2,513,001.10	166.67
DES	1,562,673.10	4,167,121.60	15,626,781.00	2,604,443.50	166.67
JUMLAH					998.15
RATA-RATA					166.36

Sumber data : CV. TIRTA MAKMUR (data telah diolah)

Dari tabel 4.4. terlihat bahwa prosentase penyimpangan cadangan kerugian piutang pada Bulan Juli sebesar 164,82 %, bulan Agustus sampai dengan bulan Desember mempunyai prosentase penyimpangan yang sama sebesar 166,67% . Jadi rata-rata penyimpangan dari bulan Juli sampai dengan bulan Desember sebesar 166,36%. Penyimpangan yang sangat besar ini jika dilihat dari segi laba rugi akan merugikan perusahaan. Hal ini disebabkan karena jumlah kerugian piutang yang dibebankan pada tiap periode terlalu besar. Akibatnya jumlah laba yang dilaporkan lebih kecil dari laba yang sebenarnya terjadi.

4.3.2. Analisis Perhitungan Cadangan Kerugian Piutang

Untuk menghitung cadangan kerugian piutang, disini ditawarkan dua pendekatan yaitu pendekatan laba rugi dan pendekatan neraca. Masing-masing pendekatan dapat digunakan, tergantung pada kondisi perusahaan yang memakainya. Di bawah ini akan dijelaskan masing-masing pendekatan tersebut.

4.3.2.1. Pendekatan Laba Rugi

Perhitungan cadangan kerugian piutang dengan pendekatan laba rugi dihitung dengan cara mengalikan prosentase tertentu dengan jumlah penjualan.

Penjualan yang digunakan adalah penjualan kredit, karena cadangan kerugian piutang digunakan untuk meramalkan jumlah kerugian piutang yang tentu saja terjadi dari penjualan kredit. Perhitungan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini.

TABEL 4.5.
PROSENTASE PIUTANG TAK TERTAGIH TERHADAP PENJUALAN KREDIT
BULAN JULI – DESEMBER TAHUN 2005

BULAN	PENJUALAN KREDIT	PIUTANG DACANG TAK TERTAGIH	%
JULI	65,500,920.00	2,601,844.00	3.97%
AGS	80,541,960.00	3,221,678.40	4.00%
SEPT	92,250,220.00	3,690,008.80	4.00%
OKT	98,188,440.00	3,927,537.60	4.00%
NOV	100,520,080.00	4,026,803.20	4.00%
DES	104,178,540.00	4,167,121.60	4.00%
JUMLAH			23.97%
RATA-RATA			4.00%

Dari hasil perhitungan pada tabel 4.5. di atas dapat diketahui jumlah prosentase realisasi piutang yang dihapus terhadap jumlah penjualan dari bulan Juli – Desember.

Prosentase cadangan kerugian piutang yang akan digunakan dihitung dari rata-rata prosentase piutang tak tertagih terhadap jumlah kredit, yaitu sebesar 4,00%.

Dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \% \text{ CKP} &= \frac{\text{Total Prosentase}}{\text{Jumlah Bulan}} \\ &= \frac{23,97\%}{6} = 4,00\% \end{aligned}$$

Prosentase yang didapatkan dari perhitungan di atas nantinya akan digunakan untuk menghitung cadangan kerugian piutang, yaitu dengan cara mengalikannya dengan jumlah penjualan. Atau dalam rumus dituliskan sebagai berikut :

$$\text{CKP} = \text{Penjualan Kredit} \times 4,00\%$$

BULAN	PENJUALAN KREDIT	PROSENTASE	CKP LABA RUGI
JULI	65,500,920.00	4.00%	2,620,036.80
AGS	80,541,960.00	4.00%	3,221,678.40
SEPT	92,250,220.00	4.00%	3,690,008.80
OKT	98,188,440.00	4.00%	3,927,537.60
NOV	100,520,080.00	4.00%	4,020,803.20
DES	104,178,540.00	4.00%	4,167,141.60
TOTAL			21,647,206.40

4.3.2.2. Pendekatan Neraca

Selain pendekatan di atas, dapat pula dilakukan perhitungan cadangan kerugian piutang dengan pendekatan neraca. Di sini cadangan kerugian piutang dihitung dengan cara mengalikan prosentase tertentu dengan saldo piutang. Perhitungan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini :

TABEL 4.6.
PROSENTASE PIUTANG TAK TERTAGIH TERHADAP SALDO PIUTANG
BULAN JULI – DESEMBER TAHUN 2005

BULAN	SALDO PIUTANG	PIUTANG DAGANG TAK TERTAGIH	%
JULI	9,825,135.00	2,601,844.00	26.48%
AGS	12,081,294.00	3,221,678.40	26.67%
SEPT	13,837,533.00	3,690,008.80	26.67%
OKT	14,728,266.00	3,927,537.60	26.67%
NOV	15,078,021.00	4,020,803.20	26.67%
DES	15,626,781.00	4,167,121.60	26.67%
JUMLAH			159.81%
RATA-RATA			26.64%

Dari hasil perhitungan pada tabel 4.6 di atas dapat diketahui jumlah prosentase realisasi piutang yang dihapus terhadap saldo piutang dari bulan Juli – Desember.

Prosentase cadangan kerugian piutang yang akan digunakan dihitung dari rata-rata prosentase piutang tak tertagih terhadap saldo piutang, yaitu sebesar 26,64%.

Dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \% \text{ CKP} &= \frac{\text{Total Prosentase}}{\text{Jumlah Bulan}} \\ &= \frac{159,81\%}{6} = 26,64\% \end{aligned}$$

Prosentase yang didapatkan dari perhitungan di atas nantinya akan digunakan untuk menghitung cadangan kerugian piutang, yaitu dengan cara mengalikannya dengan saldo piutang. Atau dalam rumus dituliskan sebagai berikut :

$$\text{CKP} = \text{Saldo Piutang} \times 26,64\%$$

BULAN	SALDO PIUTANG	PROSENTASE	CKP NERACA
JULI	9,825,135.00	26.64%	2,617,415.96
AGS	12,081,294.00	26.64%	3,218,456.72
SEPT	13,837,533.00	26.64%	3,686,318.79
OKT	14,728,266.00	26.64%	3,923,610.06
NOV	15,078,021.00	26.64%	4,016,784.79
DES	15,626,781.00	26.64%	4,162,974.46
TOTAL			21,625,560.79

4.3.3. Analisis Penentuan Metode Cadangan Kerugian Piutang

Setelah mengetahui prosentase cadangan kerugian piutang dari masing-masing pendekatan, maka harus ditentukan metode mana yang sebaiknya digunakan oleh perusahaan.

Untuk menentukannya digunakan deviasi standar. Seperti telah dijelaskan dalam bab terdahulu, deviasi standar digunakan untuk mengukur penyebaran nilai-nilai yang diuji terhadap sentralnya. Untuk nilai sentral disini digunakan nilai rata-ratanya. Makin kecil nilai deviasi standarnya, maka makin terpusat nilai yang diuji

dengan nilai sentralnya atau rata-ratanya. Disini nilai rata-rata merupakan nilai yang digunakan sebagai prosentase cadangan kerugian piutang yang akan digunakan.

Untuk membandingkan kedua pendekatan tersebut digunakan koefisien variasi. Hal ini perlu karena kedua pendekatan ini menghasilkan rata-rata yang berbeda, sehingga agar hasil perbandingan tidak menyesatkan, maka digunakan koefisien variasi.

Perhitungan deviasi standar dengan pendekatan laba rugi dan pendekatan neraca dilakukan sebagai berikut :

TABEL 4.7.
PERBANDINGAN PROSENTASE PIUTANG TAK TERTAGIH

BULAN	% LABA RUGI	% NERACA
JULI	3.97	26.48
AGS	4.00	26.67
SEPT	4.00	26.67
OKT	4.00	26.67
NOV	4.00	26.67
DES	4.00	26.67

Hasil perhitungan statistik pada lampiran 2 diketahui bahwa deviasi standar dengan pendekatan laba rugi adalah sebesar 0,004082 dan dengan pendekatan neraca adalah sebesar 0,07757.

Berdasarkan hasil yang didapat, maka dapat dihitung koefisien variasi masing-masing pendekatan. Metode yang menghasilkan koefisien variasi yang lebih kecil merupakan metode yang lebih baik, karena penyebarannya lebih sedikit sehingga cadangan kerugian piutang yang ditetapkan akan lebih mendekati realisasi piutang yang dihapuskan.

Perhitungan koefisien variasi dilakukan berikut ini :

$$v = \frac{s}{\bar{x}} \times 100\%$$

- Koefisien variasi dengan pendekatan laba rugi

$$v = \frac{0,004082}{1,5983} \times 100\% = 0,26\%$$

- Koefisien variasi dengan pendekatan neraca

$$v = \frac{0,07757}{26,6383} \times 100\% = 0,29\%$$

Setelah diketahui koefisien masing-masing pendekatan maka yang dipilih adalah cadangan kerugian piutang dengan metode laba rugi, karena memiliki koefisien variasi yang lebih kecil yaitu sebesar 0,26% atau 0,0026.

4.3.4. Analisis Perbandingan Metode yang Digunakan Perusahaan

Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan di atas, maka secara teoritis cadangan kerugian piutang yang dihasilkan dengan pendekatan laba rugi lebih mendekati jumlah realisasi piutang yang dihapuskan.

Untuk membandingkannya, maka harus dihitung prosentase penyimpangan cadangan kerugian piutang terhadap piutang tak tertagih dengan pendekatan laba rugi maupun dengan pendekatan neraca dan dibandingkan dengan prosentase penyimpangan bila menggunakan metode perusahaan.

TABEL 4.8.
PENYIMPANGAN CADANGAN KERUGIAN PIUTANG DENGAN PENDEKATAN LABA RUGI DAN PENDEKATAN NERACA TERHADAP PIUTANG TAK TERTAGIH BULAN JULI-DESEMBER TAHUN 2005

BULAN	PIUTANG TAK TERTAGIH	CKP PERUSAHAAN	CKP NERACA	CKP LABA RUGI	% Penyimpangan dengan pendekatan Neraca	% Penyimpangan dengan Pendekatan Laba Rugi
JULI	2,601,844	982,514	2,617,416	2,620,037	0.60%	0.70%
AGS	3,221,678	1,208,129	3,218,457	3,221,679	0.10%	0.00%
SEPT	3,690,009	1,383,753	3,686,319	3,690,009	0.10%	0.00%
OKT	3,927,538	1,472,827	3,923,610	3,927,538	0.10%	0.00%
NOV	4,020,803	1,507,802	4,016,785	4,020,803	0.10%	0.00%
DES	4,167,122	1,562,678	4,152,974	4,167,142	0.10%	0.00%
TOTAL					1.10%	0.70%
RATA-RATA					0.18%	0.12%

Dari hasil perhitungan pada tabel 4.8. di atas dapat diketahui bahwa prosentase rata-rata penyimpangan cadangan kerugian piutang terhadap piutang tak tertagih dengan pendekatan laba rugi sebesar 0,12% lebih kecil dari pada rata-rata penyimpangan cadangan kerugian piutang terhadap piutang tak tertagih dengan pendekatan neraca sebesar 0,18%.

Hasil uji statistik dengan taraf signifikansi 5%, pada lampiran 5 memang tidak berbeda nyata antara cadangan kerugian piutang dengan metode pendekatan laba rugi dan cadangan kerugian piutang dengan metode pendekatan neraca. Akan tetapi lebih baik perusahaan menggunakan metode dengan penyimpangan yang lebih kecil biarpun kedua metode sama-sama baik artinya kedua metode menghasilkan penyimpangan yang jauh lebih kecil dibandingkan dengan metode yang digunakan perusahaan yaitu dari 166,4 % menjadi 0,12% dan 0,18%.

Dengan hasil yang demikian, menunjukkan bahwa cadangan kerugian piutang dengan pendekatan laba rugi yang menggunakan presentase sebesar 0,12% lebih dapat meramalkan kerugian piutang yang akan terjadi.

4.3.5. Perbandingan Realisasi Piutang dengan CKP Perusahaan dan CKP Laba Rugi

Untuk mengetahui besarnya realisasi piutang dengan cadangan kerugian piutang pada metode perusahaan dan cadangan kerugian piutang pada metode laba rugi dapat dilihat pada tabel berikut ini :

TABEL 4.9.
PERBANDINGAN REALISASI PIUTANG CKP PERUSAHAAN DAN
CKP LABA RUGI BULAN JULI-DESEMBER TAHUN 2005

BULAN	SALDO PIUTANG	CKP (PERUSAHAAN)	NETTO	SALDO PIUTANG	CKP (LABA RUGI)	NETTO
JULI	9,825,135	982,514	8,842,621	9,825,135	2,620,037	7,205,098
AGS	12,081,294	1,208,129	10,873,165	12,081,294	3,221,679	8,859,615
SEPT	13,837,533	1,383,753	12,453,780	13,837,533	3,690,009	10,147,524
OKT	14,728,266	1,472,827	13,255,439	14,728,266	3,927,538	10,800,728
NOV	15,078,021	1,507,802	13,570,219	15,078,021	4,026,803	11,052,218
DES	15,626,781	1,562,678	14,064,103	15,626,781	4,167,142	11,459,639
JUMLAH	81,177,030	8,117,703	73,059,327	81,177,030	21,647,208	59,529,822
RATA2	13,529,505	1,352,951	12,176,555	13,529,505	3,607,868	9,921,637

Pada tabel 4.9 di atas terlihat bahwa sebenarnya laba yang seharusnya dilaporkan perusahaan dari Bulan Juli sampai dengan Bulan Desember sebesar Rp. 59.529.984 atau rata-rata sebesar Rp. 9.921.664 . Jadi laba yang dilaporkan oleh perusahaan bukan sebesar Rp. 73.059.327 seperti yang terjadi selama ini karena kerugian piutang yang dicadangkan oleh perusahaan jauh lebih kecil dengan kerugian piutang yang terjadi atau piutang tak tertagih selama ini.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan terhadap data yang diperoleh dari CV. TIRTA MAKMUR Bulan Juli – Desember, maka dapat disimpulkan segala sesuatu yang terjadi dalam penelitian ini. Disamping itu juga diajukan saran-saran sebagai implikasi adanya penarikan kesimpulan tersebut yang diharapkan dapat memecahkan permasalahan yang terdapat di dalam perusahaan.

5.1. Kesimpulan

Dari analisis dan perhitungan yang telah dilakukan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Penjualan kredit yang dilakukan perusahaan selama ini berkisar antara 40-50% dari total penjualan yang dilakukan.
2. Cadangan kerugian piutang yang diterapkan perusahaan selama ini belum dapat memperkirakan piutang yang tak tertagih.
3. Penyimpangan dengan metode yang digunakan perusahaan yaitu sebesar 10% dari saldo piutang akhir periode cukup besar yaitu mencapai 166,36%.
4. Cadangan kerugian piutang yang paling sesuai dengan kondisi perusahaan adalah sebesar 4,00% dari penjualan kredit yang dilakukan perusahaan.
5. Penyimpangan cadangan kerugian piutang terhadap piutang tak tertagih bila menggunakan pendekatan laba rugi, adalah kecil dari penyimpangan selama ini yaitu sebesar 0,12%.

6. Perbedaan yang cukup besar dalam menentukan cadangan kerugian piutang mengakibatkan kerugian piutang yang dibebankan adalah tidak sesuai dengan seharusnya. Akibatnya jumlah laba yang dihasilkan juga tidak sesuai dengan keadaan perusahaan sesungguhnya.
7. Metode cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan laba rugi adalah lebih menguntungkan daripada metode cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan neraca.

5.2. Saran-Saran

Sehubungan dengan kesimpulan yang telah diambil di atas, maka diajukan saran-saran sebagai berikut :

1. CV. TIRTA MAKMUR sebaiknya tidak menggunakan prosentase sebesar 10% dari saldo piutang dalam menentukan cadangan kerugian piutangnya, karena penyimpangan terhadap piutang tak tertagih cukup besar.
2. Perusahaan sebaiknya mengganti metode yang digunakan dengan pendekatan laba rugi yaitu 4,00% dari penjualan kredit, agar penyimpangan yang terjadi tidak besar.
3. Perusahaan sebaiknya menggunakan metode cadangan kerugian piutang atas dasar pendekatan laba rugi, sebab pendekatan laba rugi lebih dapat memperkirakan kerugian piutang yang terjadi dibandingkan dengan pendekatan neraca, meskipun kedua pendekatan mempunyai prosentase penyimpangan sama-sama kecil.

DAFTAR PUSTAKA

- Al. Haryono Yusuf, 2001, *Dasar-dasar Akuntansi*, Edisi Keenam, Yogyakarta, UGM.
- Djarwanto dan Pangestu Subagyo, 1998, *Statistik Induktif*, Edisi Keempat, Yogyakarta, BPFE.
- Eni Setiawati, 2003, *Analisis Komparasi Cadangan Kerugian Piutang Yang Dihitung Dengan Pendekatan Neraca Dan Pendekatan Laba Rugi*, Semarang, FE UNISSULA
- Fees and Niswonger, 1995, *Prinsip-prinsip Accounting*, Jakarta, Erlangga.
- Ikatan Akuntansi Indonesia, 2002, *Pernyataan Standart Akuntansi Keuangan*, Buku II, Jakarta, Salemba Empat.
- Jay M. Smith and K. Fred Skoursen, 1993, *Akuntansi Intermediate*, Jilid I & II, Jakarta, Erlangga.
- Nur Indriantoro, Bambang Supomo, 1999, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Yogyakarta, BPFE.
- Sugiyono Eri Wibowo, 2004, *statistika Untuk Penelitian*, Bandung, Penerbit ALFABETA.
- Wiwin Angela, 2001, *Analisis Perbandingan Cadangan kerugian Piutang Atas Dasar Pendekatan Neraca Dendan Pendekatan Laba Rugi*, Semarang, FE UNPAD.
- Zaki Baridwan, 2000, *Intermediate Accounting*, Yogyakarta, BPFE.