

ANALISIS PIUTANG USAHA DALAM PENYUSUNAN ANGGARAN PIUTANG PT XYZ

Iswandir
iswandir11@gmail.com

ABSTRACT

Sales is the core of the company's activities, but sales are not generating cash, generating sales of receivables, and further if the receivables are collectible will be converted into cash. Sales management and billing that will either make healthy company, but if the management of billing generate sizeable loss reserve accounts, the operation of the company would be disrupted. Analysis of sales resulting receivables budget can provide views of future cash receipts will come, so the good management of the budget accounts will provide realization of receivables that exceed the budget itself.

XYZ is a manufacturing company, receivables management companies generate receivables loss reserves amounted to 0.78%, with a pattern of acceptable receivables 0.46% sales month, 52% received the next month, 38% received in the next two months, and 9.54% received last month.

Keywords: Sales, Account Receivable, budget Accounts

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Secara ekonomis tujuan perusahaan pada dasarnya adalah mencari keuntungan, dan untuk dapat mencapai keuntungan tersebut ada tiga komponen, dan hanya tiga komponen tersebut yang dapat perusahaan lakukan yaitu; memaksimalkan penjualan, menekan beban pokok penjualan, dan meminimumkan beban operasional. Memaksimalkan penjualan menjadikan perusahaan pemimpin pasar pada usaha sejenis, namun jika pasar yang dimasuki telah jenuh, tidak ada lagi rumus yang dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan, bahkan pesaing sangat ingin mengambil pasar perusahaan. Dalam hal menekan beban pokok penjualan berarti perusahaan akan melakukan permintaan harga beli dibawah harga beli perusahaan lain, namun akan berhenti jika pemasok sudah tidak mampu menurunkan harga jual lagi, perusahaan akan mencari pemasok baru, sehingga akan bertemu dengan perusahaan pembuat produk yang dibutuhkan, dan pada akhirnya perusahaan haruslah membuat produk sendiri atau menjadi perusahaan

industrial. Dan untuk dapat meminimumkan beban, tidak ada cara yang dapat perusahaan lakukan selain mencegah terjadinya fraud (kecurangan) dan beban haruslah bergerak pada kapasitas maksimal.

Ketiga aspek diatas adalah akun atau perkiraan yang ada pada laporan laba rugi, Laporan laba rugi adalah laporan yang memperlihatkan operasional perusahaan, operasional dalam artian akan ditutup dengan jurnal penutup pada akhir periode akuntansi, jika dalam tatanan umum penyajian pelaporan maka periode akuntansi adalah 1 (satu) tahun, namun dalam sistem komputerisasi akuntansi jurnal penutup dilakukan setiap tutup bulan, sehingga laporan keuangan disajikan setiap bulannya. Pertanyaannya apakah tujuan diatas menjadi relevan?

Jika pembahasan diatas disimpulkan maka tujuan perusahaan untuk mencari keuntungan adalah tujuan jangka pendek, jika tujuan ini adalah visi perusahaan maka perusahaan yang tujuannya mencari keuntungan adalah peru-

sahaan yang didirikan untuk ditutup kembali. Karena laba atau keuntungan tidaklah memperlihatkan keadaan perusahaan yang sebenarnya, laba yang cukup besar jika tidak dapat dikonversi menjadi kas akan menimbulkan kesulitan keuangan perusahaan, dalam artian setiap penjualan akan menimbulkan piutang, dan piutang harus ditagih untuk menciptakan kas.

Selayaknya tujuan adalah jangka panjang, bukanlah jangka pendek, namun untuk dapat mencapai tujuan jangka panjang diperlukan cara untuk mencapainya, yaitu dengan misi-misi, dan salah satu misi tersebutlah adalah manajemen laba.

Tujuan perusahaan selayaknya adalah *Going Concern*, *Going concern* merupakan suatu keadaan di mana perusahaan dapat tetap beroperasi dalam jangka waktu ke depan, hal ini dipengaruhi oleh keadaan *financial* dan *non financial*. Kegagalan mempertahankan *going concern* dapat mengancam setiap perusahaan, terutama diakibatkan oleh manajemen yang buruk, kecurangan ekonomis, dan perubahan kondisi ekonomi makro seperti merosotnya nilai tukar mata uang serta meningkatnya inflasi secara tajam akibat tingginya tingkat suku bunga. Bahkan, *going concern* dalam akuntansi telah menjadi postulat akuntansi. Sebagai postulat, *going concern* menyatakan bahwa entitas akuntansi akan terus beroperasi untuk melaksanakan proyek, komitmen dan aktivitas, yang sedang berjalan. *Going concern* mengasumsikan bahwa perusahaan tidak diharapkan untuk dilikuidasi dalam masa mendatang yang dapat diketahui dari sekarang. Jadi laporan keuangan menyediakan pandangan sementara atas situasi keuangan perusahaan dan hanya merupakan bagian dari seri laporan yang berkelanjutan.

Going concern menetapkan penilaian aset dengan dasar nonlikuidasi dan menyediakan dasar untuk akuntansi depresiasi karena:

- 1) baik nilai sekarang maupun nilai likuidasi tidak memadai untuk penilaian aset, serta meminta penggunaan biaya historis untuk penilaian aset.
- 2) Aset tetap dan aset tidak berwujud di-amortisasi selama umur manfaatnya, dan bukan selama periode yang lebih pendek dalam ekspektasi likuidasi.

Pada perusahaan besar pengelolaan piutang merupakan bagian tersendiri, namun pada perusahaan kecil biasanya bagian piutang akan digabungkan dengan bagian keuangan (bagian penerimaan dan pengeluaran kas). Pada PT XYZ, untuk pengelolaan piutang dengan aging schedule maksimal 120 hari dilakukan kebijakan pemberian kredit kepada pelanggan potensial. Untuk pelanggan baru pembayaran dilakukan tunai. Untuk keadaan spesifik akan dikenakan uang muka sebesar 30% dari jumlah tagihan ditambah PPN 10%. Terdapat resiko dari penjualan kredit tidak akan tertagih atau bahkan kredit macet. Kerugian yang timbul dari piutang tak tertagih ini diakui sebagai cadangan kerugian piutang.

Berdasarkan uraian diatas untuk dapat mengetahui bagai mana prosedur pengelolaan piutang yang dikonversi menjadi kas maka dilakukan analisis piutang dan di PT XYZ yang dimulai dari terjadinya penjualan kredit, pencatatan akuntansi piutang sampai dengan penyisihan dan penghapusan piutang tak tertagih, selanjutnya menghitung budget piutang perusahaan.

1.2. Rumusan Masalah

Kerugian piutang akan sangat berpengaruh pada kas perusahaan, karena piutang tidak dapat dikonversi menjadi kas, sementara itu 10% dari penjualan tersebut sudah disetorkan kedalam kas negara, sehingga secara jangka pendek kas perusahaan akan terganggu. Perusahaan membutuhkan modal kerja selama 3 (tiga) bulan jika aging schedule Net 90

ditambah dengan 10% tiap bulan dari PPN penjualan tersebut.

Setiap pelanggan yang belum melunasi hutangnya dan sudah melebihi term of payment yang disepakati maka akan dirubah menjadi cadangan kerugian piutang, kecuali perusahaan yang sudah dinyatakan bangkrut secara undang-undang akan dipindahkan ke akun beban kerugian piutang.

Analisis diharapkan mendapatkan gambaran tentang faktor-faktor yang mempengaruhi efektifitas penerimaan piutang sehingga dapat menyusun anggaran piutang.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis pengelolaan piutang dan faktor-faktor pendukungnya untuk dapat menciptakan anggaran penerimaan piutang pada PT XYZ

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Piutang

Piutang timbul dari penjualan barang ataupun jasa karena terdapat kebijakan secara kredit menurut Baridwan (2004:120), yaitu: Pembeli membutuhkan barang dan jasa secara langsung, namun tidak bias mereka bayar secara langsung atau lebih menyukai untuk membayar secara kredit atau cicil. Penjual dapat menjual lebih banyak dengan melakukan penjualan kredit dibandingkan dengan hanyamelakukanpenjualantunai.

Menurut Warren, Reeve, Fess (2005:3), yang diterjemahkan oleh Aria Farahmita, "piutangusaha (*account receivable*) timbul akibat adanya penjualan kredit. Sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya."

Perlakuan Akuntansi Atas Piutang Tak Tertagih

Menurut Kieso (2008:350) yang diterjemahkan oleh Emill Salim piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat pada akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba.

Piutang yang telah ditetapkan sebagai piutang tak tertagih bukan merupakan aktiva lagi, oleh karena itu harus dikeluarkan dari pos piutang dalam neraca. Piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian, dan kerugian ini harus dicatat sebagai beban (*expense*), yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*), yang disajikan dalam laporan laba rugi. Semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan yang digunakan dalam pengambilan keputusan.

Ada tiga cara untuk menaksir besarnya cadangan penghapusan piutang, yaitu:

- Menggunakan analisis umur piutang (*aging schedule*)
- Taksiran dari saldo akhir piutang dalam neraca
- Taksiran dari jumlah selama satu periode.

Menurut Reeve, Warren, dan Fees (2005:321) terdapat metode akuntansi yang digunakan untuk mencatat piutang tak tertagih:

"There are two methods of accounting for receivables that appear to be uncollectible. The allowance method provides an expense for uncollectible receivable in advance of their write-off. The other procedure, called direct write-off, recognized the expense only when accounting are judge to be worthless."

Terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat piutang tak tertagih, yaitu:

a) Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write-off Method*)

Penggunaan metode ini didasarkan pada adanya indikasi bahwa piutang usaha tidak dapat ditagih lagi dan tidak bernilai lagi. Pencatatan kerugian piutang dilakukan jika ada kepastian bahwa debitur tidak mampu membayar kewajibannya kepada perusahaan.

Kelemahan metode ini adalah tidak dapat dibandingkannya pendapatan dan beban periode yang bersangkutan dengan nilai piutang yang dilaporkan bukan merupakan nilai yang dapat direalisasikan. Ayat jurnal untuk menghapus piutang tak tertagih tersebut adalah:

Untuk menghapus piutang tak tertagih

(D) Beban Kerugian Piutang xxx

(K) Piutang xxx

Untuk menimbulkan Kembali

(D) Piutang xxx

(K) Beban Kerugian Piutang xxx

Untuk mencatat penerimaan kas

(D) Kas/bank xxx

(K) Piutang xxx

b) Metode Penyisihan (*Allowance Method*)

Perusahaan besar umumnya menggunakan metode penyisihan dalam mengestimasi besarnya piutang usaha tidak tertagih. Metode penyisihan mencatat beban atas dasar estimasi dalam periode akuntansi, dimana penjualan kredit dilakukan. Piutang tak tertagih harus dicatat pada periode yang sama seperti penjualan untuk mendapatkan penandingan yang tepat atas beban dan pendapatan serta nilai dari piutang yang tercatat pada neraca merupakan nilai yang dapat direalisasikan.

Jurnal-jurnal akuntansi yang berhubungan dengan metode ini adalah sebagai berikut:

Pada saat pembentukan cadangan

(D) Beban Kerugian Piutang xxx

(K) Cadangan Kerugian Piutang xxx

Pada saat penghapusan piutang tak tertagih

(D) Cadangan Kerugian Piutang xxx

(K) Piutang xxx

Untuk menimbulkan kembali piutang tak telah dihapuskan

(D) Piutang xxx

(K) Cadangan Kerugian Piutang xxx

Untuk mencatat penerimaan kas

(D) Kas/bank xxx

(K) Piutang xxx

Estimasi atas piutang tak tertagih dapat didasarkan pada:

- Jumlah penjualan, dimana piutang timbul akibat adanya penjualan kredit. Perusahaan dapat menggunakan jumlah penjualan selama satu periode sebagai dasar estimasi piutang tak tertagih dengan persentase tertentu.
- Jumlah piutang, dimana perusahaan menentukan lamanya waktu piutang usaha tersebut beredar.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia, (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.9, par 7, piutang harus dinyatakan sebesar jumlah kotor tagihan, dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih. Jumlah kotor piutang harus tetap disajikan pada neraca diikuti dengan penyisihan untuk piutang yang digunakan untuk taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih. Dalam PSAK No.9, pencatatan piutang sebagai berikut:

Pada saat terjadi penjualan kredit, dicatat dalam jurnal

(D) Piutang dagang xxx

(K) Penjualan xxx

Pada saat pengakuan kerugian piutang, dicatat dalam jurnal

(D) Kerugian piutang xxx

(K) Cadangan kerugian	xxx
Pada saat penghapusan piutang, dicatat dalam jurnal	
(D) Cadangan kerugian	xxx
(K) Piutang dagang	xxx

Jika kerugian piutang gini nanti diakui pada akhir periode, maka diketahui bahwa adanya sejumlah piutang tak tertagih yang didukung oleh data yang akurat yang dihitung oleh bagian akuntansi, maka piutang yang tak tertagih berpengaruh pada total bersih pendapatan perusahaan pada saat itu.

Perusahaan akan memperlakukan biaya kerugian piutang sebagai pendapatan lain-lain, ketika diterima sejumlah uang dari pelanggan yang hutangnya telah dihapuskan pada periode sesudah terjadinya penghapusan piutang. Jika terjadinya pada periode dimana piutang dihapuskan, maka dilakukan dengan mengurangi biaya kerugian piutang.

2.2. Anggaran

Pertanyaannya adalah, apakah going concern masih relevan sebagai salah satu konsep penting dalam akuntansi? Kenyataan menunjukkan seperti diungkapkan *Jagdish N. Sheth* dalam bukunya yang berjudul *7 Tanda Kehancuran Bisnis Sukses* bahwa umur rata-rata organisasi justru menurun disaat usia harapan hidup manusia meningkat. Mengutip karya *Arie de Geus* dalam *The Living Company*, mendapati sepertiga dari perusahaan yang terdaftar dalam Fortune 500 tahun 1970 telah lenyap pada 1983, baik karena merger, akuisisi maupun perpecahan. De Geus mengutip hasil survey dari Belanda yang menunjukkan rata-rata usia harapan hidup perusahaan di Jepang dan Eropa adalah 12,5 tahun. Hasil studi lain menunjukkan adanya penurunan usia harapan hidup perusahaan di negara-negara besar Eropa dari 45 menjadi 18 tahun di Jerman, dari 13 menjadi 9 tahun di Perancis, dan dari 10 menjadi 4 tahun di Inggris.

Penyebab utama penurunan tersebut adalah maraknya kegiatan merger dan akuisisi dalam beberapa dekade terakhir. Namun, kegiatan merger dan akuisisi tersebut kebanyakan adalah distress selling banyak perusahaan yang mengalami kesulitan, bukan strategic buying.

Anggaran merupakan sejumlah uang yang dihabiskan dalam periode tertentu untuk melaksanakan suatu program. Tidak ada satu perusahaanpun yang memiliki anggaran yang tidak terbatas, sehingga proses penyusunan anggaran menjadi hal penting dalam sebuah proses perencanaan.

Proses penyusunan anggaran

Secara garis besar, proses penyusunan anggaran terbagi menjadi dua, yakni:

a) dari atas ke bawah (*top-down*)

Proses penyusunan anggaran dari atas ke bawah ini secara garis besar berupa pemberian sejumlah uang dari pihak atasan kepada para karyawannya agar menggunakan uang yang diberikan tersebut untuk menjalankan sebuah program.

Terdapat 5 metode penyusunan anggaran dari atas ke bawah:

- 1) Metode kemampuan (*The affordable method*) adalah metode di mana perusahaan menggunakan sejumlah uang yang ada untuk kegiatan operasional dan produksi tanpa mempertimbangkan efek pengeluaran tersebut,
- 2) Metode pembagian semena-mena (*Arbitrary allocation method*) merupakan proses pendistribusian anggaran yang tidak lebih baik dari metode sebelumnya. Metode ini tidak berdasar pada teori, tidak memiliki tujuan yang jelas, dan tidak membuat konsep pendistribusian anggaran dengan baik.

- 3) Metode persentase penjualan (*Percentage of sales*) menggambarkan efek yang terjadi antara kegiatan iklan dan promosi yang dilakukan dengan persentase peningkatan penjualan di lapangan. Metode ini didasarkan pada dua hal, yaitu persentase penjualan dan sejumlah pengembalian yang diterima dari aktivitas periklanan dan promosi yang dilakukan.
 - 4) Melihat pesaing (*Competitive parity*) karena sebenarnya tidak ada perusahaan yang tidak mau tahu akan keadaan pesaingnya. Tiap perusahaan akan berusaha untuk melakukan promosi yang lebih baik dari para pesaingnya dengan tujuan untuk menguasai pangsa pasar.
 - 5) Pengembalian investasi (*Return of investment*) merupakan pengembalian keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan terkait dengan sejumlah uang yang telah dikeluarkan untuk iklan dan aktivitas promosi lainnya. Sesuai dengan arti katanya, investasi berarti penanaman modal dengan harapan adanya pengembalian modal suatu hari.
- b) Dari bawah ke atas (*bottom-up*).
Merupakan proses penyusunan anggaran berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya dan anggaran ditentukan belakangan setelah tujuan selesai disusun. Proses penyusunan anggaran dari bawah ke atas merupakan komunikasi strategis antara tujuan dengan anggaran.
- Terdapat 3 metode dasar proses penyusunan anggaran dari bawah ke atas:
- 1) Metode tujuan dan tugas (*Objective and task method*) dengan menegaskan pada penentuan tujuan dan anggaran yang disusun secara beriringan. Terdapat 3 langkah yang ditempuh dalam langkah ini, yakni penentuan tujuan, penentuan strategi dan tugas yang harus dikerjakan, dan perkiraan anggaran yang dibutuhkan untuk mencapai tugas dan strategi tersebut.
 - 2) Metode pengembalian berkala (*Payout planning*) menggunakan prinsip investasi di mana pengembalian modal diterima setelah waktu tertentu. Selama tahun pertama, perusahaan akan mengalami rugi dikarenakan biaya promosi dan iklan masih melebihi keuntungan yang diterima dari hasil penjualan. Pada tahun kedua, perusahaan akan mencapai titik impas (*break even point*) antara biaya promosi dengan keuntungan yang diterima. Setelah memasuki tahun ketiga, barulah perusahaan akan menerima keuntungan penjualan. Strategi ini hasilnya dirasakan dalam jangka panjang.
 - 3) Metode perhitungan kuantitatif (*Quantitative models*) menggunakan sistem perhitungan statistik dengan mengolah data yang dimasukkan dalam komputer dengan teknik analisis regresi berganda (*multiple regression analysis*). Metode ini jarang digunakan karena kompleks dalam pemakaiannya.
- Faktor-faktor apa saja yang perlu diperhatikan dalam menyusun anggaran
- a) Pengetahuan tentang tujuan dan kebijakan umum perusahaan.
 - b) Data-data tahun sebelumnya
 - c) Kemungkinan perkembangan kondisi ekonomi
 - d) Pengetahuan tentang tak tik, sebagai pesaing dan gerak gerik pesaing
 - e) Kemungkinan adanya perubahan kebijakan pemerintah
 - f) Penelitian untuk pengembangan perusahaan

Tujuan disusunnya Anggaran

- a) Digunakan sebagai landasan yuridis formal dalam memilih sumber dan investasi dana.
- b) Memberikan batasan atas jumlah dana yang dicari dan digunakan
- c) Merinci jenis sumber dana yang dicari maupun jenis investasi dana sehingga dapat memudahkan pengawasan
- d) Merasionalkan sumber dana dan investasi dana agar dapat mencapai hasil yang maksimal.
- e) Menyempurnakan rencana yang telah disusun karena dengan anggaran, lebih jelas dan nyata terlihat
- f) Menampung dan menganalisis serta memutuskan setiap usulan yang berkaitan dengan keuangan.

Manfaat Anggaran.

- a) Segala kegiatan dapat terarah pada pencapaian tujuan bersama.
- b) Dapat digunakan sebagai alat penilaian kelebihan dan kekurangan pegawai.
- c) Dapat memotivasi karyawan karena ada tujuan/sasaran yang akan dicapai
- d) Menimbulkan rasa tanggung jawab pegawai.
- e) Menghindari pemborosan dan pembayaran yang kurang perlu.
- f) Sumber daya yang dapat dimanfaatkan seefisien mungkin.

Kelemahan Anggaran.

- a) Anggaran dibuat berdasarkan taksiran dan asumsi sehingga mengandung unsur ketidakpastian.
- b) Menyusun anggaran yang cermat memerlukan waktu, uang dan tenaga.
- c) Pihak yang merasa dipaksa melaksanakan anggaran, dapat menggerutu dan menentang. Sehingga pelaksanaan anggaran menjadi kurang efektif.

2.3. Anggaran Piutang

Anggaran Piutang adalah anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang sejumlah piutang perusahaan beserta perubahan-perubahannya dari waktu ke waktu selama periode yang akan datang. Anggaran piutang menunjukkan besarnya piutang dari transaksi-transaksi penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan. Anggaran tersebut menerangkan mengenai jumlah piutang yang tertagih dari waktu ke waktu, serta menunjukkan pula sisa piutang yang belum tertagih dari waktu ke waktu selama periode yang akan datang.

Beberapa langkah-langkah didalam menyusun anggaran piutang, antara lain:

- a) Menentukan besarnya jumlah penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka tertentu
- b) Menentukan besarnya *Beddebt* atau besarnya piutang tak tertagih yang harus dicadangkan.
- c) Mengetahui atau mengidentifikasi besarnya *term of payment*
- d) Perhatikan kemungkinan adanya bunga untuk penjualan kredit.
- e) Menyusus ke dalam bentuk tabel-tabel yang sistematis.

Manfaat yang diperoleh perusahaan dengan menyusun anggaran piutang, antara lain:

- a) Dapat diperkirakan posisi piutang pada berbagai waktu.
- b) Dapat diketahuinya jumlah piutang yang sudah waktunya untuk ditagih.
- c) Dapat diperkirakan arus kas yang berasal dari penjualan kredit.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian sekunder dengan menggunakan metode systematic analysis dengan analisis deskriptif dengan menguraikan, menggambarkan, memban-

dingkan suatu data atau keadaan, melukiskan dan menerangkan hasil penelitian sehingga dapat ditarik kesimpulan berdasarkan tahun target.

3.2. Sample Penelitian

Sample penelitian adalah laporan perusahaan dengan batasan:

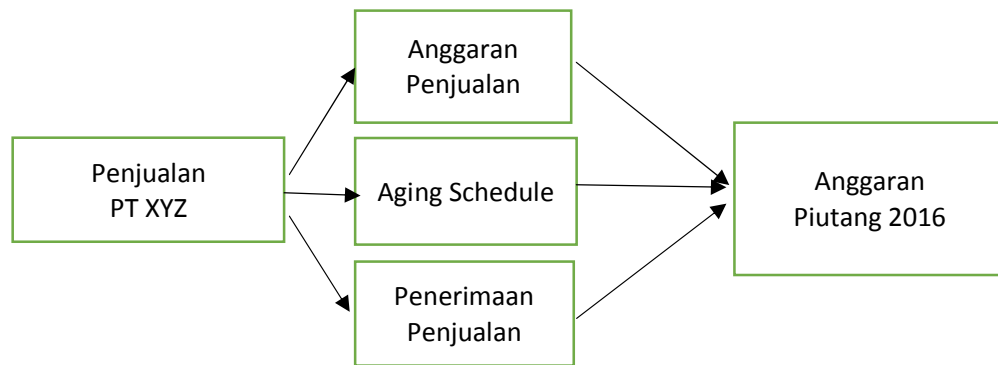
- Laporan Penjualan Tahun 2015 bulan Juni s.d Desember
- Aging schedule per 31 Desember 2015

- Penerimaan penjualan sampai dengan 31 Desember 2015

3.3. Data Penelitian

Data primer penelitian adalah laporan keuangan perusahaan tahun 2015

Model Penelitian ini dapat ditampilkan pada gambar sebagai berikut:



3.4. Variabel Penelitian

Variabel dalam penelitian ini adalah laporan penjualan perusahaan, aging schedule, dan laporan penerimaan penjualan perusahaan tahun 2015

- Berdasarkan hasil analisis diambil kesimpulan dan saran-saran yang diperlukan.

3.5. Teknis Analisis Data

Dalam melaksanakan analisis data, langkah-langkah yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

- Mengumpulkan data penjualan PT XYZ
- Menyusun Anggaran penjualan perusahaan
- Menentukan pola penerimaan kas berdasarkan Aging Shedule
- Menentukan besaran bed dept berdasarkan aging shedule
- Menentukan besaran budget penerimaan kas dari penjualan perusahaan

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dari data laporan keuangan perusahaan (laporan laba rugi tahun 2015) maka diperoleh data sebagai berikut:

No	Bulan	Jumlah Penjualan
1	Juni	935.489.090
2	Juli	863.088.450
3	Agustus	755.386.542
4	September	640.143.142
5	Oktober	669.089.018
6	November	626.010.711
7	Desember	849.934.970

4.1. Menentukan Anggaran Penjualan tahun 2016

Untuk dapat menentukan Anggaran penjualan perusahaan tahun 2016, maka penulis menggunakan metode Moment dengan persamaan:

$$Y = a + bx \quad (1)$$

$$\frac{\sum Y}{n} = a + b \frac{\sum X}{n} \quad (2)$$

$$\sum YX = a \sum X + b \sum X^2$$

Hasil olah data dengan menggunakan metode moment adalah sbb:

No	Bulan	Jumlah Penjualan	x	xi.yi	X ²
1	Juni	935.489.090	0	0	0
2	Juli	863.088.450	1	863.088.450	1
3	Agustus	755.386.542	2	1.510.773.083	4
4	September	640.143.142	3	1.920.429.425	9
5	Oktober	669.089.018	4	2.679.956.072	16
6	November	626.010.711	5	3.130.053.554	25
7	Desember	849.934.970	6	5.099.609.823	36
	Jumlah	5.340.041.912	21	15.203.910.407	91

Dari data diatas maka dipindahkan ke dalam persamaan dengan hasil:

$$5.340.041.912 = 7a + 21b$$

$$15.203.910.407 = 21a + 91b$$

$$x \ 3 = 16.020.125.737 = 21a + 63b$$

$$x \ 1 = \frac{15.203.910.407}{21} = 724.433.337$$

$$= 816.215.330 = -21b$$

$$b = 29.150.547$$

$$16.020.125.737 = 21a + 63b$$

$$16.020.125.737 = 21a + 63(29.150.547)$$

$$a = 675.411.448$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 675.411.448 + 29.150.547 x$$

Dengan persamaan tersebut maka di peroleh budget penjualan untuk tahun 2016 adalah sebagai berikut:

1. Untuk bulan Januari = 675.411.448 + 29.150.547 (7) = 879.465.320
2. Untuk bulan Februari = 675.411.448 + 29.150.547 (8) = 908.615.868
3. Untuk bulan Maret = 675.411.448 + 29.150.547 (9) = 937.766.415

Dst, yang dirinci dalam tabel dibawah ini,

No	Bulan	Jumlah Penjualan
1	Januari	879.465.320
2	Februari	908.615.868
3	Maret	937.766.415
4	April	966.916.963
5	Mei	996.067.510
6	Juni	1.025.218.058
7	Juli	1.054.368.605
8	Agustus	1.083.519.153
9	September	1.112.669.700
10	Oktober	1.141.820.248
11	November	1.170.970.795
12	Desember	1.200.121.343

4.2. Menentukan Bad Dept Perusahaan

Dalam menentukan Bad Dept Perusahaan data yang diperlukan adalah data Aging Schedule perusahaan, dalam kasus ini PT XYZ mempunyai Pola Aging Schedule net 120 hari, dengan artian bahwasanya penjualan kredit yang perusahaan lakukan maksimal penerimaan kas atas piutang Perusahaan akan di-

peroleh pada waktu 120 hari dan piutang yang telah lewat 120 hari akan langsung di bebaskan ke cadangan kerugian piutang.

Total Bad Dept dibagi dengan jumlah piutang dan setelah ditarik data maka diperoleh data untuk Bed Dept PT XYZ adalah sebesar 0,78xxxx%, dibulatkan menjadi 0,78%

4.3. Menentukan Pola penerimaan kas berdasarkan Aging Schedule Perusahaan.

Dalam penentuan penerimaan penjualan perusahaan data yang diperlukan adalah rincian pembayaran faktur penjualan, dimana setiap tanggal penerimaan penjualan dikurangkan dengan tanggal faktur penjualan, dan selisih hari tersebut digolongkan kedalam kelompok masing-masing schedule.

Dari perhitungan yang dilakukan maka didapatkan data sbb:

No	Aging Schedule	% Penerimaan Penjualan
1	00 s.d 30 Hari	0,46%
2	31 s.d 60 Hari	52%

3	61 s.d 90 Hari	38%
4	91 s.d 120 Hari	9,54%

4.4. Menentukan Anggaran Pengumpulan Piutang

Dari data diatas dapat ditentukan Anggaran Pengumpulan Piutang PT XYZ, dengan memindahkan data tersebut ke dalam tabel untuk dibuatkan data Pengumpulan yang dimulai dari Januari, sampai dengan Desember 2016. Dengan hasil sbb:

No	Bulan	Jumlah Penjualan
1	Januari	741.707.901
2	Februari	838.311.705
3	Maret	885.157.832
4	April	914.114.110
5	Mei	943.035.717
6	Juni	971.957.325
7	Juli	1.000.878.933
8	Agustus	1.029.800.540
9	September	1.058.722.148
10	Oktober	1.087.643.756
11	November	1.116.565.363
12	Desember	1.145.486.971

Anggaran Pengumpulan Piutang detail PT XYZ adalah sebagai berikut:

Budget Kas

PT XYZ

Untuk Tahun 2016

BULAN	ANGGARAN PENJUALAN	BAD DEPT	JUMLAH PENAGIHAN	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agust	Sep	Okt	Nop	Des
Saldo Okt	669.989.018	5.261.896	664.727.122	61.159.903											
Saldo Nov	626.010.711	4.916.504	621.094.207	238.359.616	57.145.346										
Saldo Des	849.934.970	6.675.139	843.259.832	438.145.654	323.620.938	77.586.258									
Jan	879.465.320	6.907.062	872.558.259	4.042.728	453.368.694	334.864.903	80.281.934								
Feb	908.615.868	7.136.001	901.479.866		4.176.727	468.395.945	345.964.255	82.942.940							
Mar	937.766.415	7.364.941	930.401.474			4.310.726	483.423.195	357.063.608	85.603.945						
Apr	966.916.963	7.593.881	959.323.082				4.444.725	498.450.446	368.162.960	88.264.951					
Mei	996.067.510	7.822.821	988.244.689					4.578.725	513.477.696	379.262.312	90.925.957				
Jun	1.025.218.058	8.051.761	1.017.166.297						4.712.724	528.504.947	390.361.664	93.586.963			
Jul	1.054.368.605	8.280.700	1.046.087.905							4.846.723	543.532.197	401.461.016	96.247.969		
Agust	1.083.519.153	8.509.640	1.075.009.512								4.980.723	558.559.447	412.560.368	98.908.974	
Sep	1.112.669.700	8.738.580	1.103.931.120									5.114.722	573.586.698	423.659.720	101.569.980
Okt	1.141.820.248	8.967.520	1.132.852.728										5.248.721	588.613.948	434.759.072
Nop	1.170.970.795	9.196.460	1.161.774.335											5.382.720	603.641.199
Des	1.200.121.343	9.425.400	1.190.695.943												5.516.720
JUMLAH	12.477.519.978	97.994.767	12.379.525.211	741.707.901	838.311.705	885.157.832	914.114.110	943.035.717	971.957.325	1.000.878.933	1.029.800.540	1.058.722.148	1.087.643.756	1.116.565.363	1.145.486.971

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan untuk menganalisis piutang perusahaan dalam penyusunan anggaran pengumpulan piutang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a) Penjualan periode masa lalu adalah data yang dijadikan sebagai anggaran penjualan masa Januari s/d Desember 2016. Hasil dari anggaran penjualan selanjutnya dapat dijadikan dasar untuk penjualan Januari s/d Desember 2016, dan akan lebih baik bagi perusahaan jika realisasinya lebih dari yang dianggarkan.
- b) Bad Debt kurang dari 1%, cukup baik untuk perusahaan, namun penerimaan piutang lebih dari 90 hari, walaupun hanya 9,54% cukup membebani kas perusahaan karena harus menanggung beban selama 4 (empat) bulan kedepan.
- c) Jika terdapat hari libur yang cukup panjang, biasanya masa lebaran, maka penjualan hanya dapat dilakukan 0,5 bulan, sehingga 3 (tiga) bulan kedepan setelah masa tersebut perusahaan akan kesusahan kas.
- d) Walaupun analisis telah dilakukan, kerjasama dari bagian penjualan dibutuhkan untuk mencapai nominal anggaran yang diinginkan.

5.2. Saran

Penelitian menghasilkan beberapa saran yang direkomendasikan untuk penelitian selanjutnya:

- a) Agar penerimaan piutang dari penjualan kredit dapat dimaksimalkan maka bagian piutang kedepannya disarankan untuk mengontrol aging schedule secara rutin, sehingga bad debt sebesar 0,78% tidak meningkat, dan sebisa mungkin ditekan menjadi 0%.
- b) Walaupun hasil analisis menghasilkan anggaran penjualan yang meningkat untuk tiap bulannya, namun diharapkan peneliti selanjutnya menguji menggunakan for-

mula-formula yang belum dilakukan pada penelitian ini, yaitu dengan menggunakan metode trend, metode least square, dan metode-metode anggaran penjualan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki, *Intermediate Accounting*, Edisi 8, BPFY Yogyakarta, 2004.
- Charles T. Horngren, Walter T. Harrison, *Accounting Volume 2*, Edisi Ketujuh, Pearson/Prentice Hall, University of California 2007.
- Charles T. Horngren, Walter T. Harrison, *Accounting*, Terjemahan Gina Gani dan Danti Pujianti, Volume 1, Edisi Ketujuh, Erlangga, 2007.
- Kieso, Donald E., Weygant, Jerry J, dan Warfield, D, *Intermediate Accounting*. Terjemahan Salim Emil, Edisi Kedua Belas, Erlangga, Jakarta 2008.
- Mulya, Hadri, *Memahami Akuntansi Dasar; Pendekatan Teknik Siklus Akuntansi*, Mitra Wacana Media, Jakarta 2008.
- Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta 2008.
- Rahayu Sri, Andry Arifian Rachman, *Penyusunan Anggaran Perusahaan*, Graha Ilmu, Yogyakarta. 2013
- Riyanto, Bambang, *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*, Edisi 4, BPFY Yogyakarta 2011.
- Robert F. Meigs, Mark Bettner, Walter B. Meigs, Ray Wittington *Paperback, Accounting: The Basis for Business Decisions*, Group AP

- problems, *Richard D Irwin*, Chapters 1-15, *Tenth Edition*, 1999.
- Soemarso, S.R., *Akuntansi Suatu Pengantar*, Buku ke-2, Salemba Empat, Jakarta 2005.
- Sofyan, Syarif Harahap, *Statement of Basis Accounting Theory (ASOBAT)*, Edisi Revisi, Rajawali Pers, 2011.
- Stice, James D, Earl K, Skousen, K Fred, *Intermediate Accounting*, Terjemahan Akbar Ali, Edisi 16, Salemba Empat, Jakarta 2009.
- Sugiarto, *Akuntansi Keuangan Menengah 1*, Universitas Terbuka, 2008.
- Sutabri, Tata S. Kom, MM. *Sistem Informasi Akuntansi*, Penerbit Andi. Yogyakarta. 2003.
- Warren, Reeve and Fees, *Accounting : Pengantar Akuntansi*, Terjemahan Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan, Edisi 21, Buku 2, Salemba Empat, Jakarta 2005.
- <https://ajidedim.wordpress.com/2009/01/29/goi-ng-concern-dalam-akuntansi-masih-perlu-dipertahankan/>
- <https://id.wikipedia.org/wiki/Anggaran>
- http://pengertianakuntansimenurut10paraahli.blogspot.com/2013_04_01_archive.html
- Jagdish N, Sheth. *7 Tanda Kehancuran Bisnis Sukses*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta 2008
- The Living Company: Habits for Survival in a Turbulent Business Environment* by Arie de Geus (215 Pages, Harvard Business School Press, 1997)