

PENGARUH PIUTANG TAK TERTAGIH TERHADAP LABA

OPERASIONAL PERUSAHAAN PADA PT PELINDO (IV)

PERSERO MAKASSAR

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh :

Ayudya Saraswati

4516013018

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS BOSOWA

MAKASSAR

2020

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Operasional Perusahaan Pada PT Pelindo IV (Persero) Makassar.

Nama Mahasiswa : Ayudya Saraswati

Stambuk/NIM : 4516013018

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Program Studi : Akuntansi

Tempat Penelitian : PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Makassar.

Telah Disetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Hj. Herminawati Abu Bakar, SE., MM

Thanwain, S.E., M.Si

Mengetahui dan Mengesahkan :

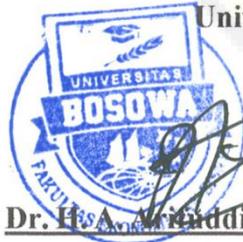
Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Bosowa Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

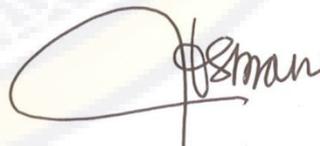
Ketua Program Studi

Universitas Bosowa

Akuntansi



Dr. H.A. Ar-Raddin Mane, S.E., M.Si., SH., MH



Dr. Firman Menne, S.E., M.Si., Ak., CA

Tanggal Pengesahan :

PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ayudya Saraswati
No. Stambuk : 4516013018
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Judul : Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Operasional
Perusahaan Pada PT Pelindo IV (Persero) Makassar.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri, walaupun judul penelitian yang saya ajukan sudah pernah diajukan oleh peneliti terdahulu untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi tetapi obyek penelitian dan ruang lingkup berbeda, dimana obyek penelitian terdahulu yaitu PT. Pelindo II (Persero) Cabang Palembang dan ruang lingkup penelitiannya yaitu Data laporan keuangan pada PT Pelindo II (Persero) Cabang Palembang sedangkan obyek penelitian saya yaitu PT. Pelindo IV (Persero) Makassar dan ruang lingkup penelitiannya yaitu pada data Laporan keuangan PT Pelindo IV (Persero) Makassar , dan di dalam penulisan skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, 20 September 2020
Mahasiswa yang bersangkutan



Ayudya Saraswati

***THE EFFECT OF UNCOLLSIBLE DEBT EXPENSES ON
COMPANY OPERATIONAL INCOME ON
PT PELINDO IV (PERSERO) MAKASSAR***

By

Ayudya Saraswati

Accounting Study Program, Faculty of Economics and Business

Bosowa University

ABSTRACT

Ayudya Saraswati.2020.Mini Thesis.The Effect Of Uncollectible Accounts Expenses on the Company's Operating Profit at PT Pelindo IV (Persero) Makassar in South Sulawesi Which has been supervised by Dr. Hj. Herminawati Abu Bakar, S.E., MM. dan Thanwain, S.E., M.Si.

Uncollectible accounts receivable loss for the company due to a number of receivables that are not paid by the debtor. The purpose of this study is to see whether there is an effect of uncollectible accounts on the company's operating profit.

The research object is PT Pelindo IV (Persero) Makassar. This study uses the method of documentation analysis, namely the collection of data that has been available by other parties related th the research.

The results showed that PT Pelindo IV (Persero) Makassar in an effort to run a business in the port services sector has adopted a policy of selling port services by credit. This policy has resulted in the emergence of uncollectible receivables every year, with an average per year (during the research period) of IDR 12,527,651,494 or an average of 4.57% of the company's trade receivables. The amount of uncollectible accounts receivable PT Pelindo IV (Persero) Makassar has shown that the performance of the company's accounts receivable collection to service users has been effective due to the reduced allowance for acocunts receivable each year.

Keywords : Accounts Receivable, Uncollectible Accounts Receivable, Operating Profit

**PENGARUH PIUTANG TAK TERTAGIH TERHADAP
LABA OPERASIONAL PERUSAHAAN PADA
PT PELINDO IV (PERSERO) MAKASSAR**

Oleh:

Ayudya Saraswati

Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Bosowa

ABSTRAK

Ayudya Saraswati.2020.Skripsi.Pengaruh Beban Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Operasional Perusahaan pada PT Pelindo IV (Persero) Makassar di Sulawesi Selatan yang telah dibimbing oleh Dr. Hj. Herminawati Abu Bakar, S.E., MM. dan Thanwain, S.E., M.Si.

Piutang tak tertagih adalah kerugian piutang bagi perusahaan akibat sejumlah piutang yang tidak dilunasi oleh pihak debitur. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk melihat apakah ada pengaruh piutang tak tertagih terhadap laba operasional perusahaan.

Objek penelitian adalah PT Pelindo IV (Persero) Makassar. Penelitian ini menggunakan metode analisis dokumentasi yaitu pengumpulan data yang telah tersedia oleh pihak lain terkait dengan penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Pelindo IV (Persero) Makassar dalam upaya menjalankan usaha (bisnis) di sektor jasa kepelabuhanan telah mengambil kebijakan dalam penjualan jasa kepelabuhanan dengan cara kredit. Kebijakan ini telah menimbulkan munculnya piutang tak tertagih setiap tahunnya, dengan rata-rata per tahun (selama periode penelitian) sebesar Rp 12.527.651.494 atau rata-rata 4,57% dari piutang usaha perusahaan. Besarnya piutang tak tertagih PT Pelindo IV (Persero) Makassar telah menunjukkan kinerja penagihan piutang usaha perusahaan kepada pengguna jasa sudah efektif dikarenakan berkurangnya beban penyisihan piutang setiap tahunnya.

Kata Kunci : Piutang, Piutang Tak Tertagih, Laba Operasional

KATA PENGANTAR

Bismillahir rahmanir Rahim,

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah serta kekuatan kepada penulis sehingga mendapatkan kelancaran dan kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Operasional Perusahaan Pada PT Pelindo IV (Persero) Makassar”**. Penulisan skripsi ini merupakan persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan strata I di Universitas Bosowa Makassar. Tak lupa shalawat dan salam penulis tunjukan kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW yang memberikan banyak contoh teladan bagi kemaslahatan umat manusia.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidaklah mudah dan tidak dapat diselesaikan tanpa dukungan dan bantuan berupa bimbingan, dorongan, doa, tenaga, ide-ide, maupun pemikiran dari berbagai pihak. Berkat dorongan dan motivasi dari merekalah yang akhirnya mengantarkan penulis kepada penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan kali ini, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar.
2. Ibu Dr. Hj. Herminawati Abu Bakar., MM. Selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar.

3. Bapak Dr. Firman Menne, SE., M.Si., AK., CA. sebagai Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar.
4. Kepada Ibu Dr. Hj. Herminawati Abu Bakar., MM. dan Bapak Thanwain, SE., M.Si. sebagai dosen pembimbing atas waktu yang telah diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi, dan memberi bantuan literature, serta diskusi-diskusi yang dilakukan dengan penulis.
5. Seluruh dosen Universitas Bosowa yang telah memberikan ilmu dan pendidikannya kepada penulis sehingga wawasan penulis bisa bertambah. Serta segenap Staf akademik Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar yang telah membantu penulis dalam segala hal urusan administrasi untuk penyelesaian studi.
6. Kak Fariz Mulyawan selaku Staf Direktorat Keuangan PT Pelindo IV (Persero) Makassar yang telah membantu penulis dalam ketersediaan untuk memperoleh informasi yang diperlukan berupa penyediaan data.
7. Teman-teman angkatan 2016 Universitas Bosowa Makassar yang selama empat tahun ini berjuang bersama dalam mewujudkan cita-cita, terkhusus kelas AK-A yang menjadi keluarga baru untuk penulis selama berproses di Universitas Bosowa Makassar.
8. Terima kasih yang sangat besar penulis persembahkan skripsi ini kepada orang tua yang sangat berjasa dalam kehidupan penulis yaitu, Bapak Mayor INF Aswan dan Ibu Kusumawati, yang selalu mendoakan penulis, selalu sabar mendidik, membimbing dan membesarkan penulis dengan

penuh cinta dan kasih sayang. Terima kasih atas kesempatan yang telah diberikan kepada penulis untuk memperoleh pendidikan yang terbaik.

Demikian pula untuk ke dua adikku tersayang beserta keluarga besar penulis yang lain, yang tak sempat disebut satu-persatu tetapi tetap terpatri dalam jiwa penulis.

9. And *The Last*, Terima kasih kepada pihak-pihak lain yang penulis tidak dapat sebutkan satu-persatu, terima kasih atas semua bantuan dan do'anya. Kebaikan dan ketulusan yang telah diberikan kepada penulis tidak akan pernah penulis lupakan, semoga segala bantuan yang tidak ternilai harganya ini mendapat imbalan di sisi Allah SWT sebagai amal ibadah, Aamiin.

Akhir kata penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, hal ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak sangat penulis harapkan demi perbaikan-perbaikan ke depan. Semoga Allah SWT ridho atas skripsi ini sehingga bisa bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Makassar, 20 September 2020

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEORISINILAN	iii
ABSTRACT	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Kerangka Teori.....	7
2.1.1 Pengertian Piutang	7
2.1.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang.....	10
2.1.3 Jenis-jenis Piutang.....	11
2.1.4 Pengertian Piutang Usaha	13
2.1.5 Pengakuan Piutang Usaha	14
2.1.6 Pengertian Piutang Usaha Tak Tertagih.....	15
2.1.7 Faktor Piutang Tak Tertagih	22
2.1.8 Cadangan Kerugian Piutang.....	25
2.1.9 Laba Operasional Perusahaan	26
2.1.10 Dampak Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Operasional Perusahaan	27
2.2 Kerangka Pikir	29
2.3 Hipotesis Penelitian.....	30

BAB III METODE PENELITIAN	31
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	31
3.2 Jenis dan Sumber Data	31
3.2.1 Jenis Data	31
3.2.2 Sumber Data.....	31
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.4 Teknik Analisis Data.....	32
3.4.1 Analisis Korelasi	33
3.5 Definisi Operasional.....	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	38
4.1 Hasil Penelitian	38
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	38
4.1.2 Struktur dan Pembagian Tugas Organisasi PT Pelindo IV	42
4.1.3 Kondisi Piutang Tak Tertagih dan Laba Operasional PT Pelindo IV(Persero) Makassar.....	50
4.1.4 Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Operasional PT Pelindo IV (Persero) Makassar	54
4.2 Pembahasan.....	58
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	60
5.1 Kesimpulan	60
5.2 Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN.....	64

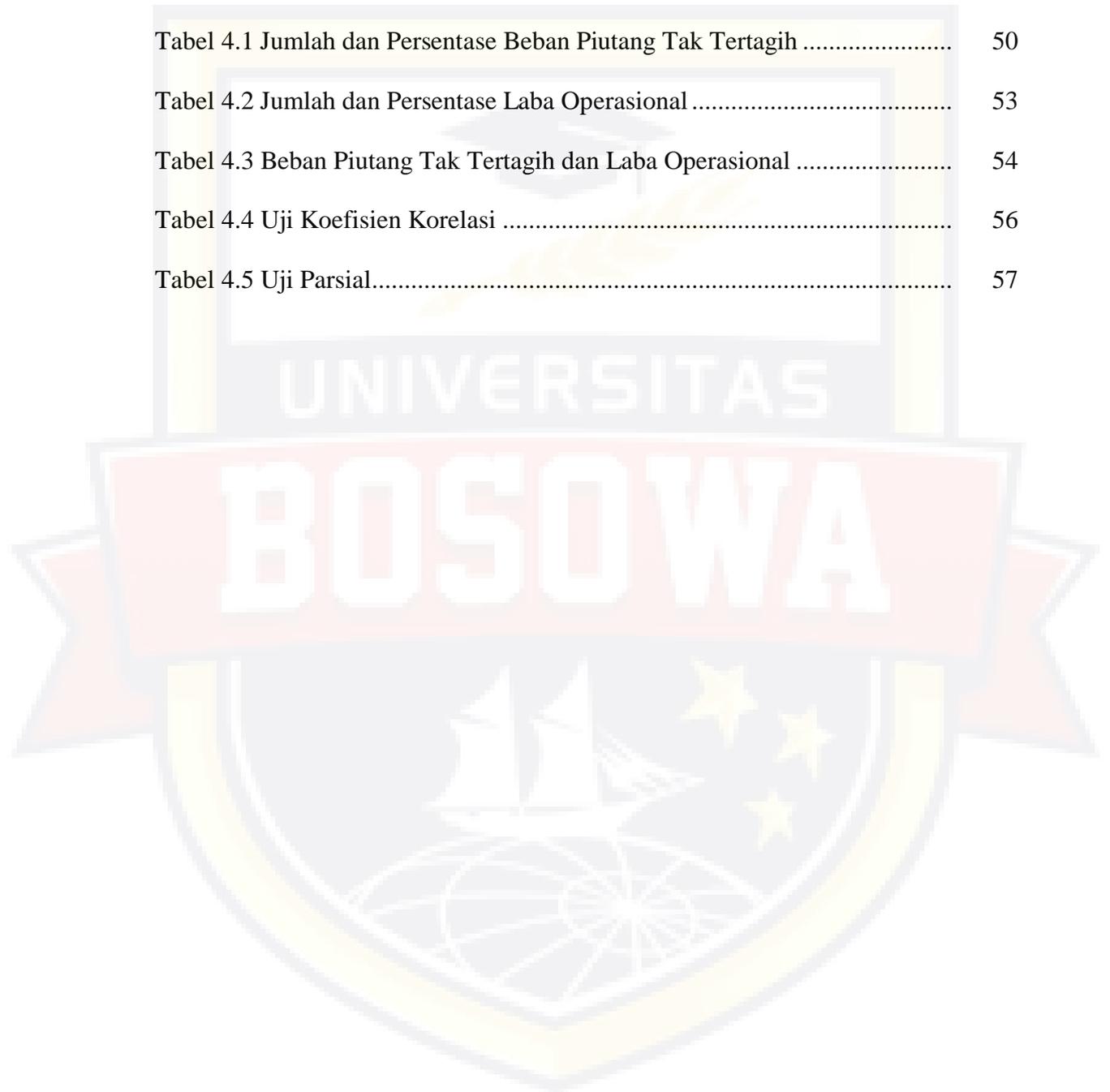
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Pikir.....	30
Gambar 4.1 Struktur dan Pembagian Tugas Organisasi PT Pelindo IV	43



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Ikhtisar Saldo Piutang Usaha dan Penyisihan Usaha.....	4
Tabel 4.1 Jumlah dan Persentase Beban Piutang Tak Tertagih	50
Tabel 4.2 Jumlah dan Persentase Laba Operasional	53
Tabel 4.3 Beban Piutang Tak Tertagih dan Laba Operasional	54
Tabel 4.4 Uji Koefisien Korelasi	56
Tabel 4.5 Uji Parsial.....	57



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Olah Data	64
-----------------------------------	----



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah sebuah badan atau organisasi yang didirikan untuk menyediakan barang dan jasa dengan tujuan untuk mencari keuntungan. Globalisasi perekonomian di dunia yang makin meningkat menuntut perusahaan untuk terus berkembang. Demi mendapatkan keuntungan, perusahaan harus kompetitif dalam bersaing dengan perusahaan lainnya.

Setiap perusahaan pasti membutuhkan pelanggan, baik yang bergerak di bidang dagang, jasa, maupun manufaktur. Keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan berasal dari pelanggan yang telah membayar tagihannya. Pembayaran tagihan tersebut dapat berupa tunai atau kredit. Tagihan secara tunai adalah tagihan yang dibayar oleh pelanggan sehingga perusahaan memperoleh kas secara langsung, sedangkan tagihan secara kredit adalah tagihan yang dibayar oleh pelanggan secara tidak langsung. Tagihan secara kredit ini menimbulkan yang namanya piutang. Kebijakan tagihan secara kredit sangat menguntungkan karena pelanggan tidak perlu mengeluarkan kas secara langsung melainkan pelanggan dapat melakukan cicilan atau pembayaran dari waktu ke waktu.

Menurut Mulyadi (2014:87) “Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun atau dalam siklus kegiatan perusahaan”. Bagi perusahaan piutang merupakan pos yang penting karena merupakan bagian aktiva lancar yang cukup material. Piutang merupakan aktiva lancar yang likuid karena dapat dijadikan kas dengan

segera yaitu dalam jangka waktu paling lama satu tahun. Disamping itu, jumlah piutang perusahaan dalam satu periode umumnya cukup materil, sehingga administrasi pencatatan dan penyajiannya harus dilakukan dengan baik, sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah diatur dalam prinsip akuntansi keuangan yang berlaku umum.

Piutang usaha pada sebuah perusahaan timbul karena terjadinya penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit dilakukan perusahaan untuk menarik pelanggan agar mau membeli barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan agar perusahaan tersebut dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan tetap dapat berkembang. Dalam melakukan penjualan kredit, perusahaan perlu mempertimbangkan resiko yang mungkin akan terjadi. Karena penjualan secara kredit memungkinkan adanya pelanggan atau konsumen yang menunggak pembayaran piutangnya, dikarenakan ketidakmampuan atau sengaja tidak membayar kewajibannya. Sehingga menimbulkan piutang yang tidak dapat ditagih yang dalam akuntansi dikenal dengan nama piutang tak tertagih.

Menurut Wahyuni (2012) "Piutang tak tertagih adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli karena adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya." Dalam praktiknya, tidak ada perusahaan yang menginginkan adanya pelanggan yang tidak melunasi hutang atau kewajibannya, walaupun dalam proses pemberian kreditnya perusahaan telah melakukan analisis secara teliti. Resiko piutang tak tertagih mungkin akan terjadi, oleh karena itu perusahaan membuat daftar piutang berdasarkan umurnya untuk memudahkan perusahaan dalam melakukan

perhitungan atas piutang dan cadangan atau penyisihan kerugian piutang yang akan dibebankan pada akhir periode. Piutang tak tertagih akan berpengaruh terhadap laba operasional, di mana semakin besar biaya yang disisihkan maka semakin sedikit laba yang akan didapatkan. Adapun faktor-faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih adalah faktor-faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal muncul dari pihak pemberi piutang yaitu perusahaan, sedangkan faktor eksternal muncul dari pihak yang berhutang yaitu pelanggan.

PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Makassar merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara yang bergerak di bidang jasa kepelabuhanan. Adapun wilayah operasional dari PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) meliputi daerah Kalimantan Utara, Kalimantan Timur Sulawesi, Maluku dan Papua. Pelayanan yang diberikan PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) kepada pengguna jasa terdiri dari jasa pelayanan kapal, pelayanan barang, pelayanan alat, pelayanan petikemas, pelayanan penumpang, dan persewaan tanah. Dalam praktiknya, pelanggan-pelanggan tersebut dapat digolongkan dalam beberapa kategori diantaranya, Instansi Pemerintah, Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Badan Usaha Milik Swasta (BUMS), dan perorangan.

Penjualan jasa yang dilakukan oleh PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Makassar dapat dilakukan secara kredit. Untuk penjualan kreditnya, pihak manajemen PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Makassar awalnya akan melakukan perkiraan untuk memberikan piutang, selain itu pihak manajemen juga membuat batasan waktu untuk perlunasan piutang. Berikut ini adalah data piutang usaha pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Makassar Tahun 2015-2019 :

Tabel 1.1
Ikhtisar Saldo Piutang usaha dan Penyisihan Piutang Usaha
Pada PT. Pelindo IV (Persero) Makassar

Klasifikasi Piutang Usaha	Tahun				
	2015	2016	2017	2018	2019
Sampai dengan 1 bulan	73.836.717.925	53.596.189.774	189.276.299.056	107.529.659.475	140.769.115.697
> 1 bulan - 3 bulan	53.060.139.775	69.160.412.903	111.140.780.277	951.990	30.989.519.908
> 3 bulan - 6 bulan	13.878.006.313	35.201.228.417	21.306.513.000	7.898.292.853	12.040.159.095
> 6 bulan - 9 bulan	5.152.897.300	5.041.814.344	10.214.786.000	44.296.173.603	3.738.540.486
> 9 bulan - 1 tahun	5.076.747.062	5.041.814.344	7.486.821.000	20.044.578.659	3.210.350.844
> 1 tahun	5.105.952.695	35.596.936.605	20.954.824.577	54.417.310.689	52.487.946.361
Belum Difakturkan	28.110.789.899	24.601.099.564	37.405.508.773	24.790.641.792	57.883.873.821
Jumlah Piutang Usaha	184.221.250.969	228.239.495.951	397.785.532.683	258.977.609.061	301.119.506.212
Penyisihan Piutang Usaha	-30.334.174.343	-37.146.253.372	-34.105.821.693	-34.605.375.074	-60.530.546.557
Total Piutang Usaha Bersih	153.887.076.626	191.093.242.579	363.679.710.990	224.372.233.987	240.588.959.655
Persentase Penyisihan Piutang Usaha Terhadap Piutang Usaha	16,47%	16,28%	8,57%	13,36%	20,10%

Sumber: PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Makassar.

Dari tabel diatas dapat menunjukkan kondisi piutang usaha pada PT Pelindo IV (Persero) Makassar. Untuk kategori piutang lancar yaitu piutang yang memiliki umur piutang sampai dengan 1 bulan. Piutang tidak lancar yaitu piutang yang memiliki umur piutang dari 1 bulan sampai dengan 1 tahun. Sedangkan piutang macet yaitu piutang yang sulit untuk ditagih dan atau tidak mampu/pailit/tidak aktif lagi atau pelanggan tidak ditemukan alamatnya lagi dan telah berumur lebih dari satu tahun. Dan dari tabel diatas dijelaskan bahwa persentase penyisihan piutang terhadap piutang usaha pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Makassar mengalami peningkatan pada tiga tahun terakhir terhitung dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019.

Besar kecilnya penyisihan piutang usaha yang terjadi selama beberapa periode mengindikasikan adanya potensi kerugian perusahaan dalam upaya memaksimalkan laba perusahaan terutama laba operasi. Potensi kerugian ini bisa terjadi sebagai akibat meningkatnya beban piutang tak tertagih dimana beban ini tidak dapat diminimalkan. Peningkatan ataupun penurunan beban piutang tak tertagih terkait dengan pihak-pihak lain diluar perusahaan yang tidak dapat dikontrol oleh perusahaan. Dengan demikian besaran penyisihan piutang diasumsikan akan berdampak terhadap laba operasi perusahaan.

Berdasarkan fenomena yang telah diuraikan diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian terkait pengaruh beban piutang tak tertagih terhadap laba operasional pada PT Pelindo IV (Persero) Makassar. Dengan demikian penelitian ini diberi judul : **Pengaruh Beban Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Operasional Perusahaan Pada PT. Pelindo IV (Persero) Makassar.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas, maka penulis tertarik untuk membahas masalah : Bagaimana pengaruh piutang tak tertagih terhadap laba operasional perusahaan pada PT. Pelindo IV (Persero) Makassar?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian adalah : Untuk mengetahui bagaimana pengaruh piutang tak tertagih terhadap laba operasional perusahaan pada PT. Pelindo IV (Persero) Makassar.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan dari tujuan penelitian tersebut, maka peneliti ini diharapkan akan memberikan manfaat bagi pihak diantaranya :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini menjadi salah satu syarat mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi. Diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan serta pemahaman, mengenai masalah pengaruh beban piutang tak tertagih terhadap laba operasional perusahaan pada PT. Pelindo IV (Persero) Makassar.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu mengidentifikasi pemecahan masalah dan dapat memberikan manfaat positif terkait pengelolaan piutang usaha pada PT. Pelindo IV (Persero) Makassar.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat dipergunakan untuk bahan penelitian bagi penelitian yang berminat dalam bidang serupa untuk penelitian selanjutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

2.1.1 Pengertian Piutang

Pada umumnya piutang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit atas barang-barang yang dihasilkan oleh perusahaan. Penjualan kredit seperti ini sering dilakukan perusahaan dalam rangka meningkatkan jumlah penjualan hasil produksinya dipasar, mengingat keadaan persaingan yang semakin besar. Dengan adanya persaingan tersebut, kemungkinan perusahaan untuk memberikan kredit atau menjual barang secara kredit lebih banyak dibanding dengan penjualan secara tunai. Bahkan terkadang perusahaan menawarkan produknya secara kredit tanpa mempertimbangkan arus kasnya, sehingga dapat menyulitkan arus kas perusahaan. Produk yang terjual banyak, perhitungan laba besar akan tetapi kas yang diterima perusahaan itu kecil. Apabila keadaan tersebut terus berlanjut maka perusahaan menjadi tidak sehat dan mungkin berpotensi untuk bangkrut. Berikut ini merupakan beberapa pengertian mengenai piutang, yaitu sebagai berikut :

K.R Subramanyan dan Jhon J.Wild mengemukakan pengertian piutang adalah “Piutang (*receivables*) merupakan nilai jatuh tempo yang berasal dari penjualan barang atau jasa, atau dari pemberian pinjaman uang. Piutang mencakup nilai jatuh tempo yang berasal dari aktivitas seperti sewa dan bunga.”

Dari definisi diatas piutang secara luas diartikan sebagai tagihan atas segala hak perusahaan baik berupa uang, barang, maupun jasa atas pihak ketiga setelah perusahaan melaksanakan kewajibannya, sedangkan dalam arti sempit piutang ialah tagihan yang dapat diselesaikan dengan diterimanya uang dimasa yang akan datang sesuai dengan tanggal jatuh temponya.

Menurut pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 43 menyebutkan bahwa :

“Piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha.”

Menurut Weygandt Kimmel Kieso (2013:386) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut :

“Piutang adalah jumlah yang dapat ditagih dalam bentuk tunai dari seorang atau perusahaan lain.”

Menurut Kieso, Weygandt, Warfield dalam bukunya Akuntansi Intermediate yang diterjemahkan oleh Emil Salim (2002:386) mendefinisikan piutang (*receivable*) adalah “Klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya.”

Menurut Kieso, Weygandt, Warfield (2011:347) “*Receivables are also financial assets—they are also a financial instrument*”. Piutang juga merupakan aset keuangan. Piutang adalah bagian dari instrument keuangan. Piutang dapat

diartikan sebagai klaim diadakan terhadap pelanggan dan lainnya untuk uang, barang, atau jasa.

Menurut Mulyadi (2014:87) “Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun atau dalam siklus kegiatan perusahaan.”

Menurut Soemarso (2004:338) yang dimaksud dengan piutang yaitu :

“Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan atau instansi untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan atau konsumen tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.”

Menurut Mardiasmo (2016:51) “Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit.”

Menurut Efraim (2012:129) “Piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa (aset) tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini.”

Menurut Hery (2015:29) mendefinisikan istilah piutang adalah “mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit.”

Menurut Warren dkk (2014:448), “Piutang mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang-piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar.”

Menurut Martono dan Harjito (2007:95) “Piutang adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan.”

Dari beberapa definisi tersebut diatas, dapat disimpulkan secara garis besar dan dalam artian luas, bahwa pengertian piutang (*receivable*) digunakan bagi semua pihak atau klaim perusahaan terhadap pihak lain atas sejumlah uang, barang, atau jasa.

2.1.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Menurut Riyanto (2008:85), faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah sebagai berikut :

1. Volume penjualan kredit

Semakin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya, semakin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.

3. Ketentuan dalam pembatasan kredit

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relatif besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang dalam 2 (dua) cara, yaitu pasif dan aktif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan lain yang menggunakan kebijakannya secara pasif.

5. Kebiasaan membayar dalam pelanggan

Semua piutang yang diperkirakan akan terealisasi menjadi kas dalam setahun di neraca disajikan pada bagian aktiva lancar.

2.1.3 Jenis-jenis Piutang

Secara umum piutang terdiri dari 3 jenis, yaitu : piutang usaha, piutang wesel dan piutang lain-lain yang dilaporkan secara terpisah dalam neraca.

Penjelasan dari jenis piutang tersebut adalah sebagai berikut :

1. Piutang Usaha

Jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal disebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aset. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, yaitu dalam waktu 30 hari hingga 60 hari. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aset lancar (*curent asset*).

2. Piutang Wesel

Tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel dalam hal ini adalah pihak yang berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang

atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Piutang wesel diklasifikasikan dalam neraca sebagai aset lancar atau aset tidak lancar. Piutang wesel yang bersifat lancar, yang timbul akibat dari penjualan secara kredit, merupakan pengganti piutang usaha yang belum juga diterima pembayarannya hingga batas waktu kredit berakhir.

3. Piutang Lain-lain

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, maka piutang lain-lain ini akan diklasifikasikan sebagai aset lancar. Diluar itu, tagihan akan dilaporkan dalam neraca sebagai aset tidak lancar.

Selain jenis piutang diatas, piutang juga dikelompokkan dalam piutang dagang dan piutang non dagang serta piutang lancar dan piutang non lancar.

Dimana pengertian dari masing-masing piutang tersebut adalah :

a. Piutang Dagang

Piutang yang dihasilkan dari kegiatan normal perusahaan, yaitu penjualan barang atau jasa secara kredit.

b. Piutang Non dagang

Piutang yang dihasilkan diluar kegiatan normal perusahaan, seperti piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak, dan tagihan kepada karyawan.

c. Piutang Lancar

Piutang yang diperkirakan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan.

d. Piutang Tidak Lancar

Seluruh piutang yang diperkirakan tidak dapat ditagih dalam waktu satu tahun atau melewati siklus normal operasional perusahaan.

2.1.4 Pengertian Piutang Usaha

Piutang usaha merupakan tagihan perusahaan terhadap badan atau seseorang akibat adanya penjual barang atau jasa dengan cara kredit. Dalam aktivitas perusahaan yang normal, biasanya piutang usaha akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga piutang usaha dikelompokkan dalam aktiva lancar.

Piutang usaha merupakan salah satu akun yang sangat penting, karena akun piutang usaha ini berhubungan langsung dengan laba yang akan diperoleh oleh perusahaan. Piutang usaha juga dapat menimbulkan resiko bagi perusahaan, semakin banyak piutang yang dapat tertagih, maka semakin banyak pula laba yang dapat diperoleh, apabila pelanggan tidak dapat membayar tagihan sampai jatuh tempo, maka perusahaan akan mengalami kerugian piutang yang bisa berdampak fatal bagi kelangsungan perusahaan.

Piutang usaha pada sebuah perusahaan timbul karena terjadinya penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit dilakukan perusahaan untuk menarik pelanggan agar mau membeli barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan agar perusahaan tersebut dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan tetap dapat berkembang. Dalam melakukan penjualan kredit, perusahaan perlu mempertimbangkan resiko yang mungkin akan terjadi. Karena penjualan secara kredit memungkinkan adanya pelanggan atau konsumen yang menunggak

pembayaran piutangnya, dikarenakan ketidakmampuan atau sengaja tidak membayar kewajibannya. Sehingga menimbulkan piutang yang tidak dapat ditagih yang dalam akuntansinya dikenal dengan nama piutang tak tertagih

2.1.5 Pengakuan Piutang Usaha

Menurut Suwardjono (2002), “Standar Akuntansi mengatur tentang pengakuan dengan memberikan beberapa kriteria pengakuan, yaitu syarat-syarat apakah yang harus dipenuhi agar jumlah kos suatu objek transaksi dapat diakui”. Pengakuan dapat didasarkan atas aset barang telah diserahkan kepada pelanggan (saat terjadi penjualan).

Piutang usaha diakui pada saat perusahaan menjual barang/jasa secara kredit kepada konsumen sebesar harga tunai barang/jasa ketika penjualan terjadi. Piutang usaha berkurang setelah terjadi transaksi pembayaran oleh debitor dan diukur sebesar jumlah yang dibayar. Pengakuan piutang usaha berkaitan langsung dengan pengakuan pendapatan.

Piutang dapat diakui sebagai aktiva kalau telah cukup pasti (probable) bahwa perusahaan akan mampu menagih piutang tersebut, sehingga kemungkinannya adalah besar bahwa di periode mendatang akan terdapat aliran masuk kas dari piutang tersebut. Tetapi jika terdapat bagian dari piutang tersebut yang kemungkinannya kecil untuk ditagih, maka cukuplah beralasan untuk mengurangi piutang ragu-ragu tadi dari piutang, sehingga piutang bersihlah yang diakui sebagai aktiva di neraca (Sugiri dan Sumiyana, 2005).

Dalam banyak transaksi piutang, jumlah yang akan diakui adalah harga pertukaran diantara kedua belah pihak. “Harga pertukaran adalah jumlah yang merupakan hutang dari yang berhutang (pelanggan atau peminjam) dan umumnya dibuktikan dengan beberapa jenis dokumen bisnis, seringkali berupa faktur” (Kieso dan Weygandt, 1995).

Menurut Harnanto (2002), “Piutang yang timbul dari transaksi penjualan barang atau penyerahan jasa secara kredit, diakui dengan cara mendebet rekening piutang usaha dan mengkredit penjualan. Sedangkan penerimaan kas atau pembayaran dari debitur diakui atau dicatat dengan cara mendebet Kas/Bank dan mengkredit rekening piutang usaha.”

2.1.6 Pengertian Piutang Usaha Tidak Tertagih

Penjualan atas dasar selain penjualan tunai memiliki resiko yang menimbulkan kegagalan untuk menagih piutang, hal ini perusahaan memerlukan cadangan akun untuk meminimalisir resiko tersebut dengan piutang tak tertagih.

Berikut ini beberapa pengertian mengenai piutang usaha tak tertagih menurut para ahli :

Menurut Kieso, Weygandt, Warfield dalam bukunya Akuntansi Intermediate yang diterjemahkan oleh Emil Salim (2002:390)

Piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham, kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (atau beban piutang tak tertagih).

Menurut Skousen, Stice, dan Stice dalam bukunya Akuntansi Keuangan Menengah yang diterjemahkan oleh Dian Mas Cemerlang (2001:365) “Jumlah piutang yang diterima untuk tidak dicatat oleh debit untuk beban kerugian piutang dan kredit untuk cadangan atas beban kerugian.”

Begitu piutang usaha dicatat, nantinya akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Piutang usaha yang dilaporkan dalam neraca ini haruslah

benar-benar menunjukkan suatu jumlah yang kemungkinan besar dapat ditagih, setelah memperhitungkan besarnya kredit macet. Beban yang timbul atas tidak tertagihnya piutang usaha atau kredit macet akan dicatat dalam pembukuan sebagai beban operasional, yaitu dengan menggunakan istilah akun: beban kredit macet (*bad debts expense*), atau beban piutang yang tidak dapat ditagih (*uncollectible accounts expense*).

Pada umumnya, setiap calon pembeli haruslah terlebih dahulu memenuhi persyaratan kredit sebelum aplikasi atau transaksi kredit tersebut disetujui. Akan tetapi, pada kenyataan beberapa piutang usaha justru menjadi tidak dapat ditagih sebagai akibat dari kondisi pelanggan (debitur) yang ada setelah periode kredit berjalan (berlangsung). Kondisi ini misalkan saja, adanya pelanggan yang tidak bisa membayar oleh karena menurunnya omzet penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian. Kebangkrutan yang dialami debitur merupakan indikasi kuat atas kemungkinan tidak tertagihnya piutang usaha.

Perusahaan sering kali mencoba untuk memindahkan resiko atas kemungkinan tidak tertagihnya piutang ke perusahaan lain. Salah satu cara yang efektif yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah dengan mentransfer resiko tersebut ke perusahaan lain selaku penerbit kartu kredit, sehingga dalam hal ini perusahaan tidak akan melakukan penjualan kredit tanpa menerima kartu kredit dari perusahaan penerbit kartu kredit. Perusahaan (penjual) akan mencatat besarnya penjualan kredit ke pelanggan namun dengan cara mendebet akun tagihan ke perusahaan penerbit kartu kredit dan mengkredit akun pendapatan

penjualan. Nantinya, pada waktu tagihan tentu saja perusahaan hanya akan menerima sebesar jumlah penjualan di kurangi dengan beban jasa (*service fee*).

Cara lainnya untuk memindahkan resiko atas kemungkinan tidak tertagihnya piutang, perusahaan dapat juga menjual piutangnya ke factor, seperti ke bank atau lembaga keuangan lainnya. Dalam akuntansi, penjualan piutang tanpa tanggung renteng ini kepada *factor* dinamakan *factoring*, yang di mana setelah piutang dijual maka seluruh hasil pembayaran piutang pelanggan akan menjadi hak *factor*. Dalam kasus *factoring* ini, pelanggan tentu saja akan diberi tahu oleh perusahaan yang menjual piutangnya tersebut untuk membayar langsung kepada *factor*. Tanpa tanggung renteng di sini berarti bahwa perusahaan yang menjual piutang tersebut tidak akan bertanggung jawab atas kerugian yang ditimbulkan sebagai akibat dari tidak tertagihnya piutang yang telah dijualnya.

Secara umum, suatu piutang diindikasikan sebagai piutang tak tertagih apabila telah jauh melewati tanggal jatuh tempo piutang yang telah ditentukan sebagai piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian yang harus dicatat sebagai beban (*expense*), yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*) dalam laporan laba rugi, semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan yang digunakan manajemen dalam mengambil keputusan.

“Ada 2 (dua) metode yang digunakan untuk menilai, mencatat, atau menghapus piutang usaha yang tidak dapat ditagih, yaitu metode hapus langsung

(*direct write-off method*) dan metode pencadangan (*allowance method*)” (Hery, 2013:187).

1. Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write-Off Method*)

“Merupakan metode akuntansi untuk piutang dagang, dimana perusahaan menunggu hingga departemen kreditnya memutuskan bahwa akun piutang seorang pelanggan sudah tidak tertagih, kemudian mendebit Beban Piutang Tak Tertagih dan mengkredit Piutang Dagang Pelanggan” (Hongren,dkk.2006:426). Metode ini kerap digunakan terutama oleh perusahaan yang memiliki bidang usaha seperti restoran, hotel, rumah sakit, kantor pengacara, kantor akuntan publik, dan toko eceran dengan skala bisnis yang relatif kecil (seperti toko yang menjual alat-alat listrik, mainan anak-anak, dan lain sebagainya).

Faktor-faktor atau perihal yang membuat metode hapus langsung ini dipakai adalah :

- a. Terdapatnya sebuah situasi yang di mana memang sangat tidak memungkinkan bagi perusahaan untuk mengestimasi besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih sampai dengan akhir periode.
- b. Khusus bagi perusahaan yang menjual sebagian besar barang atau jasanya secara tunai, sehingga jumlah beban atas piutang usaha yang tidak dapat ditagih boleh dibilang sangat tidak material. Untuk hal yang ke dua ini, tentu saja bahwa jumlah piutang usaha yang ditimbulkan dari kegiatan bisnis perusahaan hampir dapat dipastikan sangat kecil sekali.

Ketika metode hapus langsung digunakan, beban kredit macet atau beban piutang yang tidak dapat ditagih hanya akan dicatat atau diakui apabila benar-benar telah terjadi pelanggan tertentu yang menyatakan tidak bisa membayar (*actual loss*), bukan berdasarkan pada kerugian estimasi. Jadi, pada saat perusahaan mendapati bahwa pelanggan tertentu tidak bisa membayar maka pada saat itu perusahaan akan menghapus langsung piutang usahanya atas pelanggan tertentu di sebelah kredit (tanpa melakukan pencadangan terlebih dahulu) dan membebankannya di sebelah debit sebagai beban kredit macet atau beban piutang yang tidak dapat ditagih.

Metode hapus langsung sangatlah sederhana, akan tetapi metode ini tidak sesuai dengan konsep penandingan (*matching concept*). Dengan metode hapus langsung karena perusahaan baru mengetahui piutangnya tidak dapat ditagih setelah beberapa waktu kemudian (setelah penjualan terjadi), maka perusahaan tidak menandingkan beban kredit macet ke periode di mana pendapatan terkait (penjualan) dicatat. Jadi, beban kredit macet kemungkinan akan diakui atas penjualan yang telah terjadi dalam periode sebelumnya. Dengan kata lain, beban kredit macet sering dicatat dalam periode yang berbeda dengan periode di mana pendapatan terkait dicatat.

Penggunaan metode hapus langsung dapat mengurangi utilitas (manfaat) laporan keuangan, baik laporan laba rugi maupun neraca. Tidak ada usaha yang dilakukan untuk menandingkan beban kredit macet dengan penjualan yang ada dalam laporan laba rugi periode berjalan. Demikian juga bahwa tidak ada usaha yang dilakukan untuk menampilkan piutang usaha di neraca

sebesar jumlah bersihnya, yaitu jumlah yang diperkirakan dapat ditagih setelah memperhitungkan besarnya cadangan estimasi kerugian, melainkan dilaporkan langsung sebesar jumlah brutonya.

Sebagai kesimpulan, sekali lagi bahwa metode hapus langsung diterapkan ketika besarnya kredit macet atau piutang usaha adalah sangat kecil, sehingga berdasarkan prinsip materialitas maka metode yang simpel ini diperbolehkan dipakai meskipun untuk tujuan pembukuan. Namun secara keseluruhan, menurut prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum, metode hapus langsung tidaklah diperkenankan untuk tujuan pembukuan (*book purposes*). Berbeda untuk tujuan perhitungan pajak penghasilan (*income tax purposes*), di mana metode hapus langsung ini justru merupakan metode yang diwajibkan (diharuskan).

2. Metode Pencadangan (*Allowance Method*)

“Merupakan metode pencatatan kerugian penagihan dengan dasar perkiraan, bukannya menunggu untuk tahu pelanggan mana yang tidak akan melunasi ke perusahaan” (Hongren, dkk.2006:422). Sepanjang periode di mana penjualan kredit terjadi, estimasi mengenai besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih dibuat. Pada titik ini (dalam periode penjualan), karena perusahaan belum dapat mengetahui mana dari pelanggannya yang tidak bisa membayar maka perusahaan tidak akan mengkredit (menghapus) piutang usahanya secara langsung.

Satu hal yang perusahaan dapat prediksi adalah bahwa berdasarkan pengalaman masa lampau selalu ada pelanggannya yang tidak bisa

membayar. Namun, mengenai siapa orangnya (pelanggannya) dan berapa jumlah piutang yang macet tentu saja baru akan diketahui nanti secara pasti sampai pelanggan tertentu menyatakan tidak bisa membayar. Dengan menggunakan metode pencadangan, besarnya estimasi atas beban piutang yang tak tertagih akan diakui (dicatat) dalam periode yang sama sebagaimana penjualan kredit dicatat, tanpa harus menunggu terjadinya *actual loss* yang mungkin baru terjadi setelah periode penjualan berlangsung. Besarnya estimasi ini diperoleh berdasarkan hasil pengamatan atau pengalaman masa lampau mengenai jumlah piutang usaha yang macet.

Kebanyakan perusahaan besar menggunakan metode pencadangan untuk mengestimasi bagian dari piutang usahanya yang tidak dapat ditagih. Daripada perusahaan menentukan mana pelanggannya yang tidak bisa membayar, perusahaan lebih baik mengurangi jumlah piutang usahanya ke nilai bersih yang dapat direalisasi (*net realizable value*). Perusahaan akan menentukan besarnya estimasi piutang tak 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 accounts*).

Secara teoritis, jika besarnya estimasi atas piutang tak tertagih adalah akurat, maka akun cadangan ini seharusnya selalu mendekati nol (akan tetapi estimasi tidak pernah nol karena perusahaan akan terus melakukan penjualan kredit dan membuat estimasi yang baru). Akun cadangan memiliki saldo normal di sebelah kredit, berlawanan dengan saldo normal piutang, sehingga

akun cadangan dianggap sebagai akun pengurang (contra account) dari akun piutang usaha. Akun cadangan ini akan mengurangi jumlah bruto piutang ke nilai bersihnya yang dapat direalisasi.

Untuk tujuan pembukuan, metode pencadangan diharuskan menurut prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum, karena metode ini memenuhi atau sesuai dengan :

1. Prinsip Penandingan (*the matching principle*) – dimana besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih dicatat dalam periode yang sama sebagaimana pendapatan penjualan kredit.
2. Prinsip Konservatisme (*the conservatism principle*) – di mana piutang usaha di laporkan dalam neraca sebesar jumlah piutang lebih realitis (dan lebih rendah) sehingga mencerminkan dengan lebih baik jumlah piutang yang sesungguhnya dapat ditagih.

2.1.7 Faktor Piutang Tak Tertagih

Konsekuensi logis dengan dilaksanakannya kebijakan penjualan produk secara kredit oleh perusahaan adalah munculnya piutang bagi perusahaan yang pada gilirannya akan menimbulkan tambahan biaya dan potensi munculnya piutang tak tertagih yang menjadi beban perusahaan atau dikenal dengan beban penyisihan piutang usaha. Piutang tak tertagih yang terjadi dalam perusahaan pada suatu periode akuntansi menunjukkan bahwa suatu kebijakan penjualan kredit yang dilaksanakan selama periode tertentu ada yang tidak dapat ditagih atau gagal bayar oleh pelanggan/konsumen dan telah meninggalkan beban baru untuk periode berikutnya. Semakin besar piutang tak tertagih yang terjadi, maka

semakin besar potensi kegagalan yang dialami perusahaan dalam meraih nilai uang tunai dari penjualan produk, yang berarti pula semakin besar kerugian yang akan diderita perusahaan.

Dengan berjalannya waktu posisi piutang tak tertagih yang terakumulasi akan semakin membebani perusahaan. Monitoring terhadap jumlah hari beban penyisihan piutang dan daftar umur piutang menjadi urgen dilakukan perusahaan untuk mengambil kebijakan-kebijakan lebih lanjut terkait dengan pengelolaan piutangnya. Jika jumlah hari piutang tak tertagih dan jika daftar umur piutang usaha menunjukkan kenaikan persentase yang signifikan, maka kebijakan penjualan kredit perusahaan perlu kian diperketat. Akan tetapi, perubahan pada jumlah hari piutang tak tertagih dan daftar umur piutang hendaknya dianggap sebagai pertanda bagi perusahaan untuk melakukan investigasi lebih lanjut, dan tidak selalu diartikan sebagai pertanda kebijakan kredit perusahaan melemah (Brigham & Dave dalam Brigham & Houston hal. 173-174).

Total beban penyisihan piutang pada setiap periode akan ditentukan oleh dua faktor, yaitu (Brigham dan Houston, 2006, hal.168)

1. Jumlah Volume Penjualan

Volume penjualan kredit yang meningkat akan menggiring perusahaan pada penumpukkan piutang, dan jika piutang tersebut sebagian tidak tertagih sesuai dengan jatuh tempo yang ditentukan maka beban penyisihan piutang akan meningkat pula. Dengan demikian meningkat atau menurunnya volume penjualan kredit akan meningkatkan atau menurunkan potensi terjadinya piutang tak tertagih

pada perusahaan. Menganalisis kebijakan persyaratan kredit dan perbaikan dalam metode penagihan piutang menjadi langkah bijaksana dalam setiap keputusan untuk meningkatkan volume penjualan, sehingga diharapkan mampu mengantisipasi meningkatnya beban penyisihan piutang usaha akibat meningkatnya volume penjualan kredit.

2. Rata-rata Waktu yang Dibutuhkan antara Penjualan dan Penerimaan

Rentang waktu yang tersedia bagi pelanggan dalam melunasi hutangnya merupakan suatu periode yang harus dioptimalkan dalam penagihan piutang oleh perusahaan. Periode ini dimulai dari terjualnya produk dan diterima pelanggan sampai dengan jatuh tempo pembayaran yang telah ditentukan. Semakin kecil rata-rata periode penagihan (pelunasan) maka akan semakin kecil piutang tak tertagih yang terjadi. Sebaliknya semakin besar rata-rata periode penagihan bahkan melewati jatuh tempo yang telah ditentukan maka semakin besar piutang tak tertagih yang ditanggung perusahaan.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperkecil periode penagihan adalah memberlakukan kebijakan potongan tunai dengan pola persyaratan kredit (*credit term*), misalnya *credit term* dengan basis 2/10 net 30. Dengan memberikan potongan 2% bagi pelanggan/konsumen yang melunasi hutangnya selama masa 10 hari untuk jangka waktu kredit 30 hari, hal ini akan mendorong pelanggan/konsumen untuk mengambil nilai manfaat dari potongan harga tersebut. Jika potongan harga tersebut terjadi untuk sebagian pelanggan/konsumen, maka periode penagihan akan semakin pendek dan piutang tak tertagih dapat diminimumkan.

2.1.8 Cadangan Kerugian Piutang

Cadangan kerugian piutang (atau cadangan piutang ragu-ragu) merupakan akun tandingan atas piutang dagang. Perusahaan akan mencatat beban piutang tak tertagih untuk jumlah yang telah diperkirakan dan membentuk cadangan kerugian piutang.

Kieso, dkk (2007:352) menyatakan “penentuan atas jumlah Beban Piutang Tak Tertagih dan Cadangan Kerugian Piutang dapat berasal dari 2 (dua) pendekatan, yaitu sebagai berikut” :

1. Pendekatan Persentase-Penjualan (Laporan Laba-Rugi)

Pendekatan persentase penjualan menghitung beban piutang tak tertagih sebagai persentase dari penjualan kredit bersihnya. Metode ini disebut juga pendekatan laba rugi karena dipusatkan pada jumlah bebannya. Pendekatan persentase-penjualan menandingkan biaya dengan pendapatan karena hal ini mengaitkan beban pada periode di mana penjualan dicatat.

2. Pendekatan Persentase-Piutang (Neraca)

Tujuan dari pendekatan persentase piutang adalah melaporkan nilai realisasi bersih piutang dalam neraca. Pendekatan ini disebut dengan pendekatan persentase-piutang atau neraca (*percentage of receivable* atau *balance sheet approach*) (Kieso, dkk 2007:352). Cara ini dapat dibagi menjadi 2 (dua) metode, yaitu berdasarkan pada persentase tertentu dari jumlah saldo akhir piutang usaha atau bisa juga berdasarkan pada klasifikasi atau pengelompokkan umur piutang (Hery, 2013:193).

2.1.9 Laba Operasional Perusahaan

Menurut Harnanto (2002:97) “Laba usaha (laba operasi) meliputi, semua pendapatan dan beban, serta untung dan rugi yang berasal dari *on going operations* atau transaksi-transaksi terkait dengan usaha pokok dan di luar usaha pokok perusahaan”. Warren, et al. (2006:303) berpendapat bahwa “Laba operasi (*operating income*), sering disebut dengan *income from operations*, ditentukan dengan mengurangi beban operasi dari laba kotor”.

Menurut Keown, Martin, Petty, dan Scott Jr (2005:33), Pengertian laba operasi adalah “*Operating income (earning before interest and taxes) is profit from sales minus total operating expense*”. Terjemahan tersebut dapat diartikan “Pendekatan operasi (pendapatan sebelum bunga pajak) adalah laba dari penjualan dikurangi total biaya operasional”.

Menurut Sri Handayani (2010:41), rumus laba operasional adalah sebagai berikut :

$$\text{Laba Operasional} = \text{Pendapatan Operasional} - \text{Beban Operasional}$$

Dari definisi-definisi di atas dapat disimpulkan bahwa laba usaha adalah laba yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan, dimana laba usaha tersebut diperoleh dari selisih laba kotor dengan beban operasi (beban usaha).

Soemarso (2005:226) juga berpendapat bahwa “Selisih antara laba bruto dan biaya usaha disebut laba usaha (*income from operation*) atau laba operasi (*operating income*). Laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari

kegiatan utama perusahaan”. Laba bruto merupakan selisih antara pendapatan dari penjualan dengan harga pokok penjualan (Soemarso, SR, 2004:235)”.

Oleh karena itu, akun-akun pendapatan dan beban dipergunakan untuk mencari besarnya laba.

2.1.10 Dampak Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Operasional Perusahaan

Sebagaimana telah disebutkan dalam uraian di atas bahwa piutang tak tertagih (beban penyisihan piutang) dalam suatu periode tertentu memuat potensi kerugian yang akan ditanggung oleh perusahaan dan akan menjadi kerugian permanen apabila piutang benar-benar tidak dapat tertagih sama sekali. Kieso dkk (2002, hal.390), menegaskan bahwa piutang usaha tak tertagih merupakan kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham, kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (atau beban piutang tak tertagih). Dengan demikian secara teori piutang tak tertagih telah berdampak negatif pada penurunan laba perusahaan terlebih pada laba operasional perusahaan, sekurang-kurangnya pada periode tertentu. Hal ini dapat dijelaskan bahwa 1 unit barang yang dijual dengan cara kredit dan menjadi piutang usaha, jika piutang ini tidak dapat tertagih pada periode yang telah ditentukan maka perusahaan akan kehilangan senilai harga jual kredit yang berarti perusahaan akan menanggung kerugian hilangnya biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan 1 unit

barang tersebut termasuk persentase laba yang telah ditetapkan dalam 1 unit barang yang terjual dalam periode tertentu.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Maya Rosmayani (dalam Imam Sulthani 2011, hal.3) yang melakukan penelitian pada PT BPRS Alwadiyah telah membuktikan adanya pengaruh yang signifikan penyisihan piutang terhadap beban operasional dengan koefisien determinasi sebesar 0.627 atau sebesar 62,7%. Besarnya angka determinasi ini menunjukkan lebih dari 50% penyisihan beban piutang usaha mempengaruhi laba operasional perusahaan. Sementara Imam Sulthani (2011, hal.11) juga dalam penelitiannya dalam masalah yang sama terhadap PD. Putra Madani Ciamis juga membuktikan angka koefisien determinasi sebesar 0,8 yang berarti 80% variabel beban penyisihan piutang usaha secara signifikan mempengaruhi laba operasional perusahaan. Penemuan dalam penelitian Sulthani (2011, hal 12) telah menunjukkan pengaruh yang positif dimana kenaikan beban penyisihan piutang menyebabkan terjadinya kenaikan laba operasional perusahaan. Penemuan tersebut pada dasarnya bertentangan dengan hakekat teori dimana besarnya beban penyisihan piutang seharusnya menurunkan laba operasional perusahaan. Walaupun hasil penelitian menunjukkan hasil yang bertentangan dengan konsep teori keuangan, namun hasil penelitian telah mampu menunjukkan hasil yang signifikan yang diyakni bahwa beban penyisihan piutang telah berdampak pada laba operasional perusahaan.

2.2 Kerangka Pikir

Kebijakan penjualan secara kredit dalam upaya meningkatkan daya saing, memperluas cakupan pasar dan memaksimalkan laba perusahaan telah menghadapkan perusahaan pada suatu masalah baru yaitu terjadinya penyisihan piutang usaha. Penyisihan piutang usaha merupakan suatu resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan sebagai bentuk dari adanya piutang yang tidak dapat ditagih dalam masa periode yang telah ditentukan. Resiko ini telah memberikan isyarat terjadinya potensi kerugian yang akan menurunkan margin laba operasional yang akhirnya akan menghambat upaya perusahaan dalam memaksimalkan keuntungan secara keseluruhan. Kieso dkk (2002, hal.390) menegaskan bahwa Piutang usaha tidak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba ekuitas pemegang saham, kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (atau beban piutang tak tertagih). Dengan demikian besar kecilnya beban penyisihan piutang usaha akan berdampak pada laba operasional perusahaan yaitu laba perusahaan setelah dikurangi total beban operasional langsung yang harus ditanggung perusahaan dalam menjalankan pelayanan produknya kepada konsumen atau pelanggan. Secara sistematis hubungan kedua variabel tersebut dapat digambarkan dalam paradigma penelitian sebagai berikut :



2.3 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tinjauan pustaka yang telah dijelaskan, maka penulis merumuskan hipotesis penelitian bahwa “Diduga bahwa piutang tak tertagih berpengaruh terhadap laba operasional perusahaan pada PT Pelindo IV (Persero) Makassar”.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Pelindo IV (Persero) yang berlokasi di Jl Soekarno No. 1, Mampu, Wajo Kota Makassar, Sulawesi Selatan, yang bergerak dibidang jasa kepelabuhanan.

Waktu Penelitian sampai dengan penyusunan laporan diperkirakan kurang lebih 2 (dua) bulan.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kuantitatif. Menurut (Wirat Maja : 2014) merupakan penemuan-penemuan yang dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur statistik atau cara lain dari ini adalah gabungan antara subjek dan data dokumenter (Dokumentary Data). Data dokumentasi yang digunakan yaitu data-data Laporan neraca dan laba rugi.

3.2.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data sekunder. Data sekunder adalah data yang berasal dari sumber internal. Dalam penelitian ini yang merupakan data sekunder adalah Dokumen data piutang pada PT. Pelindo IV (Persero) Makassar.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data penulisan proposal ini, penulis menggunakan metode dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang telah tersedia oleh pihak lain terkait dengan penelitian. Data yang diminta berupa data laporan keuangan pada PT. Pelindo IV (Persero) Makassar.

3.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan yaitu teknik analisis linear sederhana yang merupakan analisis untuk melihat sejauh mana pengaruh variabel X terhadap variabel Y, dimana untuk mengetahui besar pengaruh variabel independen X terhadap variabel dependen Y.

Menurut Sugiyono (2012) Analisis Regresi Linear Sederhana adalah alat analisis yang digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen X terhadap Variabel Dependen Y adalah besarnya nilai variabel lain yang tidak diukur dalam penelitian ini. Adapun arti dari rumus diatas adalah :

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = Nilai Variabel Laba Operasional Perusahaan

X = Nilai Variabel Beban Piutang Tak Tertagih

a = Bilangan Konstanta

b = Koefisien Regresi

Untuk mencari nilai konstanta dengan rumus sebagai berikut :

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

Keterangan :

a = Bilangan Konstanta

b = Koefisien Regresi

n = Jumlah Data

X = Nilai Variabel Beban Piutang Tak Tertagih

Y = Nilai Variabel Laba Operasional Perusahaan

3.4.1 Analisis Korelasi

Sugiyono (2012) menjelaskan bahwa analisis regresi bertujuan menganalisis besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Selanjutnya bahwa regresi linear sederhana digunakan apabila variabel dependen dipengaruhi hanya oleh satu variabel independen.

Untuk menentukan nilai a dan b dengan rumus sebagai berikut :

$$r = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{n\sum x^2 - (\sum x)^2\} \{n\sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

Keterangan :

r = Koefisien Korelasi

n = Jumlah Data

X = Variabel Beban Piutang Tak Tertagih

Y = Variabel Laba Operasional Perusahaan

Untuk menghitung besarnya hubungan atau korelasi variabel, maka dapat diklarifikasikan sebagai berikut:

Dari hasil analisis korelasi dapat dilihat tiga alternatif, yaitu :

1. Apabila nilai $r=+1$ atau mendekati positif (+) satu berarti variabel x mempunyai pengaruh yang kuat dan positif terhadap variabel y.
2. Apabila nilai $r=-1$ atau mendekati negatif (-) satu berarti variabel x mempunyai pengaruh yang kuat dan negatif terhadap perkembangan variabel y.
3. Apabila $r=0$ atau mendekati nol (0) maka variabel x kurang berpengaruh terhadap perkembangan variabel y, hal ini berarti bahwa bertambahnya atau berkurangnya variabel tidak dipengaruhi variabel x.

1. Koefisien Determinasi

Analisis korelasi dapat dilanjutkan dengan menghitung koefisien determinasi. Menurut Lukas Setia Atmaja (2009:170), koefisien determinasi menunjukkan persentase fluktuasi atau variasi pada suatu variabel (y) dapat dijelaskan atau disebabkan oleh variabel lain (x). koefisien determinasi ini berfungsi untuk mengetahui persentase besarnya pengaruh variabel independen dan variabel dependen. Dalam penggunaannya, koefisien determinasi ini dinyatakan dalam persentase (%) dengan rumus sebagai berikut :

$$Kd = r^2 \times 100\%$$

Keterangan :

kd = Koefisien Determinasi

r^2 = Koefisien Korelasi yang dikuadratkan

2. Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk menguji atau membandingkan rata nilai sesuatu sampel dengan nilai lainnya. Uji t dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan tingkat yang ditentukan adalah 95% dengan tingkat signifikan sebesar 0,5% dan *degree of freedom* (df) $n - k$ membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} .

Jika, $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$, maka H_0 diterima.

Jika, $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak.

3. Penetapan Tingkat Signifikan dan Pengujian Statistik

Tingkat signifikan yang dipilih dalam penelitian ini adalah 0,05 (5%), karena dinilai cukup mewakili pengaruh antara kedua variabel dan merupakan tingkat signifikan yang umum digunakan dalam penelitian ilmu-ilmu sosial. Tingkat signifikan 0,05 (5%) artinya kemungkinan besar hasil penarikan kesimpulan mempunyai profitabilitas 95% atau toleransi kesalahan 5%.

Hipotesis nol (H_0) merupakan hipotesis yang menyatakan bahwa variabel-variabel independen tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan variabel dependen. Sedangkan Hipotesis alternatif (H_a) merupakan hipotesis yang menyatakan bahwa variabel-variabel independen mempunyai hubungan yang signifikan dengan variabel dependen

3.5 Definisi Operasional

Secara rinci definisi operasional yang penulis kemukakan dalam penelitian ini dapat diperinci pada uraian berikut ini :

1. Piutang adalah hak untuk menerima sejumlah uang dari pihak lain. Piutang timbul karena menjalankan usaha normal perusahaan, misalnya menjual barang hasil produksi ataupun jasa. Piutang harus diterima dalam jangka waktu satu tahun (atau dalam siklus normal perusahaan) disebut piutang lancar, sedangkan piutang dengan jangka waktu lebih dari satu tahun disebut piutang jangka panjang.
2. Piutang usaha adalah suatu aktiva yang timbul karena perusahaan menjual atau memberikan jasanya kepada pelanggan dan menerima janji dari pelanggan akan memberikan uang kepada perusahaan pada waktu yang akan datang. Dengan kata lain piutang usaha timbul karena adanya penjualan yang dilakukan secara kredit.
3. Piutang usaha diakui pada saat perusahaan menjual barang/jasa secara kredit kepada konsumen sebesar harga tunai barang/jasa ketika penjualan terjadi. Piutang usaha berkurang setelah terjadi transaksi pembayaran oleh debitor dan diukur sebesar jumlah yang dibayar. Pengakuan piutang usaha berkaitan langsung dengan pengakuan pendapatan.
4. Piutang usaha tidak tertagih adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli/pengguna jasa karena adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya.
5. Cadangan kerugian piutang adalah pencatatan yang dibuat di dalam jurnal ketika terdapat piutang yang sudah tidak dapat tertagih lagi.

6. Dengan demikian secara teori piutang tak tertagih telah berdampak negatif pada penurunan laba perusahaan terlebih pada laba operasional perusahaan, sekurang-kurangnya pada periode tertentu. Hal ini dapat dijelaskan bahwa 1 unit barang yang dijual dengan cara kredit dan menjadi piutang usaha, jika piutang ini tidak dapat tertagih pada periode yang telah ditentukan maka perusahaan akan kehilangan nilai harga jual kredit yang berarti perusahaan akan menanggung kerugian hilangnya biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan 1 unit barang tersebut termasuk persentase laba yang telah ditetapkan dalam 1 unit barang yang terjual dalam periode tertentu.
7. Laba operasional adalah laba perusahaan yang diperoleh dari kegiatan usaha pokok perusahaan yang bersangkutan dalam jangka waktu tertentu. Dimana laba usaha tersebut diperoleh dari selisih laba kotor dengan beban operasi (beban usaha).
8. PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Makassar adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang jasa kepelabuhanan. Penjualan jasa yang dilakukan oleh PT Pelabuhan Indonesia IV dapat dilakukan secara kredit. Untuk penjualan kreditnya, pihak manajemen PT Pelindo IV awalnya akan melakukan perkiraan untuk memberikan piutang, selain itu pihak manajemen juga membuat batasan waktu untuk perlunasan piutang.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Penelitian

1. Sejarah PT Pelindo IV (Persero)

PT Pelabuhan Indonesia IV (Pelindo IV) atau lebih dikenal dengan sebutan Pelindo 4 dibentuk berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 58 Tahun 1991 tanggal 19 Oktober 1991 tentang Penagihan Bentuk Perusahaan Umum (Perum) Pelabuhan IV secara efektif dicatatkan mulai sejak penandatanganan Anggaran Dasar Perusahaan oleh Sekjen Dephub di hadapan Notaris Imas Fatimah .H.No 7 pada tanggal 1 Desember 1992.

Kepemilikan saham PT Pelabuhan Indonesia IV sebagai Persero berkantor di jalan Soekarno No. 1 Makassar sepenuhnya dikuasai oleh pemerintah, pada saat itu telah di alihkan ke Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara (BUMN).

Wilayah kerja Pelindo IV meliputi beberapa pelabuhan khususnya diwilayah Indonesia Timur yaitu Makassar, Pare-Pare, Kendari, Pantoloan, Tolitoli, Gorontalo, Bitung, Balikpapan, Samarinda, Bontang, Sengata, Tj Redeb, Tarakan, Nunukan, Ternate, Ambon, Sorong,Manokwari, Fak Fak, Biak, Jayapura,Merauke.

Menilik perkembangan kebelakang di masa awal pengelolaannya, PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) telah mengalami perkembangan yang cukup pesat dan mampu menyesuaikan diri dengan perkembangan lingkungan yang semakin maju. PT Pelindo IV menyiapkan dana belanja modal (capital

expenditure/capex) sebesar Rp 1,9 triliun untuk keperluan sepanjang 2017, meningkat 46% dari dana capex yang dialokasikan perseroan pada 2016 sebesar Rp 1,3 triliun. Sebagian besar dana alokasi capex 2017 digunakan untuk mengembangkan sembilan pelabuhan antara lain Pelabuhan Tarakan, Bitung, Kendari, Ambon, Ternate, Manokwari, Sorong, Jayapura, dan Merauke.

Pelabuhan IV berencana menambah enam unit container crane (CC) pada 2018 untuk memperkuat pelayanan di enam pelabuhannya di kawasan timur Indonesia. Keenam pelabuhan itu adalah Ternate, Sorong, Ambon, Kendari, Pantoloan, dan satu unit CC untuk Terminal Peti Kemas (TPK) PT Kaltim Karingau, anak perusahaan Pelindo IV.

Secara efektif keberadaan PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) mulai sejak penandatanganan Anggaran Dasar Perusahaan oleh Sekjen Dephub berdasarkan Akta Notaris Imas Fatimah, SH No 7 tanggal 1 Desember 1992. Menilik perkembangan kebelakang di masa awal pengelolaannya, PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) telah mengalami perkembangan yang cukup pesat dan mampu menyesuaikan diri dengan perkembangan lingkungan yang semakin maju.

Tahun 1957-1960

Pada masa awal kemerdekaan, pengelolaan pelabuhan berada di bawah koordinasi Djawatan Pelabuhan. Seiring dengan adanya nasionalisasi terhadap perusahaan-perusahaan milik Belanda dan dengan di keluarkannya PP No. 19/1960, maka status pengelolaan pelabuhan dialihkan dari Djawatan Pelabuhan berbentuk badan hukum yang disebut Perusahaan Negara. (PN)

Tahun 1960-1963

Berdasarkan PP No. 19 tahun 1960 tersebut pengelolaan pelabuhan umum diselenggarakan oleh PN pelabuhan I-VIII. Di kawasan Timur Indonesia sendiri terdapat 4 (empat) PN Pelabuhan yaitu : PN Pelabuhan Banjarmasin, PN Pelabuhan Makassar, PN Pelabuhan Bitung dan PN Pelabuhan Ambon.

Tahun 1964-1969

Pada masa order baru, pemerintah mengeluarkan PP 1/1969 dan PP 19/1969 yang melikuidasi PN Pelabuhan menjadi Badan Pengusahaan Pelabuhan (BPP) yang di pimpin oleh Administrator Pelabuhan sebagai penanggung jawab tunggal dan umum di pelabuhan. Dengan kata lain aspek komersial tetap dilakukan oleh PN Pelabuhan, tetapi kegiatan operasional pelabuhan dikoordinasikan oleh Lemabaga Pemerintah yang disebut *Port Authority*.

Tahun 1969- 1983

Pengelolaan Pelabuhan dalam likuiditas dilakukan oleh Badan Pengusahaan Pelabuhan (BPP) berdasarkan PP 1/1969 dan PP 18/1969. Dengan adanya penetapan itu, pelabuhan dibubarkan dan Port Authority digantikan oleh BPP.

Tahun 1983-1992

Status pelabuhan dalam likuidasi yang di kenal dengan BPP berakhir dengan keluarnya PP 11/1983 dan PP 17/1983 yang menetapkan bahwa pengelolaan pelabuhan dilakukan oleh Badan Usaha Milik Negara yang berbentuk Perusahaan Umum (Perum).

Tahun 1992 – sekarang

Di landasi oleh pertimbangan peningkatan efisiensi dan efektifitas perusahaan serta dengan melihat perkembangan yang dicapai oleh perum pelabuhan IV, pemerintah menetapkan melalui PP 59/1991 bahwa pengelolaan pelabuhan di wilayah Perum Pelabuhan IV dialihkan bentuknya dari Perum menjadi (Persero). Selanjutnya Perum Pelabuhan Indonesia IV beralih menjadi PT (Persero) Pelabuhan Indonesia IV. Sebagai Persero, pemilikan saham PT Pelabuhan Indonesia IV yang berkantor pusat di jalan Soekarno No. 1 Makassar sepenuhnya di kuasai oleh Pemerintah, dalam hal ini Menteri Keuangan Republik Indonesia dan pada saat ini telah di alihkan ke Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara (BUMN).

2. Visi, Misi, dan Bidang Usaha PT Pelindo IV (Persero)

Visi : “Menjadi perusahaan pengelola pelabuhan yang terintegrasi, berdaya saing tinggi, dan bertaraf internasional”.

Misi : 1. Menjadi penggerak dan pendorong Indonesia Timur.

2. Menyediakan jasa kepelabuhanan dan non-kepelabuhanan (penunjang) yang terintegrasi dengan berorientasi pada kepuasan dan loyalitas pelanggan.

3. menciptakan transformasi untuk mendorong pengembangan profesional dan personal bagi kesejahteraan karyawan.

4. meningkatkan nilai tambah bagi Stakeholder internal dan eksternal secara berkelanjutan.

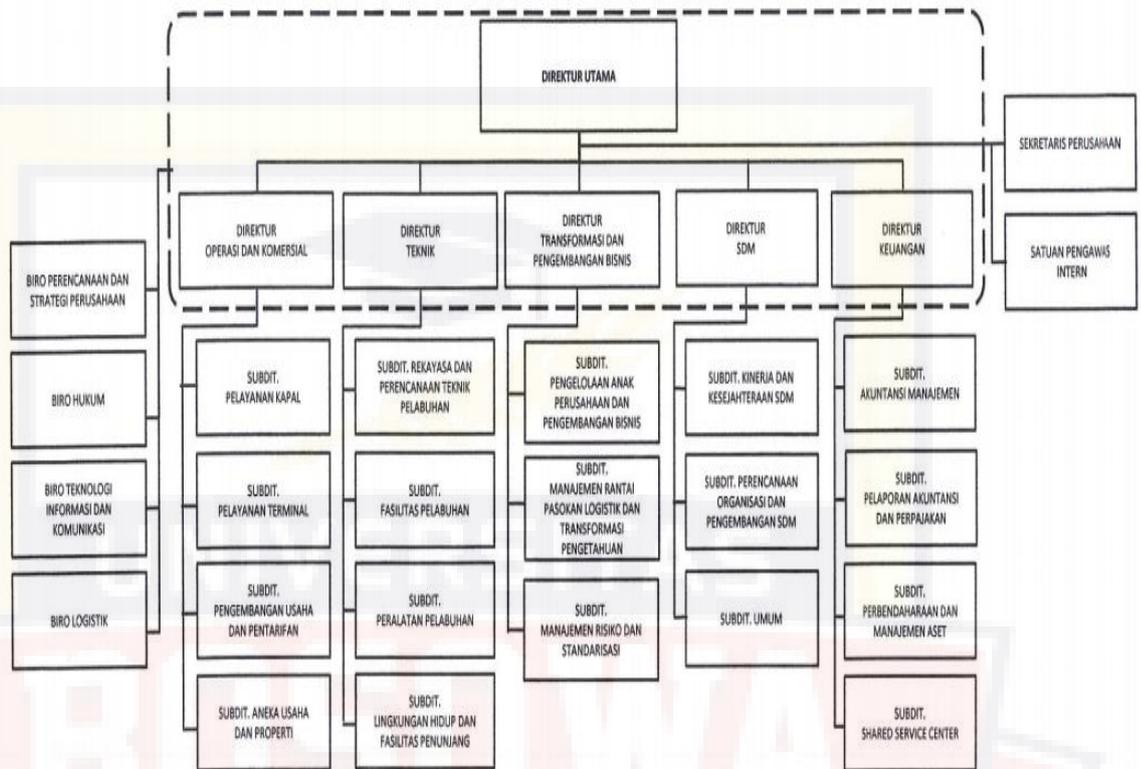
5. memaksimalkan nilai pemegang saham secara berkelanjutan (shareholder).

Bidang Usaha :

1. Pelayanan Kapal : Melayani jasa perkapalan mulai dari berlabuh hingga kebutuhan anak buah kapal.
2. Pelayanan Barang : Melayani jasa mulai dari bongkar muat barang hingga penyimpanan.
3. Pelayanan Terminal Petikemas : Pelayanan cepat waktu, aman dan dapat dipercaya, serta menerapkan sistem pelayanan berstandar internasional.
4. Penumpang : Melayani jasa perkapalan mulai dari berlabuh hingga kebutuhan anak buah kapal.
5. Pelayanan Alat : Melayani semua kebutuhan pelanggan dari segala aspek di lapangan.
6. Jasa Lainnya: Melayani kerjasama lainnya (Usaha, Operasi, Penyewaan Gedung, Tanah, Bunker BBM, dll).

4.1.2 Struktur dan Pembagian Tugas Organisasi PT Pelindo IV (Persero)

1. Struktur Organisasi



2. Pembagian Tugas

Sesuai dengan struktur organisasi perusahaan PT Pelindo IV (Persero) Makassar di atas, maka masing-masing jabatan mengemban tugas sebagai berikut:

- a. Direktorat Operasi dan Komersial, mempunyai tugas sebagai berikut :
 - 1) Merumuskan kebijakan, program, sistem dan prosedur kegiatan pelayanan jasa kapal dan jasa Maritim (Marine and Maritime Services).
 - 2) Merumuskan kebijakan, program, sistem dan prosedur kegiatan pelayanan petikemas, terminal konvensional dan pelayanan barang (Logistic Services).

- 3) Merumuskan kebijakan, program, sistem dan prosedur kegiatan pelayanan terminal penumpang, pemanfaatan properti serta jasa kepelabuhanan lainnya (Other Services).
- 4) Merumuskan kebijakan, program, sistem kegiatan komersialisasi segmen jasa kepelabuhanan dan fasilitas pelabuhan serta memonitornya.
- 5) Menurunkan kebijakan, program, riset pasar dan menganalisis potensi pasar, peta persaingan, pelanggan potensial dan melaksanakan program Customer Relationship Management (CRM).
- 6) Melakukan evaluasi dan penyusunan tarif pelayanan jasa kepelabuhanan.
 - b. Direktorat Teknik, mempunyai tugas sebagai berikut :
 - 1) Merumuskan kebijakan, program, sistem dan prosedur kegiatan pengembangan dan rekayasa fasilitas dan peralatan, pemeliharaan bangunan dan peralatan pelabuhan, lingkungan pelabuhan (port environment) serta fasilitas penunjang lainnya.
 - 2) Merancang, merencanakan dan mengawasi kegiatan pengembangan dan rekayasa fasilitas dan peralatan pelabuhan.
 - 3) Merencanakan, mengawasi, dan mengevaluasi program pemeliharaan bangunan di atas air dan di darat, termasuk kolam pelabuhan.
 - 4) Merencanakan, mengawasi, dan mengevaluasi program pemeliharaan dan pengendalian lingkungan pelabuhan (port environment) serta fasilitas penunjang lainnya.

5) Merencanakan, mengawasi, dan mengevaluasi program pemeliharaan dan pengendalian lingkungan pelabuhan (port environment) serta fasilitas penunjang lainnya.

c. Direktorat Transformasi dan Pengembangan Bisnis, mempunyai tugas :

- 1) Merencanakan, menyusun dan mengembangkan arah kebijakan program-program pengembangan bisnis perusahaan.
- 2) Menyusun, menetapkan dan mengevaluasi arah kebijakan program-program pengembangan bisnis perusahaan.
- 3) Menyusun, menyelenggarakan, mengembangkan dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan pada unit kerja dan anak perusahaan sesuai dengan kebijakan dan rencana jangka panjang perseroan.
- 4) Menyusun, melaksanakan, dan mengevaluasi program manajemen rantai pasokan logistik perseroan dan transformasi pengetahuan terkait bidang usaha komersial perusahaan dan sumber daya manusia.
- 5) Menyusun, melaksanakan dan mengevaluasi program manajemen resiko dengan ketentuan perseroan.
- 6) Menyusun, menetapkan mengembangkan kebijakan mutu dan K3L, serta standarisasi untuk kebutuhan bisnis perusahaan dan pemenuhan ketentuan regulasi (Regulation Compliance).

d. Direktorat SDM, mempunyai tugas sebagai berikut :

- 1) Merencanakan, membina dan mengembangkan Sumber Daya Manusia serta melaksanakan kajian dan analisis serta mengambil langkah-langkah perbaikan guna pengembangan dan pembenahan organisasi.

- 2) Menyusun dan mengevaluasi Master plan Sumber Daya Manusia sesuai perkembangan bisnis perusahaan.
 - 3) Menyusun, menyelenggarakan dan mengevaluasi pengembangan karir pegawai dan penilaian kinerja individu pegawai (KPI Individu)
 - 4) Menyusun, melaksanakan dan mengevaluasi kegiatan administrasi kepegawaian dan menerapkan sistem informasi manajemen Sumber Daya Manusia.
 - 5) Menyusun dan Mengevaluasi kebijakan terkait pembinaan Sumber Daya Manusia dan kesejahteraan pegawai serta menyelenggarakan dan mengevaluasi survey kepuasan pegawai dan survey keterikatan pegawai.
 - 6) Membina, menyusun kebijakan dan kerumahtanggan serta keprotokoleran.
 - 7) Membina, menyusun kebijakan dan menyelenggarakan sistem kearsipan, pengamanan dan pemeliharaan fasilitas fisik, dokumen serta inventaris perusahaan.
- e. Direktorat Keuangan, mempunyai tugas sebagai berikut :
- 1) Membina dan melaksanakan penyusunan rencana kerja dan anggaran secara terpadu dengan direktorat terkait serta mengendalikan pelaksanaan anggaran tahunan perseroan.
 - 2) Membina dan melaksanakan kegiatan akuntansi keuangan, akuntansi manajemen, dan akuntansi biaya.
 - 3) Membina, melaksanakan, mengevaluasi dan mengendalikan utang piutang, manajemen arus kas, dan pembendaharaan perseroan.

- 4) Merencanakan, mengelola dan mengevaluasi penyediaan pendanaan/ pembiayaan pengembangan usaha dan investasi dengan skema financing yang memberikan nilai tambah bagi perseroan.
 - 5) Merencanakan, mengelola, dan mengevaluasi pemetaan dan pengelolaan aset menuju kondisi clean and clearance.
 - 6) Membina dan melaksanakan transaksi keuangan dan melaksanakan verifikasi transaksi keuangan perseroan.
 - 7) Membina dan melaksanakan program perpajakan, perencanaan pajak (tax planning), menyusun laporan keuangan versi fiskal, pengendalian kewajiban perpajakan perseroan serta verifikasi laporan keuangan Cabang.
- f. Satuan Pengawasan Intern, mempunyai tugas :
- 1) Melaksanakan pengawasan terhadap aktivitas perseroan baik melalui pengamatan maupun audit pemeriksaan terhadap pengelolaan keuangan, operasi dan teknik sumber daya manusia, umum, serta komersial dan pengembangan usaha pada seluruh unit kerja perseroan.
 - 2) Melakukan review terhadap hasil pengawasan pelaksanaan pengendalian internal dan pelaksanaan audit internal serta memberikan jasa konsultasi dan rekomendasi.
 - 3) Pengawasan terhadap penerapan Good Corporate Governance (GCG) yang berlandaskan prinsip-prinsip transparansi, kemandirian, akuntabilitas pertanggungjawaban dan kewajaran di lingkungan perseroan.
 - 4) Memberikan dukungan dan masukan untuk audit sistem manajemen mutu, Health Safety Environment, dan risiko.

g. Biro Perencanaan dan Strategi, mempunyai tugas :

- 1) Menkoordinasikan, mengarahkan, dan menetapkan perencanaan strategi perseroan untuk diajukan kepada dan disetujui oleh Direksi.
- 2) Mengkoordinasikan, memonitor, dan mengevaluasi pelaksanaan penelitian dan pertimbangan di bidang pelabuhan untuk menunjang perencanaan dan pengembangan usaha serta pencapaian target perseroan dalam jangka panjang.
- 3) Menetapkan, mengarahkan dan mengukur penilaian kerja perseroan, direktorat, unit kerja, cabang, dan unit usaha lainnya, serta mengkoordinasikan penerapan manajemen kinerja perusahaan.
- 4) Mengkoordinasikan dan mengevaluasi penyusunan laporan pemetaan bisnis, strategi serta evaluasi portofolio bisnis perseroan, baik cabang maupun unit usaha lainnya.
- 5) Mengkoordinasikan dan mengevaluasi pelaksanaan inovasi di PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero).

h. Biro Hukum, mempunyai tugas sebagai berikut :

- 1) Merumuskan dan menyiapkan rancangan peraturan dan dokumen perseroan.
- 2) Menyiapkan rancangan perikatan perseroan dengan pihak lain.
- 3) Menelaah produk hukum yang berpengaruh signifikan terhadap perseroan.
- 4) Menangani aspek hukum terhadap permasalahan hukum yang dihadapi perseroan.

i. Biro Teknologi Informasi dan Komunikasi, mempunyai tugas :

1) Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengevaluasi pengembangan sistem dan aplikasi yang sesuai untuk keberhasilan layanan Teknologi Informasi Perusahaan.

2) Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengevaluasi pengelolaan teknologi informasi dan komunikasi yang dinilai penting bagi keberhasilan layanan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) perusahaan.

3) Menyimpan data, mengolah data menyajikan data dan informasi serta menyediakan pelayanan sistem informasi dengan didukung oleh infrastruktur teknologi informasi dan komunikasi.

j. Biro Logistik, mempunyai tugas sebagai berikut :

1) Menyusun rencana proses pengadaan yang akan dilakukan oleh perusahaan, baik di kantor pusat maupun di cabang, sehingga dapat dikoordinasikan dengan baik dan sesuai target waktu yang ditentukan.

2) Mengelola kebutuhan layanan administrasi dari semua proses pengadaan, termasuk dalam menyiapkan dokumen pengadaan.

3) Mengelola pelaksanaan seluruh tahapan proses pengadaan baik pengadaan fisik, pengadaan non fisik, maupun pengadaan lainnya, untuk setiap jenis pengadaan di perusahaan, termasuk koordinasi pengadaan di Cabang/Unit Pelayanan Kepelabuhanan (UPK).

4) Memonitor dan mengevaluasi Administrasi pelaksanaan pengadaan diperusahaan.

4.1.3 Kondisi Piutang Tak Tertagih dan Laba Operasional PT Pelindo IV (Persero) Makassar

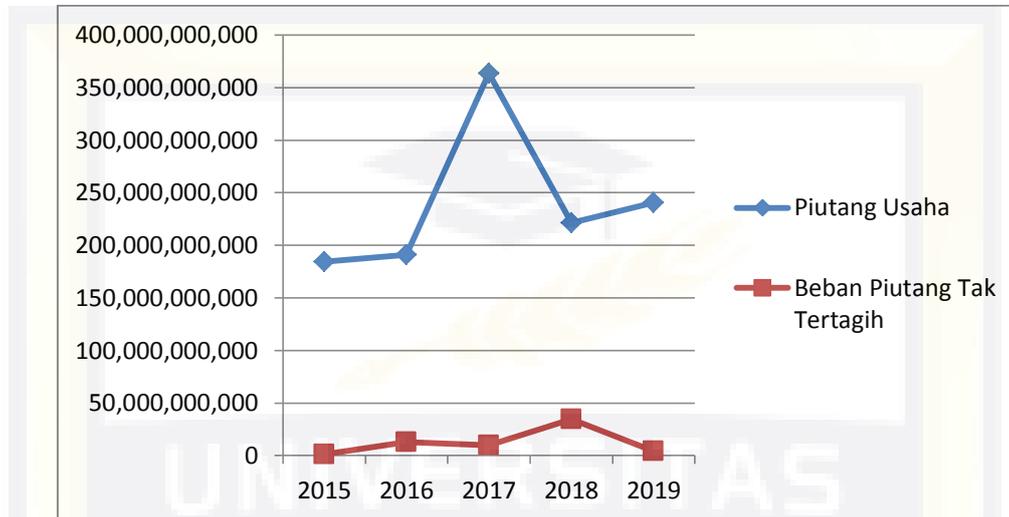
Dalam upaya menjual jasa pelayanan kepelabuhanan, PT Pelindo IV (Persero) Makassar telah mengambil kebijakan adanya penjualan kredit dan tunai atau jasa kepelabuhan kepada konsumen/pelanggan. Kebijakan kredit tersebut telah membawa konsekuensi munculnya piutang usaha perusahaan yang pada gilirannya telah menimbulkan adanya beban penyisihan piutang usaha (piutang tidak tertagih). Jumlah beban piutang tak tertagih pada PT Pelindo IV (Persero) Makassar dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 dapat dilihat dalam tabel dan grafik di bawah ini.

Tabel 4.1
Jumlah dan Persentase Beban Piutang Tak Tertagih PT Pelindo IV
(Persero) Makassar Tahun 2015 sampai dengan Tahun 2019

Tahun	Piutang Usaha	Beban Piutang Tak Tertagih	Persentase (%)
	(Rp)	(Rp)	
2015	184.221.250.969	1.058.537.783	0,57%
2016	228.239.495.951	12.745.009.806	5,58%
2017	397.785.532.683	9.875.746.744	2,48%
2018	258.977.609.061	34.605.375.074	13,36%
2019	301.119.506.212	4.353.588.063	1,45%
Jumlah	1.370.343.394.876	62.638.257.470	4,57%
Rata-rata	274.068.678.975	12.527.651.494	4,57%

Sumber : PT Pelindo IV (Persero) Makassar

Grafik 4.1
Trend Piutang Usaha dan Beban Piutang Tak Tertagih
PT Pelindo IV (Persero) Makassar



Berdasarkan tabel 4.1 dan Grafik 4.1 di atas dapat dijelaskan beberapa hal sebagai berikut :

1. Jumlah piutang usaha PT Pelindo IV (Persero) Makassar terbesar terjadi pada tahun 2017 sebesar Rp 397.785.532.683 dan terkecil terjadi pada tahun 2015 sebesar Rp 184.221.250.969. Dari jumlah piutang usaha tersebut yang menjadi beban piutang tak tertagih perusahaan terbesar terjadi pada tahun 2018 sebesar Rp 34.605.375.074 atau 13,36% dari piutang usaha pada tahun tersebut, dan terkecil terjadi pada tahun 2015 sebesar Rp 1.058.537.783 atau 0,57% dari piutang usaha tahun tersebut. Rata-rata piutang usaha perusahaan per tahun sebesar Rp.240.146.933.624, rata-rata beban piutang tak tertagih perusahaan sebesar Rp 12.527.651.494 atau 5,22%.

2. Sejak tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 beban piutang usaha tak tertagih mengalami penurunan pada tahun 2019 dengan menyentuh angka angka sekitar 4,3 milyar rupiah atau $\pm 1,45\%$ dari jumlah piutang usaha jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang mencapai 34 milyar rupiah atau $\pm 13,36\%$ dari jumlah piutang usaha perusahaan.
3. Dari grafik di atas, tampak bahwa walaupun pada tahun 2018 penurunan piutang usaha tidak diikuti penurunan beban piutang usaha tak tertagih. Dengan kata lain, komposisi piutang usaha lancar pada PT Pelindo IV (Persero) lebih besar dibandingkan dengan piutang tidak lancar maupun piutang macet.

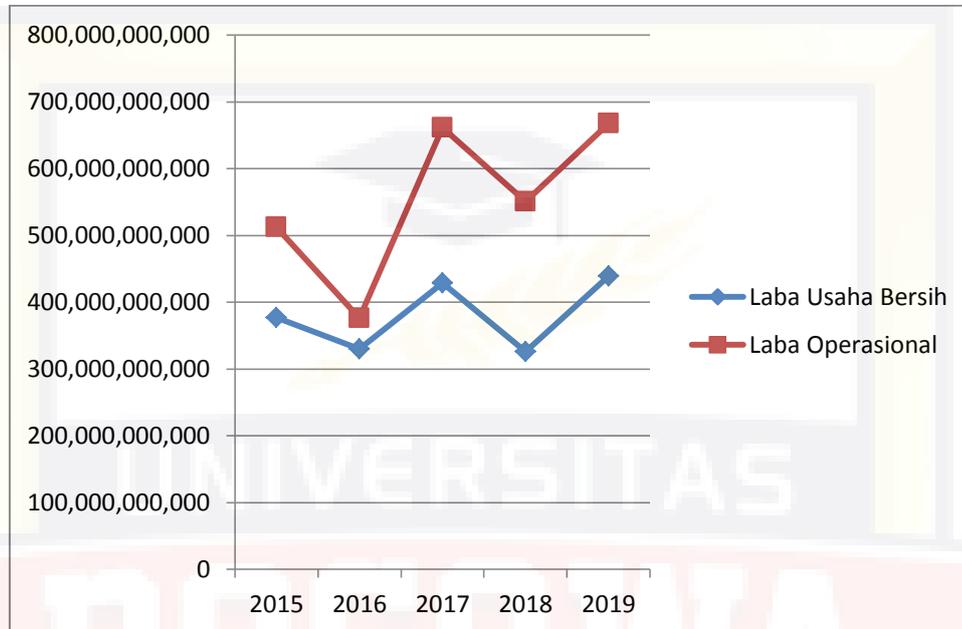
Di samping itu, dari sisi laba operasional PT Pelindo IV (Persero) Makassar dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 dilihat pada tabel dan grafik berikut ini :

Tabel 4.2
Jumlah dan Persentase Laba Operasional PT Pelindo IV (Persero)
Makassar Tahun 2015 sampai dengan Tahun 2019

Tahun	Laba Usaha Bersih	Laba Operasional	Persentase (%)
	(Rp)	(Rp)	
2015	377.212.913.377	512.622.462.043	135,90%
2016	330.259.677.496	375.967.754.036	113,84%
2017	428.548.754.184	661.398.568.997	154,33%
2018	326.203.194.902	550.745.645.526	168,84%
2019	438.868.169.118	667.516.994.843	152,10%
Jumlah	1.901.092.709.077	2.768.251.425.445	145,61%
Rata-rata	380.218.541.815	553.650.285.089	145,61%

Sumber : PT Pelindo IV (Persero) Makassar

Grafik 4.2
Trend Laba Usaha Bersih dan Laba Operasional
PT Pelindo IV (Persero) Makassar



Berdasarkan tabel 4.2 dan Grafik 4.2 di atas dapat dijelaskan beberapa hal sebagai berikut :

1. Jumlah laba usaha bersih PT Pelindo IV (Persero) Makassar terbesar terjadi pada tahun 2019 atau sebesar Rp 438.868.169.118 dan terkecil terjadi pada tahun 2018 atau sebesar Rp 326.203.194.902. sedangkan laba operasional PT Pelindo IV (Persero) Makassar, jumlah terbesar terjadi pada tahun 2019 atau sebesar 667.516.994.843 atau 152,10% dari laba usaha bersih perusahaan, dan terkecil terjadi pada tahun 2016 sebesar 375.967.754.036 atau 113,84% dari laba usaha bersih perusahaan.
2. Rata-rata per tahun laba usaha PT Pelindo IV (Persero) Makassar dari tahun 2015 s.d 2019 sebesar Rp 380.218.541.815 dan rata-rata laba

operasional sebesar Rp 553.560.285.089 atau 145,61% dari laba usaha bersih perusahaan.

3. Secara grafis tampak laba usaha bersih PT Pelindo IV (Persero) cenderung mengalami peningkatan, walaupun pada tahun 2018 mengalami penurunan tetapi tahun 2016 hingga tahun 2019 mengalami kenaikan. Demikian pula dengan laba operasional PT Pelindo IV (Persero) yang mengalami tren kenaikan yang sama dengan laba usaha bersih. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pergerakan kenaikan laba bersih usaha PT Pelindo IV (Persero) cenderung diikuti oleh penurunan laba operasional perusahaan.

4.1.4 Pengaruh Piutang Tak Tertagih terhadap Laba Operasional PT Pelindo IV (Persero) Makassar

Data beban penyisihan piutang usaha dan laba operasional perusahaan PT Pelindo IV (Persero) Makassar dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 (periode penelitian) adalah sebagai berikut.

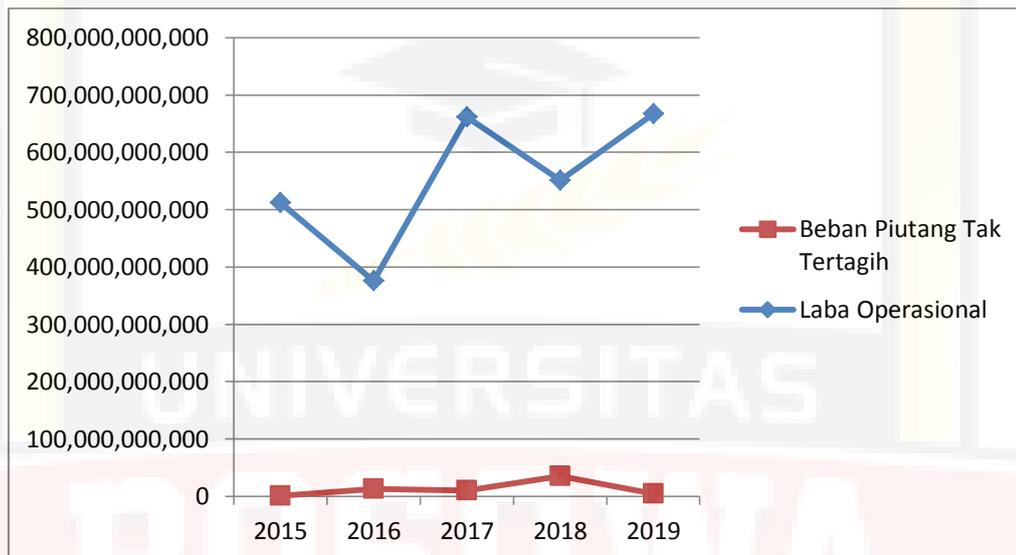
Tabel 4.3
Beban Piutang Tak Tertagih dan Laba Operasional
PT Pelindo IV (Persero) Makassar

Tahun	Beban Piutang Tak Tertagih	Laba Operasional
	(Rp)	(Rp)
2015	1.058.537.783	512.622.462.043
2016	12.745.009.806	375.967.754.036
2017	9.875.746.744	661.398.568.997
2018	34.605.375.074	550.745.645.526
2019	4.353.588.063	667.516.994.843
Jumlah	62.638.257.470	2.768.251.425.445
Rata-rata	12.527.651.494	553.650.285.089

Sumber : PT Pelindo IV (Persero) Makassar

Secara grafis kedua data tersebut di atas dapat digambarkan sebagai berikut :

Grafik 4.3
Trend Beban Penyisihan Piutang Usaha dan Laba Operasional
PT Pelindo IV (Persero) Makassar



Dari tabel 4.3 dan grafik 4.3 di atas tampak bahwa adanya kecenderungan penurunan dan kenaikan beban piutang tak tertagih diikuti dengan kenaikan dan penurunan posisi laba operasional perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa pola ikutan tersebut menggambarkan adanya pengaruh beban piutang tak tertagih terhadap laba operasional perusahaan PT Pelindo IV (Persero). Pola pengaruh tersebut cenderung negatif yaitu kenaikan posisi piutang tak tertagih akan diikuti dengan penurunan posisi laba operasional perusahaan maupun sebaliknya.

Jika dalam analisis kecenderungan data menunjukkan suatu fenomena adanya pengaruh beban piutang tak tertagih terhadap laba operasional perusahaan, maka untuk membuktikan tingkat signifikan pengaruh pada tingkat yang lebih nyata dan ilmiah diperlukan suatu analisis statistik. Sehubungan dengan hal

tersebut, analisis statistik terhadap data-data variabel penelitian ini yang menggunakan analisis regresi sederhana. Dan hasil dari analisis regresi sederhana berdasarkan perhitungan menggunakan program SPSS r.21 dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Analisis Koefisien Korelasi dan Koefisien Determinasi

Tabel 4.4
Uji Koefisien Korelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,097 ^a	,009	-,321	,26963

a. Predictors: (Constant), Beban Piutang Tak Tertagih

Sumber: Hasil SPSS 21 (2020)

Analisis koefisien korelasi bertujuan menganalisis besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat nilai R sebesar 0,097. Berdasarkan pedoman insterpretasi koefisien korelasi, termasuk kedalam interval 0,00 – 0,19 yang berarti berpengaruh sangat lemah. Hal ini juga dapat disimpulkan jika nilai r mendekati 0 maka bertambah atau berkurangnya variabel laba operasional tidak dipengaruhi oleh beban piutang tak tertagih.

Analisis koefisien determinasi bertujuan menganalisis besarnya persentase pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat nilai R Square sebesar 0,009. Hal ini menunjukkan bahwa variabel laba operasional dipengaruhi oleh variabel beban piutang tak tertagih sebesar 0,9%. Sisanya 99,1% dipengaruhi variabel lain diluar penelitian ini

b. Uji Parsial

Uji t dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 4.5
Uji Parsial

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	27,414	2,347		11,678	,001
¹ Beban Piutang Tak Tertagih	-,017	,103	-,097	-,169	,877

a. Dependent Variable: Laba Operasional

Sumber: Hasil SPSS 21 (2020)

Berdasarkan tabel diatas, dapat diestimasi persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 27,414 - 0,017 X + e$$

Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa:

1. Nilai konstanta sebesar 27,414 menunjukkan bahwa jika variabel beban piutang tak tertagih sama dengan nol, maka laba operasional akan terjadi sebesar 27,414.
2. Koefisien regresi variabel beban piutang tak tertagih sebesar -0,017 yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan variabel beban piutang tak tertagih, maka laba operasional akan menurun sebesar 0,017.

Hasil interpretasi atas hipotesis penelitian dapat dijelaskan sebagai berikut:

Berdasarkan hasil uji parsial yang telah dilakukan, maka diperoleh nilai t hitung sebesar $-0,169$, nilai signifikan $0,877$, dan koefisien regresi sebesar $-0,017$. Karena nilai t hitung lebih kecil dari nilai t tabel $-0,169 < 3,1825$. Maka dapat disimpulkan beban piutang tak tertagih tidak berpengaruh negatif terhadap laba operasional.

4.2 Pembahasan

Dengan hasil temuan dan analisis data yang telah diuraikan di atas, ternyata PT Pelindo IV (Persero) Makassar dalam upaya menjalankan usaha (bisnis) di sektor jasa kepelabuhanan telah mengambil kebijakan dalam penjualan jasa kepelabuhanan dengan cara kredit. Kebijakan ini telah menimbulkan munculnya piutang tak tertagih (beban penyisihan piutang) setiap tahunnya, dengan rata-rata per tahun (selama periode penelitian) sebesar Rp 12.527.651.494 atau rata-rata $4,57\%$ dari piutang usaha perusahaan. Besarnya piutang tak tertagih PT Pelindo IV (Persero) Makassar telah menunjukkan kinerja penagihan piutang usaha perusahaan kepada pengguna jasa sudah efektif dikarenakan berkurangnya beban penyisihan piutang setiap tahunnya.

Pada sisi laba operasional, PT Pelindo IV (Persero) Makassar selama periode penelitian telah menunjukkan fluktuatif dan kecenderungan meningkat. Kondisi ini telah menggambarkan bahwa upaya perusahaan meningkatkan volume jasa pelayanan kepelabuhanan yang melalui kebijakan penjualan jasa secara kredit telah mampu meningkatkan pendapatan perusahaan dari tahun ke tahun. Hal ini sesuai dengan yang dipaparkan oleh Lukas Setia Atmaja (2008, hal 398) yang menyatakan bahwa keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan sangat

bergantung pada permintaan produk perusahaan dimana semakin tinggi penjualan semakin tinggi pula keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan, oleh karenanya salah satu faktor untuk meningkatkan penjualan adalah diberlakukannya kebijakan kredit dalam memasarkan produk perusahaan.

Besarnya jumlah beban piutang tak tertagih secara signifikan mempunyai korelasi yang sangat lemah terhadap laba operasional PT Pelindo IV (Persero) Makassar selama periode penelitian. Dalam kondisi itu, beban piutang tak tertagih perusahaan kurang berpengaruh terhadap laba operasional PT Pelindo IV (Persero) Makassar. Hal ini berarti peningkatan atau penurunan dari beban piutang tak tertagih tidak mempengaruhi kenaikan maupun penurunan terhadap laba operasional PT Pelindo IV (Persero) Makassar.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan temuan penelitian yang telah diuraikan pada Bab IV di atas yang sekaligus membuktikan hipotesis penelitian yang diajukan dalam penelitian ini, maka beberapa kesimpulan dapat dikemukakan sebagai berikut :

1. PT Pelindo IV (Persero) Makassar merupakan perusahaan BUMN yang berada di kota Makassar yang dibentuk berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 58 Tahun 1991 tanggal 19 Oktober 1991 dan secara efektif beroperasi sejak ditandatangani Anggaran Dasar Perusahaan oleh Sekjen Dephub dihadapan Notaris Imas Fatimah H No. 7 Tanggal 1 Desember 1992. Dan kepemilikan saham PT Pelindo IV (Persero) dikuasai oleh Pemerintah Republik Indonesia.
2. Beban piutang tak tertagih PT Pelindo IV (Persero) Makassar selama periode penelitian (dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019) menunjukkan perubahan yang fluktuatif dan cenderung mengalami penurunan. Laba operasional PT Pelindo IV (Persero) cabang Palembang selama periode penelitian tersebut menunjukkan perubahan yang fluktuatif dan cenderung mengalami kenaikan.
3. Beban piutang tak tertagih dengan laba operasional PT Pelindo IV (Persero) Makassar mempunyai korelasi yang kurang signifikan. Sedangkan di sisi lain beban piutang tak tertagih kurang signifikan dalam mempengaruhi laba operasional PT Pelindo IV (Persero). Kenyataan ini

menunjukkan bahwa beban piutang tak tertagih bukan faktor yang mempengaruhi penurunan laba operasional perusahaan. Dan hal ini telah membuktikan diterimanya hipotesis nol (H_0) dan menolak hipotesis alternatif (H_a).

5.2 Saran-saran

Disadari atau tidak penelitian ini tidak luput dari berbagai kelemahan-kelemahan. Beberapa hal yang perlu penulis kemukakan terkait dengan kelemahan dimaksud adalah :

1. Peningkatan atau penurunan laba operasional suatu perusahaan secara teori berkorelasi dan dipengaruhi oleh berbagai variabel yang terkait dalam upaya perusahaan meningkatkan laba perusahaan. Oleh karena itu, penelitian lebih lanjut yang mengembangkan dan mengaitkan dengan beberapa variabel perusahaan lainnya akan menjadi lebih realistis dan tentunya akan memberikan kesimpulan dan hasil yang lebih sempurna.
2. Jika penelitian ini hanya meliputi satu objek penelitian PT Pelindo IV (Persero) makassar, tentunya akan menjadi lebih komprehensif jika objek penelitian melibatkan lebih dari satu perusahaan pada bidang usaha yang sejenis dan dalam rentang waktu yang cukup panjang.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya, penulis menyarankan agar melakukan penelitian dengan menambah variabel independen tentang faktor lain yang mempengaruhi laba operasional perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anastasia, M. (2015). Perlakuan Akuntansi Piutang Usaha Pada PT Berkat Hanjuang Jaya Di Banjarmasin. *Jurnal Kindai*. 11 (2) : 80-90.
- Atmajaya, Luas Setiadi, 2008. *Teori Praktiki Manajemen Keuangan*, ANDI, Yogyakarta.
- Costa, I.F.D. (2015). Analisis Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Metta Karuna Jaya Makassar. *Jurnal EMBA* 3 (1) : 695-706.
- Donald, E. Kieso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield. 2007. *Akuntansi Intermediate Jilid 3*. Edisi Keduabelas. Jakarta : Erlangga.
- Donald, E. Kieso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield. 2017. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Vol.1 Edisi IFRS. Jakarta : Salemba Empat.
- Fatmawati. 2015. *Analisis Kebijakan Piutang Dan Cadangan Kerugian Piutang Pada PT Global Borneo Transport Banjarmasin*. Banjarmasin : Politeknik Negeri Banjarmasin.
- Farlinno, Anditto. 2015. *Perlakuan Akuntansi Terhadap Piutang Usaha Pada PT Inti Rimba Persada*. Surabaya : Universitas Erlangga.
- Gade, M. dan S. K. Wasif. 2005. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Edisi Kedua. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Huda, S. dan Mursal. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT BPR Banda Raya Batam. *Jurnal Ilmiah Zona Ekonomi*. 11 (2) : 1-16.
- Hery. 2013. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta : CAPS (Center Of Academic Publishing Service).
- Indriani. 2013. *Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Dagang PT. Laura Indo Palembang*. Palembang : Universitas Muhammadiyah Palembang.
- Khusniah, Nur Syafiatul. 2015. *Analisis Kerugian Piutang Tak Tertagih Serta Pengaruhnya Terhadap Laporan Laba Rugi Dan Neraca Pada PT Unilever Indonesia Tbk Di Bursa Efek Indonesia*. Surabaya : Universitas Muhammadiyah Surabaya.
- Karamoy, V. dan G. B. Nangoi. (2014). Analisis Piutang Pada PT. Sucofindo (Persero) Cabang Manado. *Jurnal Accountability* 3 (1) : 1-15.
- Kieso, Donald E and Jerry J, Weygant & Terry D. 2008. *Intermediate Accounting Jilid 1*. Edisi Keduabelas. Alih Bahasa Elim Salim. Jakarta : Erlangga.
- Mitayani, Dhenok. 2016. *Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada Cv. Berlian Abadi di Surabaya*. Surabaya : Universitas Narotama.

- Nugraha, A. P. dan Safitri. (2019). Analisis Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Profitabilitas Pada Cabang PT. Mino Perkasa Motor Di Tanjung Balai Karimun. *Jurnal Khazanah Ilmu Berazam* 2 (2) : 149-159.
- Pangaribuan, Kusmiati Mayasari. 2018. *Analisis Faktor-faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada PT Pelabuhan Indonesia 1 (Persero) Medan*. Medan : Universitas Hkbp Nommensen.
- Rositah, N. dan S. R. Handayani. (2018). Pengaruh Beban Piutang Tak Tertagih Terhadap *Return On Assets* (Studi pada PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Malang Pada Periode Tahun 2009-2016. *Jurnal Administrasi Bisnis* 60 (1) : 149-154.
- Riwayati, Sri. 2013. *Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT XYZ*. Tanjung Pinang : Fakultas Ekonomi Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- Soemarso, S.R. 2016. *Akuntansi Suatu Pengantar Jilid 1*. Edisi Lima. Jakarta : Salemba Empat.
- Sari, Arsyina Lutfi Arrum. 2015. *Analisis Faktor-faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada PT Pelindo III (Persero) Cabang Tanjung Emas Semarang*. Semarang : Universitas Negeri Semarang.
- Sulthani, Imam, (2011). *Pengaruh Beban Penyisihan Piutang Tidak Tertagih Terhadap Laba Operasional Perusahaan (Studi Kasus Pada PD. Putra Madani Ciamis)*. Universitas Siliwangi, Volume 1 Nomor 1 tahun 2012, <http://journal.unsil.ac.id/download.php?id=193>

Situs Internet :

<https://www.statistikian.com/2012/10/penelitian-kuantitatif.html>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Olah Data

Regresi Linear Sederhana

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,097 ^a	,009	-,321	,26963

a. Predictors: (Constant), Beban Piutang Tak Tertagih

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	27,414	2,347		11,678	,001
	Beban Piutang Tak Tertagih	-,017	,103	-,097	-,169	,877

a. Dependent Variable: Laba Operasional