

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah dan Pembatasan Masalah.....	4
C. Perumusan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Manfaat dan Kegunaan Penelitian.....	5
F. Sistematika Penulisan.....	6

BAB II	LANDASAN TEORI.....	9
	A. <i>Going Concern Concept</i>	9
	B. Pengertian Penjualan.....	9
	1. Penjualan Tunai.....	10
	2. Penjualan Kredit.....	10
	C. Pengertian Piutang Usaha.....	14
	1. Piutang Dagang (<i>Account Receivable</i>).....	20
	2. Wesel Tagih (<i>Notes Receivable</i>).....	20
	3. Piutang Lain Lain.....	20
	D. Pengakuan Piutang Usaha.....	23
	E. Penilaian dan Pelaporan Piutang Usaha.....	25
	F. Biaya-biaya yang muncul dari dampak Piutang Usaha.....	27
	1. Biaya Modal.....	27
	2. Biaya Administrasi.....	28
	G. Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya Piutang Usaha... 28	
	1. Volume Penjualan Kredit.....	29
	2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit.....	29
	3. Ketentuan tentang Pembatasan Kredit.....	29
	4. Kebijakan dalam mengumpulkan Piutang.....	29
	5. Kebiasaan membayar dari pelanggan.....	30
	H. Piutang Tak Tertagih.....	31

1.	Metode Penghapusan Langsung (<i>Direct Write-off Method</i>)..	32
2.	Metode Cadangan/Penyisihan tidak langsung (<i>Allowance Method</i>).....	34
I.	Kebijakan Piutang Usaha.....	40
1.	Kebijakan Penjualan Kredit.....	40
2.	Kebijakan dalam penagihan kredit.....	43
3.	Kebijakan Retur dan Pengurangan Harga.....	45
4.	Kebijakan dalam Pengendalian dan Pengawasan Kredit... ..	46
J.	Pengertian Laba.....	48
1.	Pendekatan Penilaian (Penilaian Aktiva Bersih Perusahaan)	49
2.	Pendekatan Transaksi (Pengiktisaran Transaksi Pendapatan dan Biaya).....	49
K.	Pengertian Laporan Keuangan dan Komponennya.....	51
1.	Neraca.....	52
2.	Laporan Laba Rugi.....	55
L.	Kerangka Pikir Penelitian.....	57
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN.....	60
A.	Tempat dan Waktu Penelitian.....	60
B.	Jenis dan Sumber Data.....	60
C.	Metode Pengumpulan Data.....	60
D.	Metode Analisis Data.....	62

	E. Definisi Operasional Variabel.....	62
BAB IV	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	65
	A. Sejarah PT. Sukses Almagada Indonesia.....	65
	B. Bidang Usaha Perusahaan	65
	C. Tujuan Usaha Perusahaan.....	66
	D. Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas.....	67
BAB V	ANALISA DAN PEMBAHASAN.....	72
	A. Prosedur Penjualan Kredit Perusahaan.....	72
	1. Penjualan Kredit pada PT. Sukses Almagada Indonesia....	72
	2. Pengiriman Barang terjual oleh PT. Sukses Almagada Indonesia.....	75
	3. Penagihan dan Penerimaan Tagihan yang telah jatuh tempo..	75
	B. Kebijakan Piutang Usaha yang Ditetapkan oleh Perusahaan....	76
	1. Periode Penagihan Rata-rata (<i>Average Collection Period</i>)....	76
	2. Perhitungan Piutang Tak Tertagih.....	80
	a. Berdasarkan Jumlah Penjualan.....	81
	b. Berdasarkan Saldo Piutang.....	82
	1. Jumlah Cadangan dinaikan sampai persentase tertentu dari Saldo Piutang.....	83
	2. Cadangan ditambahkan dengan persentase tertentu Saldo Piutang.....	84

	3. Jumlah Cadangan dinaikan sampai suatu jumlah yang dihitung dengan menganalisa umur piutang.....	84
	4. Atas dasar saldo rata-rata piutang.....	85
	C. Pengaruh Kebijakan Pemberian Piutang Usaha Terhadap Lapo ran Keuangan.....	87
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN.....	92
	A. Kesimpulan.....	92
	B. Saran – saran.....	94

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN - LAMPIRAN