



**ANALISIS SISTEM PENGENAAN PANJAR 75% UNTUK
MEMINIMALISIR JUMLAH SALDO PIUTANG PADA
PT. PELABUHAN INDONESIA I CABANG BELAWAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

OLEH :

HEBORA SIMANGUNSONG
1625100560

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2019**



**FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN**

PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : HEDORA SIMANGUNSONG
NPM : 1625100560
PROGRAM STUDY : AKUNTANSI
JENJANG : SI (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS SISTEM PENGENAAN
PANJAR 75% UNTUK MEMINIMALISIR
SALDO PIUTANG PADA PT PELABUHAN
INDONESIA I CABANG BELAWAN

KETUA PROGRAM STUDI

(Anggi Pratama, SE, M.si)

PEMBIMBING I

(Rahimi Purba, S.E., Ak.M.Si)

MEDAN, 2019



(Dr. Sarwa Sita, S.H., M.Hum)

PEMBIMBING II

(Drs. Mulkanuddin, R. MM. Ak.CA)



FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN

SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH
PANITIA UJIAN SARJANA LENGKAP FAKULTAS SOSIA SAINS
UNIVERSITAS PANCA BUDI

PERSETUJUAN UJIAN

NAMA : HEBORA SIMANGUNSONG
NPM : 1625100560
PROGRAM STUDY : AKUNTANSI
JENJANG : S1 (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS SISTEM PENGENAAN
PANJAR 75% UNTUK MEMINIMALISIR SALDO
PIUTANG PADA PT PELINDO I CABANG BELAWAN



(Anggota I)

ANGGOTA II

(Drs. Muliawan Idin, R. MM. Ak.CA)

MEDAN, 2019

ANGGOTA I

(Rahima Purba, S.E, Ak.M.Si)

ANGGOTA III

(Drs. Abdul Hasyim BB, AK. M.M)

ANGGOTA IV

(Irawati, S.E, M.Si)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Hebora Simangunsong**
NPM : **1625100560**
Program Study : **Akuntansi**
Jenjang : **S1 (Strata Satu)**
Judul Skripsi : **Analisis Sistem Pengenaan
Panjar 75% Untuk Meminimalisir Saldo Piutang Pada PT Pelindo
I Cabang Belawan**

Dengan ini menyatakan:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat)
2. Memberikan izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif pada UNPAB untuk menyimpan, mengalih-media /formatkan, mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggungjawab dan saya bersedia menanggung konsekuensi apapun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan, Agustus 2019



Hebora Simangunsong
Hebora Simangunsong

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hebora Simangunsong
Tempat/Tanggal Lahir : Pematang Siantar, 10 Mei 1970
NPM : 1625100560
Fakultas : Sosial sains
Program Study : Akuntansi
Alamat : Jl. Tempirai V No.257 – Griya Martubung

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Schubungan dengan hal tersebut, maka saya tidak akan lagi ujian perbaikan nilai dan masa yang akan datang

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, Agustus 2019

Hebora Simangunsong

184 / Per / P / 2019
 Dinyatakan tidak ada sangkut paut dengan UPT Perpustakaan

FM-BPAA-2012-M1

Mel: Permohonan Meja Hijau



Medan, 06 Juli 2019
 Kepada Yth : Bagas/ Ibu Dekan
 Fakultas SOSIAL SAINS
 UNPAB Medan
 Di .
 Tempat

Telak diterima
 dan telah diproses
 Medan, 08 Juli 2019

TEGUH WAHYONO, SE., MM.

Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini:
 Nama : NEBORA SIMANGURONG
 Tempat/Tgl. Lahir : P. SIANTAR / 10 MEI 1970
 Nama Orang tua : M. B. Simangurong
 N. P. M : 1625100560
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Program Studi : Akuntansi
 No. HP : 08126072113
 Alamat : J. MANDOR NO. 33 A

Datang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul Analisa Sistem Pengawasan Panjar 75% untuk Maksimalisir Jumlah Saldo Piutang pada PT Polabumi Indonesia 1 (Parsafel Cabang Belawan, Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah disahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan menasibkan ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indeks prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercap keterangan bebas pustaka
4. Terlampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas photo untuk Ijazah ukuran 4x6 = 5 lembar dan 3x4 = 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy STTB SLTA dilegalisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang melanjutkan D3 ke S1 lampirkan ijazah dan wisudanya sebanyak 1 lembar.
7. Terlampir pelunasan kwintasi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah dijilid lux 2 esemplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan jilid keras Jilid 5 esemplar untuk pengaji (lentic dan warna penjilidan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangan dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Terlampir surat keterangan BKKOL (pada saat pengambilan Ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di masukan kedalam MAP
12. Bersedia melunaskan biaya-biaya yang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian diwujudkan, dengan rincian sbd.

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp. 650.000,-
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp. 1.500.000,-
3. [202] Bebas Pustaka	: Rp. 100.000,-
4. [921] Bebas IAR	: Rp. 0,-
Total Biaya	: Rp. 2.250.000,-
U.R.-T. Group B	Rp. 4.200.000,-
	Rp. 6.450.000,-

4/05/19-19

Ukuran Toga : L



Hormat saya
 Neboras
 NEBORA SIMANGURONG
 1625100560

Catatan:

- 1. Surat permohonan ini sah dan berlaku bila :
 - a. Telah dicap buku Pelunasan dari UPT Perpustakaan UNPAB Medan.
 - b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah sblb semester berjalan
- 2. (lihat Rangkap 3 (tiga), untuk : Fakultas - untuk BPAA (asli) - Mhs yts.



Plagiarism Detector v. 1092 - Originality Report:

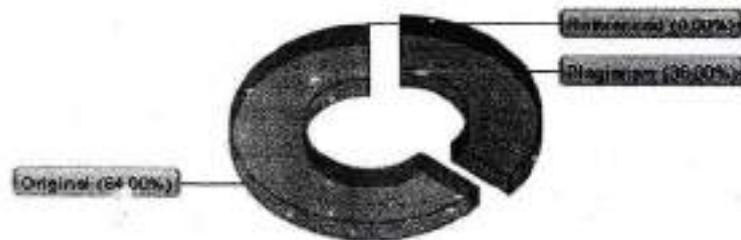
Analyzed document: 05/07/2019 03:07:13

"HEBORA
SIMANGUNSONG_1625100560_AKUNTANS!.docx"

Licensed to: Universitas Pembangunan Panca Budi_License4



Relation chart:



Distribution graph:

Comparison Preset Rewrite. Detected language: Indonesian

Top sources of plagiarism:

- % 14 wds. 11288 <http://www.officeopenxml.com/WPsampleDoc.php>
- % 23 wds. 7831 <https://www.cnblogs.com/online/archive/2014/08/06/2076459.html>
- % 20 wds. 696 <https://www.scribd.com/document/144444444/introduction-to-docx>

Show other Sources.]

Processed resources details:

134 - Ok / 11 - Failed

Show other Sources.]

Important notes:

Wikipedia:



[not detected]

Google Books:



[not detected]

Ghostwriting services:



[not detected]

Anti-cheating:



[not detected]



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS EKONOMI

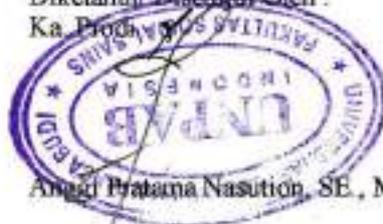
Jln. Jend. Gatot Subroto Km. 4.5 Telp. (061) 3010606 PO BOX 1099 Medan
Email : admin_fakultas@pancabudi.org http://www.pancabudi.ac.id

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI

UNIV / PTS : Pembangunan Panca Budi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Dosen Pembimbing : Rahima Purba, SE, M. SI, Ak. CA
Nama Mahasiswa : Hebra Simangunsong
Jurusan / Program Studi : Akuntansi
No. Stambuk / NPM : 1625100560
Jenjang Pendidikan : Strata I
Judul Skripsi : Analisis Sistem Pengisian Panjar 75% untuk meminimalisir Jumlah Saldo Putang pada Perusahaan PT Pelabahan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
4/10-2017	latar belakang masalah - Rumusan masalah	SR	
4/10-2017	identifikasi masalah - Rumusan Tujuan	SR	
21/10-2017	Tinjauan Teori	SR	
8/11-2017	Metode & Teknik Penulisan	SR	
20/11-2017	Ac Utk Ujian proposal	SR	
20/12-2017	Ac Utk Ujian proposal	SR	

Medan,
Diketahui / Disetujui Oleh :
Ka. Prodi



Anggi Pratama Nasution, SE., M.Si.

Dosen Pembimbing

Rahima Purba, SE, M. SI, Ak. CA



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto No. 45 Telp : (061) 845557
 website : www.pancabudi.ac.id email : unpab@pancabudi.ac.id
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Dosen Pembimbing I : Drs. H. Mukhammadin Ak, M.M.
 Dosen Pembimbing II : HEBORA SIMANGUNSONG
 Nama Mahasiswa : Akuntansi
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1625100560
 Bidang Pendidikan : Strata I
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Analisis Sistem Pengadaan Runtas 75% untuk meminimalisir jumlah Saldo Piutang pada Perusahaan PT. Pelabihan Indonesia I cabang belawan

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
24	1. Perbaiki penempatan daftar tabel untuk lebih kelengkapan masalah 2. Sempurnakan hipotesis 3. Lihat hal 6 4. Dan juga hlm		

Medan, 23 April 2019





*Acc Jilid 1
6/8-2019*

*Acc
M²/17/2019*

**ANALISIS SISTEM PENGENAAN PANJAR
75% UNTUK MEMINIMALISIR JUMLAH SALDO
PIUTANG PADA PT PELABUHAN INDONESIA I (PERSERO)
CABANG BELAWAN**

*Sudah diperbaiki
Acc
6/8/2019*

SKRIPSI

Dijadikan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Mertperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

OLEH :

**HEBORA SIMANGUNSONG
NPM 1625160560**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2019**

Ace Siday 16/2/2018



**ANALISIS SISTEM PENGENAAN PANJAR 75% UNTUK
MEMINIMALISIR JUMLAH SALDO PIUTANG PADA
PERUSAHAAN PT. PELABUHAN INDONESIA I
(PERSERO) CABANG BELAWAN**

PROPOSAL

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

OLEH :

HEBORA SIMANGUNSONG
1625100560

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2018**

Acc Sidang
16/4-2019.




**ANALISIS SISTEM PENGENAAN PANJAR
75% UNTUK MEMINIMALISIR JUMLAH SALDO
PIUTANG PADA PT PELABUHAN INDONESIA I (PERSERO)
CABANG BELAWAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

OLEH :

**HEBORA SIMANGUNSONG
NPM 1625140560**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2019**

Abstrak

Tujuan suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal atas setiap aktivitas usaha yang dilakukan. Karena itu perusahaan akan melakukan berbagai strategi dan cara untuk dapat meningkatkan penjualan/produksi, salah satu dengan memberikan fasilitas kredit. Namun harus dipastikan bahwa piutang tersebut harus dilunasi dengan tepat waktu sehingga arus kas masuk yang maksimal untuk kelanjutan usaha dan perkembangan perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis penerapan sistem pengenaan panjar 75% untuk meminimalisir saldo piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) cabang Belawan. Metode dari penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Dengan data yang diperoleh berupa data sekunder yaitu berupa laporan penjualan, jurnal penerimaan kas, dan buku bantu piutang. Hasil penelitian menunjukkan penerapan sistem pengenaan panjar 75% bagi pengguna jasa yang akan meminta pelayanan jasa kepelabuhanan adalah tepat untuk meminimalisir jumlah saldo piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan untuk menghindari piutang macet atau tidak tertagih

Kata Kunci : *Piutang, Sistem Pengenaan Panjar 75% untuk meminimalisir saldo piutang*

Abstrak

The purpose of a company is to obtain an optimal profit for any activity efforts have been done. Because companies would make every and a method to make boost sales/production, one of them by giving credit facility. But to be that credit has to be repaid on time so that maximum in cash flow for the continuation and development of the company business. The purpose of this research is to review and analyze the application of the system the imposition of down payment 75% to minimize the balance of receivable in PT. Pelabuhan Indonesia I Cabang Belawan.

Methods of specifying the was used in the study a method of deskriptif quantitative. With the data collected in the form of secondary in the form of sales report, the journal cash, and books help receivable. The result showed the application of the system the imposition of down payment 75% for users who will ask for port service is right to minimize the amount of receivable balance in PT. Pelabuhan Indonesia I Cabang Belawan to avoid receivable jammed or not collectible.

Keywords: Account Receivable, System down Payment 75% to minimize receivable balance

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa yang menciptakan segalanya dan memberikan kekuatan kepada Penulis, karena atas anugrah dan kasih karuniaNYA penulis dapat mengajukan skripsi. Adapun judul yang penulis ajukan adalah “ **Analisis sistem pengenaan panjar 75% untuk meminimalisir jumlah saldo piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) cabang Belawan**”.

Penulis menyadari sepenuhnya, keterbatasan waktu dan pengetahuan yang di miliki sehingga perlu diberikan arahan/bimbingan dan bantuan oleh dosen pembimbing (para dosen) agar pembuatan skripsi dapat diselesaikan dengan baik

Pada kesempatan ini Penulis juga mengucapkan terimakasih dan penghargaan kepada keluarga, dosen yang sudah membantu penyelesaian skripsi yaitu:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan, S.E, M.M, selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi
2. Ibu Dr. Surya Nita, S.H, M.Hum selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
3. Bapak Anggi Pratama Nasution, S.E, M.Si, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
4. Ibu Rahima Purba, S.E, Ak. M.Si Selaku dosen pembimbing I, dan Bapak Drs.Mulkanuddin. R. MM. Ak.CA selaku pembimbing II.
5. Bapak Basuki Soleh dan Ichwal Fauzi Harahap selaku atasan di PT. Pelindo I yang memberikan dukungan untuk penyelesaian skripsi ini.

6. Seluruh dosen dan staf Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi yang telah memberikan ilmu dan penambahan pengetahuan secara tulus dan ikhlas.
7. Yang teristimewa suami terkasih Jaspen Nainggolan dan anak-anakku terkasih Joel Piero, Andrew Asael dan Steven Jeremy yang selalu memberi semangat, doa dan dukungan penuh untuk penyelesaian skripsi ini.
8. Kepada ibunda S br Tambunan dan keluarga besar Simangunsong dan Nainggolan yang memberikan dukungan doa dan semangat.
9. Kepada semua pihak yang tidak mungkin di sebutkan satu persatu yang telah mendukung penyelesaian skripsi ini.

Akhir kata penulis mengharapkan dalam penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan dengan tepat waktu dan juga bermanfaat dan menambah pengetahuan penulis dan pembaca lainnya.

Medan, Agustus 2019

Hebora Simangunsong

NPM:1625100560

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERNYATAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
MOTTO & HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	4
C. Batasan Masalah.....	4
D. Rumusan Masalah.....	4
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
F. Keaslian Penelitian	5

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori	
1. Pengertian Panjar dan Piutang	7
2. Klasifikasi Piutang	9
3. Pengakuan Piutang Usaha.....	11

4. Piutang usaha yang tidak dapat ditagih.....	14
5. Faktor-faktor dalam menilai resiko kredit.....	29
6. Sistem Penagihan Piutang.....	30
B. Penelitian Terdahulu.....	35
C. Kerangka Konseptual.....	36
D. Hipotesis.....	36

BAB III: METODEOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian.....	37
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
C. Populasi dan sampel	38
D. Jenis dan Sumber Data.....	39
E. Variabel Penelitian.....	40
F. Teknik Pengumpulan Data.....	40
G. Teknik Analisa Data.....	41

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. Pelabuhan Indonesia I Cabang Belawan....	42
B. Struktur organisasi dan deskripsi Tugas Cabang Belawan.....	48
C. Prosedur Pelayanan Jasa Kepelabuhan	52
D. Prosedur Pelayanan Bongkar Muat.....	55
E. Prosedur Penagihan Piutang	60
F. Piutang Divisi UBM PT. Pelindo I Cabang Belawan.....	62
G. Pembahasan.....	98

BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN.....103

DAFTAR PUSTAKA..... 105

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar Piutang	3
Tabel 2.1	Estimasi Piutang Macet	25
Tabel 2.2	Penelitian Terdahulu.....	35
Tabel 3.1	Skedul Proses Penelitian.....	38
Tabel 3.2	Definisi Operasional	40
Tabel 4.1	Piutang Divisi UBM.....	62
Tabel 4.2	Data Piutang PT. Gresik Cipta.....	64
Tabel 4.3	Analisa Piutang PT. Gresik Cipta.....	66
Tabel 4.4	Data Piutang PT. Banda Graha.....	68
Tabel 4.5	Analisa Piutang PT. Banda Graha.....	70
Tabel 4.6	Data Piutang PT. Pasiat Martua.....	72
Tabel 4.7	Analisa Piutang PT. Pasiat Martua.....	74
Tabel 4.8	Data Piutang PT. Andhika Inti Line.....	75
Tabel 4.9	Analisa Piutang PT. Andhika Inti Line.....	76
Tabel 4.10	Data Piutang PT. Roro Samudera	77
Tabel 4.11	Analisa Piutang PT. Roro Samudera.....	79
Tabel 4.12	Data Piutang PT. Cargill.....	81
Tabel 4.13	Analisa Piutang PT. Cargill.....	83
Tabel 4.14	Data Piutang PT. Intiniaga.....	84
Tabel 4.15	Analisa Piutang PT. Intiniaga.....	86

Tabel 4.16 Data Piutang PT. Tanto Intim Line.....	88
Tabel 4.17 Analisa Piutang PT. Tanto Intim Line.....	90
Tabel 4.18 Data Piutang PT. Patria Jaya.....	91
Tabel 4.19 Analisa Piutang PT. Patria Jaya.....	93
Tabel 4.20 Data Piutang PT. FKS Multi Argo	95
Tabel 4.21 Analisa Piutang PT. FKS Multi Argo.....	97

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	36
Gambar 4.1 Simbol PT. Pelabuhan Indonesia I.....	45
Gambar 4.2 Stuktur Organisasi.....	48
Gambar 4.3 Prosedur Pelayanan Bongkar/Muat.....	59

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan yang didirikan pasti mengharapkan akan memperoleh sejumlah laba/keuntungan yang akan dipakai untuk membiayai aktivitas usaha dan juga membiayai kebutuhan karyawan (pegawainya) bahkan untuk dapat melakukan investasi. Di awal perusahaan terbentuk, kemungkinan besar yang diperoleh belum dapat menutupi biaya operasional atau hanya sebatas *Break Event Point*. Namun dengan berjalannya usaha, perusahaan akan mengalami peningkatan dengan dapat memperoleh sejumlah laba/*gain*. Sebuah perusahaan juga memimpikan untuk dapat mengembangkan usahanya untuk lebih maju, lebih besar dan dapat bersaing di dunia bisnis baik nasional maupun internasional.

Berbagai usaha dilakukan sebuah perusahaan untuk dapat menarik minat pelanggan memakai produk atau jasa yang di tawarkan. Perusahaan akan membuat iklan semenarik mungkin untuk dapat menarik minat para pembeli dan produk mereka dapat dikenal masyarakat luas. Walaupun tidak sedikit biaya yang dikeluarkan untuk memasang iklan di media elektronik, seperti televisi, radio, melalui papan reklame di jalan-jalan maupun di majalah-majalah. Namun sebuah perusahaan dapat melihat peluang yang besar ketika produk/jasa mereka dikenal khalayak ramai. Karena tidak mungkin masyarakat memakai produk/jasa tertentu kalau hal itu tidak dikenal.

Ada juga perusahaan memberikan *discount* ataupun berupa potongan, jika pembeli melakukan transaksi sejumlah tertentu yang telah ditetapkan. Biasanya dalam pembelian partai besar akan mendapatkan potongan harga. Hal ini juga untuk menarik minat pelanggan untuk secara konsisten menggunakan produk/jasa yang ditawarkan perusahaan. Kemudian ada perusahaan yang menawarkan pembelian secara kredit atau dapat dicicil pembayarannya, untuk menarik minat pembeli menggunakan produk mereka, karena pembeli akan merasa lebih ringan untuk membayar hutangnya dengan diberikan waktu dalam jangka tertentu, dia dapat mengatur keuangannya dan membuat skala prioritas dengan adanya keloggaran untuk pembelian barang melalui kredit.

Mengamati banyaknya pembelian yang dilakukan secara kredit yang sangat mempengaruhi konsumen dapat memutuskan untuk membeli sebuah produk, penulis tertarik untuk membahas tentang piutang usaha yang ditimbulkan karena adanya transaksi secara kredit (bukan *Cash On Carry*). Dalam hal ini penulis akan membahas penjualan jasa kredit yang terjadi di Perusahaan BUMN yaitu PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan. PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) bergerak di bidang jasa kepelabuhanan yang menyediakan fasilitas dermaga, pandu, gudang, pelayanan bongkar muat barang, peralatan bongkar muat barang dan lain sebagainya. PT. Pelabuhan Indonesia I Cabang Belawan khususnya Divisi Unit Bongkar Muat Barang adanya tingkat pelunasan piutang yang masih kecil dan belum sesuai dengan penetapan hari jatuh tempo untuk pelunasan piutang, yang mengakibatkan saldo piutang cukup tinggi.

Tabel 1.1 Daftar piutang

Thn	Piutang				Contoh piutang tak tertagih		
	Saldo awal	Mutasi	Pelunasan	Saldo akhir	Jumlah	Jatuh tempo	Nama Perusahaan
2013	3,386,656,798	74,424,323,902	78,226,322,618	415,341,918	4,227,423	27 Sept 2013	PT. Altus
2014	415,341,918	94,233,922,982	91,036,591,067	3,612,673,822	18,100,300	07 Okt 2014	PT. Baruna shipping
2015	3,612,673,822	116,995,412,706	113,569,737,511	7,038,349,017	65,189,828	23 April 2015	PT. Bintang Teratai

Sumber: Pelindo (2015)

Meskipun produktivitas usaha perusahaan sangat tinggi untuk menghasilkan pendapatan bagi perusahaan, namun tidak bisa berhenti sampai di situ saja, harus dipastikan bahwa ke dalam perusahaan akan mengalir dana segar yang akan menunjang aktivitas usaha. Karena tidak mungkin sebuah perusahaan membiayai aktivitas dengan piutang yang tinggi sekalipun piutang adalah harta lancar, namun harus berubah wujudnya dalam bentuk kas, ketika piutang telah dilunasi. Berdasarkan permasalahan piutang yang terjadi penulis tertarik untuk membahas tentang **“Analisa sistem pengenaan panjar (75%) untuk meminimalisir jumlah saldo piutang di PT. Pelindo I Cabang Belawan pada Divisi Usaha Bongkar Muat (UBM)”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat diidentifikasi masalah dalam penelitian adalah jumlah saldo piutang di Divisi UBM cukup tinggi.

- a. Pembayaran pelunasan piutang lewat dari jatuh tempo yang telah disepakati (8 hari setelah nota terbit).
- b. Tidak semua pengguna jasa memberikan panjar 75% sebelum dilakukan pelayanan.

C. Batasan Masalah

Pembahasan masalah yang ada dilakukan hanya di Divisi UBM PT. Pelindo I, dengan menggunakan data tahun 2014 sd tahun 2016, bagaimana sistem pengenaan panjar yang dilakukan di PT. Pelabuhan Indonesia I dan bagaimana cara meminimalisir saldo piutang.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut: “Bagaimana sistem pengenaan Panjar (75%) dapat meminimalisir jumlah saldo piutang di Unit Usaha Bongkar Muat (UBM) PT. Pelabuhan Belawan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan?”

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem pengenaan panjar (75%) dalam meminimalisir jumlah saldo piutang di UBM PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) cabang Belawan.

2. Manfaat

Adapun yang menjadi manfaat dari penelitian ini adalah:

- a. Bagi Penulis untuk dapat meningkatkan pengetahuan seberapa besar pengaruh sistem pengelolaan piutang yaitu pengenaan panjar 75% dapat meminimalisir jumlah saldo piutang pada Divisi UBM PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan.
- b. Sebagai bahan masukan bagi manajemen agar dapat mengevaluasi efektivitas sistem pengenaan panjar 75% untuk meminimalisir jumlah saldo piutang pada Divisi UBM PT. Pelabuhan Indonesia I Cabang Belawan.
- c. Bagi penelitian berikutnya adalah sebagai referensi atau bahan masukan.

F. Keaslian Penelitian

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Husin (2014) yang berjudul “Evaluasi Prosedur Pengelolaan Piutang dalam meminimalisir Piutang Tidak Tertagih pada Bukit Ringgit Sejahtera Palembang, sedangkan penelitian ini berjudul “Analisa Sistem pengenaan Panjar (75%) untuk meminimalisir jumlah

saldo piutang pada Divisi UBM PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan”. Perbedaan penelitian terletak pada:

1. Variable Penelitian

Penelitian yang terdahulu menggunakan 1 (satu) variabel bebas yaitu Pengelolaan Piutang Usaha dan 1 (satu) variabel terikat yaitu meminimalisir piutang tidak tertagih” Penelitian ini menggunakan 1 (satu) variabel bebas yaitu Sistem pengenaan panjar (75%) dan satu variabel terikat yaitu “meminimalisir jumlah saldo piutang”.

2. Jumlah observasi /sampel

Penelitian yang terdahulu menggunakan data tahun 2009 sd 2013 sedangkan penelitian ini menggunakan sampel data tahun 2014 sd 2016.

3. Waktu Penelitian

Penelitian yang terdahulu dilakukan tahun 2014 sd 2015 sedangkan pelaksanaan lapangan penelitian pada tahun 2017 sampai 2018.

4. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang terdahulu dilakukan di PT. Bukit Ringgit Sejahtera di Palembang sedangkan penelitian ini di lakukan di Divisi UBM PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengertian Panjar dan Piutang

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pengertian panjar adalah merupakan uang muka atau persekot, cengkeram, sebagai tanda jadi di mana pihak penjual meminta 10% dari hari barang. Adapun pencatatan yang dilakukan ketika perusahaan menerima uang panjar adalah:

Kas	Rp. xxxxxxxx (dr)
Uang panjar	Rp. xxxxxxxx (kr)

Menurut Hery (2014:29) Piutang adalah merupakan sejumlah tagihan yang akan diterima perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan) yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wessel, memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wessel dan piutang bunga) maupun akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak). Penjualan kredit ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan, karena biasanya pelanggan lebih tertarik untuk penggunaan pembayaran secara kredit.

Menurut PSAK No.9 (Paragraf 7:93) piutang didefinisikan berdasarkan sumber terjadinya piutang digolongkan dalam dua katagori yaitu piutang usaha dan lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk dan penyerahan jasa dalam rangka kegiatan normal perusahaan. Piutang yang timbul dari transaksi di luar kegiatan normal perusahaan

digolongkan sebagai piutang lain-lain. Piutang usaha dan piutang lain-lain yang diharapkan dapat ditagih dalam satu tahun atau siklus usaha normal.

Menurut Rusdianto (2014:210) “Piutang adalah merupakan klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu”. Penjelasan lebih luas bahwa piutang diartikan sebagai tagihan atas segala sesuatu hak perusahaan baik berupa uang, barang, maupun jasa atas pihak ketiga setelah perusahaan melaksanakan kewajibanya, untuk maksud akuntansi istilah digunakan dalam arti yang lebih sempit yaitu merupakan klaim yang diharapkan akan diselesaikan dengan uang.

Umumnya piutang timbul ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit dan berhak atas penerimaan kas di masa yang akan datang, yang mana prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit kepada langganan, melakukan pengiriman barang, penagihan dan akhirnya menerima pembayaran. Piutang dapat juga timbul ketika perusahaan memberikan pinjaman uang kepada perusahaan lain dan menerima promes atau wesel, melakukan suatu jasa atau transaksi lain yang menciptakan sebuah hubungan dimana suatu pihak berutang kepada yang lain seperti pinjaman kepada karyawan atau pimpinan.

Piutang merupakan elemen yang paling penting dalam modal kerja suatu perusahaan. Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja yaitu kas-----persediaan-----piutang----kas. Piutang mempunyai tingkat liquiditas yang lebih tinggi daripada persediaan, karena perputaran dari piutang ke kas membutuhkan satu langkah, yang penting kebijaksanaan kredit yang

efektif dan prosedur-prosedur penagihan untuk menjamin penagihan piutang yang tepat waktunya dan mengurangi kerugian akibat piutang tak tertagih.

Menurut Akmal (2009:303) “Pengelolaan piutang meliputi tiga tahap, tahap pertama yaitu menyebabkan kondisi yang menyebabkan timbulnya piutang, yang kedua mengenai administrasi dan pengorganisasian piutang dan tahap yang ketiga menyangkut pelunasan piutang”.

2. Klasifikasi Piutang

Beberapa klasifikasi piutang menurut Hery (2014;29), yaitu :

a) Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang Usaha adalah piutang yang timbul karena transaksi penjualan barang atau jasa sebagai bagian dari kegiatan utama perusahaan. Piutang usaha umumnya memiliki waktu penagihan yang relatif cepat/singkat antara 30 hingga 60 hari. Piutang usaha memiliki akun normal di debet, sesuai saldo normal untuk perkiraan asset/harta, termasuk dalam golongan asset lancar. Bila piutang telah tertagih/dilunasi maka akan berkurang dan di jurnal di sebelah kredit.

b) Piutang Wessel (*Notes Receivable*)

Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wessel, artinya bahwa si pembuat wessel sudah/telah memiliki hutang kepada perusahaan baik melalui pembelian barang atau jasa kredit maupun peminjaman sejumlah uang. Perbedaan dengan piutang usaha tidak ada dikenakan bunga atas piutang yang timbul namun untuk piutang wessel, pihak yang berhutang berjanji membayar sejumlah uang tertetu berikut bunganya dalam kurun

waktu yang telah disepakati. Piutang wessel sama seperti piutang usaha memiliki saldo normal di debet sesuai dengan saldo normal asset. Ketika diterima pembayaran piutang wessel juga akan berkurang di sebelah kredit.

c) Piutang lain-lain

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden, piutang karyawan, piutang pajak (tagihan perusahaan kepada pemerintah atas kelebihan pembayaran pajak).

Klasifikasi lain dari piutang dapat dibagi atas piutang dagang dan piutang non aging; atau antara piutang lancar dan tidak lancar. Piutang dagang dihasilkan dari kegiatan bisnis utama dari perusahaan dalam rangka memperoleh laba/gain, dalam arti terjadi penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara kredit kepada para pelanggan. Sedangkan piutang non dagang adalah mencakup seluruh/semua piutang yang dihasilkan bukan dari usaha pokok perusahaan contoh piutang bunga, piutang pajak pinjaman karyawan dan lain-lain.

Sedangkan untuk pengertian piutang lancar adalah semua piutang yang diestimasikan dapat dilunasi oleh pengguna jasa dalam kurun jangka waktu satu tahun. Sedangkan piutang tidak lancar adalah piutang yang kemungkinan untuk dapat ditagih adalah dalam kurun waktu lebih dari satu tahun.

3. Pengakuan Piutang usaha

Adapun urutan terjadinya pengakuan piutang adalah karena barang atau jasa yang di lakukan dengan transaksi secara kredit. Kemudian bisa terjadi adanya pengurangan harga jual (*discount*) atau return penjualan dan akhirnya adalah penagihan (baik yang sudah diberi potongan harga maupun yang tidak). Ada dua metode pencatatan piutang menurut Hery (2014:37):

1) *Gross Method* (Metode kotor)

Piutang diakui/dicatat sebesar nilai penjualan tanpa dipengaruhi oleh potongan yang akan diberikan. Prosedur dan pembukuannya sebagai berikut:

Saat terjadi penjualan barang/jasa secara Kredit

Piutang (A/R)	100%
Pendapatan (sales)	100%

Pelunasan piutang sebelum jatuh tempo

Kas	98%
Discount	2%
Piutang	100%

Pelunasan setelah jatuh tempo

Kas	100%
Piutang	100%

2) *Net Methode* (Metode bersih)

Pada Saat penjualan barang/jasa secara kredit

Piutang (A/R)	98%
Penjualan (sales)	98%

Pelunasan piutang belum jatuh tempo

Kas	98%
Piutang	98%

Pelunasan setelah jatuh tempo

Piutang	2%
<i>Discount</i> Penjualan	2%
Kas	100%
Piutang	100%
Kas	100%
<i>Discount</i> Penjualan	2%
Piutang	98%

Catatan: Sales discount dianggap jadi pendapatan di luar usaha. Contoh: PT. Sejahtera Indonesia memiliki transaksi penjualan sebesar Rp.2.000.000,- secara kredit kepada PT. Cemerlang Fajar, dengan memberikan waktu pelunasan sebelum 7 hari akan mendapat potongan harga sebesar Rp.100.000,- Maka PT. Sejahtera akan membuat jurnal sebagai berikut:

Gross Method :

Piutang usaha	Rp. 2.000.000,-
Pendapatan/penjualan	Rp.2.000.000,-

a) Jika terjadi pembayaran sebelum jatuh tempo (sebelum 7 hari)

Kas	Rp. 1.900.000,-
Discount Penjualan	Rp. 100.000,-
Piutang	Rp.2.000.000,-

b) Jika Pembayaran setelah Jatuh tempo

Kas	Rp.2.000.000,-
Piutang	Rp.2.000.000,-

Net Methode :

Piutang usaha	Rp. 1.900.000,-
Pendapatan/penjualan	Rp.1.900.000,-

a) Jika terjadi pembayaran sebelum jatuh tempo (sebelum 7 hari)

Kas	Rp. 1.900.000,-
Discount Penjualan	Rp. 100.000,-
Piutang	Rp.2.000.000,-

b) Jika Pembayaran setelah Jatuh tempo

Kas	Rp. 2.000.000,-
Discount Penjualan	Rp. 100.000,- (dianggap PDU)
Piutang	Rp. 1.900.000,-

Dengan melakukan pembayaran sebelum jatuh tempo maka dapat dikatakan piutang ini sangat lancar dan menunjukkan kinerja yang sangat baik, karena saldo piutang tidak membengkak/tinggi, hal seperti ini lah yang diharapkan oleh perusahaan bahwa mereka dapat menerima pelunasan piutang sesegera mungkin.

Prosedur Pencatatan Piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Mutasi piutang disebabkan oleh transaksi penjualan kredit, penerimaan kas dari debitur, return penjualan dan

penghapusan piutang. Informasi yang dibutuhkan oleh manajemen mengenai piutang adalah:

- a. Saldo piutang pada waktu tertentu kepada setiap debitur
- b. Riwayat Pelunasan/pembayaran piutang yang dilakukan oleh setiap debitur
- c. Umur piutang masing-masing debitur pada saat tertentu.

Dalam akuntansi piutang secara periodik dihasilkan pernyataan piutang yang dikirim ke masing-masing debitur atau disebut konfirmasi piutang. Konfirmasi piutang secara periodik kepada setiap debitur, catatan perusahaan tentang piutangnya dapat dikonfirmasi kebenarannya dengan tanggapan dari si debitur. Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi yang menyangkut piutang adalah:

1. **Jurnal Penjualan**, catatan ini digunakan untuk mencatat bertambahnya piutang akibat adanya penjualan kredit. (Saldo normal debet)
2. **Jurnal return penjualan**, catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat berkurangnya jumlah piutang dari transaksi return penjualan.
3. **Jurnal penerimaan kas**, catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat berkurangnya jumlah piutang akibat adanya pelunasan piutang.
4. **Kartu piutang** catatan akuntansi digunakan untuk mencatat mutasi dan saldo piutang kepada masing-masing debitur.

4. Piutang Usaha yang tidak dapat ditagih

Pencatatan piutang usaha akan dilaporkan sebagai asset lancar pada Neraca. Jumlah piutang yang dicatatkan di dalam Neraca merupakan piutang yang benar-benar menunjukkan suatu jumlah yang kemungkinan dapat ditagih,

setelah memperhitungkan besarnya piutang macet/tidak tertagih. Beban yang ditimbulkan akibat tidak tertagihnya piutang usaha atau kredit macet, akan dicatat di pembukuan sebagai beban operasional, yaitu dengan menggunakan istilah akun beban kredit macet (*bad debts expense*) atau beban piutang ragu-ragu (*doubtful expense*) atau beban piutang yang tidak dapat ditagih (*uncollectible accounts expense*) yang akan mempengaruhi perhitungan Laba/Rugi.

Memang pada saat pengajuan kredit oleh pelanggan/pembeli telah dilakukan evaluasi/analisa dan penelitian tentang kelayakan si pelanggan untuk dapat diberikan fasilitas kredit, sehingga dapat disetujui. Namun dalam kenyataannya kemungkinan ada beberapa piutang usaha tidak dapat ditagih karena kondisi keuangan si pelanggan yang mengalami penurunan usaha, misalnya ada saja pelanggan yang tidak dapat melunasi hutangnya karena turunnya omzet penjualannya akibat terjadi kelesuan ekonomi. Atau contoh lain karena si pelanggan mengalami kebangkrutan akibat ditipu rekan bisnis atau barang yang dihasilkan tidak laku di pasaran, ini merupakan indikasi bahwa kemungkinan besar piutang tersebut tidak dapat ditagih.

Ada perusahaan yang coba untuk memindahkan resiko atas kemungkinan tidak tertagihnya piutang ke perusahaan lain. Salah satu cara yang dilakukan adalah dengan mentransfer resiko ke perusahaan lain yaitu penerbit kartu kredit, sehingga dalam hal ini perusahaan tidak akan melakukan penjualan kredit tanpa menerima kartu kredit dari perusahaan penerbit kartu kredit, misalnya *American Express*, *Diners Club* dan lain-lain. Perusahaan (penjual) akan mencatat besarnya penjualan kredit ke pelanggan namun dengan

mendebet akun tagihan ke perusahaan penerbit kartu kredit (*Account Receivable – American Express*) dan mengkredit akun pendapatan penjualan. Nantinya pada saat tagihan ke *American Express* ini diterima, yang diterima adalah sebesar penjualan dikurangi dengan beban jasa (*service fee*) untuk *American Express*.

Ada juga cara lain untuk membebaskan resiko piutang tidak tertagih yaitu dengan menjual piutang tersebut ke *Factor*, seperti ke bank atau lembaga keuangan lainnya. Dalam akuntansi penjualan piutang tanpa tanggung renteng ini kepada *Factor* dinamakan *Factoring*, yang dimana setelah piutang dijual maka seluruh hasil pembayaran piutang ke pelanggan akan menjadi hak *Factor*. Dalam kasus *Factoring* ini, pelanggan tentu saja akan diberitahu oleh perusahaan yang menjual piutangnya tersebut untuk membayar langsung kepada *factor*. Tanpa tanggung renteng di sini artinya bahwa perusahaan penjual piutang tidak bertanggung jawab atas kerugian yang akan ditimbulkan sebagai akibat tidak tertagihnya piutang tersebut.

Menurut Heri (2014:35): Ada dua jenis metode yang digunakan untuk menilai, mencatat atau menghapus piutang usaha yang tidak dapat ditagih, yaitu metode hapus langsung dan metode pencadangan (*allowance method*).

a) Metode Hapus langsung

Metode ini umumnya digunakan oleh bidang usaha bisnis dengan skala kecil, misalnya bidang usaha restoran, hotel, rumah sakit, kantor akuntan publik, kantor pengacara, toko eceran antara lain toko yang menjual mainan anak-anak, toko alat-alat listrik.

Faktor yang membuat metode langsung ini dipakai adalah terdapatnya sebuah situasi di mana memang sangat tidak memungkinkan bagi perusahaan untuk mengestimasi besarnya piutang yang tidak tertagih sampai dengan akhir periode. Metode langsung juga dipakai bagi perusahaan yang menjual sebagian besar barang atau jasa nya secara tunai, sehingga beban piutang tidak tertagih tidak material. Dengan menggunakan metode langsung beban kredit macet atau piutang macet akan dicatat/diakui apabila benar-benar telah terjadi bahwa pelanggan tertentu menyatakan tidak dapat melunasi hutangnya, jadi bukan berdasarkan kerugian estimasi.

Pada saat perusahaan mendapati bahwa si pelanggan tidak dapat melunasi hutangnya maka pada saat itu lah perusahaan akan menghapus piutang atas nama si pelanggan (Misal Piutang an. Mr.XYZ) dengan mengkredit piutang si Mr XYZ (tanpa melakukan pencadangan terlebih dahulu).

Ayat jurnal yang dibuat oleh perusahaan untuk mencatat besarnya *actual loss* adalah :

Beban Piutang yang tidak tertagih	xxxxxx
Piutang Usaha Mr. XYZ	xxxxxx

Dengan metode ini, perusahaan mengetahui piutangnya tidak tertagih setelah beberapa waktu kemudian, perusahaan tidak menandingkan beban kredit macet ke periode di mana pendapatan terjadi. Artinya beban kredit macet dicatat dengan periode yang berbeda dengan periode pendapatan diperoleh. Penggunaan metode langsung dapat mengurangi utilitas (manfaat). Laporan keuangan baik laba rugi maupun neraca. Tidak ada usaha untuk menandingkan beban kredit macet dengan penjualan pada laporan laba rugi, demikian juga

untuk piutang usaha tidak ditampilkan di neraca dengan memperhitungkan cadangan estimasi kerugian piutang, melainkan dilaporkan sebesar nilai brutonya.

b) Metode Pencadangan

Perusahaan tidak akan mengkredit piutangnya secara langsung, karena perusahaan belum mengetahui pelanggan mana yang piutangnya tidak dapat ditagih, yang dilakukan adalah dengan membuat estimasi besarnya piutang yang tidak dapat ditagih. Dasar dari perusahaan mengestimasi biasanya hanya berdasarkan pengalaman masa lampau, karena ada selalu pelanggannya yang tidak dapat membayar. Dengan menggunakan metode pencadangan, besarnya beban estimasi piutang yang tidak tertagih akan diakui (dicatat) dalam kurun waktu (periode) yang sama sebagaimana penjualan kredit di catat, tanpa menunggu *actual cost* yang mungkin baru terjadi setelah periode penjualan berlangsung.

Kebanyakan perusahaan besar menggunakan metode pencadangan untuk mengestimasi piutang yang tidak tertagih. Karena perusahaan belum dapat menetapkan mana pelanggan yang tidak dapat melunasi hutangnya, maka lebih baik perusahaan mengurangi nilai bersih jumlah piutangnya ke nilai bersih yang dapat direalisasikan (*Net realizable value*). Perusahaan akan menentukan besarnya estimasi piutang tidak tertagih ke dalam akun khusus yang dinamakan cadangan kredit macet (*allowance for bad debts*), cadangan piutang ragu-ragu (*allowance for doubtful accounts*), atau cadangan piutang yang tidak dapat ditagih (*allowance for uncollectible account*).

Akun cadangan memiliki saldo normal di sebelah kredit, berlawanan dengan saldo normal piutang, sehingga akun cadangan dianggap sebagai akun pengurang (*contra account*) dari piutang usaha. Akun cadangan akan mengurangi jumlah bruto piutang ke nilai bersihnya yang dapat direalisasi. Untuk tujuan pembukuan metode pencadangan diharuskan menurut prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku secara umum, karena metode ini memenuhi atau sesuai dengan:

- a) Prinsip penandingan (*the matching principle*) dimana besarnya estimasi/perkiraan atas beban piutang tak tertagih dicatat dalam periode yang sama sebagaimana pendapatan penjualan dicatat.
- b) Prinsip Konservatisme (*the conservatism principle*) dimana piutang usaha dilaporkan dalam neraca sebesar jumlah yang lebih realistis (dan lebih rendah) sehingga mencerminkan dengan lebih baik jumlah piutang yang sesungguhnya dapat ditagih.

Ayat jurnal yang perlu dibuat oleh perusahaan untuk mencatat besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

Beban piutang yang tidak dapat ditagih	xxxxxxxx
Cadangan piutang yg tdk dpt ditagih	xxxxxxxx

Jika kemudian hari di ketahui bahwa ada pelanggan yang tidak bisa membayar hutangnya, maka perusahaan akan mencatat penghapusan piutang atas pelanggan aktual tersebut dengan jurnal:

Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih	xxxxxxxx
Piutang usaha MR. X	xxxxxxxx

Kadang kala setelah perusahaan menghapus piutang usahanya atas nama pelanggan tertentu, kemudian ternyata pelanggan tersebut memiliki itikad baik dan ingin melunasi/membayar sebahagian hutangnya yang telah di hapus pada pembukuan, yang akan dilakukan oleh perusahaan ialah membalik jurnal penghapusan piutang yang telah dibuat hanya sebesar dari jumlah yang dapat ditagih.

Piutang Usaha Mr. X	xxxxxxx (sebagian)
Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih	xxxxxxx (sebagian)
Kas	xxxxxxx(sebagian)
Piutang Usaha Mr. X	xxxxxxx (sebagian)

Ada dua cara biasanya yang dipakai untuk menentukan besarnya estimasi yang layak atas jumlah piutang tidak tertagih *Menurut Hery (2014:39)*:

1) Sebesar persentase tertentu dari jumlah penjualan

Cara ini dinamakan sebagai metode laporan laba rugi (*income statement method*). Berdasarkan historis, sebuah persentase tertentu dari total penjualan atau total penjualan kredit ditentukan dan digunakan untuk menghitung besarnya estimasi beban kredit macet. Metode ini fokus pada penandingan yang layak atas beban piutang tak tertagih terhadap besarnya pendapatan penjualan terkait.

Dengan cara ini besarnya cadangan piutang tak tertagih yang ada pada awal periode tidaklah diperhitungkan ke dalam ayat jurnal penyesuaian yang akan dibuat di setiap akhir periode berjalan untuk mencatat besarnya estimasi beban kredit macet selama periode. Besarnya estimasi beban kredit macet akan dihitung langsung dengan cara mengalikan persentase tertentu tersebut dengan

jumlah penjualan yang terjadi, tanpa memperhitungkan besarnya cadangan piutang tak tertagih yang ada di neraca pada awal periode berjalan (sebelum dibuat ayat jurnal penyesuaian).

Setelah ayat jurnal penyesuaian di buat, maka besarnya saldo akhir dari akun cadangan piutang tak tertagih yang akan muncul di neraca adalah sebesar saldo awal cadangan piutang tak tertagih ditambah dengan besarnya estimasi beban kredit macet untuk periode berjalan.

Contoh: Perusahaan WY telah mengestimasi bahwa 3% dari penjualan kreditnya tidak dapat ditagih. Besarnya penjualan kredit yang telah terjadi sepanjang tahun 2012 adalah sebesar Rp.1.000.000.000,-. Jumlah bruto piutang usaha pada akhir periode (tahun 2012) adalah sebesar Rp. 800.000.000,-. Sedangkan akun cadangan piutang tak tertagih pada awal periode bersaldo kredit sebesar Rp. 10.000.000,-.

Pada akhir periode ayat jurnal penyesuaian yang perlu dibuat oleh perusahaan untuk mencatat besarnya estimasi atas beban kredit macet tahun 2012 adalah :

Beban piutang tidak tertagih	Rp. 30.000.000,-
Cadangan Piutang tidak tertagih	Rp. 30.000.000,- (3% x 1M)

Setelah ayat jurnal penyesuaian di atas di posting, maka besarnya piutang usaha bersih yang akan dilaporkan pada Laporan neraca 31 Desember 2012 adalah sebagai berikut:

Piutang usaha	Rp. 800.000.000,-
Cadangan piutang usaha yang tidak dapat ditagih	<u>(Rp.40.000.000,-)</u>
Piutang usaha bersih	Rp. 760.000.000

Untuk laporan laba rugi yang berakhir 31 Desember 2012 akan menyajikan piutang yang tidak dapat tertagih sebesar Rp. 30.000.000,- menjadi beban operasional tahun 2012.

2) *Sebesar persentase tertentu dari jumlah piutang usaha*

Cara kedua menekankan penilaian piutang usaha pada nilai bersihnya yang dapat direalisasikan, yang nantinya akan dilaporkan dalam neraca. Ada dua metode dengan cara ini yaitu bisa berdasarkan pada persentase tertentu dari jumlah saldo akhir piutang usaha atau bisa juga berdasarkan pada klasifikasi atau pengelompokan umur piutang. Berdasarkan data historis, sebuah persentase tertentu dari jumlah piutang usaha ditentukan dan digunakan untuk menghitung besarnya estimasi. Besarnya estimasi ini akan menjadi saldo akhir akun cadangan piutang tak tertagih.

Dengan metode saldo akhir piutang, persentase tertentu dari jumlah saldo akhir piutang usaha yang diperkirakan tidak dapat ditagih ditentukan. Saldo awal akun cadangan piutang tak tertagih lalu akan disesuaikan besarnya melalui ayat jurnal penyesuaian agar menghasilkan saldo akhir yang nilainya sama dengan hasil persentase.

Contoh: PT. Maju Terus pada akhir tahun 2012 memiliki saldo piutang sebesar Rp. 100.000.000,- diestimasikan bahwa besarnya cadangan kredit macet adalah sebesar 4%. Sebelum ayat jurnal penyesuaian dibuat diketahui bahwa besarnya saldo awal cadangan piutang tak tertagih adalah sebesar Rp. 2.000.000,- (sebelah kredit). Oleh karena itu PT. Maju Terus harus menambah saldo awal cadangan piutang tak tertagihnya sebesar Rp. 2.000.000,- di sebelah kredit agar menghasilkan cadangan piutang tak tertagih yang besarnya sama

dengan estimasi yaitu Rp.4.000.000,- (4% x Rp. 100.000.000,-). Ayat Jurnal penyesuaian yang perlu dibuat oleh PT. Maju Terus pada akhir tahun 2012 untuk mencatat besarnya estimasi beban kredit macet periode berjalan adalah:

Beban Piutang yang tidak dapat ditagih	Rp. 2.000.000,
Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih	Rp. 2.000.000,-
(Rp. 4.000.000,- dikurang Rp. 2.000.000,-)	

Setelah ayat jurnal di atas diposting maka besarnya piutang usaha bersih yang dilaporkan pada Neraca 31 Desember 2012 adalah sebagai berikut:

Piutang Usaha	Rp. 100.000.000,-
Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih	<u>(Rp. 4.000.000,-)</u>
Piutang usaha bersih	Rp. 96.000.000,-

Sedangkan laporan Laba Rugi tahun 2012 akan melaporkan bahwa beban piutang yang tak tertagih sebesar Rp. 2.000.000,- menjadi beban operasional tahun 2012.

3) Dengan metode umur piutang

Pertama kali piutang usaha akan dikelompokkan-kelompokkan berdasarkan pada masing-masing karakteristik umurnya (usia piutang), artinya ada pengelompokan piutang usaha ke dalam katagori yang berdasarkan atas tanggal jatuh tempo nya piutang. Karakteristik umur piutang dapat diklasifikasikan menjadi: belum jatuh tempo, telah jatuh tempo 1- 30 hari, telah jatuh tempo 31- 60 hari, telah jatuh tempo 61-90 hari, telah jatuh tempo 91-180 hari, telah jatuh tempo 181-365 hari dan telah jatuh tempo diatas 365 hari.

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

schedule) disiapkan. Berdasarkan umur piutang, piutang yang sudah lama jatuh tempo memiliki potensi besar tidak dapat menagih piutangnya. Contoh PT. ABC sedang menyiapkan laporan umur piutangnya per 30 Juni, yang mana salah satu pelanggannya belum juga melunasi/melakukan pembayaran (piutang telah jatuh tempo tanggal 09 maret yang lalu). Dalam hal ini lamanya umur piutang yang telah jatuh tempo dapat dhitug sebagai berikut:

Jumlah hari atas piutang yang sudah telah per akhir maret (31-9)	22 hari
Jumlah hari atas piutang yang sudah telah per akhir April	30 hari
Jumlah hari atas piutang yang sudah telat akhir Mei	31 hari
Jumlah hari atas piutang yang sudah telat akhir Juni	<u>30 hari</u>
Total keterlambatan	113 hari

Dengan metode umur piutang, estimasi secara terpisah atas piutang usaha yang tidak dapat ditagih diterapkan ke masing-masing kelompok umur. Setelah persentase yang berbeda diterapkan pada masing-masing kelompok umur, lalu masing-masing hasilnya tersebut dijumlahkan secara bersama-sama untuk menentukan total estimasi. Dengan metode umur piutang, saldo awal dari akun cadangan piutang tak tertagih harus disesuaikan (melalui ayat jurnal penyesuaian) agar menghasilkan saldo akhir yang besarnya sama dengan total estimasi. Ayat jurnal penyesuaian dibuat sebesar selisih antara besarnya total estimasi dengan saldo awal akun cadangan piutang tak tertagih.

Tabel 2.1Estimasi Piutang Macet

Kisaran Umur Piutang	Saldo	Estimasi Kredit Macet	
		Persentasi	Jumlah
Belum jatuh tempo	75,000,000	2%	1,500,000
Telah jatuh tempo 1-30 hari	4,000,000	5%	200,000
Telah jatuh tempo 31-60 hari	3,100,000	10%	310,000
Telah jatuh tempo 61-90 hari	1,900,000	20%	380,000
Telah jatuh tempo 91-180 hari	1,200,000	30%	360,000
Telah jatuh tempo 181-365 hari	800,000	50%	400,000
Telah jatuh tempo di atas 365 hari	300,000	80%	240,000
	86,300,000		3,390,000

Berdasarkan tabel di atas, estimasi saldo akhir yang diinginkan untuk cadangan piutang tak tertagih adalah sebesar Rp. 3.390.000,- (saldo normal kredit). Perbandingan antara angka estimasi ini dengan saldo awal cadangan piutang tidak tertagih yang belum disesuaikan akan menentukan besarnya beban kredit macet (beban kredit piutang tidak tertagih) untuk tahun 2010. Misalkan saldo awal piutang tidak tertagih yang belum disesuaikan sebesar Rp. 3.200.000,- maka jurnal yang akan ditambahkan ke dalam saldo ini adalah Rp. 190.000,- dengan ayat jurnal penyesuaian sebagai berikut:

Beban Piutang yang tidak dapat ditagih	Rp.190.000,-
Cadangan Piutang yang tidak dapat ditagih	Rp. 190.000,-
(Rp. 3.390.000,- dikurang Rp. 3.200.000,-)	

Setelah ayat jurnal penyesuaian di atas di posting ke dalam buku besar masing-masing akun terkait, maka sekarang besarnya akun cadangan piutang tidak tertagih akan menjadi Rp.3.390.000,- (saldo kredit). Jika saldo awal cadangan piutang tak tertagih bersaldo debit sebesar Rp. 450.000,- maka jumlah penyesuaian akan menjadi sebesar Rp. 3.840.000,- (Rp. 3.390.000,- + Rp. 450.000,-) dengan ayat jurnal penyesuaian sebagai berikut:

Beban piutang yang tidak dapat ditagih	Rp. 3.840.000,-
Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih	Rp. 3.840.000,-

c) Faktor-faktor piutang tak tertagih

Menurut Rivai, dkk (2013:238-239), kredit macet atas piutang tak tertagih dapat disebabkan beberapa faktor yaitu:

- 1) Faktor internal yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak kreditur antara lain:
 - a) Keteledoran pihak kreditur untuk mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan;
 - b) Terlalu mudah memberikan piutang yang dikarenakan tidak ada patokan yang jelas tentang standard kekayaan;
 - c) Konsentrasi piutang pada sekelompok pengguna jasa atau sektor usaha yang memiliki resiko tinggi;
 - d) Kurang memandainya jumlah eksekutif dan staf bagian piutang;
 - e) Lemahnya/kurangnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepada para eksekutif dan staf bagian piutang;

f) Lemahnya/kurangnya perusahaan mendeteksi timbulnya piutang macet termasuk mendeteksi arah perkembangan arus kas pengguna jasa atau debitur lama.

2) Faktor eksternal yaitu:

a) Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi secara umum dan atau bidang usaha dimana mereka beroperasi;

b) Adanya salah arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani;

c) Masalah keluarga, contohnya perceraian, kematian, mengalami sakit berkepanjangan pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur;

d) Kegagalan debitur dalam bidang usaha atau perusahaan mereka yang lain;

e) Munculnya kejadian diluar kekuasaan debitur misalnya perang, bencana alam;

f) Perilaku/Watak buruk debitur (yang semula telah merencanakan tidak akan melunasi piutangnaya).

Faktor yang mempengaruhi Jumlah investasi dalam piutang, *Menurut Indrajit (2011)*: Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah:

1) Presentase Penjualan kredit

Semakin besar penjualan secara kredit maka akan semakin besar pula piutang yang akan diperoleh. Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan/peningkatan penjualan maka tingkat investasi dalam piutang seiring juga naik.

2) Ketentuan penjualan

Ketentuan penjualan mengidentifikasi kemungkinan pemberian diskon untuk pembayaran yang lebih awal, periode diskon dan periode kredit total. Pada umumnya ketentuan penjualan dinyatakan dalam bentuk a/b, net c, yang menunjukkan bahwa pelanggan dapat mengurangi a persen bila tagihan itu dibayar dalam b hari bila tidak maka harus di bayar dalam waktu c hari.

a) Tipe pelanggan

Penentuan tipe pelanggan merupakan variable yang menentukan dalam melihat kualifikasi pelanggan dalam mendapatkan kredit. Ketika perusahaan menerima pelanggan yang kurang layak kredit akan mengakibatkan kegagalan dalam membayar/melunasi piutang.

b) Usaha penagihan

Kunci mempertahankan kontrol atas penagihan piutang adalah fakta bahwa profitabilitas gagal bayar meningkat seiring dengan umur tagihan. Kontrol atas piutang terfokus pada kontrol dan eliminasi piutang yang sudah lewat jatuh tempo. Kekuatan dan ketepatan waktu penagihan akan mempengaruhi periode tagihan yang sudah jatuh tempo tapi masih lalai untuk membayar. Sudah menjadi suatu yang wajar di dalam dunia usaha bahwa untuk memperlancar operasi dan perkembangan perusahaan dilakukan transaksi penjualan secara kredit, sehingga pemberian piutang adalah juga demi memenuhi keinginan pelanggan.

3) Faktor-Faktor Dalam Menilai Resiko Kredit

Menurut *J. Fred dan Thomas (2010:282)* dalam mencapai hasil yang independen, secara tradisional perusahaan mempertimbangkan lima C atau lima K dalam kredit yaitu:

a) *Charakter* (kepribadian)

Penilaian kepribadian digunakan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa pelanggan mau memenuhi kewajibannya. Watak atau karakter adalah sifat dasar (*nature*) yang ada dalam hati seseorang. Watak seorang debitur sulit untuk ditentukan apalagi bila debitur pertama kali mengajukan kredit. Diperlukan informasi dan penyelidikan tentang kehidupan debitur. Watak/perilaku yang tidak baik menimbulkan resiko penyimpangan penggunaan kredit.

b) *Capacity* (kemampuan)

Merupakan penilaian subjektif atas dasar kemampuan pelanggan untuk membayar. Untuk dapat memenuhi kewajibannya harus memiliki kemampuan yang cukup yang berasal dari pendapatannya. Untuk itu kita perlu mendapatkan informasi yang tepat tentang pendapatan atau penghasilannya si pelanggan.

c) *Capital* (**Modal**) diukur dengan posisi keuangan perusahaan secara umum yang disimpulkan dari analisis rasio keuangan, dengan penekanan khusus pada nilai modal (*net worth*) perusahaan yang berwujud (*tangible*). Modal sangat diperlukan dalam menjalankan kegiatan usaha baik orang pribadi maupun badan usaha. Besarnya modal usaha dapat dianalisa dari laporan keuangan,

semakin besar modal yang dimiliki si pelanggan menunjukkan kemampuan untuk memenuhi kewajibannya.

d) *Collateral (Jaminan)* diberikan oleh pelanggan dalam bentuk aktiva sebagai jaminan keamanan atas kredit yang diberikan. Jaminan berfungsi untuk memberikan hak dan kekuasaan/otoritas kepada pemberi kredit mendapatkan pelunasan dari barang-barang jaminan tersebut bilamana debitur tidak dapat melunasi hutangnya pada waktu perjanjian yang telah ditetapkan.

e) *Conditions (Kondisi)* berhubungan dengan dampak kecenderungan ekonomi secara umum terhadap perusahaan atau perkembangan khusus di sektor ekonomi tertentu yang mungkin berpengaruh terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya .

4) Sistem Penagihan Piutang

Pelaksanaan penagihan merupakan upaya tindak lanjut dari kebijakan pemberian kredit dimana telah ditetapkan mengenai syarat-syarat pemberian kredit diantaranya syarat jatuh tempo pembayaran. Penagihan piutang dari penjualan kredit dapat dilakukan berbagai cara antara lain menurut *Suhardiyanto (2015:20)*:

1. Fungsi yang terkait dalam sistem penagihan piutang dari penjualan kredit adalah:

- Fungsi Sekretariat

Fungsi ini memiliki tanggungjawab dalam penerimaan cek dan surat pemberitahuan melalui pos dari para debitur perusahaan dan bertugas membuat daftar surat pemberitahuan atas dasar Surat Pemberitahuan yang akan di terima bersama cek dari para debitur.

- Fungsi penagihan

Mempunyai tanggungjawab untuk melakukan penagihan kepada debitur perusahaan berdasarkan daftar piutang yang dibuat oleh fungsi akuntansi.

- Fungsi kas

Memiliki tanggung jawab atas penerimaan cek dari fungsi sekretariat (Jika penerimaan kas dari piutang dilaksanakan melalui pos) atau dari fungsi penagihan (jika penerimaan kas dari piutang dilaksanakan melalui penagihan perusahaan). Fungsi kas juga bertanggung jawab untuk menyetorkan kas yang diterima dari berbagai fungsi tersebut dengan segera ke bank dalam jumlah penuh.

- Fungsi akuntansi

Bertanggung jawab dalam melakukan pencatatan/penjurnalan penerimaan kas dari piutang ke dalam jurnal penerimaan kas dan berkurangnya piutang ke dalam kartu putang.

- Fungsi Pemeriksaan intern.

Fungsi ini memiliki tanggungjawab dalam melaksanakan perhitungan yang ada di tangan fungsi kas secara periodik, dan melakukan rekonsiliasi bank, untuk mengecek ketelitian catatan kas yang diselenggarakan oleh fungsi Akuntansi dan fungsi ini berada di tangan bagian pemeriksaan intern.

Untuk pengendalian intern sistem penerimaan kas dari piutang menurut *Suhardiyanto (2015:21)* adalah sebagai berikut:

a. Organisasi

* Fungsi akuntansi harus dipisahkan dari fungsi penagihan dan fungsi penerimaan kas.

* Fungsi penerimaan kas harus dipisahkan dari fungsi akuntansi.

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

* Debitur diminta untuk melakukan pembayaran dalam bentuk cek atas nama atau dengan cara pemindahbukuan (bilyet giro);

* Fungsi penagihan melakukan penagihan hanya atas dasar daftar piutang yang harus ditagih yang dibuat oleh fungsi akuntansi;

* Pengkreditan rekening pembantu piutang oleh fungsi akuntansi (bagian piutang) harus didasarkan atas surat pemberitahuan yang berasal dari debitur.

c. Praktek yang sehat

* Hasil perhitungan kas harus direkam dalam berita acara perhitungan kas dan disetor penuh ke bank dengan segera (pada hari yang sama);

* Para Penagih dan kasir wajib/harus diasuransikan (Fidelity bond Insurance);

* Perhitungan saldo kas yang ada ditangan fungsi kas secara periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksaan intern.

2. Dokumen yang digunakan dalam sistem penagihan Piutang

a. Surat Pemberitahuan

Surat Pemberitahuan merupakan dokumen untuk memberitahu maksud pembayaran yang akan di lakukan.

b. Daftar Surat Pemberitahuan

Daftar surat pemberitahuan merupakan rekapitulasi penerimaan kas.

c. Bukti Setor Bank

Bukti setor bank merupakan penyetoran kas yang diterima dari piutang ke bank.

d. Kwitansi

Merupakan bukti Sistem penerimaan kas yang dibuat oleh perusahaan bagi para debitur yang telah melakukan pembayaran hutang mereka.

3. Sistem Penagihan piutang melalui penagih perusahaan

Sistem penagihan piutang melalui penagih perusahaan dilaksanakan dengan prosedur:

- a. Penerimaan Piutang mengirimkan daftar piutang yang sudah waktunya untuk ditagih kepada bagian penagihan
- b. Bagian penagihan mengirim penagih untuk melakukan penagihan kepada debitur.
- c. Bagian penagihan menerima cek atas nama dalam surat pemberitahuan dari debitur.
- d. Bagian penagihan menyerahkan surat pemberitahuan kepada bagian piutang.

Untuk kepentingan posting ke dalam kartu piutang :

- Bagian kas mengirim kuitansi (bukti bayar) sebagai tanda penerimaan kas kepada debitur;
- Bagian kas melakukan penyetoran ke bank setelah dilakukan pengecekan atas penerimaan cek tersebut.

Sistem pengendalian intern yang baik mewajibkan agar semua penerimaan kas dari debitur harus dalam bentuk cek atas nama atau bilyet giro. Penerimaan kas dalam bentuk tunai dari debitur akan memberikan peluang kepada penagih untuk melakukan penyelewengan/penyimpangan. Bentuk penerimaan kas melalui penagih perusahaan ini yang biasa dilaksanakan di Indonesia sedangkan bentuk lain jarang.

Mardiasmo (2009:2) menjelaskan “Aktivitas pengendalian adalah merupakan kebijakan, prosedur dan teknik mekanisme yang digunakan untuk menjamin arahan manajemen telah dilaksanakan dengan baik. Adanya pengendalian intern yang tepat atas piutang diperlukan guna mendukung tahap pengendalian seperti penetapan pemberian kredit dan pelaksanaan penagihan. Dalam penetapan pengendalian intern atas piutang ini, perusahaan harus memiliki prosedur-prosedur yang tepat seperti:

- a. Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan dari fungsi akuntansi untuk piutang;
- b. Pegawai yang menangani akuntansi piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang;
- c. Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan dan penghapusan piutang harus mendapat persetujuan dari pejabat yang berwenang;
- d. Piutang harus dicatat dalam buku tambahan piutang. Total dari saldo-saldo buku tambahan ini harus dicocokkan dengan buku besar yang bersangkutan, paling tidak sekali sebulan. Disamping itu pada akhir bulan para debitur harus dikirimkan pernyataan piutang;
- e. Perusahaan harus membuat piutang berdasarkan umurnya (*aging schedule*).

B. Penelitian Terdahulu

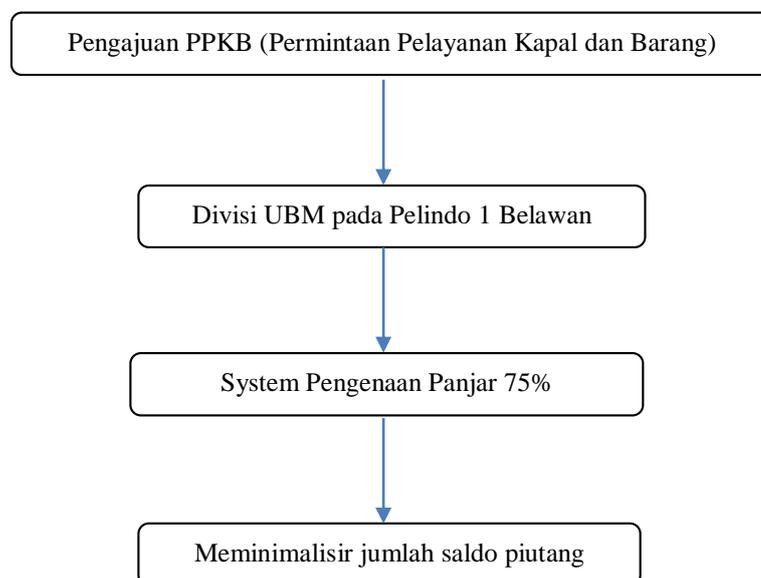
Berikut ini adalah penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini.

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

No	Nama Tahun	Judul	Variabel X	Variabel Y	Model Analisis	Hasil Penelitian
1	Suwarno 2013	Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Piutang untuk meminimalisir jumlah piutang tak tertagih pada PT. Olymfindo Multifinance (PT. OMF)	1. Sistem Pengendalian internal atas piutang	Jumlah piutang tak tertagih	Uji Validitas dan uji reliabilitas	Sistem pengendalian internal atas piutang berpengaruh dalam meminimalisir jumlah piutang tidak tertagih
2	Selviana 2013	Analisis Pengendalian internal atas piutang usaha pada PT. Subur Jaya	1. Sistem Pengendalian internal	Pengelolaan piutang	Uji Validitas dan uji reliabilitas	Penyebab piutang tak tertagih yaitu kelemahan dalam melakukan pengendalian pemberian kredit. Sistem pengendalian yang diterapkan belum efektif
3	Gary Hamel 2013	Evaluasi sistem pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT. Nusantara Sakti	1. Sistem pengendalian internal	Pengelolaan piutang	Uji Validitas dan uji reliabilitas	Uji Validitas dan uji reliabilitas

C. Kerangka Konseptual

Berdasarkan uraian teoritis di atas, maka dapat dilihat kerangka konseptual didalam penelitian ini bahwa jumlah saldo piutang di Divisi UBM di pengaruhi oleh sistem pengenaan panjar 75%. Apabila seluruh pengguna jasa telah memberikan panjar sebesar 75% sebelum dilakukan pelayanan jasa maka jumlah saldo piutang dapat diminimalisir. Berdasarkan penjelasan teori di atas yang telah dikemukakan sebelumnya maka dapat digambarkan kerangka konseptual sebagai berikut:



Gambar2.1 Kerangka Konseptual

D. Hipotesis

Menurut Rusiadi (2013:79): Hipotesis atau hipotesa adalah jawaban sementara terhadap masalah yang masih bersifat praduga karena masih harus dibuktikan kebenarannya”. Dengan demikian hipotesis tersebut, penulis membuat hipotesis penelitian adalah sebagai berikut:

“Sistem pengenaan panjar (75%) diduga akan meminimalisir jumlah saldo piutang pada perusahaan PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan”.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Metode sebagaimana dalam kamus besar Bahasa Indonesia adalah cara yang teratur dan terpikir baik-baik untuk mencapai suatu maksud atau tujuan tertentu . Metode penelitian kualitatif sebagaimana yang diungkapkan Bogdan dan Taylor (L.J. Maleong, 2011:4) sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata yang tertulis atau bentuk lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Menurut Syaodah Nana (2007:60) adalah cara untuk mendeskripsikan dan menganalisa fenomena, peristiwa/kejadian , aktivitas sosial, sikap kepercayaan, persepsi, buah pemikiran orang secara individual maupun kelompok. Jenis pendekatan penelitian ini adalah penelitian Deskriptif Kualitatif. Deskriptif Kualitatif adalah merupakan jenis penelitian kualitatif. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengungkapkan kejadian atau fakta, keadaan, fenomena variabel dan keadaan yang terjadi saat penelitian berlangsung dengan menyuguhkan apa yang sebenarnya terjadi.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan, pada Divisi Usaha Bongkar Muat

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dan proses skripsi direncanakan pada bulan Maret 2018 sampai dengan Maret 2019. Untuk lebih jelasnya digambarkan pada tabel berikut ini.

Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian

No	Jenis Kegiatan	Maret 18	Juni'18	Sept'18	Maret'19
1	Riset Awal/Pengajuan Judul	■			
2	Penyusunan Proposal	■			
3	Seminar Proposal		■		
4	Perbaikan/ACC Proposal		■		
5	Pengolahan Data		■	■	
6	Penyusunan Skripsi			■	
7	Bimbingan Skripsi				■

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah pengguna jasa PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan pada Divisi Unit Bongkar Muat sebanyak 40 perusahaan.

2. Sampel

Sampel dalam penelitian ini adalah sebagian dari pengguna jasa di PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Divisi UBM. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah menggunakan Purposive Sampling.

Adapun kriteria dari sampel tersebut adalah:

- a. Pelanggan yang memiliki piutang di atas Rp. 500.000.000,-
- b. Pelanggan yang menggunakan sistem panjar
- c. Pelanggan yang memiliki piutang tersebut melakukan pembayaran lewat 8 hari. Dari kriteria di atas maka dapat diambil sampel sebanyak 10 perusahaan antara lain:

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| - PT. FKS Multi Argo | - PT. Bhandha Ghara Reksa |
| - PT. Roro Samudera | - PT. Tanto intim Lines |
| - PT. Intiniaga Sukses | - PT. Patria |
| - PT. Tanto Intim Line | - PT. Cargill |
| - PT. Tirta Nusa Persada | - PT. Pasiat Martua |

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif dalam penelitian ini merupakan data hasil wawancara dengan pegawai dan pejabat yang ada di Cabang Belawan pada Divisi UBM dan kuantitatif adalah Laporan Saldo Piutang Cabang Belawan tahun 2014 sd 2016.

2. Sumber Data

Sedangkan sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer yang diperoleh melalui wawancara dan data sekunder yang diperoleh melalui observasi ke PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan pada Divisi Bongkar Muat.

E. Variabel Penelitian

Variabel penelitian mencakup variabel apa yang akan diteliti. Dalam penelitian ini menggunakan 1 (satu) variabel bebas yaitu Sistem pengenaan Panjar 75% dan 1 (satu) variabel terikat yaitu Saldo Piutang di UBM.

Tabel 3.2 Definisi Operasional

Variabel	Definisi
Sistem pengenaan Panjar 75% untuk meminimalisir jumlah saldo piutang	<p>Panjar adalah sejumlah dana yang harus disetorkan/diserahkan sebelum pekerjaan /barang diberikan kepada pengguna Jasa .</p> <p>Sumber :Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) versi one line kbbi.web.id</p> <p>Piutang adalah merupakan sejumlah tagihan yang akan diterima perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit</p> <p>Sumber : Hery (2014:29)</p>

F. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data secara garis besar terdiri atas :

1. Teknik Kepustakaan

Teknik ini digunakan untuk memperoleh data secara teoritis dengan mempelajari berbagai tulisan yang berhubungan dengan permasalahan yang di bahas dalam skripsi ini.

2. Studi dokumentasi

Studi dokumentasi dilakukan untuk mendukung data sekunder. Seperti data perusahaan, laporan keuangan dan lainnya. Data dokumen biasanya langsung berbentuk data kuantitatif.

3. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih bertatap muka, mendengarkan secara langsung informasi dan keterangan. Teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah teknik observasi (pengamatan) dan teknik wawancara (interview).

G. Teknik Analisa Data

Adapun metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah metode Deskriptif yaitu metode analisis dengan mengumpulkan data yang di peroleh pada objek penelitian, di susun, di teliti, diamati dan dianalisa sehingga dapat membuat sebuah kesimpulan dan saran.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero)

a. Sejarah PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero)

PT. Pelabuhan Indonesia I lahir melalui beberapa kali bentuk usaha dan status hukum perusahaan jasa kepelabuhanan. PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) pada zaman penjajahan Belanda diberi nama Haven Bedriff, yang berada di bawah wewenang departemen Van Scheepvaart (suatu badan peninggalan zaman Belanda) dengan fungsi memberikan jasa kepelabuhanan. Setelah Indonesia mengalami kemerdekaan pada tahun 1945 sampai dengan tahun 1950 status dari perusahaan pelabuhan ini adalah sebagai Jawatan Pelabuhan. Kemudian terjadi lagi perubahan sekitar tahun 1960 sampai tahun 1969 dari perusahaan Jawatan Pelabuhan menjadi Perusahaan Negara Pelabuhan. Tahun 1969 sampai tahun 1983 perusahaan berganti nama menjadi Badan Perusahaan Pelabuhan atau lebih dikenal dengan nama zaman BPP. Setelah BPP perusahaan berubah nama lagi menjadi Perusahaan Umum Pelabuhan I (Perumpel I) yaitu berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 11 tahun 1983. Yang terakhir dan sampai sekarang/saat ini nama Perusahaan adalah PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) yang disingkat menjadi Pelindo 1. PT. Pelabuhan Indonesia I didirikan berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 56 tahun 1991 tanggal 01 Desember 1992 dengan Akte Notaris Imas Fatimah SH No. 1 tahun 1992, sebagaimana dimuat dalam berita negara RI No. 8612 tahun

1994 berserta perubahan terakhir sebagaimana telah diumumkan dalam tambahan berita Negara Republik Indonesia 02 Januari 1999 No. 1 Indonesia. Kantor Pusat PT Pelabuhan Indonesia I (Persero) bekedudukan di Jalan Krakatau Ujung No. 100 Medan Sumatera Utara, dengan nomor telepon (061)6610220, nomor Fax (061) 6610906, alamat email dapat ditunjukan ke Website: <http://www.pelindo1.co.id>, email: pelabuhan1@pelindo1co.id. Wilayah kerja Usaha PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) meliputi Sumatera bagian Utara (SUMUT), Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam (NAD) Riau dan Kepulauan Riau. Saat ini PT. Pelabuhan Indonesia I memilik 16 cabang dan perwakilan serta 6 anak perusahaan yaitu:

- a) Cabang Utama yaitu Cabang Belawan, Pelabuhan Pangkalan Susu sebagai Perwakilan
- b) Cabang Dumai
- c) Belawan Internasional Container Terminal
- d) Terminal Petikemas Domestik Belawan
- e) Cabang Tanjung Pinang dengan perwakilan Sei Kolak Kijang dan Tanjung Uban
- f) Cabang Pekan Baru
- g) Cabang Tanjung Balai Karimun
- h) Cabang Kuala Tanjung
- i) Cabang Sungai Pakning
- j) Cabang Sibolga
- k) Cabang Tanjung Balai Asahan
- l) Cabang Lhoksemawe
- m) Cabang Malahayati

- n) Cabang Tembilahan, perwakilan Rengat dan Kuala enok
- o) Cabang Sibolga
- p) Cabang Gunung Sitoli

Adapun anak perusahaan yang dikelola oleh PT. Pelabuhan Indonesia I meliputi:

1. PT. Terminal Petikemas Indonesia
2. PT. Prima Terminal Petikemas
3. PT. Prima Indonesia Logistik
4. PT. Prima Multi Terminal
5. PT. Prima Pengembangan Kawasan
6. PT. Prima Husada Cipta Medan

PT. Pelabuhan Indonesia I memiliki cita-cita menjadi perusahaan pelabuhan nomor satu di Indonesia pada tahun 2033, dan juga menjadi pemain lima besar dikawasan Asia. Untuk mewujudkan impiannya Pelindo satu memiliki visi dan misi dan juga Tata Nilai CIPTA sebagai pedoman yang harus di jalankan .

Visi : Menjadi Nomor satu di bisnis kepelabuhanan di Indonesia

Misi: Menyediakan Jasa kepelabuhanan yang terintegrasi berkualitas, dan bernilai tambah untuk memacu pertumbuhan ekonomi wilayah.

Adapun Value perusahaan ditetapkan sebagai berikut:

- a. Customer focus

Proaktif dalam melayani dan membangun hubungan dengan pelanggan melalui perilaku kunci, proaktif dan cepat tanggap, mengutamakan pelayanan prima dan kepuasan pelanggan.

b. Integrity

Mengutamakan sikap/perilaku terpuji sesuai dengan nilai, prinsip dan etika perusahaan melalui perilaku kunci: Jujur dan taat, berani dan bertanggung jawab.

c. Professionalism

Penguasaan terhadap pekerjaan yang mencakup/meliputi pengetahuan keterampilan dan sikap melalui perilaku kunci: memiliki Kompeten dan disiplin serta berkualitas.

d. Team Work

Keinginan yang tulus untuk dapat bekerja sama dengan orang lain, melalui perilaku kunci: berkolaborasi dan bersinergi , tulus dan saling menghargai.



Gambar 4.1
Simbol PT. Pelabuhan Indonesia I

Lambang di atas merupakan sebuah simbol dari PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Medan yang memiliki arti bersemangat terus melakukan perubahan menjadi *Global Company*. Dengan seiring perubahan tersebut, PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) terus mengembangkan bisnisnya dibidang

logistik dan kepelabuhan dengan berbasis *Value CIPTA* dan nasionalisme yang menjadi spirit kerja PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero).

Adapun yang terkandung atau filosofi didalam logo PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) yaitu :

a. Filosofi bentuk

- (1) Arti dari gambar Lingkaran melambangkan arah perubahan Pelindo I, yaitu menuju *Global Company*, menjadi salah satu Pelabuhan yang mampu melayani pasar global dengan performa terbaik, menyeluruh, dan berdedikasi secara menyeluruh.
- (2) Mata Panah terus melakukan perubahan dan bergerak kedepan, melesat, menuju masa depan yang lebih baik.
- (3) Keseluruhan gambar merupakan DYNAMIC MOVEMENT yang artinya gerakan yang dinamis yang bersinergi untuk terus memberikan *multiplier effects* di bisnis kepelabuhanan dan logistik.

b. Filosofi *Logotype*

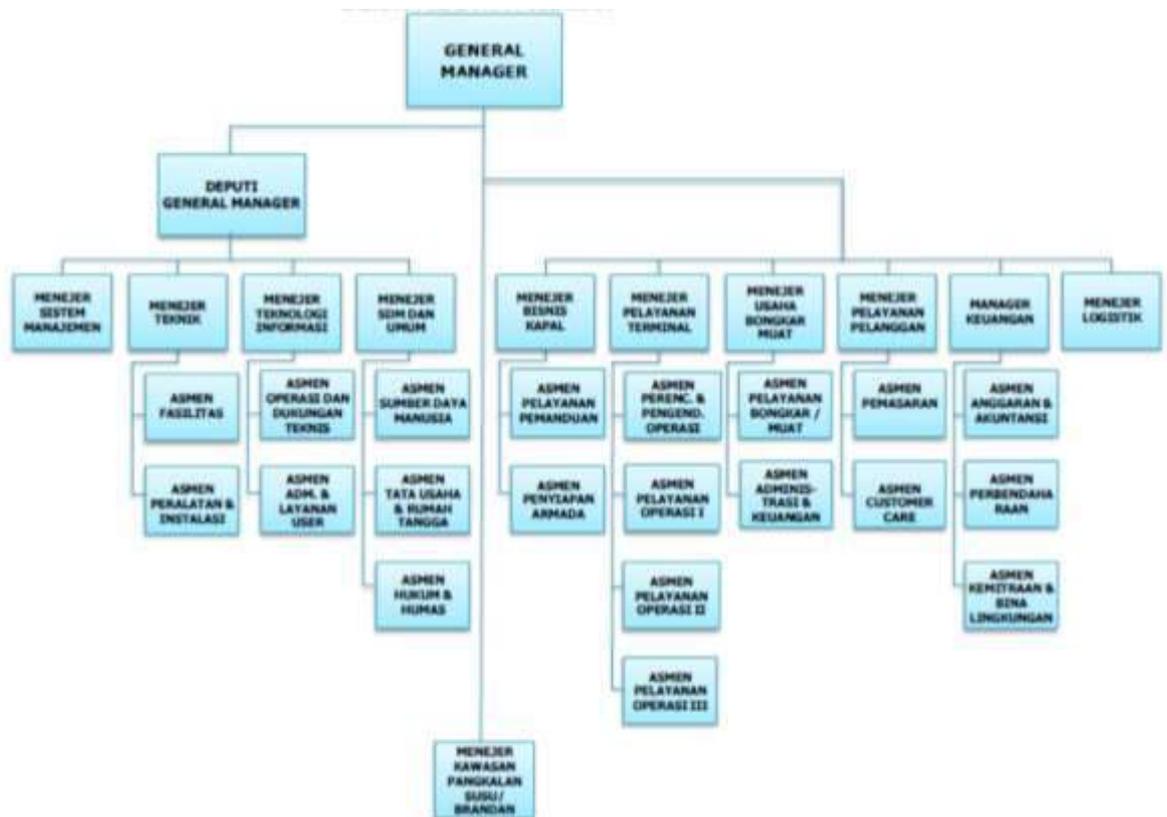
- (1) Konstruksi Huruf merupakan dari Keteguhan dan semangat
- (2) *Capital Case* merupakan dari kepercayaan diri
- (3) Warna Merah Putih artinya Nasionalisme Kerja
- (4) Nama dari Pelindo I adalah merupakan identitas perusahaan dan semangat menjadi selalu yang terdepan di bidang bisnis kepelabuhanan Indonesia.
- (5) Tagline Indonesia Gateway adalah merupakan pintu menghubungkan Indonesia ke dalam dan keluar gerbang pintumasuk Indonesia penghubung ke jalur perdagangan laut terpadat (selat Malaka).

(6) *Color Concept*

Warna merah (melambangkan keberanian) yang kuat memiliki sisi negatif kerana identik dengan kekerasan dan kecemasan, dipadukan dengan warna biru muda untuk menjaga keseimbangannya. Artinya meskipun kuat tetap bijaksana. Perpaduan warna merah dan biru yang sudah seimbang didukung dengan warna hijau. Warna hijau sendiri memiliki arti menunjukkan keterbukaan dan mampu menyeimbangkan emosi.

Ketiga warna tersebut merepresentasikan perusahaan yang kuat, namun tidak emosional serta mampu berkomunikasi dengan terbuka. Keberadaan warna putih bagus untuk menekan warna lain yang artinya seluruh kegiatan di Pelindo I untuk mencapai Visi yang harus tetap berbasis pada nilai kejujuran dan kerendahan hati.

2. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas Cabang Belawan



Gambar 4.2
Struktur Organisasi PT Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Pelabuhan Belawan

Struktur organisasi dapat menggambarkan efektif tidak nya pengelolaan suatu usaha. Karena itu struktur organisasi sangatlah penting karena dengan melihat struktur organisasi kita dapat mengetahui fungsi dan kedudukan masing-masing bidang/bagian. Adapun pembagian tugas dan tanggung jawab yang ada di PT. Pelindo 1 Cabang Belawan adalah:

1) General Manager

Adapun yang merupakan tugas dan tanggung jawab seorang General Manager sebagai pucuk pimpinan paling tertinggi di sebuah cabang adalah:

- a. Sebagai pimpinan paling tinggi, General Manager menetapkan langkah-langkah pokok dalam melaksanakan kebijakan dan sasaran-sasaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- b. Menyetujui dan menandatangani surat-surat penting yang berhubungan dengan aktivitas perusahaan.
- c. Bertanggung jawab atas semua kegiatan operasional dan kontinuitas (kelangsungan) kegiatan perusahaan di Pelindo 1 Cabang Belawan.

2) Deputy General Manager

Adapun tugas yang diemban oleh seorang deputy General Manager adalah:

- a. Bersama General Manager membantu menyusun sasaran, rencana kerja dan anggaran yang merupakan bagian dan rencana kerja dan anggaran perusahaan
- b. Memberikan penugasan, pengendalian dan penilaian kerja kepada masing-masing divisi/bagian.
- c. Membantu General Manager dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan.
- d. Memimpin penyelenggaraan pengelolaan penertiban atau pelaporan, pendistribusian, penyimpanan dan pemeliharaan data dan informasi

3) Divisi Sistem Manajemen

Adapun tugas dan tanggung jawab Divisi sistem manajemen adalah:

- a. Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan penerapan sistem manajemen yang meliputi beberapa hal yaitu sistem manajemen mutu, manajemen resiko, Keselamatan dan Kesehatan kerja SMK3, Internasional Ship Port Security ISPS Code, Sistem Manajemen Lingkungan.
- b. Mengendalikan dan melaporkan Key Performance index KPI unit.
- c. Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan kegiatan pengamanan di lingkungan pelabuhan.

4) Divisi Teknik

Adapun tugas dan tanggung jawab Divisi Teknik yang dipimpin oleh seorang Menejer Teknik adalah:

- a. Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan penyiapan fasilitas, rencana induk pelabuhan dan pengelolaan lingkungan.
- b. Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan penyiapan peralatan dan instalasi.

5) Divisi Teknologi Informasi

Dipimpin oleh seorang Manager adapun yang merupakan tugas dan tanggung jawab Divisi Teknologi Informasi adalah:

- a. Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan pengoperasian dan pemeliharaan sistem dan teknologi informasi serta CCTV.
- b. Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan kegiatan pengumpulan, pengolahan dan penyajian data dan informasi.

6) Divisi Keuangan, dalam hal ini dipimpin oleh seorang Menejer Keuangan dengan tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- a. Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan kegiatan lalulintas keuangan, baik berupa kas masuk/penerimaan maupun pengeluaran.
- b. Menyajikan dan memberi informasi/laporan terkait keuangan, menyajikan Laporan Keuangan, daftar aktiva dan penyusutannya.

7) Divisi Umum

Dipimpin oleh seorang Menejer yang memiliki fungsi dan tugas:

- a. Merencanakan dan melaksanakan serta mengendalikan Sumber Daya Manusia (SDM).
- b. Pengelolaan dan penyimpanan data pegawai dan kebutuhan SDM perusahaan
- c. Memberikan pelayanan dan pengelolaan kebutuhan rumah tangga untuk perusahaan terkait kegiatan pendukung untuk operasional usaha.
- d. Penanganan masalah hukum yang ada di seputar cabang Belawan

8) Unit Bongkar Muat

Dipimpin oleh seorang Menejer yang memiliki fungsi dan tanggung jawab sebagai berikut:

- a. Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan kegiatan operasional Bongkar Muat Barang di Cabang Belawan.
- b. Menjaga dan menarik pengguna jasa untuk dapat (tertarik) melakukan kegiatan bongkar muat dengan menggunakan jasa atau alat/peralatan Bongkar Muat yang ada di UBM.
- c. Menerbitkan nota yang terkait dengan pemberian pelayanan jasa Bongkar Muat barang.

9) Divisi Komersil

Dipimpin oleh seorang Menejer yang memiliki fungsi dan tugas:

- a. Melakukan perencanaan dan pengelolaan pemanfaatan asset berupa tanah, bangunan dan gedung di Cabang Belawan.
- b. Mempromosikan kepada para pengguna jasa untuk pelayanan jasa kepelabuhanan yang tersedia di cabang Belawan agar pengguna jasa tertarik menggunakan jasa kepelabuhan.
- c. Memberikan dan mengendalikan pelayanan kepada customer agar tingkat kepuasan pelanggan dalam menggunakan jasa di pelabuhanan adalah memuaskan.
- d. Penerbitan Nota tagihan kepada pengguna jasa.

2. Prosedur Pelayanan Jasa Kepelabuhanan

Piutang timbul akibat adanya pelayanan jasa kepelabuhanan yang diberikan oleh PT. Pelabuhan Indonesia I kepada pengguna Jasa. Adapun pelayanan yang disediakan oleh PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) sesuai dengan Anggaran dasar pada pasal 3 ayat 2 yaitu:

- a) Menyediakan/memberikan pelayanan kolam-kolam pelabuhan dan perairan untuk lalu lintas dan sebagai tempat-tempat berlabuhnya kapal-kapal.
- b) Menyediakan/memberikan pelayanan jasa-jasa yang berhubungan dengan penundaan kapal dan pemanduan kapal (*pilotage*).
- c) Menyediakan/memberikan pelayanan dermaga dan fasilitas lain untuk bertambat, bongkar muat barang termasuk hewan dan pemberian fasilitas naik turunnya penumpang.

- d) Penyediaan fasilitas gudang dan tempat penimbunan barang-barang, angkutan bandar, alat bongkar muat, serta peralatan pelabuhan.
- e) Penyediaan tanah untuk berbagai bangunan dan lapangan, industri dan gedung-gedung yang berhubungan dengan kepentingan kelancaran angkutan laut;
- f) Penyediaan listrik, bahan bakar minyak, air minum dan instalasi limbah pembuangan;
- g) Menyediakan jasa terminal, kegiatan konsolidasi dan distribusi barang termasuk hewan;
- h) Menyediakan/memberikan jasa konsultasi, pendidikan dan pelatihan yang berkaitan dengan kepelabuhan;
- i) Menyediakan jasa pelayanan kesehatan (rumah sakit);
- j) Menyediakan jasa transportasi di laut;
- k) Menyediakan jasa persewaan fasilitas dan peralatan dibidang kepelabuhan;
- l) Penyediaan properti didaerah lingkungan pelabuhan;
- m) Penyediaan kawasan industri dan kawasan wisata di daerah lingkungan kepelabuhan;
- n) Pengusahaan dan penyelenggaraan depo peti kemas dan perbaikan;
- o) Penyediaan jasa konsultan dibidang kepelabuhan;
- p) Penyediaan/memberikan jasa komunikasi dan informasi dibidang kepelabuhan;
- q) Penyediaan jasa konstruksi dibidang kepelabuhan.

Adapun hal yang perlu dilakukan sebelum diberikan pelayanan adalah:

- a. Sebelum melakukan kegiatan di Pelabuhan perusahaan pelayaran, EMKL dan bongkar muat akan membuat pengajuan permintaan pelayanan kapal dan barang dengan mengajukan blanko PPKB (Permintaan Pelayanan Kapal dan Barang) Pengguna jasa akan mengajukan kepada bagian Divisi Pelayanan Terminal tepatnya bagian Pemanduan untuk pelayanan jasa kepelabuhanan yang mereka butuhkan .
- b. Pengguna jasa harus melengkapi beberapa dokumen sebagai dasar kelengkapan pelayanan antara lain:
 - (1) Bill of Loading
 - (2) Loading List dan Discharging List
 - (3) Surat izin untuk kegiatan Bongkar Muat dari instansi pemerintah dalam hal ini Otoritas Pelabuhan yaitu A 1-2 dan A.13
 - (4) Surat Pernyataan Kerja Bongkar Muat Barang yang telah dibubuhi tandatangan oleh agen Pelayaran
 - (5) Jika yang dilayani adalah kapal tanker di lampirkan dokumen IB-1
 - (6) Manifest of cargo
- c. Setelah dokumen lengkap maka petugas Pelindo akan membuat perhitungan/perkiraan biaya terkait jasa yang akan diberikan misalnya biaya jasa pandu, tunda, tambat, penumpukan dan lainnya.
- d. Bagian divisi terminal akan menyerahkan perhitungan/estimasi biayanya dan menyerahkan kepada pengguna jsaa dan petugas keuangan.
- e. Pengguna jasa sebelum menerima pelayanan harus menyetorkan/mentransfer sejumlah uang ke virtual account PT. Pelindo 1 untuk pelayanan kapal yang akan diberikan.

- f. Petugas Keuangan akan mengecek/memeriksa dana yang telah di setorkan ke virtual account dimaksud, jika dana telah tersedia maka pelayanan dapat diberikan.

3. Prosedur Pelayanan Bongkar Muat

- 1) Pelayanan Bongkar
 - a) Supervisi pelayanan operasi Usaha Bongkar Muat mendistribusikan *Discharging List* kepada Stevedore dan Petugas Tally dermaga untuk persiapan pelaksanaan kegiatan Bongkar;
 - b) *Stevedore* menginstruksikan Mobile Harbour Crane (HMC) untuk melaksanakan pembongkaran peti kemas dari kapal ke atas chasis Head Truck (HT);
 - c) Petugas Tally Dermaga memeriksa kondisi fisik peti kemas yang telah dibongkar termasuk memeriksa seal sebelum peti kemas diangkut ke *Container Yard (CY)*/lapangan, kemudian mencatat nomor alat bongkar muat, prefiks dan nomor peti kemas dan nomor *head truck* yang mengangkut ke CY (container Yard);
 - d) Stevedore mencatat seluruh kegiatan bongkaran didalam *port log* dan mencocokkan petikemas yang dibongkar dengan *Discharging List*;
 - e) Stevedore membuat rekapitulasi produksi HMC dan mencatat setiap hal yang terjadi selama kegiatan pelayanan bongkar kapal berlangsung pada *form Port Log Operation seperti idle Time, Not Operating Time*. (NOT) pada form Master/Mates Statement dan selanjutnya diserahkan kepada pihak kapal untuk ditandatangani oleh Chief Officer Kapal

apabila kapal hanya melakukan kegiatan bongkar kemudian diserahkan kepada Supervisi Pelayanan Operasi;

- f) Petugas Tally Dermaga membuat surat jalan dan memberikan kepada Operator *Head Truck* untuk membawa peti kemas dari Dermaga ke CY;
- g) Stevedore mencatat seluruh kegiatan bongkaran di dalam port log dan mencocokkan peti kemas yang dibongkar dengan *Discharging List*;
- h) Operator *Head Truck* membawa peti kemas bongkaran ke CY penumpukan peti kemas bongkaran sesuai posisi yang telah ditetapkan;
- i) Petugas Tally Gate memeriksa kesesuaian antara Nomor Peti kemas dengan surat jalan mencatat prefiks dan Nomor Petikemas, Ukuran, serta jenis peti kemas, Nomor polisi *head truck* pengangkut, bobot peti kemas seal waktu dan tanggal pada *tally sheet* bongkaran;
- j) Petugas Tally Lapangan menginstruksikan kepada Operator alat (RS atau SL) untuk menurunkan (Lift Off) peti kemas dari atas *chasis head truck* ke lapangan penumpukan;
- k) Petugas Tally Gate menyerahkan tally sheet yang telah ditandatangani ke petugas administrasi Pelayanan Operasi;
- l) Petugas Tally Administrasi Pelayanan Operasi menginput data Tally sheet untuk ditabulasi.

2) Pelayanan Muatan

- a) Supervisi Pelayanan Operasi Usaha Bongkar Muat mendistribusikan/membagikan Loading List kepada stevedore, Petugas Tally Dermaga dan Petugas Tally Lapangan untuk persiapan pelaksanaan kegiatan muat;

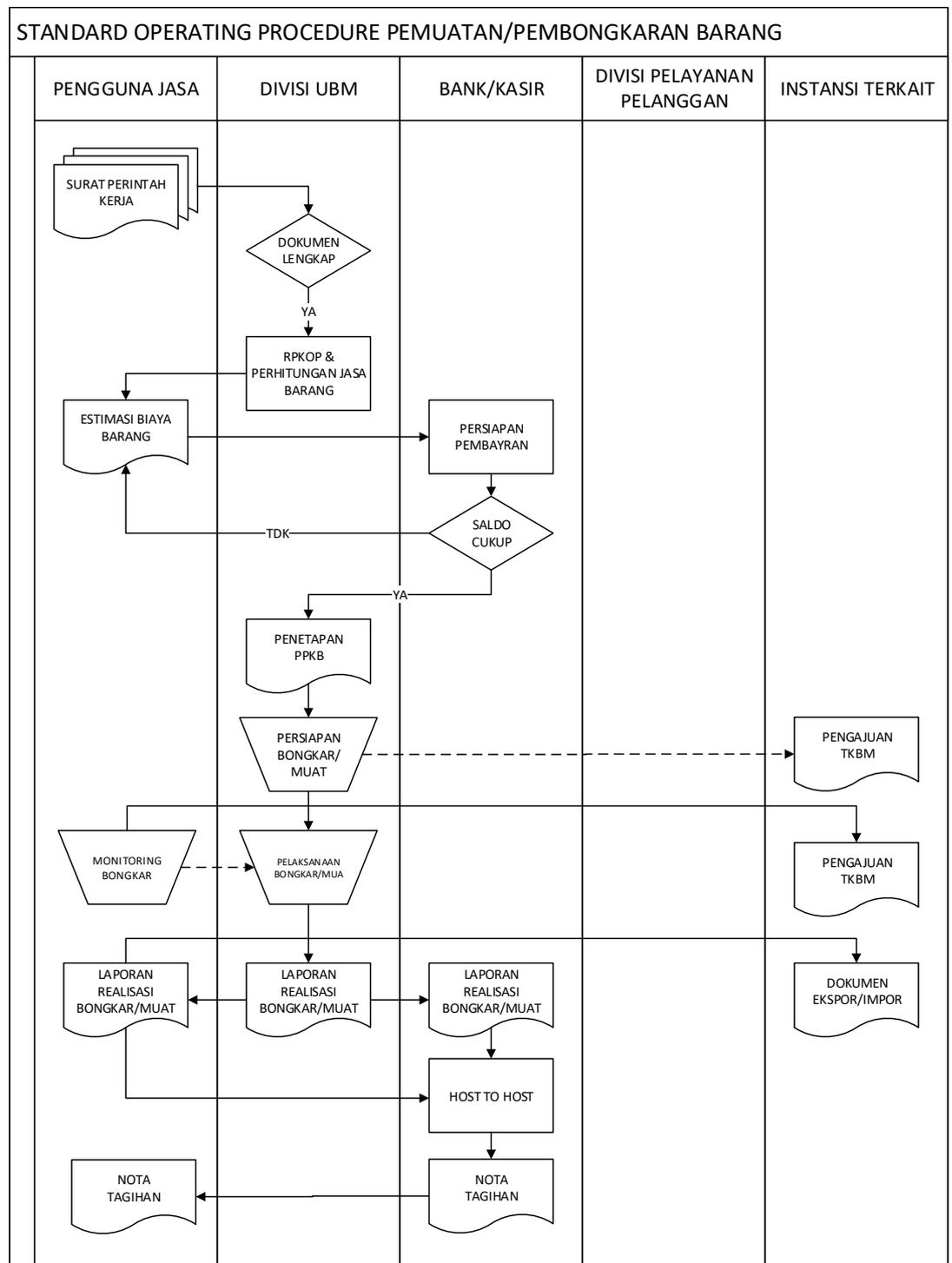
- b) Petugas Tally Lapangan melaksanakan pengecekan seal prefiks dan nomor peti kemas sesuai dengan *loading list*;
- c) Petugas Tally Lapangan memberi informasi kepada Operator *Reach Stacker* atau *Slide Loader* guna melakukan Lift On peti kemas ke atas chasis Head truck (HT) dan membuat surat jalan untuk Operator *Head truck* untuk membawa peti kemas dari Container Yard/ CY ke Dermaga;
- d) Petugas tally gate memeriksa kesesuaian antara nomor peti kemas dengan surat jalan mencatat prefiks dan nomor peti kemas, ukuran, serta jenis jenis peti kemas, nomor polisi head truck pengangkut, bobot peti kemas, waktu dan tanggal pada tally sheet muatan;
- e) Operator Head truck melaksanakan proses haulage dari Container Yard ke Dermaga;
- f) Stevedore menginstruksikan Operator Container HMC untuk melakukan pemuatan ke atas kapal;
- g) Petugas Tally Dermaga melaksanakan proses pemeriksaan fisik peti kemas termasuk seal dan melakukan loading confirm dengan menginput prefiks dan nomor peti kemas, kode operator, kode alat serta posisi penyusunan peti kemas di atas kapal yang terdiri dari bay, row, dan tier pada Tally sheet;
- h) Stevedore mencatat seluruh kegiatan muatan di dalam portlog dan mencocokkan peti kemas yang dibongkar dengan Discharging List;
- i) Stevedore membuat rekapitulasi produksi setiap peralatan HMC dan mencatat setiap hal yang terjadi selama kegiatan pelayanan muat kapal berlangsung pada form Port Log Operation seperti Idle Time, Not

operating Time. (NOT) pada form Master/Mates Statement dan selanjutnya diserahkan kepada pihak kapal untuk ditandatangani oleh Chief Office Kapal (setelah kapal complete loading) kemudian diserahkan kepada Supervisi Pelayanan Operasi;

- j) Petugas Tally Administrasi Pelayanan Operasi menginput data Tally Sheet untuk ditabulasi.

4. DIAGRAM ALIR

a. PROSEDUR PELAYANAN PEMBONGKARAN/PEMUATAN BARANG



Gambar 4.3
Prosedur Pelayanan Bongkar/Muat barang

4. Prosedur Penagihan Piutang

SOP untuk penagihan piutang di Cabang Belawan Divisi UBM adalah sbagai berikut:

- a. Sebelum diterbitkan Nota tagihan, bagian keuangan Divisi UBM menerbitkan perhitungan/perkiraan yang disebut pranota dan dikirimkan ke pengguna Jasa dengan email atau langsung diantar ke tempat usaha.
- b. Maksimal tiga hari setelah penerimaan pranota pengguna jasa dapat mengkonfirmasi jumlah tagihannya dan apabila tidak ada sanggahan/tanggapan maka dianggap pengguna jasa telah setuju dengan nilai tagihan yang telah diberikan
- c. Petugas Administrasi Keuangan akan menerbitkan Nota rangkap 3 sebagai dasar penagihan kepada pengguna jasa.
- d. Lembar ke dua akan dikirim ke Pengguna Jasa oleh petugas keuangan untuk dapat dilunasi paling lama 8 hari setelah nota diterima. Petugas Keuangan akan meminta tanda terima nota kepada pengguna jasa sebagai bukti bahwa nota telah diterima dan akan segera di lunasi.
- e. Petugas keuangan yang berbeda akan mengecek rekening koran bank Mandiri ataupun BNI, atas nama PT. Pelindo Cabang Belawan untuk mengecek pelunasan piutang yang dilakukan oleh sipengguna jasa.
- f. Jika dalam waktu yang ditetapkan sipengguna jasa belum memberikan pelunasan/pembayaran atas piutangnya, petugas keuangan akan menghubungi si customer agar dapat segera melunasi piutangnya.

g. Jika piutang belum dilunasi dalam tempo tiga bulan lebih, biasanya akan dibuat surat pengenaan denda kepada sipengguna jasa dan untuk jasa pelayanan kepelabuhan berikutnya tidak akan diberikan pelayanan.

Pengenaan Panjar 75% bagi pengguna jasa yang akan menggunakan jasa kepelabuhan di dasarkan kepada Berita Acara Kesepakatan Bersama Antara Dewan Pengurus Wilayah Assosiasi Perusahaan Bongkar Muat Indonesia (APBMI) Sumatera Utara dengan Primer Koperasi Tenaga Kerja Bongkar Muat “Upaya Karya” Pelabuhan Belawan PUK-F.SPTI-K.SPSI TKBM Pelabuhan Belawan tentang Pembayaran Biaya bagian Tenaga Kerja Bongkar Muat di Pelabuhan Belawan tanggal 22 Maret tahun 2016. PT. Pelindo I Cabang Belawan sebagai anggota APBMI harus mengacu kepada kesepakatan yang telah di buat antara APBMI dengan Koperasi Tenaga Kerja Bongkar Muat. Dalam Pasal 4 ayat (8) b1 di sebutkan bahwa perusahaan Bongkar Muat berkewajiban “Membayar Panjar biaya bagian tenaga kerja bongkar muat sebesar 75% sesuai tonase/M3/Unit/Bos dimanifest secara tunai ataupun mentransfer langsung ke rekening Primkop TKBM “Upaya Karya” Pelabuhan Belawan pada bank yang ditunjuk oleh Pihak kedua”.(Dokumen Kesepakatan bersama terlampir).

Apabila perusahaan Ekspedisi Muatan Kapal Laut atau akan menggunakan Jasa Bongkar Muat di Pelabuhan Belawan, PT. Pelindo Cabang Belawan Divisi UBM akan meminta pengguna jasa memberikan uang muka/panjar 75% sebelum kegiatan karena PT. Pelindo harus membayar di muka untuk biaya upah buruh/ TKBM

5. Piutang Divisi UBM PT. Pelindo 1 Cabang Belawan

Piutang adalah harta liquid yang harus diubah menjadi dana tunai/kas, agar perusahaan memiliki cash flow yang sehat dan kelangsungan hidup perusahaan dapat berlanjut. Demikian di PT. Pelindo 1 Cabang Belawan divisi UBM, dimulai dari sebuah pelayanan kapal dan bongkar muat barang yang diberikan kepada para pengguna jasa, yang kemudian dibuat perhitungan (pranota) untuk biaya yang akan dibebankan, setelah itu diterbitkan nota yang menunjukkan nilai yang harus dibayar oleh pengguna jasa. Pencatatan untuk transaksi itu adalah pendapatan dan piutang.

Tabel 4.1 Piutang Divisi UBM Tahun 2014 sampai dengan 2016

Tahun	Saldo awal	Mutasi		Saldo akhir
		debit	Kredit	
2014	415,341,919	94,233,922,982	90,968,480,514	3,680,784,387
2015	3,680,784,387	116,995,412,706	112,222,230,110	8,453,966,983
2016	8,453,966,983	125,887,452,771	126,108,025,420	8,233,394,334
	415,341,919	337,116,788,459	329,298,736,044	8,233,394,334

Sumber: diolah dari kartu Piutang Divisi UBM

Dari data di atas dapat dilihat bahwa untuk 3 tahun terakhir pendapatan yang dihasilkan oleh kegiatan usaha bongkar muat mengalami peningkatan, tahun 2014 adanya pendapatan UBM senilai Rp. 94.233.922.982, tahun 2015 mengalami peningkatan yaitu sebesar Rp. 116,995,412.706,- dan tahun berikutnya di 2016 kembali mengalami peningkatan menjadi Rp. 125.887.452.771,-. Hal ini

menunjukkan terjadi peningkatan produksi pelayanan jasa di Divisi UBM, dan jumlah piutang juga mengalami peningkatan. Dari data piutang tersebut di atas:

- a. Rata-rata Piutang UBM tahun 2014 adalah Rp. 2.048.063.153, tahun 2015 Rp 6.067.375.685 dan tahun 2016 Rp. 8.343.680.659,-
- b. Perputaran piutang tahun 2014 cukup baik dengan 40 kali perputarannya selama satu tahun, tahun 2015 rata-rata perputaran piutangnya 19 hari dan tahun 2016 rata-rata perputaran piutangnya 15 hari. Makin kecil perputaran piutangnya menunjukkan makin lambat pencairan piutang nya, dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 mengalami penurunan dalam perputaran piutangnya karena perputarannya makin lambat.
- a. Rata-rata pengumpulan piutang nya tahun 2014 adalah 8 hari, untuk tahun 2015 adalah 19 hari dan untuk tahun 2016 adalah 24 hari. Menunjukkan adanya penurunan dalam waktu pengumpulan piutang dari tahun 2014 ke tahun 2015 dan tahun 2016, dimana pengumpulan waktu piutangnya makin lama waktunya dari tahun 2014 dibandingkan tahun 2015 dan tahun 2016.

Dari data piutang Divisi Usaha Bongkar Muat Cabang Belawan, ada beberapa data piutang pengguna jasa yang diamati antara lain:

- PT. Bhanda Graha Reksa
- PT. Gresik Cipta Sejahtera
- PT. Tirta Nusa. Persada
- PT. Andhika Inti Laut
- PT. Roro Samudera
- PT. Emitraco Investama
- PT. Pasiat Martua

- FKS Multi Argo
- PT. Cargill
- PT. Intiniaga

1) PT. Gresik Cipta Sejahtera adalah salah satu anak perusahaan dilingkungan PT. Petro Kimia Gresik Group yang bergerak di bidang perdagangan bahan kimia, pupuk, pestisida. Contoh jasa yang diberikan UBM kepada perusahaan ini adalah pekerjaan bongkar pupuk. Atas Nama PT. Gresik Cipta Sejahtera pada tanggal 29 Desember 2014 diterbitkan nota dengan nomor 010.004-14.000.011424 sebesar Rp. 1.162.833.184,- atas pekerjaan bongkar pupuk kapal MV. Trump SW/63 dengan memberikan panjar (uang muka) sebesar Rp. 640.000.000,- dengan pencatatan jurnal kas masuk no. 120498, berarti panjar yang diberikan hanya 55% dan sisanya dilunasi kemudian.

**Tabel 4.2 Data Piutang tahun 2014 sd 2016
PT. Gresik Cipta Sejahtera**

Tahun (Bulan)	saldo awal	Mutasi		saldo akhir
		debit	kredit	
2014				
Januari	-	479.348.896	479.348.896	-
Februari	-	379.540.012	379.540.012	-
Maret	-	1.643.971.675	1.365.038.000	278.933.675
April	278.933.675	1.309.339.256	849.926.986	738.345.945
Mei	738.345.945	-	738.345.945	-
Juni	-			-
Juli	-	-	-	-
Agustus	-	-	-	-
September	-	626.986.871		626.986.871
Oktober	626.986.871		626.986.871	-
November	-	1.413.055.373	1.413.055.373	-
Desember		1.943.328.198	780.495.000	1.162.833.198
Total 2014	-	7.795.570.281	6.632.737.083	1.162.833.198
2015				
Januari	1.162.833.198	1.222.088.625	1.378.751.823	1.006.170.000

Februari	1.006.170.000	385.267.305	1.391.437.305	-
Maret	-	1.795.568.400	660.000.000	1.135.568.400
April	1.135.568.400	-	1.135.568.400	-
Mei	-	2.053.410.882	1.602.158.782	451.252.100
Juni	451.252.100	1.995.224.713	2.089.511.975	356.964.838
Juli	356.964.838	2.390.512.376	356.964.839	2.390.512.375
Agustus	2.390.512.375	-	2.200.412.376	190.099.999
September	190.099.999	2.479.584.191	1.129.349.296	1.540.334.894
Oktober	1.540.334.894	-	1.540.334.894	-
Nopember	-	4.321.858.574	2.411.203.806	1.910.654.768
Desember	1.910.654.768	-	1.910.654.768	-
Total 2015	1.162.833.198	16.643.515.066	17.806.348.264	-
2016				
Januari	-	2.440.392.482		2.440.392.482
Februari	2.440.392.482		2.440.392.482	-
Maret	-	-	-	-
April	-	4.470.145.999	1.129.647.451	3.340.498.548
Mei	3.340.498.548	-	-	3.340.498.548
Juni	3.340.498.548		3.340.498.548	-
Juli	-	3.093.111.615	818.228.026	2.274.883.589
Agustus	2.274.883.589		1.943.156.667	331.726.922
September	331.726.922		271.015.248	60.711.674
Oktober	60.711.674	1.737.338.925	60.711.674	1.737.338.925
Nopember	1.737.338.925			1.737.338.925
Desember	1.737.338.925		1.267.356.516	469.982.409
Total 2016	1.162.833.198	11.740.989.021	11.271.006.612	1.632.815.607
Total 2014 sd 2016	-	36.180.074.368	35.710.091.959	469.982.409

1.540.334

Data di olah dari data piutang UBM

Tabel 4.3 Analisa Piutang PT. Gresik Cipta Sejahtera

NO	Rumus		2014	2015	2016	
1	Rata-rata piutang =	$\frac{\text{Piutang awal tahun} + \text{akhir}}{2}$	=...rupiah	581.416.599	581.416.599	234.991.205
2	Perputaran Piutang =	$\frac{\text{Penjualan/rata-rata}}{\text{piutang}}$	=....kali	13	29	50
3	Rata-rata pengumpulan piutang =	$\frac{365 \text{ hari}}{\text{perputaran piutang}}$	=....hari	27	13	7

Dari data piutang an. PT. Gresik yang akhir tahun 2016 memiliki saldo piutang sebesar Rp. 469.982.409, dimana atas pencapaian pendapatan sebesar Rp. 36.180.074.368,- pelunasan piutang selama tahun 2014 sampai 2016 sebesar Rp. 35.710.091.959,- yang menunjukkan pelunasan piutang cukup baik dengan persentase 98,70%.

Untuk Perputaran Piutang (Receivable Turnover) yaitu yang menunjukkan berapa kali suatu perusahaan melakukan tagihan atas piutangnya pada suatu periode tertentu. Perputaran piutang sangat penting untuk diketahui karena makin tinggi perputaran piutang, maka piutang yang dapat ditagih perusahaan makin banyak sehingga akan memperkecil adanya piutang yang tidak tertagih dan memperlancar arus kas. Selain itu dengan adanya perputaran piutang maka akan diketahui bagaimana kinerja bagian marketing dalam mencari pelanggan yang potensial membeli akan tetapi juga potensial dalam melunasi piutangnya.

- a) Rata-rata Piutang PT Gresik tahun 2014 adalah Rp. 581.416.599,- , tahun 2015 Rp 581.416.599,- dan tahun 2016 Rp. 234.991.205,-

- b) Perputaran piutang tahun 2014 agak lambat dengan 13 kali perputarannya selama satu tahun, tahun 2015 rata-rata perputaran piutangnya makin baik yaitu 29 kali dan tahun 2016 rata-rata perputaran piutangnya semakin baik/cepat yaitu 50 kali. Makin besar perputaran piutangnya menunjukkan makin cepat pencairan piutang nya, dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 mengalami peningkatan dalam perputaran piutangnya karena perputarannya makin cepat.
- c) Rata Rata pengumpulan piutang nya tahun 2014 adalah 27 hari masih lambat, untuk tahun 2015 mengalami perbaikan lebih cepat adalah 13 hari dan untuk tahun 2016 adalah 7 hari. Menunjukkan adanya peningkatan dalam waktu pengumpulan piutang dari tahun 2014 ke tahun 2015 dan tahun 2016, dimana pengumpulan waktu piutangnya makin cepat waktunya dari tahun 2014 dibandingkan tahun 2015 dan tahun 2016.
- 2) PT. Bhandha Garha Reksa pada tanggal 19 Januari 2015 diterbitkan nota 010.004-15.000.000063 atas pekerjaan Bongkar pupuk MV Tao Brave sebesar Rp. 733.391.625 dan tidak ada panjar yang diberikan. Pelunasan dilakukan pada bulan Maret sebesar Rp. 680.000.000,- dan sisanya sebesar Rp. 53.391.625 dilunasi di bulan April 2015.

Tabel 4.4 Data Piutang tahun 2014 sd 2016

PT. Bhandra Gahra Reksa

Tahun (Bulan)	saldo awal	Mutasi		saldo akhir
		Debet	kredit	
2014				
Januari	-			-
Februari	-			-
Maret	-	794,727,944		794,727,944
April	794,727,944		794,727,944	-
Mei	-	1,342,445,124		1,342,445,124
Juni	1,342,445,124	522,024,563		1,864,469,687
Juli	1,864,469,687		1,458,829,915	405,639,772
Agustus	405,639,772	247,732,275	653,372,047	-
September	-	922,361,488	13,520,000	908,841,488
Oktober	908,841,488		908,841,488	-
Nopember	-	945,429,413	800,000,000	145,429,413
Desember	145,429,413	828,786,788	345,429,413	628,786,788
Total 2014	-	5,603,507,595	4,974,720,807	628,786,788
2015				
Januari	628,786,788	1,277,426,461	750,315,926	1,155,897,323
Februari	1,155,897,323	627,436,765	422,505,698	1,360,828,390
Maret	1,360,828,390	675,889,438	680,000,000	1,356,717,828
April	1,356,717,828	1,810,372,129	856,180,335	2,310,909,622
Mei	2,310,909,622		770,537,493	1,540,372,129

Juni	1,540,372,129	1,304,711,472	1,818,372,129	1,026,711,472
Juli	1,026,711,472		1,026,711,472	-
Agustus	-			-
September	-	754,760,688		754,760,688
Oktober	754,760,688	1,387,259,478	1,154,760,688	987,259,478
Nopember	987,259,478	981,489,036	987,259,478	981,489,036
Desember	981,489,036	507,929,815	981,489,036	507,929,815
Total 2015	628,786,788	9,327,275,282	9,448,132,255	507,929,815
2016				
Januari	507,929,815			507,929,815
Februari	507,929,815	687,137,286	1,195,067,101	-
Maret	-	1,016,449,500	1,016,449,500	-
April	-	1,322,063,732	-	1,322,063,732
Mei	1,322,063,732	-	859,917,878	462,145,854
Juni	462,145,854	1,198,723,249	462,145,854	1,198,723,249
Juli	1,198,723,249		1,155,133,313	43,589,936
Agustus	43,589,936		21,794,968	21,794,968
September	21,794,968	1,194,783,016		1,216,577,984
Oktober	1,216,577,984	883,418,264		2,099,996,248
Nopember	2,099,996,248	2,289,859,388	1,171,355,265	3,218,500,371
Desember	3,218,500,371		3,218,500,371	-
Total 2016	507,929,815	8,592,434,435	9,100,364,250	-
Total 2014 sd 2016	-	23,523,217,312	23,523,217,312	-

Tabel 4.5. Analisa Piutang PT. Bhandra Ghara

NO	Rumus		2014	2015	2016
1	Rata-rata piutang =	$\frac{\text{Saldo awal piutang} + \text{akhir}}{2} = \dots \text{rupiah}$	314.393.394	568.358.302	253.964.908
2	Perputaran Piutang =	$\frac{365 \text{ hari}}{\text{Penjualan/rata-rata piutang}} = \dots \text{kali}$	18	16	34
3	Rata-rata pengumpulan piutang =	$365 \text{ hari} / \text{perputaran piutang} = \dots \text{hari}$	20	22	11

Untuk analisa piutang PT. Bhandra Ghara Reksa adalah sebagai berikut:

- a). Rata rata piutang tahun 2014 adalah Rp 314.393.394,- tahun 2015 Rp. 568.358.302 dan tahun 2016 sebesar Rp. 253.964.908,-
- b). Perputaran piutang tahun 2014 agak lambat dengan 18 kali perputarannya selama satu tahun, tahun 2015 rata-rata perputaran piutangnya makin lambat yaitu 16 kali dan tahun 2016 rata-rata perputaran piutangnya semakin baik/cepat yaitu 34 kali. Makin besar perputaran piutangnya menunjukkan makin cepat pencairan piutang nya, dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 mengalami peningkatan dalam perputaran piutangnya karena perputarannya makin cepat.
- c). Rata-rata pengumpulan piutang nya tahun 2014 adalah 21 hari masih lambat, untuk tahun 2015 mengalami kelambatan menjadi 22 hari dan untuk tahun 2016 cukup bagus adalah 11 hari. Menunjukkan adanya peningkatan dalam waktu pengumpulan piutang dari tahun 2014 ke tahun 2015 dan tahun 2016, dimana

pengumpulan waktu piutangnya makin cepat waktunya dari tahun 2014 dibandingkan tahun 2015 dan tahun 2016.

3. PT. Pasiat Martua atas pekerjaan sharing bongkar container kapal KM Sinar Mas 07 diterbitkan nota tagihan no. 010.004.16.000.00000142 pada tanggal 14 Maret 2016 sebesar Rp. 6.091.500,- dan pelunasan dilakukan tanggal 31 Maret 2016.

a) Rata-rata piutang tahun 2014 adalah Rp 0-, tahun 2015 Rp. 5.396.875,- dan tahun 2016 sebesar Rp. 5.396.875,-

b) Perputaran piutang tahun 2014 sangat cepat perputarannya selama satu tahun sehingga seluruh piutang telah lunas di tahun yang sama, tahun 2015 rata-rata perputaran piutangnya cukup cepat yaitu 48 kali dan tahun 2016 rata-rata perputaran piutangnya yaitu 45 kali. Dari perputaran piutang PT. Pasiat Martua siklus nya sangat bagus menandakan customer di maksud komit dalam pelunasan piutangnya.

c) Rata-rata pengumpulan piutang nya tahun 2014 adalah di bawah 8 hari tergolong cepat lebih cepat dari waktu yang ditetapkan untuk waktu pelunasan yaitu 8 hari, untuk tahun 2015 agak lebih lambat menjadi 8 hari dan untuk tahun 2016 lebih lambat juga masa 8 hari. Menunjukkan adanya penurunan dalam waktu pengumpulan piutang dari tahun 2014 ke tahun 2015 dan tahun 2016, dimana pengumpulan waktu piutangnya makin lambat waktunya dari tahun 2014 dibandingkan tahun 2015 dan tahun 2016 tapi masih dalam tenggang waktu yang ditetapkan yaitu 8 hari setelah nota di terima/terbit.

Tabel 4.6 PT. Pasiat Martua
Data Piutang tahun 2014 sd 2016

Tahun (Bulan)	saldo awal	Mutasi		saldo akhir
		Debet	kredit	
2014				
Januari	-	26,657,250	21,130,000	5,527,250
Februari	5,527,250	20,533,250	16,381,000	9,679,500
Maret	9,679,500	27,565,500	31,422,250	5,822,750
April	5,822,750	26,847,750	22,372,500	10,298,000
Mei	10,298,000	16,272,000	26,570,000	-
Juni	-	26,039,250	26,039,250	-
Juli	-	17,471,000	11,257,750	6,213,250
Agustus	6,213,250	29,014,750	35,228,000	-
September	-	13,291,000	13,291,000	-
Oktober	-	30,582,250	30,582,250	-
Nopember	-	29,254,000	29,254,000	-
Desember	-	20,059,750	20,059,750	-
Total 2014	-	283,587,750	283,587,750	-
2015				
Januari	-	-	-	-
Februari	-	21,795,800	21,795,800	-
Maret	-	20,904,000	20,904,000	-
April	-	19,674,750	19,674,750	-
Mei	-	26,363,750	26,363,750	-
Juni	-	13,879,500		13,879,500

Juli	13,879,500	21,502,250	35,381,750	-
Agustus	-	27,351,500	10,587,500	16,764,000
September	16,764,000	19,068,500		35,832,500
Oktober	35,832,500	12,344,750	48,177,250	-
Nopember	-	37,075,500	37,075,500	-
Desember	-	36,907,750	26,114,000	10,793,750
Total 2015	-	256,868,050	246,074,300	10,793,750
2016				
Januari	10,793,750	17,517,500	10,793,750	17,517,500
Februari	17,517,500	16,863,000	17,517,500	16,863,000
Maret	16,863,000	26,180,000	43,043,000	-
April	-	25,434,750	25,434,750	-
Mei	-	24,345,750	24,345,750	-
Juni	-	27,920,750		27,920,750
Juli	27,920,750	28,539,500	27,920,750	28,539,500
Agustus	28,539,500	29,037,250	28,539,500	29,037,250
September	29,037,250	16,912,500	29,037,250	16,912,500
Oktober	16,912,500	31,317,000	16,912,500	31,317,000
Nopember	31,317,000			31,317,000
Desember	31,317,000		31,317,000	-
Total 2016	10,793,750	244,068,000	254,861,750	-
Total 2014 sd 2016	-	784,523,800	784,523,800	-

Tabel 4.7. Analisa piutang PT. Pasiat Martua

NO	Rumus	2014	2015	2016
1	Rata-rata piutang = $\frac{\text{Saldo awal piutang} + \text{akhir}}{2}$ =...rupiah	-	5.396.875	5.396.875
2	Perputaran Piutang = $\frac{\text{Penjualan/rata-rata}}{\text{piutang}}$ =...kali	-	48	45
3	Rata-rata pengumpulan piutang = $\frac{365 \text{ hari}}{\text{perputaran piutang}}$ =...hari	-	8	8

4. PT. Andhika Inti Laut, telah terbit nota No. 010.004-15.00000953 pada tanggal 22 Oktober 2015 atas pekerjaan bongkar pupuk KM Yasa Pembe dengan nilai tagihan sebesar Rp. 567.163.729, dilakukan pelunasan oleh PT. Andhika pada tanggal 28 Oktober 2015 sebesar Rp. 300.000.000,- dan sisanya pada tanggal 29 Oktober 2015 sebesar Rp. 267.163.729,-

a) Rata-rata piutang PT. Andhika Inti Laut yang mulai menggunakan jasa Bongkar Muat di PT. Pelindo Cabang Belawan Divisi UBM mulai tahun 2016, dari data piutang nya menunjukkan bahwa rata-rata piutangnya bagus karena pada tahun 2016 tidak ada saldo piutang customer tersebut.

b) Perputaran Piutang (Account Receivale Turnover)

Pengertian Perputaran Piutang (Account Receivale Turnover) adalah Suatu angka yang menunjukkan berapa kali suatu perusahaan melakukan tagihan atas piutangnya pada suatu periode tertentu. Angka ini diperoleh berdasarkan saldo

piutang rata-rata dengan penjualan kredit. PT. Andhika inti Laut menunjukkan pelunasan piutang yang cepat selama tahun 2016.

c) Rata-rata pengumpulan piutang an. PT. Andhika Inti Laut juga sangat bagus perusahaan ini melunasi piutangnya tepat waktu.

**Tabel 4.8. Data Piutang tahun 2014 sd 2016
PT. Andhika Inti Laut**

Tahun (Bulan)	saldo awal	Mutasi		saldo akhir
		Debet	kredit	
2014				
Januari	-			-
Februari	-			-
Maret	-			-
April	-			-
Mei	-			-
Juni	-			-
Juli	-			-
Agustus	-			-
September	-			-
Oktober	-			-
Nopember	-			-
Desember	-			-
Total 2014	-	-	-	-
2015				
Januari	-	-	-	-
Februari	-			-
Maret	-			-
April	-			-
Mei	-			-
Juni	-			-
Juli	-			-
Agustus	-			-
September	-			-
Oktober	-	567.163.729	567.163.729	-
Nopember	-	-	-	-
Desember	-	1.254.900.361	1.254.900.361	-
Total 2015	-	1.822.064.090	1.822.064.090	-
2016				
Januari	-	1.115.175.215	631.487.472	483.687.743
Februari	483.687.743	-	483.687.743	-
Maret	-	1.134.226.709	1.134.226.709	-

April	-			-
Mei	-	899.179.193	899.179.193	-
Juni	-			-
Juli	-	580.739.247	580.739.247	-
Agustus	-	537.877.879	537.877.879	-
September	-	1.193.840.109		1.193.840.109
Oktober	1.193.840.109	461.080.114	1.193.840.109	461.080.114
Nopember	461.080.114		461.080.114	-
Desember	-	949.962.035	949.962.035	-
Total 2016	-	6.872.080.501	6.872.080.501	-
Total 2014 sd 2016	-	8.694.144.591	8.694.144.591	-

Tabel 4.9. Analisa Piutang PT. Andhika

NO	Rumus	2014	2015	2016
1	Rata-rata piutang = $\frac{\text{Saldo awal piutang} + \text{akhir}}{2}$ =...rupiah	0	0	0
2	Perputaran Piutang = $\frac{\text{Penjualan/rata-rata}}{\text{piutang}}$ =...kali	-	-	-
3	Rata-rata pengumpulan piutang = $\frac{365 \text{ hari}}{\text{perputaran piutang}}$ =...hari	-	-	-

5. PT. Roro Samudera adalah salah satu customer yang rutin melakukan kegiatan bongkar di Pelindo 1 di Cabang Belawan. Adapun bongkaran barang yang biasa dilakukan adalah untuk jenis mobil pribadi. Pada tanggal 02 Oktober 2015 telah diterbitkan tagihan atas nota No. 010.004-15.00000911 sebesar Rp. 78.218.894,-

dan tidak ada panjar yang diberikan, untuk transaksi tersebut dilunasi pada tanggal 28 Oktober 2015 berarti 26 hari setelah nota diterbitkan.

a) Rata-rata piutang PT. Roro Samudera tahun 2015 adalah sebesar Rp. 65.311.413 dan tahun 2016 sebesar Rp. 65.311.413

b). Perputaran Piutang (Account Receivale Turnover)

Dari perputaran Piutang (Account Receivale Turnover) menunjukkan tahun 2015 adalah 24 kali dan tahun 2016 adalah 31 kali. Hal ini menunjukkan bahwa perputaran piutangnya mengalami peningkatan walupun sedikit di mana kecepatan perputaran piutangnya bertambah jika dibandingkan tahun 2015 dengan tahun 2016.

c) Rata-rata pengumpulan piutang an. PT. Roro Samudera juga mengalami peningkatan tahun 2015 perputaran piutang 15 hari artinya rata-rata setelah 15 hari piutangnya di lunasi, dan untuk tahun 2016 perusahaan ini mengalami peningkatan dalam pelunasan piutangnya menjadi 12 hari.

Tabel 4.10. Data Piutang Tahun 2014 sd 2016
PT Roro Samudra

Tahun (Bulan)	saldo awal	Mutasi		saldo akhir
		debit	Kredit	
2014				
Januari	-			-
Februari	-			-
Maret	-			-
April	-			-
Mei	-			-
Juni	-			-

Juli	-			-
Agustus	-			-
September	-			-
Oktober	-			-
Nopember	-			-
Desember	-			-
Total 2014	-	-	-	-
2015				
Januari	-	-	-	-
Februari	-			-
Maret	-			-
April	-			-
Mei	-			-
Juni	-	110.873.850	110.873.850	-
Juli	-	338.776.037	136.240.906	202.535.131
Agustus	202.535.131	161.939.778	202.535.131	161.939.778
September	161.939.778	260.209.144	332.750.543	89.398.379
Oktober	89.398.379	256.514.653	167.617.273	178.295.759
Nopember	178.295.759	199.078.232	178.295.759	199.078.232
Desember	199.078.232	220.289.702	288.745.109	130.622.825
Total 2015	-	1.547.681.396	1.417.058.571	130.622.825
2016				
Januari	130.622.825	252.107.658	130.622.825	252.107.658
Februari	252.107.658	130.183.324	112.400.848	269.890.134

Maret	269.890.134	265.360.141	269.890.134	265.360.141
April	265.360.141	139.774.922	198.379.232	206.755.831
Mei	206.755.831	140.849.228	206.755.831	140.849.228
Juni	140.849.228	240.599.893	140.849.228	240.599.893
Juli	240.599.893	96.704.873	140.637.323	196.667.443
Agustus	196.667.443	229.594.406	-	426.261.849
September	426.261.849	168.287.186	471.155.391	123.393.644
Oktober	123.393.644	183.129.571	210.847.132	95.676.083
Nopember	95.676.083	137.821.111	193.688.556	39.808.638
Desember	39.808.638	53.463.632	93.272.270	-
Total 2016	130.622.825	2.037.875.945	2.168.498.770	-
Total 2014 sd 2016	-	3.585.557.341	3.585.557.341	-

Tabel 4.11 Ansalisa Piutang PT. Roro Samudera

NO	Rumus	2014	2015	2016
1	Rata-rata piutang = $\frac{\text{Saldo awal piutang} + \text{akhir}}{2}$ =...rupiah	-	65.311.413	65.311.413
2	Perputaran Piutang = $\frac{\text{Penjualan/rata-rata}}{\text{piutang}}$ =...kali	0	24	31
3	Rata-rata pengumpulan piutang = $\frac{365 \text{ hari}}{\text{perputaran piutang}}$ =...hari	0	15	12

6. PT. Cargill adalah sebuah perusahaan yang menyediakan produk pangan, pertanian, jasa keuangan dan produk-produk industri untuk dunia. Membeli dan mengolah dan mendistribusikan biji-bijian, minyak nabati dan komoditi lain kepada pembuat produk pangan dan pakan ternak. PT. Cargill adalah salah satu pengguna jasa bongkar muat barang pertanian dan pakan ternak yang dilakukan pembongkaran barangnya di pelabuhan Belawan. Dari data piutangnya :

a) Rata-rata piutang PT. Cargil tahun 2014 adalah sebesar Rp.52.727.042,- saldo awal 01 Januari 2014 adalah nihil dengan total piutang selama tahun 2014 sebesar Rp. 305.456.321,- dan melakukan pelunasan piutang di tahun yang sama sebesar Rp. 200.002.238,- sehingga saldo piutang tahun 2014 adalah sebesar Rp.105.454.083,-. Tahun 2015 adalah sebesar Rp.86.139.352,- dengan total piutang selama tahun 2015 sebesar Rp. 349.321.163,- dan melakukan pelunasan piutang di tahun yang sama sebesar Rp. 387.950.636,- sehingga saldo piutang tahun 2015 adalah sebesar Rp.66.824.620,-. Tahun 2016 adalah sebesar Rp.41.969.566,- dengan total piutang selama tahun 2016 sebesar Rp. 289.328.599,- dan melakukan pelunasan piutang di tahun yang sama sebesar Rp. 303.501.332,- sehingga saldo piutang tahun 2016 adalah sebesar Rp.52.651.887,-.

b). Perputaran Piutang (Account Receivale Turnover)

Dari perputaran Piutang (Account Receivale Turnover) menunjukkan tahun 2014 adalah 6 kali dan tahun 2015 adalah 4 kali dan tahun 2016 sebanyak 5 kali.

Hal ini menunjukkan bahwa perputaran piutangnya sangat lambat dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016.

c) Rata-rata pengumpulan piutang an. PT. Cargill juga sangat lama artinya pelunasan piutang atas nota yang ditagihkan waktunya lebih dari 8 hari, tahun 2014 rata rata pengumpulan piutang 63 hari, tahun 2015 lebih lama lagi yaitu 90 hari dan tahun 2016 selalma 53 hari.

**Tabel 4.12. Data Piutang Tahun 2014 sd 2016
PT Cargill**

Tahun (Bulan)	saldo awal	Mutasi		saldo akhir
		debit	kredit	
2014				
Januari	-			-
Februari	-			-
Maret	-			-
April	-			-
Mei	-	11.437.561	11.437.561	-
Juni	-			-
Juli	-	80.811.516	80.811.516	-
Agustus	-			-
September	-			-
Oktober	-			-
Nopember	-	107.753.161	107.753.161	-
Desember	-	105.454.083	-	105.454.083
Total 2014	-	305.456.321	200.002.238	105.454.083

2015				
Januari	105.454.083	-	105.454.083	-
Februari	-			-
Maret	-			-
April	-	49.160.000		49.160.000
Mei	49.160.000		49.160.000	-
Juni	-	29.277.379	-	29.277.379
Juli	29.277.379	57.909.137	29.277.379	57.909.137
Agustus	57.909.137		647.625	57.261.512
September	57.261.512		57.261.512	-
Oktober	-	116.788.881		116.788.881
Nopember	116.788.881	30.024.654	67.137.920	79.675.615
Desember	79.675.615	66.161.112	79.012.107	66.824.620
Total 2015	105.454.083	349.321.163	387.950.626	66.824.620
2016				
Januari	66.824.620	31.287.245	64.347.032	33.764.833
Februari	33.764.833	30.219.244	31.287.245	32.696.832
Maret	32.696.832			32.696.832
April	32.696.832		30.219.244	2.477.588
Mei	2.477.588			2.477.588
Juni	2.477.588	30.221.158		32.698.746
Juli	32.698.746			32.698.746
Agustus	32.698.746	67.006.005	97.227.163	2.477.588
September	2.477.588	30.171.394		32.648.982

Oktober	32.648.982	50.249.254	30.171.394	52.726.842
Nopember	52.726.842	50.174.299	50.249.254	52.651.887
Desember	52.651.887	-	-	52.651.887
Total 2016	66.824.620	289.328.599	303.501.332	52.651.887
Total 2014 sd 2016	-	944.106.083	891.454.196	52.651.887

Tabel 4.13 PT. Cargill Analisa piutang

NO	Rumus	2014	2015	2016
1	Rata-rata piutang = $\frac{\text{Saldo awal piutang} + \text{akhir}}{2}$ =...rupiah	52.727.042	86.139.352	41.969.566
2	Perputaran Piutang = $\frac{\text{Penjualan/rata-rata}}{\text{piutang}}$ =...kali	6	4	7
3	Rata-rata pengumpulan piutang = $\frac{365 \text{ hari}}{\text{perputaran piutang}}$ =...hari	63	90	53

7) PT. Intiniaga adalah distributor Semen Tiga Roda di kota Medan, yang menggunakan jasa bongkar muat Semen Tiga Roda di Pelabuhan Belawan. Perusahaan melakukan aktivitas bongkar muat semen. Kapal BARuna Wira, Nota terbit tanggal 17 Nopember 2016 no. 010.04-16.0000726 sebesar Rp. 69.280.893,-. Sebelum melakukan kegiatan diberikan panjar Rp. 47.250.000,00,-

(68%) pada tanggal 07 Nopember 2016 dan pelunasan tanggal 22 Nopember sebesar Rp. 22.030.893. Adapun gambaran piutangnya sebagai berikut:

a) Tahun 2014 transaksi yang dilakukan oleh perusahaan ini adalah di bulan Nopember 2014 dengan Piutang sebesar Rp. 194.109.048 dan dilunasi pada bulan yang sama sehingga saldo piutang tahun 2014 adalah nihil. Pada tahun 2015 tidak ada transaksi bongkar muat barang di Pelabuhan Belawan sehingga saldo dan mutasi piutang adalah Rp. 0, untuk tahun 2016 Piutang ke PT. Intiniaga adalah sebesar Rp. 3.391.979.022,- dan dilunasi seluruhnya pada tahun yang sama sehingga saldo piutang nya pada tahun 2016 adalah Rp. 0 .

b). Perputaran Piutang (Account Receivale Turnover)

Dari perputaran Piutang (Account Receivale Turnover) menunjukkan tahun 2014 sampai tahun 2016 sangat baik, piutang dapat dilunasi pada bulan berikutnya sekalipun masih lewat dari jangka waktu yang ideal yaitu 8 hari tetapi piutangnya masih masuk dalam katagori lancar.

c) Rata-rata pengumpulan piutang an. PT. Inti Niaga juga termasuk katagori lumayan cepat, karena saldo piutang setiap bulan termasuk kecil dan untuk tahun 2014 sampai 2016 saldo nya adalah nol.

**Tabel 4.14 Data Piutang Tahun 2014 sd 2016
PT. Intiniaga Sukses**

Tahun (Bulan)	saldo awal	Mutasi		saldo akhir
		debit	kredit	
2014				
Januari	-			-
Februari	-			-
Maret	-			-

April	-			-
Mei	-			-
Juni	-			-
Juli	-			-
Agustus	-			-
September	-			-
Oktober	-			-
Nopember	-	194.109.048	194.109.048	-
Desember	-			-
Total 2014	-	194.109.048	194.109.048	-
2015				
Januari	-	-	-	-
Februari	-			-
Maret	-			-
April	-			-
Mei	-			-
Juni	-			-
Juli	-			-
Agustus	-			-
September	-			-
Oktober	-			-
Nopember	-			-
Desember	-			-
Total 2015	-	-	-	-

2016				
Januari	-	26.449.500		26.449.500
Februari	26.449.500	23.967.900	26.449.500	23.967.900
Maret	23.967.900	26.142.600	23.967.900	26.142.600
April	26.142.600	639.639.000	462.192.600	203.589.000
Mei	203.589.000		203.589.000	-
Juni	-	311.301.100	311.301.100	-
Juli	-	586.839.000		586.839.000
Agustus	586.839.000	409.196.700	996.035.700	-
September	-	828.708.171	543.745.859	284.962.312
Oktober	284.962.312	539.735.051	824.697.363	-
Nopember	-			-
Desember	-			-
Total 2016	-	3.391.979.022	3.391.979.022	-
Total 2014 sd 2016	-	3.586.088.070	3.586.088.070	-

Tabel 4.15. Analisa piutang PT. Inti Niaga

NO	Rumus	2014	2015	2016
1	Rata-rata piutang = $\frac{\text{Saldo awal piutang} + \text{akhir}}{2}$ =...rupiah	0	0	0
2	=...kali	0	0	0

	Perputaran Penjualan/rata-rata Piutang = piutang			
3	Rata-rata 365 hari/ perputaran =...hari pengumpulan piutang n piutang =	0	0	0

8) PT. Tanto Intim Line adalah perusahaan pelayaran yang menggunakan jasa kepelabuhanan bongkar muat peti kemas di Pelabuhan Belawan. Dari data piutangnya dapat digambarkan:

a) Saldo awal tahun 2014 adalah nihil dan transaksi tahun 2014 yang dilakukan oleh perusahaan ini dengan penjualan piutang sebesar Rp. 17.972.019.882 dan pelunasan piutangnya tahun 2014 adalah sebesar Rp. 17.972.019.882 sehingga saldo hutang tahun 2014 adalah Rp. 0,-. Pada Tahun 2015 ada peningkatan jumlah piutang yang artinya peningkatan produksi/penjualan yaitu menjadi Rp. 19.103.120.759 dan pelunasan yang dilakukan selama tahun 2015 adalah sebesar Rp 18.027.072.709,-. Untuk tahun 2016 terjadi lagi peningkatan piutang sebesar Rp. 20.207.185.900 dan pelunasan piutang di tahun yang sama sebesar Rp, 21.283.233.950,- dan saldo piutang tahun 2016 adalah nihil.

b). Perputaran Piutang (Account Receivale Turnover)

Dari perputaran Piutang (Account Receivale Turnover) menunjukkan tahun 2014 sangat baik, tahun 2015 perputaran piutang nya cukup baik yaitu 36 kali

dan tahun 2016 perputarannya 38 kali dan perusahaan ini termasuk masih masuk dalam katagori lancar.

c) Rata-rata pengumpulan piutang an. PT. Inti Niaga juga termasuk katagori cepat, yaitu 10 hari pada tahun 2015 dan tahun 2016, walaupun masih belum mencapai target 8 hari setelah nota terbit/diterima.

**Tabel 4.16. Data Piutang Tahun 2014 sd 2016
PT. Tanto Intim Line**

Tahun (Bulan)	saldo awal	Mutasi		saldo akhir
		debit	kredit	
2014				
Januari	-	1.940.119.405	1.940.119.405	-
Februari	-	759.477.967	759.477.967	-
Maret	-	2.258.743.305	1.967.866.555	290.876.750
April	290.876.750	1.286.074.709	814.158.617	762.792.842
Mei	762.792.842	1.525.548.559	1.906.076.255	382.265.146
Juni	382.265.146	1.169.583.863	1.551.849.009	-
Juli	-	1.555.557.384	1.555.557.384	-
Agustus	-	1.445.948.753	1.118.639.563	327.309.190
September	327.309.190	1.615.086.084	1.549.326.997	393.068.277
Oktober	393.068.277	1.064.971.663	1.458.039.940	-
Nopember	-	1.554.061.384	1.554.061.384	-
Desember	-	1.796.846.806	1.796.846.806	-
Total 2014	-	17.972.019.882	17.972.019.882	-
2015				
Januari	-	1.748.464.659	1.748.464.659	-

Februari	-	1.706.696.350	1.706.696.350	-
Maret	-	1.340.322.925	1.340.322.925	-
April	-	1.453.228.575	1.453.228.575	-
Mei	-	1.938.267.700	1.760.221.275	178.046.425
Juni	178.046.425	1.818.023.775	1.492.327.775	503.742.425
Juli	503.742.425	891.916.025	1.151.603.375	244.055.075
Agustus	244.055.075	1.640.864.225	1.456.084.025	428.835.275
September	428.835.275	2.005.116.575	1.548.761.775	885.190.075
Oktober	885.190.075	1.392.511.175	1.851.396.800	426.304.450
Nopember	426.304.450	1.832.782.325	1.811.084.825	448.001.950
Desember	448.001.950	1.334.926.450	706.880.350	1.076.048.050
Total 2015	-	19.103.120.759	18.027.072.709	1.076.048.050
2016				
Januari	1.076.048.050	2.332.832.425	3.408.880.475	-
Februari	-	2.878.318.025	2.494.950.425	383.367.600
Maret	383.367.600	1.747.648.100	1.654.517.700	476.498.000
April	476.498.000	1.777.672.600	1.730.191.100	523.979.500
Mei	523.979.500	1.657.340.850	2.181.320.350	-
Juni	-	2.240.008.100	1.860.532.300	379.475.800
Juli	379.475.800		379.475.800	-
Agustus	-	1.997.536.200	1.997.536.200	-
September	-	1.983.532.650	1.983.532.650	-
Oktober	-	1.196.267.600	1.196.267.600	-
Nopember	-	1.227.035.700	742.727.700	484.308.000

Desember	484.308.000	1.168.993.650	1.653.301.650	-
Total 2016	1.076.048.050	20.207.185.900	21.283.233.950	-
Total 2014 sd 2016	-	57.282.326.541	57.282.326.541	-

Tabel 4.17 Analisa piutang PT.Tanto Intim

NO	Rumus	2014	2015	2016
1	Rata-rata piutang = $\frac{\text{Saldo awal piutang} + \text{akhir}}{2}$ =...rupiah	-	538.024.025	538.024.025
2	Perputaran Piutang = $\frac{\text{Penjualan/rata-rata}}{\text{piutang}}$ =...kali	0	36	38
3	Rata-rata pengumpulan piutang = $\frac{365 \text{ hari}}{\text{perputaran piutang}}$ =...hari	0	10	10

C. Pembahasan

Untuk pengelolaan piutang yang tepat, perlu digunakan metode yang tepat. Efektivitas pengelolaan piutang dapat diukur dengan melihat berapa besarkah piutang yang telah dilunasi atau dengan kata lain apakah saldo piutang tinggi atau rendah. PT. Pelabuhan Indonesia I Cabang Belawan divisi UBM menggunakan metode pemberian panjar bagi perusahaan yang akan melakukan proses bongkar muat barang dari kapal guna menghindari piutang yang tak tertagih/lama dilunasi. Pengenaan panjar 75% wajib dilakukan sesuai Berita Acara Kesepakatan Bersama Antara Mengingat kerjasama dengan koperasi buruh di Pelabuhan, dimana para pengguna jasa sebelum kegiatan di mulai harus di berikan uang panjar yang digunakan untuk membayar upah buruh yang akan melakukan proses kerja bongkar/muat, yang didasarkan kesepakatan bersama sebagai anggota APBMI dengan koperasi Tenaga Kerja Bongkar Muat. Sesuai kesepakatan tersebut maka PT. Pelindo I Cabang Belawan khususnya Divisi UBM sebagai unit bongkar muat. Karena itu untuk setiap pelayanan bongkar muat yang akan diberikan oleh Divisi UBM maka untuk pengguna jasa diwajibkan memberikan uang panjar 75% sesuai tonase/m³/unit, Namun dari beberapa contoh perusahaan yang melakukan bongkar muat barang di pelabuhan Belawan yang pekerjaannya dilakukan oleh perusahaan bongkar muat UBM dengan kondisi piutangnya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan, penulis membuat beberapa kesimpulan:

1. Sistem pengenaan panjar 75% dapat digunakan untuk meminimalisir jumlah saldo piutang, dan dapat diterapkan kepada seluruh pengguna jasa.
2. Pelunasan piutang yang dilakukan bervariasi ada yang setelah satu bulan nota diterbitkan, ada yang dua minggu setelah nota diterbitkan bahkan ada yang setelah tiga bulan nota diterbitkan.
3. Belum dilaksanakannya konfirmasi Piutang secara periodik.
4. Pengenaan denda belum diterapkan terhadap pengguna jasa yang telat melakukan pembayaran.

B. Saran

1. Agar pengenaan panjar 75% diterapkan kepada semua pengguna jasa sebelum dilakukan pelayanan dan jika uang panjar tidak disetorkan terlebih dahulu maka tidak akan dilakukan pelayanan.
2. Melakukan tindakan penagihan piutang yang agresif, artinya menghubungi pelanggan secara terus menerus. Petugas Penagihan piutang lebih intens untuk melakukan penagihan kepada debitur yang terlambat melakukan pembayaran sesuai kesepakatan yaitu 8 hari setelah nota terbit. Tidak cukup hanya mengirim surat konfirmasi piutang, bahkan diadakan pendekatan kepada debitur dengan cara bertemu langsung atau mendatangi kantornya untuk penyelesaian piutangnya.

3. Petugas bagian pendistribusian nota kepada pengguna jasa, agar segera mengirimkan nota ke pengguna jasa, agar segera dapat dilakukan pembayaran (piutang dilunasi pengguna jasa) sehingga tidak lewat dari jatuh tempo piutang
4. Penerapan denda dikenakan terhadap semua pengguna jasa dengan konsisten.
5. Penerapan kredit yang lebih ketat, bahkan hanya melayani pengguna jasa yang telah melakukan pembayaran panjar sebelum pelayanan diberikan, kemudian pengguna jasa dapat diberikan pelayanan.
6. Jika pengguna jasa belum melakukan pelunasan piutangnya, maka tidak akan diberikan untuk pelayanan berikutnya

DAFTAR PUSTAKA

- Akmal, 2009, *Pemeriksaan Internal Audit*, Indeks Jakarta
- Arnita, V. (2018). Pengaruh Orangtua Terhadap Mahasiswa Akuntansi Dalam Pemilihan Karir Menjadi Profesi Akuntan. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis: Jurnal Program Studi Akuntansi*, 4(2), 19-23.
- Chrisna, H. (2018). Analisis Manajemen Persediaan Dalam Memaksimalkan Pengendalian Internal Persediaan Pada Pabrik Sepatu Ferradini Medan. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(2), 82-92.
- Daulay, M. T. (2017). Model pengendalian kemiskinan dengan pendekatan diversifikasi usaha, sustainable development goalds (sdgs) dan economic value (studi pada daerah pemekaran di sumatera utara). *Qe journal*, 203-221.
- Daulay, M. T., & Sanny, A. (2019). Analysis of Structural Equation Modeling Towards Productivity and Welfare of Farmer's Household in Sub-District Selesai of Langkat Regency. *International Journal of Research and Review*, 117-123.
- Fadly, Y. (2011). *An Analysis Of Main Character Conflicts In M.J. Hyland's Carry Me Down*.
- Fahmi, Irham 2012, *Pengantar Manajemen Keuangan: Teori dan soal jawab* Bandung: CV. Alfabeta
- Hanafi, Mamduh M.2010, *Manajemen keuangan* , Yogyakarta: BPFE
- Hery S.E., M.Si. 2014 *Akuntansi Asset , Liabilities dan ekuitas* Jakarta PT.Gramedia Widiasarana Indonesia
- Horngen 2009, *Akuntansi* Jilid satu, Erlangga Jakarta
- Ikatan Akuntan Indonesia 2008, *Pernyataan Standard Akuntansi Keuangan* , Cetakan ke dua , Salemba Empat, Jakarta
- Kieso, Donal E, Weygandt, Jerry and Warfield Terry P 2008. *Akuntansi Intermediate*, Edisi 12, Jilid I Erlangga
- Malikhah, I. (2019). Pengaruh Mutu Pelayanan, Pemahaman Sistem Operasional Prosedur Dan Sarana Pendukung Terhadap Kepuasan Mahasiswa Universitas Pembangunan Panca Budi. *JUMANT*, 11(1), 67-80.
- Mardiasmo 2009: *Perpajakan*, Edisi Revisi, Yogyakarta, Andi
- Nasution, A. P. (2017). Evaluasi Pelaksanaan Kebijakan Alokasi Dana Desa, Bagi Hasil Pajak dan Retribusi Daerah dan Dana Desa Dalam Pemberdayaan Masyarakat dan Kelembagaan Desa di Kecamatan Munte Kabupaten Karo.
- Nasution, D. A. D., & Ramadhan, P. R. (2019). Pengaruh Implementasi *E-Budgeting* Terhadap Transparansi Keuangan Daerah Di Indonesia. *E-Jurnal Akuntansi*, 28(1), 669-693.
- Rizki Abadi , <https://www.cermati.com>
- Rudianto 2012, *Pengantar Akuntansi* , Jakarta Erlangga
- Rusiadi 2013, *Metode Penelitian, Menejemen Akuntansi dan Ekonomi Pembangunan*, Medan USU.Press
- Rustam 2010, *Sistem informasi Akuntansi Penagihan Piutang*,<http://library.usu.ac.id>
- Saraswati, D. (2018). Pengaruh Pendapatan Asli Daerah, Belanja Modal terhadap Pertumbuhan Ekonomi dan Dana Perimbangan sebagai Pemoderasi di Kabupaten/Kota Sumatera Utara. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(2), 54-68.

- Saraswati, D. (2019). Pengaruh Pendapatan Asli Daerah, Ukuran Pemerintah Daerah, Leverage, Terhadap Kinerja Keuangan Pemerintah Daerah. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 9(2), 110-120.
- Sari, A. K., Saputra, H., & Siahaan, A. P. U. (2017). *Effect of Fiscal Independence and Local Revenue Against Human Development Index. Int. J. Bus. Manag. Invent*, 6(7), 62-65.
- Sari, M. N. (2018). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Underpricing Saham pada Saat Initial Public Offering di Bursa Efek Indonesia.
- Setiawan, Iwan 2010, *Akuntansi Keuangan Menengah Jilid satu (intermediate Accounting)*, Refika, Aditama, Bandung
- Siregar, O. K. (2019). Pengaruh Deviden *Yield* Dan *Price Earning Ratio* Terhadap Return Saham Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016 Sub Sektor Industri Otomotif. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 9(2), 60-77.
- Suhardiyato 2015, *Dasar Akuntansi* , Jakarta Vicosta Publishing
- Supraja, G. (2019). Pengaruh Implementasi Standar Akuntansi Pemerintahan Berbasis Akrual Dan Efektivitas Fungsi Pengawasan Terhadap Kinerja Keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten Deli Serdang. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 10(1), 115-130.
- Warren, Carl S, Reeve, James M, Fess Philip E 2005, *Pengantar Akuntansi Jilid Satu*, Jakarta
- Yunus, R. N. (2019). Kemampuan Menulis Argumentasi Dalam Latar Belakang Skripsi Mahasiswa Manajemen Universitas Pembangunan Panca Budi. *Jumant*, 11(1), 207-216.

<https://www.kamusbesar.com>