

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Evaluasi Terhadap Piutang Usaha Tidak Tertagih PT. Spektrumindo

Untuk memahami piutang usaha dan piutang usaha tidak tertagih PT. Spektrumindo, penulis melakukan langkah-langkah penelitian sebagai berikut :

- (1). Meminta catatan / daftar piutang usaha tidak tertagih tahun 2003.
Hal ini dilakukan karena perusahaan tidak membuat analisis umur piutang usaha.
- (2). Menanyakan sebab-sebab piutang usaha tidak tertagih tersebut kepada credit controller.
- (3). Meneliti buku piutang usaha.
- (4). Meneliti dokumen pendukung yaitu proforma commercial invoice.
- (5). Cut off penelitian : 31 Desember 2003.
- (6). Pemeriksaan dilakukan mulai dari tanggal 17 Mei – 30 Juni 2004.

Dari penelitian tersebut, penulis memperoleh data-data yang dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut ini :

Tabel 4.1
Data Penjualan dan Piutang Usaha PT. Spektrumindo
Tahun 2003

Bulan	Penjualan Bersih (Rp)	Penjualan Tunai (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Piutang Dihapuskan (Rp)	Piutang Akhir (Rp)
1	84.086.700	-	84.086.700	687.000	-
2	75.395.600	-	75.395.600	283.500	-
3	63.641.200	453.700	63.187.500	71.200	-
4	57.761.700	1.018.400	56.743.300	246.250	-
5	65.385.000	-	65.385.000	-	-
6	81.257.000	1.478.000	79.779.000	571.000	-
7	66.171.600	4.093.300	62.078.300	-	-
8	60.120.600	1.777.800	58.342.800	-	-
9	57.511.700	5.569.550	51.942.150	-	716.300
10	41.638.600	5.601.400	36.037.200	-	1.083.300
11	47.824.300	8.973.300	38.851.000	-	10.623.660
12	52.971.800	4.118.800	48.853.000	-	48.853.000
Total	753.765.800	33.084.250	720.681.550	1.858.950	61.276.260

Sumber : Buku Piutang Usaha PT. Spektrumindo

Dari data-data tersebut, penulis menyimpulkan bahwa :

- (1). PT. Spektrumindo menjual sebagian besar jasanya secara kredit yaitu sebesar Rp. 720.681.550,-
- (2). Pada tanggal 31 Desember 2003 sebagian besar penjualan kredit perusahaan telah dilunasi oleh pelanggan. Keadaan ini dapat diketahui dari jumlah akhir piutang usaha perusahaan yang kecil yaitu Rp. 61.276.260,-. Piutang usaha ini sebagian besar berasal dari penjualan kredit bulan Desember 2003 yaitu Rp.48.853.000,-. Hal ini sesuai dengan kebijakan kredit perusahaan bahwa penjualan kredit bulan Desember 2003 akan dilunasi pada bulan Januari 2004.
- (3). Jumlah piutang usaha dihapuskan karena tidak dapat ditagih lagi sangat kecil yaitu Rp.1.858.950,- bila dibandingkan dengan seluruh jumlah piutang usaha Rp. 720.681.550,-

Selanjutnya penulis mencoba meneliti tingkat efisiensi pengolahan piutang usaha PT. Spektrumindo dengan menggunakan analisis rasio account receivables turn over dan number of day sales in receivables. Hasil perhitungan ratio tersebut dapat dilihat pada tabel 4.2 di bawah ini:

Tabel 4.2
Account Recevables Turn Over dan Number of Day Sales
PT. Spektrumindo
Tahun 2003

	2003
Penjualan Kredit Bersih	Rp.720.681.550
Rata-rata Piutang = (Rp. 60.056.800 + Rp.61.276.260)/2	Rp.60.666.530
Perputaran Piutang Usaha (A/R turn over)	11,88 kali
Rata-rata piutang	Rp.60.666.530
Rata-rata penjualan kredit per hari = Rp.720.681.550 / 365 hari	Rp.1.974.470
Lamanya piutang usaha beredar (Number of day sales in average receivables)	31 hari

Sumber Data: Buku Piutang Usaha PT. Spektrumindo

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa satu tahun PT. Spektrumindo dapat mengkonversi piutang usaha rata-ratanya menjadi kas sebanyak 11 kali dan waktu yang dibutuhkan untuk menagih piutang usaha rata-rata tersebut adalah 31 hari. Menurut penulis, hasil ini menunjukkan bahwa tingkat efisiensi pengolahan piutang di PT. Spektrumindo baik karena sesuai dengan kredit yang telah ditetapkan perusahaan.

Selanjutnya untuk mengetahui keadaan piutang usaha perusahaan secara lengkap, penulis memeriksa piutang usaha yang dilunasi pelanggan melewati jangka waktu pembayaran. Hal ini dilakukan karena hasil perhitungan ratio yang memuaskan belum menjamin seluruh piutang usaha dilunasi tepat waktu. Daftar pelanggan yang membayar hutangnya melewati jangka waktu kredit dapat dilihat pada lampiran 2. Pada lampiran tersebut dapat diketahui bahwa pelanggan tetap membayar hutangnya walaupun lama kecuali 3 pelanggan yang sampai tanggal 30 Juni 2004 belum melunasi hutangnya.

1. Faktor-faktor Penyebab Piutang Usaha Tidak Tertagih

Dalam melakukan penjualan kredit, resiko tidak tertagihnya piutang usaha akan selalu ada dan harus ditanggung oleh perusahaan. Resiko ini tidak dapat dihindari sekalipun tingkat efisiensi pengolahan piutang usaha baik. Hal ini juga terjadi pada PT. Spektrumindo.

Selama tahun 2003. Ada 8 pelanggan PT. Spektrumindo tidak melunasi hutangnya dengan sebab yang tidak memungkinkan lagi untuk menagihnya. Daftar nama-nama pelanggan tersebut dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut ini :

Tabel 4.3
Piutang Usaha Tidak Tertagih PT. Spektrumindo
Per 31 Desember 2003

No	Nama Pelanggan	Jumlah (Rp)	Tgl Jatuh Tempo	Lewat Waktu	Faktor Penyebab
1	Renee International	687.000	28 Feb	306 hari	Bangkrut
2	PT. Cargico Indopersada	112.500	31 Mar	275 hari	Barang belum sampai
3	PT. Meditya Kreasi Utama	171.000	31 Mar	275 hari	Bangkrut
4	American Packaging Industries	71.200 68.000	30 Apr 31 Mei	245 hari 214 hari	Pindah
5	International Thomson Publishing	72.000	31 Mei	214 hari	Pindah
6	Anugerah Pharmindo Lestari	106.250	31 Mei	214 hari	Invoice terselip
7	PT.Internusa Wahana Dirgantara	526.000	31 Juli	153 hari	Sulit ditagih
8	PT. Mugi Raharjo	45.000	31 Juli	153 hari	Pindah
	TOTAL	1.858.950			

Sumber : Catatan piutang usaha tidak tertagih tahun 2004 PT. Spektrumindo

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa faktor-faktor penyebab piutang usaha tidak tertagih di PT. Spektrumindo adalah ;

(1). Bangkrut

Pelanggan jatuh bangkrut dan tidak mampu lagi melunasi hutangnya. Keadaan ini menyebabkan PT. Spektrumindo tidak mungkin lagi menagih piutang usahanya. Ada 2 pelanggan yang bangkrut yaitu Renee International dan PT. Meditya Kreasi Utama.

(2). Pelanggan pindah tanpa memberitahu PT. Spektrumindo

Pelanggan tidak menempati lagi kantor sesuai dengan alamat yang tertera dalam tagihan. Keadaan ini menyulitkan PT. Spektrumindo menagih hutang usahanya. Sebelum menjadi piutang usaha tidak tertagih, perusahaan berusaha mencari alamat baru pelanggan. Namun, sampai tanggal 31 Desember 2003 alamat baru pelanggan

tidak ditemukan, jadi perusahaan menghapus piutang usaha tersebut. Ada 3 pelanggan yang pindah tanpa pemberitahuan sebelumnya yaitu American Packaging Industries, International Thomson Publishing dan PT. Mugi Raharjo.

(3). Faktor terselip oleh pelanggan

Pelanggan secara tidak sengaja menghilangkan proforma commercial invoice yang telah diberikan oleh PT. Spektrumindo. Hal ini menyebabkan pelanggan tidak bersedia melunasi hutangnya sebelum proformacommercial invoice tersebut ditemukan. Ada 1 pelanggan yang proforma commercial invoiceny terselip yaitu Anugrah Pharmindo Lestari.

(4). Sulit ditagih

Ketika ditagih, pelanggan sangat sulit melunasi hutangnya dengan berbagai alasan. Biasanya hal ini terjadi karena pelanggan sedang mengalami kesulitan keuangan, panjangnya prosedur pemberian dana dari atasan ataupun pelanggan tidak mempunyai itikad baik untuk melunasi hutangnya. Ada 1 pelanggan yang sulit ditagih yaitu PT. Internusa Wahana Dirgantara karena sedang mengalami kesulitan keuangan dan hampir bangkrut.

(5). Barang kiriman pelanggan hilang atau tidak sampai ketempat tujuan.

Hal ini terjadi karena kesalahan atau kelalaian customer service atau petugas kurir dalam meneliti alamat tujuan. Namun, dapat juga karena kesalahan petugas penerbangan atau bandara. Semua keadaan

ini, membuat pelanggan kecewa dan tidak bersedia membayar tagihan walaupun PT. Spektrumindo menawarkan ganti rugi yang sesuai dengan peraturan yang ada. Ada 1 pelanggan yang barang kirimannya hilang yaitu PT. Cargico Indopersada.

2. Kebijakan Perusahaan Atas Piutang Usaha Tidak Tertagih

Perusahaan akan menghapus piutang usaha jika pelanggan terbukti tidak dapat membayar hutangnya dengan alasan yang kuat seperti bangkrut, terkena musibah, pindah, pelanggan kecewa karena barang / dokumennya tidak sampai ke tempat tujuan, atau usaha penagihan yang telah dilakukan perusahaan tidak berhasil sehingga tidak memungkinkan lagi menagihnya. Penghapusan piutang dilakukan credit controller setelah mendapat persetujuan dari Direktur Utama.

Penghapusan piutang usaha tidak tertagih akan dilakukan secara langsung, tanpa melakukan pencadangan sebelumnya. PT. Spektrumindo memakai pencatatan direct write-off method. Pada akhir tahun, PT. Spektrumindo akan melakukan jurnal sebagai berikut :

Db Beban Piutang Tidak Tertagih	Rp. 1.858.950
Cr Piutang Usaha	Rp. 1.858.950

Pencatatan piutang usaha tidak tertagih dengan menggunakan direct write-off method dapat menyebabkan pengakuan beban piutang tidak tertagih tidak sama waktunya dengan pengakuan penjualan. Hal ini tidak sesuai dengan matching principle. Tetapi pada dasarnya pencatatan

piutang usaha tidak tertagih dengan menggunakan direct write-off method diperbolehkan selama beban yang timbul karena piutang usaha tidak tertagih tersebut tidak berpengaruh secara material pada laporan rugi laba perusahaan.

Dalam hal ini, jumlah piutang usaha tidak tertagih PT. Spektrumindo memang sangat kecil (tidak material). Untuk lebih jelasnya, penulis mencoba menghitung presentase beban piutang usaha tidak tertagih terhadap penjualan bersih, dapat dilihat pada tabel 4.4. berikut ini :

Tabel 4.4.
Presentase Piutang Usaha Tidak Tertagih Terhadap Penjualan Bersih
PT. Spektrumindo Tahun 2003

Bulan	Penjualan Bersih (Rp)	Piutang Dihapuskan (Rp)	Presentase
1	84.086.700	687.000	0.82 %
2	75.395.600	283.500	0.38 %
3	63.641.200	71.200	0.11 %
4	57.761.700	246.250	0.43 %
5	65.385.000	-	-
6	81.257.000	571.000	0.72 %
7	66.171.600	-	-
8	60.120.600	-	-
9	57.511.700	-	-
10	41.638.600	-	-
11	47.824.300	-	-
12	52.971.800	-	-
	753.765.800	1.858.950	0.25 %

Sumber Data : Buku Piutang Usaha PT. Spektrumindo

Dengan perhitungan sbb :

$$\frac{\text{Piutang dihapuskan}}{\text{Penjualan bersih}} \times 100 \%$$

$$\text{Bulan 1} \quad : \quad \frac{687.000}{84.086.700} \times 100 \% = 0,817 \%$$

Dibulatkan menjadi 0,82 %

Setelah menghitung presentase tersebut, menurut penulis beban piutang tidak tertagih PT. Spektrumindo tahun 2003 tidak akan mempengaruhi laporan rugi laba perusahaan secara material. Presentase jumlah piutang usaha tidak tertagih terhadap jumlah penjualan bersih hanya 0.25 %. Selain itu, frekuensi terjadinya piutang usaha tidak tertagih jarang. Jadi, dalam hal ini pencatatan dengan direct-off method dapat diterima.

3. Usaha-usaha Yang Dilakukan Untuk Menekan Jumlah Piutang Usaha Tidak Tertagih.

Usaha yang dilakukan PT. Spektrumindo untuk menekan jumlah piutang usaha tidak tertagihnya antara lain dengan mencari calon pelanggan atau mempertahankan pelanggan yang benar-benar dapat dipercaya dan beritikad baik dalam berbisnis. Untuk itu bagian pemasaran (sales person) harus lebih berhati-hati dalam mencari calon pelanggan. Dalam hal ini sales person melakukan penyelidikan ke perusahaan pelanggan sebelum terjadi kesepakatan kredit. Selain itu, sales person dan credit controller akan memperhatikan cara pembayaran dan bagaimana sikap pelanggan ketika ditagih. Namun, secara keseluruhan tidak ada kriteria khusus.

Selain itu, credit controller harus lebih teliti dalam memeriksa nama-nama pelanggan yang mempunyai masalah pembayaran, yaitu pelanggan yang sudah 3 kali berturut-turut tidak melunasi tagihan. Selanjutnya credit controller harus mengkomunikasikannya kepada customer service dan bagian pemasaran. Tujuannya agar perusahaan tidak melakukan transaksi penjualan kredit sebelum pelanggan melunasi hutangnya.

Usaha lain yang ditempuh adalah sebelum piutang usaha ditetapkan tidak tertagih, PT. Spektrumindo melakukan penagihan terus-menerus. Penagihan dapat dilakukan oleh credit controller melalui telepon, ditagih langsung oleh kolektor, ditagih oleh sales person dan ditagih melalui jalur hukum apabila jumlah piutang besar. Dalam hal ini, asisten direktur bagian hukum yaitu pengacara perusahaan yang akan mewakili perusahaan.

Dengan usaha-usaha tersebut diatas, PT. Spektrumindo berharap jumlah piutang usaha tidak tertagih dapat di tekan dan tetap menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Hal ini bertujuan agar penjualan dan penghasilan perusahaan tidak menurun.

B. Evaluasi Pengendalian Intern atas Piutang Usaha Tak Tertagih PT. Spektrumindo

1. Penilaian atas pengendalian intern piutang usaha dan piutang usaha tidak tertagih

Untuk memahami pengendalian intern PT. Spektrumindo, penulis mencoba memberikan daftar pertanyaan yang meliputi komponen pengendalian intern yaitu lingkungan pengendalian, penetapan oleh resiko manajemen, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Dalam komponen aktivitas pengendalian, penulis mengajukan pertanyaan yang berhubungan dengan pengendalian intern atas piutang usaha dan piutang usaha tidak tertagih. Untuk lebih jelasnya, daftar pertanyaan pengendalian intern tersebut dapat dilihat pada lampiran 4 :

Pengendalian PT. Spektrumindo atas piutang usaha dan piutang usaha tidak tertagih dapat diuraikan sebagai berikut :

- (1). Lingkungan pengendalian intern PT. Spektrumindo sudah mendukung tercapainya pelaksanaan kegiatan usaha yang baik. Pemilik yang menjadi direktur utama, menganggap bahwa pengendalian intern sangat penting bagi perusahaan dan telah menetapkan kebijakan serta prosedur yang mendukung pengendalian intern tersebut untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perusahaan sudah mempunyai peraturan dan kode etik tertulis tentang nilai-nilai etika yang harus ditaati seluruh karyawan dan secara aktif dikomunikasikan dalam kegiatan

operasi sehari-hari. Secara berkala pemilik dan manager mengadakan pertemuan untuk membahas kemajuan perusahaan dan melihat apakah tujuan yang telah ditetapkan dalam suatu periode tercapai. Pemilik, manager, dan karyawan mempunyai kemampuan, keahlian, serta pengalaman dengan baik. Pelatihan khusus diberikan kepada karyawan bagian operasional agar kemampuannya meningkat dan dapat didukung meningkatkan kinerja perusahaan. Seluruh karyawan telah mengerti tugas-tugas yang diberikan kepadanya dan memahami kedudukan serta otoritas yang dimilikinya dalam perusahaan. Hal ini dimungkinkan karena perusahaan mempunyai bagan struktur serta uraian tugas tertulis yang dikomunikasikan kepada karyawan selama 3 bulan pertama bekerja. Pemilik dan manager merasa puas dengan kompetensi dan kejujuran karyawan.

(2). Penetapan resiko oleh manajemen (Risk assessment)

Secara keseluruhan, kegiatan usaha PT. Spektrumindo tidak banyak berubah dalam beberapa tahun ini sehingga tidak ada keadaan yang berpengaruh secara material dalam penyajian laporan keuangan atau keadaan aset perusahaan. Apabila ada keadaan dan kegiatan yang berubah, pemilik dan manager akan mengawasi pelaksanaannya. Menurut penulis, pimpinan dan manajemen perusahaan cukup berani mengambil resiko yang ada dan berusaha mengatasinya.

(3). Aktivitas Pengendalian (Control activities).

Sudah ada pemisahan tugas-tugas yang penting dalam perusahaan dan dikerjakan oleh karyawan yang berbeda. Pemisahan tugas tersebut adalah penjualan oleh bagian pemasaran, otorisasi kredit oleh credit controller ke-1, pencatatan piutang usaha oleh credit controller ke-2, dan penerimaan kas dilakukan oleh kasir.

Setiap transaksi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan dan piutang usaha juga telah mendapat otorisasi oleh pihak yang berwenang. Daftar harga diotorisasi oleh Direktur Utama. Potongan atau penjualan dengan harga khusus diotorisasi oleh Manager Pemasaran dan Direktur Utama. Batas kredit pelanggan diotorisasi oleh credit controller ke-1. Penghapusan piutang usaha tidak tertagih harus diotorisasi oleh Direktur Utama.

Dalam pencatatan piutang usaha dan penerimaan kas telah didukung oleh dokumen dan catatan yang memadai. Piutang usaha dicatat oleh credit controller setelah ada order penjualan (consigment note lembar ke-2), bukti pengirim (courier manifest) dan faktur penjualan (proforma commercial invoice). Piutang usaha akan dikurangi setelah ada Bukti Setor Kas yang ditandatangani oleh kasir, credit controller dan kolektor. Piutang usaha tidak tertagih akan dihapus setelah ada nota penghapusan dari Direktur Utama. Selain itu dokumen dan catatan telah disimpan dengan urutan tertentu sehingga mudah dicari. Consigment note lembar ke-2 dan proforma commercial invoice berdasarkan abjad

nama pelanggan sedangkan courier manifest dan Bukti Setor Kas berdasarkan tanggal. Perusahaan juga telah melaksanakan pengecekan independen yang dilakukan oleh karyawan yang berbeda.

(4). Informasi dan Komunikasi (Information and communication)

Pemrosesan data dan transaksi atas piutang usaha dan piutang usaha tidak tertagih PT. Spektrumindo dilakukan secara manual dan komputerisasi. Perusahaan telah menetapkan kebijakan serta prosedur pemrosesan yang dapat dimengerti oleh seluruh karyawan bagian akuntansi dan keuangan. Untuk mempermudah dan mencegah kesalahan pencatatan, pengklasifikasian dan pelaporan keuangan, perusahaan juga mempunyai chart of account. Setiap transaksi yang ada dapat ditelusuri jejaknya sampai kedokumen sumber. Setiap bulan dan tahun dibuat laporan keuangan sebagai bahan evaluasi. Komunikasi antara pimpinan / manager dengan karyawan terjalin dengan baik tanpa harus melalui jalur yang rumit. Pimpinan bersedia menerima laporan secara informal maupun formal dan berdiskusi untuk memecahkan masalah yang ada. Diantara sesama karyawan juga terjalin komunikasi yang baik sehingga dapat mengurangi salah paham. Selain itu perusahaan juga memperhatikan informasi dari luar yaitu dari perusahaan kurir lain dalam menetapkan suatu kebijakan, khususnya dalam menetapkan harga.

(5). Pemantauan (Monitoring).

Kegiatan pemantauan dilaksanakan oleh pimpinan / manajemen perusahaan secara periodik. Kegiatan operasional dievaluasi per minggu sedangkan kegiatan keuangan dievaluasi per bulan. Pimpinan / manajer juga terlibat langsung dalam kegiatan usaha sehari-hari sehingga penyimpangan yang terjadi dapat segera diketahui. Jika terdapat kelemahan dalam pengendalian, pemilik / manajer melakukan tindakan follow-up dan mengawasi pelaksanaannya.

Secara keseluruhan pengendalian intern atas piutang usaha PT. Spektrumindo cukup memadai sehingga cukup dapat menekan jumlah piutang usaha tidak tertagih. Namun masih ada beberapa kelemahan yang ditemukan pada perusahaan tersebut.

2. Kelemahan yang ditemukan

Kelemahan yang ditemukan penulis dalam pengendalian intern PT. Spektrumindo atas piutang usaha dan piutang usaha tidak tertagih adalah sebagai berikut :

- (1). Tidak setiap transaksi perusahaan dicatat dalam periode akuntansi yang tepat, khususnya dalam pencatatan penghapusan piutang usaha tidak tertagih. Hal ini terjadi karena perusahaan memakai metode penghapusan langsung (direct write-off method) sehingga beban piutang tidak tertagih dicatat pada periode yang berbeda

dengan pencatatan penjualan kredit. Akibatnya saldo piutang usaha dalam pencatatan penjualan kredit dan saldo piutang usaha dalam neraca tidak menggambarkan keadaan yang sebenarnya.

- (2). Tidak mempunyai kartu pembantu piutang usaha untuk setiap pelanggan. Hal ini terjadi karena pencatatan piutang usaha berdasarkan bulan bukan per langganan. Keadaan ini dapat menyulitkan dalam menentukan keadaan cepat dan tepat saldo akhir piutang usaha dari setiap pelanggan.
- (3). Tidak mengirimkan statement of account kepada pelanggan secara periodik. Hal ini terjadi karena credit controller menagih melalui telepon atau kolektor datang menagih langsung kepada pelanggan. Hal ini dapat menimbulkan pelanggan (khususnya yang menunggak pembayaran) tidak mengetahui saldo akhir hutangnya dengan tepat.
- (4). Tidak membuat analisis umur piutang usaha dalam mengevaluasi keadaan kredit pelanggan. Hal ini dapat menimbulkan kemungkinan tidak tercatatnya piutang usaha tidak tertagih.
- (5). Nota penghapusan piutang usaha tidak tertagih yang telah diotorisasi oleh Direktur Utama tidak diberikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan, hanya diberikan kepada accounting supervisor untuk menyusun laporan keuangan pada akhir periode akuntansi.
- (6). Faktur penjualan (Proforma Commercial Invoice) dan bukti pengiriman (Courier Manifest) tidak mempunyai nomor urut

tercetak. Akibatnya jika ada faktur atau dokumen yang hilang tidak dapat diketahui dengan cepat.

C. Evaluasi Piutang Usaha Tidak Tertagih Terhadap Profitabilitas PT.

Spektrumindo

Piutang usaha tidak tertagih akan mengurangi penghasilan perusahaan yang ada. Hal ini ditandai dengan timbulnya beban piutang tidak tertagih. Semakin banyak jumlah piutang tidak tertagih maka penghasilan perusahaan semakin akan semakin berkurang.

Pengaruh piutang usaha tidak tertagih terhadap penghasilan PT.

Spektrumindo dapat dilihat pada tabel 4.5 berikut ini :

Tabel 4.5
Laporan Laba Rugi
PT. Spektrumindo
Tahun 2003

Perkiraan	Ada Piutang Tidak Tertagih (Rp.)	Tidak Ada Piutang Tidak tertagih (Rp.)
Pendapatan kotor	1.259.475.424	1.259.475.424
Dikurangi :		
PPN Penjualan	12.446.191	12.446.191
Potongan Pembelian	12.997.300	12.997.300
Pendapatan Bersih	1.234.031.933	1.234.031.933
Biaya Langsung	542.566.981	542.566.981
Laba Kotor	691.464.952	691.464.952
Beban Penghapusan Piutang	1.858.950	0
Beban Administrasi dan umum	631.930.838	631.930.838
Laba usaha	57.675.164	57.675.164
Pendapatan (Biaya)	0	0
Lain-lain		
Laba Sebelum Pajak	57.675.164	59.534.114

Sumber : Laporan Laba Rugi PT. Spektrumindo Tahun 2003

Dari tabel 4.5 diatas dapat dilihat bahwa piutang usaha tidak tertagih mengurangi jumlah penghasilan perusahaan. Pada tahun 2003, jumlah piutang usaha tidak tertagih adalah Rp. 1.858.950,- dengan penghasilan sebesar Rp. 57.675.164,-. Apabila tidak ada piutang usaha tidak tertagih, penghasilan perusahaan dapat lebih besar, yaitu Rp.59.534.114,-