

ABSTRAK

Piutang sangat erat kaitannya dengan pendapatan perusahaan karena merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan. Pemberian kebijakan kredit mempunyai dampak positif dan negatif terhadap perusahaan. Konsekuensi positif perusahaan dari pemberian piutang adalah dapat meningkatkan volume penjualan sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, menganalisa dan menginterpretasi, juga bisa bersifat komperatif dan korelatif, Cholid dan Abu, (2012:41).

Pada *customer A* hanya terdapat piutang pada jatuh tempo 30 hari ini berarti piutang yang terjadi pada bulan desember dengan masa piutang selama 30-60 hari, ini menunjukkan bahwa piutang pada *customer A* ini tidak terjadi masalah karena *customer A* tidak mempunyai piutang yang harus ditagihkan. Pada *customer B* seluruh tagihan telah dilunasi dan hanya tagihan yang belum jatuh tempo karena tagihan tersebut terjadi pada bulan Januari 2017 dimana tagihan tersebut belum dikirimkan kepada pihak *customer*. Untuk *customer C,F,G,H,I,J,K* dan *L* umur piutang yang mereka miliki sama dengan *customer A*, dimana tagihan jatuh tempo 30 hari. Untuk *customer E* melihat dari laporan umur piutang mempunyai piutang lebih dari 120 hari, piutang tersebut diperoleh dari bulan April dan Juni, dan piutang 120-90 hari adalah piutang yang diperoleh dari September. *Customer D* mempunyai piutang pada 90-60 hari yaitu piutang yang didapat pada bulan Oktober dan piutang pada 60-30 hari adalah piutang yang didapat pada bulan November, untuk jangka waktu piutang 90-60 atau 60-30 masih ada kemungkinan untuk pembayaran piutang tersebut, pihak perusahaan tetap menagihkan *invoice* tersebut. Untuk piutang lebih dari 120 hari atau 90-120 ada kemungkinan untuk piutang tersebut tidak tertagihkan. Umur piutang dilakukan selain untuk membantu proses penagihan, tetapi juga untuk membuat laporan *customer* mana saja yang harus masuk daftar hitam perusahaan.

Dari penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka di dapat kesimpulan sebagai berikut. Umur piutang dapat menentukan *customer* mana saja yang mempunyai piutang dengan jangka waktu jatuh tempo, dengan begitu perusahaan akan dimudahkan dalam penagihan dan penentuan keputusan apabila terdapat *customer* dengan jatuh tempo lama yang belum terbayarkan. Seperti yang terdapat pada laporan umur piutang terlihat bahwa *customer E* adalah *customer* dengan jangka waktu umur piutang terlama kemudian *customer D* yang harus diwaspadai karena juga mempunyai jangka waktu yang lama. Untuk *customer* yang lain pada perusahaan tidak mengalami kendala karena sistem yang berjalan sudah baik dan *customer* melakukan pembayaran dengan baik, tetapi hal ini tetap harus diawasi agar tidak terjadi piutang tak tertagih seperti pada *customer E*.

Kata Kunci : Piutang, Umur Piutang