

**ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PIUTANG UNTUK
MENCEGAH PIUTANG TAK TERTAGIH PADA
PT. LARIS JAYA**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)
Program Studi Akuntansi*



Oleh:

**NAMA : MASHITAH ASRI SIREGAR
NPM : 1405170592
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2018**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Mukhtar Basri No.3 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Lengkap : MASHITAH ASRI SIREGAR
N.P.M : 1405170592
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI KEUANGAN
Judul Penelitian : ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PIUTANG UNTUK
MENCEGAH PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. LARIS
JAYA

Tanggal	Deskripsi Hasil Bimbingan Skripsi	Paraf	Keterangan
9/18 3	- Selesai perusahan di lampiran - Buat Deskripsi Dalam piutang - Analisis Dalam piutang - Pembahasan di paragraf terkait dengan piutang tak tertagih.	M	
19/18 3	- Selesai Deskripsi Dalam - Analisis terbagi paragraf piutang - Pembahasan Surat piutang padat dan jelas	M	
20/18 3	Ku Sidang	M	

Dosen Pembimbing

(EDISAH PUTRA NAINGGOLAN, SE., M.Ak)

Medan, Maret 2018
Diketahui / Disetujui
Ketua Program Studi Akuntansi

(FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : MASHITAH ASRI SIREGAR
N.P.M : 1405170592
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI KEUANGAN
Judul Skripsi : ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PIUTANG
UNTUK MENCEGAH PIUTANG TAK TERTAGIH
PADA PT. LARIS JAYA

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan sidang skripsi.

Medan, Maret 2018

Pembimbing Skripsi

EDISAH PUTRA NAINGGOLAN, SE, M.Ak

Diketahui / Disetujui

Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU



H. JANURI, SE, M.M. M.Si



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Senin, tanggal 26 Maret 2018, pukul 14.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

Nama : MASHITAH SRI SUCIAR
NPM : 165170510
Prodi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : ANALISIS BENERAPAN AKUNTANSI PIUTANG UNTUK MENCEGAH PIUTANG TAK TERAGIH PADA PT. LARIS TAYA

Dinyatakan : (B) Lulus dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Tim Penguji

Penguji I

Penguji II

FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si

IKHSAN ABDULLAH, SE, M.Si

Pembimbing

EDISAH PUTRA NAINGGOLAN, SE, M.Ak

Panitia Ujian

Ketua

Sekretaris

H. JANURI, SE, MM, M.Si

ADE GUNAWAN, SE, M.Si

SURAT PERNYATAAN PENELITIAN /SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa : MASHITAH ASRI SIREGAR

NPM : 1405170592

Program Studi : Akuntansi

Konsentrasi : Akuntansi Keuangan

Judul Skripsi : **Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Untuk Mencegah Piutang Tak Tertagih Pada PT. Laris Jaya**

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa data-data dalam skripsi dan data-data lainnya adalah benar saya peroleh dari **Kantor PT. Laris Jaya.**

Dan apabila ternyata dikemudian hari data-data dari skripsi ini salah dan merupakan hasil **plagiat** karya orang lain maka dengan ini saya bersedia menerima sanksi akademik.

Medan, Maret 2018

Pembuat Pernyataan



MASHITAH ASRI SIREGAR

ABSTRAK

MASHITAH ASRI SIREGAR. NPM. 1405170592. Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Untuk Mencegah Piutang Tak Tertagih Pada PT. Laris Jaya, 2018. SKRIPSI.

Penulisan karya tulis ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis Penerapan Akuntansi Piutang Untuk Mencegah Piutang Tak Tertagih. Penelitian ini dilakukan di PT. Laris Jaya. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan deskriptif. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif, yaitu mengumpulkan data, mengklarifikasi data, menjelaskan data dan penganalisaan data. Data yang digunakan adalah Neraca PT. Laris Jaya dan Laba/Rugi PT. Laris Jaya periode 2012-2016. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan teknik wawancara, yaitu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada pemberi informasi atau narasumber. Kemudian dilakukan dengan studi dokumentasi, yaitu mempelajari dokumen terkait dengan masalah suatu data penelitian seperti laporan data keuangan perusahaan yang diperoleh langsung dari perusahaan. Hasil dari penelitian ini memberikan kesimpulan bahwasannya PT. Laris Jaya sudah menerapkan akuntansi piutang, akan tetapi belum sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK). Hal ini dikarenakan PT. Laris Jaya masih menggunakan metode penghapusan langsung dalam piutang tak tertagihnya.

Kata Kunci: Akuntansi Piutang, Piutang Tak Tertagih

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji dan syukur peneliti ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan rahmat-Nya yang berlimpah sehingga peneliti dapat menyelesaikan karya ilmiah dalam bentuk skripsi dengan judul **“Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Untuk Mencegah Piutang Tak Tertagih Pada PT. Laris Jaya”**. Serta tidak lupa pula shalawat dan salam kepada Rasulullah SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi kita semua.

Penulisan skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Dalam proses penyusunan skripsi ini, peneliti mengakui bahwa masih banyak kekurangan di dalamnya. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca agar tidak terjadi kesalahan di masa yang akan datang.

Dalam kesempatan ini, peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayahanda H. Hasan Basri Siregar dan ibunda Hj. Naza Chairani Hasibuan yang senantiasa memberikan perhatian dan kasih sayang serta dukungan doa dan dorongan moril maupun materil kepada peneliti. Ucapan terima kasih juga diberikan kepada Muhammad Arfandi Siregar dan Zaka Fadhilah Siregar, ST selaku saudara laki-laki peneliti serta kepada seluruh keluarga besar yang telah memeberikan doa dan dukungannya.
2. Bapak Dr. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

3. Bapak H. Januri, S.E., MM., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Sumatera Utara.
4. Ibu Fitriani Saragih, S.E., M.Si selaku Ketua Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Zulia Hanum, SE., M.Si selaku Sekretaris Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Edisah Putra Nainggolan, SE., M.Ak selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
7. Pimpinan dan seluruh Staf PT. Laris Jaya yang telah banyak bekerja sama dengan peneliti dalam memperoleh data-data yang diperlukan.
8. Terima kasih kepada Liastri Wulandari dan kepada sahabat-sahabat saya serta seluruh teman-teman seperjuangan yang telah memberikan semangat dalam penyusunan skripsi ini.

Akhir kata peneliti ucapkan terima kasih, semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pembaca dan semoga Allah SWT. selalu melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Medan, April 2018
Peneliti

Mashitah Asri Siregar
NPM. 1405170592

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
BAB I - PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	5
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
BAB II – LANDASAN TEORI	7
A. Uraian Teoritis	7
1. Piutang.....	7
a. Pengertian Piutang	7
b. Klasifikasi Piutang	8
2. Piutang Tak Tertagih	10
a. Pengertian Piutang Tak Tertagih.....	10
b. Faktor Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih	11
c. Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih	12
3. Akuntansi Piutang	18
a. Terjadinya Piutang	19
b. Pengakuan dan Pencatatan Piutang.....	20
c. Penerimaan Piutang.....	24
d. Penilaian dan Pelaporan Piutang.....	26
e. Penghapusan Piutang.....	27
f. Kebijakan Pengelolaan Piutang	30
4. Penelitian Terdahulu.....	31
B. Kerangka Berfikir.....	33
BAB III – METODE PENELITIAN	35
A. Pendekatan Penelitian.....	35
B. Definisi Operasional Variabel	35
C. Tempat dan Waktu Penelitian	36
D. Jenis dan Sumber Data	36
E. Teknik Pengumpulan Data	37
F. Teknik Analisis Data	38
BAB IV – HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
A. Hasil Penelitian.....	40
1. Deskripsi Data	40

2. Analisis Data	41
a. Menganalisa Faktor Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih	41
b. Menganalisa Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih	42
c. Menganalisa Akuntansi Piutang	43
B. Pembahasan	50
1. Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Untuk Mencegah Piutang Tak Tertagih	50
BAB V – KESIMPULAN DAN SARAN	52
A. Kesimpulan	52
B. Saran	52

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I-1 Jumlah Piutang Tak Tertagih	3
Tabel II-1 Perbedaan Jenis-Jenis Piutang	10
Tabel II-2 Taksiran Kerugian Piutang.....	17
Tabel II-3 Perbedaan Pencatatan <i>Gross Method</i> dan <i>Net Method</i>	23
Tabel II-4 Perbedaaan Pencatatan Metode Cadangan dan Metode Penghapusan Langsung Piutang	29
Tabel II-5 Penelitian Terdahulu	31
Tabel III-1 Rincian Waktu Penelitian	36
Tabel III-2 Kisi-Kisi Wawancara.....	38
Tabel IV-1 Persentase Piutang Tak Tertagih	40
Tabel IV-2 Neraca PT. Laris Jaya.....	49

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar II-1 Kerangka Berfikir.....	34
------------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan dalam mencapai tujuannya tidak terlepas dari kegiatan perdagangan, yaitu penyerahan suatu produk baik barang maupun jasa kepada konsumen. Kegiatan ini bertujuan untuk memperoleh pendapatan guna menjalankan aktivitas perusahaan. Akan tetapi, krisis ekonomi yang terjadi saat ini mengakibatkan banyak perusahaan yang kalah dalam persaingan bahkan ada perusahaan yang sampai bangkrut. Perusahaan yang masih tetap bertahan dituntut untuk melakukan pembaharuan dalam strategi bisnis untuk menarik minat pembeli dan masyarakat.

Penjualan merupakan unsur utama dalam memperbesar laba perusahaan. Maka dari itu, tidak heran jika banyak perusahaan yang berusaha untuk meningkatkan volume penjualan mereka, mulai dari variasi produk dan potongan harga sampai dengan penjualan secara kredit.

Pada umumnya, perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai daripada secara kredit. Namun, adanya tekanan-tekanan persaingan bisnis telah memaksa kebanyakan perusahaan untuk menawarkan barang dan jasa secara kredit. Penjualan secara kredit tidak memungkinkan untuk perusahaan menerima langsung penerimaan kas, tetapi dapat menimbulkan piutang kepada pelanggan.

Hery (2013, hal. 181) menyatakan bahwa istilah piutang 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 (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan

piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak). Piutang yang timbul dari penjualan atau penyerahan barang dan jasa secara kredit ini diklasifikasikan sebagai piutang usaha atau piutang dagang yang kemudian tidak tertutup kemungkinan akan berganti menjadi piutang wesel.

Secara teori, tidak ada perusahaan yang mengharapkan sebagian piutangnya tidak bisa dibayar oleh debitur walaupun dalam proses pemberian kredit telah diteliti sebaik-baiknya. Namun, pada kenyataannya resiko pembayaran lewat jatuh tempo yang berdampak kepada timbulnya piutang tak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui. 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. Resiko tidak tertagihnya piutang terjadi apabila debitur perusahaan mengalami pailit atau kesulitan keuangan.

PT. Laris Jaya merupakan perusahaan distributor yang memiliki tugas dan tanggung jawab dalam mendistribusikan atau menyalurkan dan mengembangkan produk yang dipercayakan oleh pihak produsen (*principle*). Produk yang didistribusikan oleh PT. Laris Jaya adalah Semen Andalas, Union Filter, Chemical, Baby Diapers, Confidence dan Softex. Penjualan yang sering terjadi di PT. Laris Jaya adalah penjualan kredit. Oleh karena itu, piutang dagang merupakan salah satu komponen aktiva lancar yang dimiliki perusahaan ini.

Permasalahan yang terjadi pada PT. Laris Jaya adalah ditemukan adanya piutang tak tertagih. Adapun jumlah piutang tak tertagih yang ada di PT. Laris Jaya adalah sebagai berikut:

Tabel I-1
Jumlah Piutang Tak Tertagih
Tahun 2012 - 2016

Tahun	Jumlah Piutang Tak Tertagih
2012	Rp 257.893.450,78
2013	Rp 198.223.186,72
2014	Rp 362.483.279,92
2015	Rp 280.459.420,34
2016	Rp 375.695.859,00

Sumber : PT. Laris Jaya

Dari data tersebut, dapat diketahui bahwa adanya kenaikan jumlah piutang tak tertagih yang terjadi pada tahun 2014 dan tahun 2016.

Piutang tak tertagih merupakan masalah yang tidak sesuai dengan teori piutang menurut Kieso, dkk (2004, hal. 318) yang menyatakan bahwa piutang dinyatakan sebagai suatu bentuk janji lisan yang berasal dari pembeli dan ditujukan kepada penjual untuk membayar barang atau jasa yang dijual dan biasanya dapat ditagih dalam kurun waktu 30 sampai 60 hari. Teori ini juga didukung dengan teori menurut Hery (2013, hal. 195) yang menyatakan bahwa piutang dapat dikelompokkan berdasarkan pada masing-masing karakteristik umurnya, yang berarti adanya pengelompokkan piutang dagang ke dalam kategori yang berdasarkan atas tanggal jatuh temponya piutang. Karakteristik umur piutang di sini dapat diklasifikasikan menjadi: belum jatuh tempo, telah jatuh tempo, telah

jatuh tempo 1-30 hari, telah jatuh tempo 31-60 hari, telah jatuh tempo 61-90 hari, telah jatuh tempo 91-180 hari, telah jatuh tempo 181-365 hari, dan telah jatuh tempo di atas 365 hari. Lamanya umur piutang yang telah jatuh tempo ini merupakan lamanya hari mulai saat piutang tersebut jatuh tempo hingga laporan umur piutang (*aging schedule*) disiapkan. Berdasarkan umur piutang, piutang yang sudah lama beredar (jatuh tempo) sangat kecil kemungkinannya untuk dapat ditagih.

Selain itu, dalam pencatatan piutang tak tertagih PT. Laris Jaya menggunakan metode penghapusan langsung. Ketika menggunakan metode penghapusan langsung, beban piutang yang tidak dapat ditagih hanya akan dicatat dan diakui apabila pelanggan tertentu sudah menyatakan tidak bisa membayar (*actual loss*), bukan berdasarkan pada kerugian estimasi atau melakukan pencadangan terlebih dahulu. Sehingga penggunaan metode ini tidak disarankan untuk suatu perusahaan karena tidak sesuai dengan teori menurut Zaki Baridwan (2012, hal. 126) yang menyatakan bahwa setiap akhir periode akuntansi dilakukan penaksiran jumlah kerugian yang akan dibebankan ke periode yang bersangkutan. Taksiran kerugian piutang ini dibebankan ke rekening kerugian piutang dan kreditnya adalah rekening cadangan kerugian piutang. Hal ini dilakukan agar menunjukkan jumlah piutang yang akan dapat ditagih sesuai dengan keadaan.

Adapun jika suatu perusahaan ingin menggunakan metode penghapusan langsung dalam pencatatan piutang tak tertagihnya, maka harus sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Heri (2013, hal. 188) yang menyatakan bahwa penggunaan metode penghapusan langsung hanya dapat diterapkan khusus bagi perusahaan yang menjual sebagian besar barang atau jasanya secara tunai,

sehingga jumlah beban atas piutang usaha yang tidak dapat ditagih boleh dikatakan sangat tidak material. Untuk hal ini, tentu saja bahwa jumlah piutang usaha yang ditimbulkan dari kegiatan bisnis perusahaan hampir dapat dipastikan sangat kecil sekali. Teori ini bertentangan dengan apa yang diterapkan pada PT. Laris Jaya, karena jumlah piutang tak tertagih pada PT. Laris Jaya dapat dikatakan cukup material dan aktivitas penjualan perusahaan ini sebagian besar dilakukan secara kredit.

Mengingat pentingnya peranan piutang dagang dalam kegiatan operasi suatu perusahaan, maka diperlukan akuntansi piutang yang membahas tentang prosedur pencatatan dan penilaian serta kebijakan yang terencana terhadap piutang dagang sehingga resiko kerugian piutang dapat diperkecil atau dihilangkan sama sekali. Untuk itu, penulis tertarik untuk mengetahui dan mendalami masalah tersebut dengan judul **“Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Untuk Mencegah Piutang Tak Tertagih Pada PT. Laris Jaya”**.

B. Identifikasi Masalah

Dari uraian latar belakang masalah diatas, permasalahan yang dapat diidentifikasi oleh penulis diantaranya sebagai berikut :

1. Adanya jumlah piutang tak tertagih yang mengalami kenaikan pada tahun 2014 dan tahun 2016.
2. PT. Laris Jaya menggunakan metode penghapusan langsung dalam pencatatan piutang tak tertagihnya.

C. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang dan identifikasi masalah diatas, maka rumusan masalah yang dikaji dalam penelitian ini adalah “Bagaimana penerapan akuntansi piutang untuk mencegah piutang tak tertagih pada PT. Laris Jaya?”

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis penerapan akuntansi piutang dalam mencegah piutang tak tertagih pada PT. Laris Jaya.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini memberi manfaat bagi beberapa pihak, yaitu:

a. Bagi Penulis

Penelitian ini menambah wawasan penulis mengenai penerapan akuntansi piutang untuk mencegah piutang tak tertagih.

b. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pembaca untuk penelitian selanjutnya.

c. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan pengambilan keputusan dan masukan dalam penyusunan kebijakan yang berkaitan dengan pengelolaan piutang agar tidak menimbulkan piutang tak tertagih pada PT. Laris Jaya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. Piutang

a. Pengertian Piutang

Untuk meningkatkan volume penjualan, banyak perusahaan memberikan kemudahan-kemudahan kepada para konsumennya. Salah satu langkah yang ditempuh adalah penjualan dengan pembayaran kemudian yang menimbulkan tagihan kepada pelanggan yang disebut dengan istilah piutang. Ada beberapa pendapat mengenai piutang yang dikemukakan oleh para ahli:

Hery (2013, hal. 181) mendefinisikan piutang sebagai berikut:

“Sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitor yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak).”

Menurut Farah Margaretha (2011, hal. 57) yang dimaksud dengan piutang yaitu: “Piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan secara kredit”.

Sedangkan menurut Kieso, dkk (2004, hal. 318) menyatakan bahwa: “Piutang dinyatakan sebagai suatu bentuk janji lisan yang berasal dari pembeli dan ditujukan kepada penjual untuk membayar barang atau jasa yang dijual dan biasanya dapat ditagih dalam kurun waktu 30 sampai 60 hari”.

Berdasarkan definisi di atas dapat diketahui bahwa piutang (*receivable*) adalah tagihan kepada pihak lain (debitur) atau pelanggan sebagai akibat dari

penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dilakukan secara kredit atau memberikan pinjaman kepada karyawan, memberi uang muka pada anak perusahaan, atau penjualan aset tetap. Atau secara singkat, piutang merupakan tuntutan perusahaan kepada pihak lain, dimana pihak yang dituntut wajib memenuhi kewajibannya sesuai dengan syarat-syarat yang telah disetujui bersama.

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja yaitu kas – persediaan – piutang – kas. Dalam keadaan normal dan dimana penjualan pada umumnya dilakukan dengan kredit, piutang mempunyai tingkat likuiditas yang lebih tinggi daripada persediaan, karena perputaran dari piutang ke kas membutuhkan satu langkah, yang penting kebijaksanaan kredit yang efektif dan prosedur-prosedur penagihan untuk menjamin penagihan piutang yang tepat pada waktunya dan mengurangi kerugian akibat piutang tak tertagih.

b. Klasifikasi Piutang

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Menurut Zaki Baridwan (2012, hal. 124) piutang usaha dapat diklasifikasikan menjadi:

1) Piutang dagang (piutang usaha)

Piutang dagang (piutang usaha) adalah piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar.

2) Piutang bukan dagang (bukan usaha)

Piutang bukan dagang (bukan usaha) adalah piutang yang timbul bukan dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Yang termasuk dalam piutang bukan dagang antara lain: persekot dalam

kontrak pembelian, klaim terhadap perusahaan pengangkutan untuk barang-barang rusak atau hilang, tagihan terhadap langganan untuk pengembalian tempat barang, klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian-kerugian yang dipertanggungjawabkan, klaim terhadap pegawai perusahaan, klaim terhadap restitusi pajak, uang muka pada anak perusahaan, piutang deviden, piutang pesanan pembelian saham, dan lain-lain.

3) Piutang penghasilan

Penggunaan dasar waktu (*accrual basis*) dalam akuntansi mengakibatkan adanya pengakuan terhadap penghasilan-penghasilan yang masih akan diterima. Penghasilan-penghasilan seperti itu diperoleh atas dasar waktu sehingga pada akhir periode dihitung berapa jumlah yang sudah menjadi pendapatan dan jumlah tersebut dicatat sebagai piutang penghasilan. Biasanya piutang penghasilan akan diterima uangnya dalam jangka waktu yang relatif pendek, sehingga dimasukkan dalam kelompok aktiva lancar. Contoh piutang penghasilan adalah: piutang pendapatan bunga, piutang pendapatan sewa, dan lain-lain.

Adapun klasifikasi piutang menurut Hery (2013, hal. 181) adalah:

1) Piutang Usaha (*Accounts Receivable*)

Piutang Usaha (*Accounts Receivable*) adalah jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal disebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aset. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan ditagih dalam jangka waktu relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 sampai 60 hari yang merupakan piutang terbuka.

2) Piutang Wesel/Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Piutang wesel (*notes receivable*) adalah janji tertulis bersyarat dari satu pihak ke pihak lain untuk membayar sejumlah uang tertentu di masa yang akan datang atau tagihan perusahaan kepada pembuat wesel atau pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang dan jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan untuk membayar sejumlah uang tertentu dalam kurun waktu tertentu sesuai yang tertera dalam surat perjanjian yang ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promissory note*). Jangka waktu minimal 60 hari.

3) Piutang Lain-lain (*Other Receivable*)

Piutang lain-lain adalah piutang yang tidak termasuk kedalam piutang usaha maupun wesel tagih. Misalnya: pinjaman kepada karyawan maupun pinjaman kepada pihak lain yang tidak berkaitan dengan usaha.

Perbedaan jenis-jenis piutang secara umum :

Tabel II-1

Perbedaan Jenis-Jenis Piutang

Piutang Dagang/Usaha	Piutang Wesel	Piutang lain-lain
Jangka waktu kurang dari 1 tahun 2/10, n/30.	Jangka waktu bermacam-macam tetapi pada umumnya paling sedikit 60 hari.	Jangka waktu lebih dari satu tahun atau termasuk dalam piutang jangka panjang.
Dimasukkan dalam aset lancar.	Bagian yang jatuh temponya dalam waktu 1 tahun diperlakukan sebagai aset lancar, sedangkan yang lebih dari satu tahun piutang jangka panjang.	Pada umumnya termasuk dalam piutang jangka panjang.
Berkaitan dengan operasi utama perusahaan sehingga harus dapat ditagih.	Mensyaratkan adanya jaminan sehingga jika saat jatuh tempo tidak dapat melunasi maka jaminan tersebut dapat dijual.	Tidak berkaitan dengan operasi sehari-hari dan biasanya dilaporkan di Laporan Posisi Keuangan sebagai kelompok aset tidak lancar.

2. Piutang Tak Tertagih

a. Pengertian Piutang Tak Tertagih

Wahyuni (2012) mendefinisikan piutang tak tertagih sebagai berikut:

“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. Resiko tidak tertagihnya piutang terjadi apabila debitur perusahaan mengalami pailit atau kesulitan keuangan”.

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

Piutang yang telah ditetapkan sebagai piutang tak tertagih bukan merupakan aktiva lagi, oleh karena itu harus dikeluarkan dari pos piutang dalam neraca. Kerugian piutang ini dibebankan pada periode yang bersangkutan sehingga dapat dihubungkan antara kerugian piutang dengan penjualan-penjualan yang mengakibatkan timbulnya piutang tersebut.

Apabila jelas bahwa piutang sudah tidak dapat ditagih maka rekening cadangan kerugian piutang didebit dan piutangnya dihapuskan, pada saat ini buku pembantu piutang baru dikredit. Penghapusan piutang baru dilakukan jika terdapat bukti-bukti yang jelas, seperti debiturnya bangkrut, meninggal dan lain-lain.

b. Faktor Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih

Adapun sebab-sebab terjadinya piutang tak tertagih adalah:

- 1) Debitor tersebut bangkrut.
- 2) Perusahaan debitor tersebut ditutup.
- 3) Debitor kabur/melarikan diri.
- 4) Penagihan berkali-kali yang terus saja gagal.
- 5) Debitor meninggal mendadak.

c. Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Pencatatan piutang tak tertagih dapat dilakukan dengan metode langsung dan metode cadangan/penyisihan. Dalam metode langsung, kerugian piutang baru diakui pada waktu piutang dihapuskan dan penghapusan piutang baru dilakukan bila terdapat bukti-bukti yang jelas. Penggunaan metode langsung tidak dapat melaporkan piutang dengan jumlah yang diharapkan bisa ditagih, karena neraca menunjukkan jumlah bruto piutang, sehingga tidak sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Akan tetapi, metode penghapusan langsung dapat diperbolehkan untuk digunakan apabila suatu perusahaan hanya menjual sebagian besar barang atau jasanya secara tunai, sehingga jumlah beban atas piutang usaha yang tidak dapat ditagih boleh dikatakan sangat tidak material. Untuk hal ini, tentu saja bahwa jumlah piutang usaha yang ditimbulkan dari kegiatan bisnis perusahaan hampir dapat dipastikan sangat kecil sekali.

Sedangkan dalam metode cadangan, setiap akhir periode dilakukan penaksiran jumlah kerugian piutang yang akan dibebankan ke periode yang bersangkutan. Ada dua dasar yang dapat digunakan untuk menentukan jumlah kerugian piutang dalam metode cadangan/penyisihan, yaitu:

1) Kerugian Piutang Dihitung Atas Dasar Jumlah Penjualan

Kerugian piutang dihitung dengan cara mengalikan persentase tertentu dengan jumlah penjualan bersih periode tersebut. Yang dimaksud dengan hasil penjualan bersih adalah total penjualan bersih atau dapat pula berarti total penjualan kredit bersih. Akan tetapi, kurang tersedianya data-data yang menentukan penjualan secara tunai dan secara kredit, maka biasanya penaksiran dihitung dari jumlah penjualan keseluruhannya.

a) Jumlah Cadangan Dinaikkan Sampai Persentase Tertentu dari Saldo Piutang

Dalam cara ini saldo piutang dikalikan dengan persentase tertentu, hasilnya merupakan saldo rekening cadangan kerugian piutang yang diinginkan. Untuk menghitung jumlah kerugian piutang, hasil perhitungan tadi dikurangi atau ditambah dengan saldo rekening cadangan kerugian piutang.

Contoh soal (2) : Pada tanggal 31 Desember 2005 rekening piutang menunjukkan saldo sebesar Rp7.500.000 dan rekening cadangan kerugian piutang menunjukkan saldo kredit sebesar Rp10.000. Persentase kerugian piutang ditetapkan sebesar 1% dari saldo piutang. Jurnal yang dibuat pada tanggal 31 Desember 2005 untuk mencatat kerugian piutang dan rekening cadangan kerugian piutang adalah:

Kerugian Piutang	Rp 65.000						
Cadangan kerugian piutang	Rp 65.000						
Cadangan Kerugian Piutang							
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">31/12/2005</td> <td style="padding-left: 10px;">Rp 10.000</td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">Kerugian Piutang</td> <td style="padding-left: 10px;">Rp 65.000</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-top: 1px solid black; text-align: right;">Rp 75.000</td> </tr> </table>		31/12/2005	Rp 10.000	Kerugian Piutang	Rp 65.000		Rp 75.000
31/12/2005	Rp 10.000						
Kerugian Piutang	Rp 65.000						
	Rp 75.000						

Perhitungan:

Persentase kerugian: 1% x Rp 7.500.000	= Rp 75.000
Saldo kredit rekening cadangan kerugian piutang	= <u>Rp 10.000</u>
Jumlah yang ditambahkan ke rekening cadangan	Rp 65.000

Sesudah adanya jurnal di atas, saldo rekening cadangan kerugian piutang menunjukkan saldo sebesar Rp75.000.

Metode ini berusaha untuk menghubungkan cadangan kerugian piutang dengan saldo piutang yang ada sehingga dapat menunjukkan jumlah piutang yang diharapkan dapat ditagih yaitu sebesar Rp7.500.000 - Rp75.000 = Rp7.425.000. Tetapi dilihat dari pandangan laporan laba rugi, metode ini tidak dapat menunjukkan berapa kerugian yang sebenarnya untuk periode tersebut, karena dalam perhitungannya dipengaruhi oleh perhitungan cadangan kerugian tahun sebelumnya.

b) Cadangan Ditambah dengan Persentase Tertentu dari Saldo Piutang

Dalam cara ini hasil kali persentase kerugian piutang dengan saldo piutang merupakan jumlah yang dicatat sebagai kerugian piutang dan dikreditkan ke rekening cadangan kerugian piutang tanpa memerhatikan saldo rekening cadangan kerugian piutang. Misalnya data dari contoh soal (2) di atas, maka jurnal dan rekening cadangan kerugian piutang adalah:

Kerugian piutang	Rp 75.000
Cadangan kerugian piutang	Rp 75.000
Cadangan Kerugian Piutang	
31/12/2005	Rp 10.000
Kerugian Piutang	Rp 75.000
Saldo 31/12/12	Rp 85.000

Rekening cadangan kerugian piutang sesudah adanya jurnal diatas menunjukkan saldo sebesar Rp85.000. Metode ini dapat menghubungkan kerugian piutang periode tersebut dengan saldo piutangnya tanpa dipengaruhi perhitungan cadangan kerugian piutang tahun sebelumnya. Tetapi dilihat dari neraca, metode ini tidak dapat menunjukkan jumlah

piutang yang diharapkan dapat ditagih, yaitu sebesar Rp7.500.000 - Rp85.000 = Rp7.415.000. Disamping itu penggunaan cara ini akan mengakibatkan pembebanan kerugian piutang dua kali jika pada akhir periode yang bersangkutan masih ada piutang-piutang tahun sebelumnya yang tahun lalu sudah dihitung kerugiannya. Kelemahan ini dapat dihilangkan apabila persentase kerugian piutang dikalikan hanya untuk saldo piutang yang timbul pada periode tersebut.

c) Jumlah Cadangan Dinaikkan Sampai Suatu Jumlah yang Dihitung dengan Menganalisis Umur Piutang

Metode ini disebut metode analisis umur piutang. Piutang masing-masing langganan dibagi dalam dua kelompok, yaitu yang belum menunggak dan menunggak. Yang dimaksud dengan menunggak adalah sudah melebihi jangka waktu kredit. Piutang yang menunggak dipisahkan dalam kelompok berdasar lamanya waktu menunggaknya. Selanjutnya dari masing-masing jumlah tunggakan yang didasarkan pada lamanya waktu tunggakan ditetapkan persentase kerugiannya. Jumlah kerugian piutang yang dihitung dengan cara ini sesudah mempertimbangkan saldo rekening cadangan kerugian piutang merupakan jumlah kerugian piutang.

Contoh soal (3) : Pada tanggal 31 Desember 2005 saldo rekening piutang PT. Risa Fadila menunjukkan jumlah sebesar Rp7.500.00 yang dapat dirinci berdasarkan umur piutangnya, yaitu yang belum menunggak, menunggak 1-30 hari, 31-60 hari, 61-90 hari, 91-180 hari, 181-365 hari dan lebih 1 tahun. Pemisahan masing-masing piutang ke dalam kelompok-

kelompok umur dilakukan dari data yang ada dalam buku pembantu piutang. Setelah dikelompokkan menurut umurnya, selanjutnya menentukan besarnya persentase kerugian piutang untuk masing-masing umur. Perhitungan persentase ini sebaiknya dilakukan oleh manajer kredit yang mempunyai data mengenai bonafiditas masing-masing langganan. Perhitungan kerugian piutang untuk masing-masing kelompok umur dengan persentase yang telah ditetapkan dapat disusun sebagai berikut:

Tabel II-2

PT. RISA FADILA

Taksiran Kerugian Piutang 31 Desember 2005

Kelompok Umur	Jumlah	Persentase Kerugian Piutang	Taksiran Kerugian Piutang
Belum Menunggak	Rp 6.000.000	0,50	Rp 30.000
Menunggak:			
1-30 hari	Rp 350.000	1,00	Rp 3.500
31-60 hari	Rp 250.000	2,00	Rp 5.000
61-90 hari	Rp 150.000	5,00	Rp 7.500
91-180 hari	Rp 320.000	10,00	Rp 32.000
181-365 hari	Rp 250.000	30,00	Rp 75.000
>365 hari	Rp 180.000	50,00	RP 90.000
Jumlah	Rp 7.500.000		Rp 243.000

Sumber : Zaki Baridwan (2012, hal. 130)

Dari perhitungan di atas diperoleh jumlah kerugian piutang sebesar Rp 243.000, tetapi jumlah tersebut bukannya jumlah kerugian piutang yang dibebankan dalam tahun 2005. Jumlah kerugian piutang dibebankan dalam tahun 2005 adalah Rp243.000 ditambah saldo debit atau dikurangi saldo kredit rekening cadangan kerugian piutang. Apabila pada tanggal 31 Desember 2005 rekening cadangan kerugian piutang menunjukkan saldo kredit sebesar Rp10.000 maka kerugian piutangnya sebesar Rp243.000 -

Rp10.000 = Rp233.000. Jurnal untuk mencatat kerugian piutang tanggal 31 Desember 2005 dan rekening cadangan kerugian piutang adalah:

Kerugian piutang	Rp 233.000
Cadangan kerugian piutang	Rp 233.000
Cadangan Kerugian Piutang	
31/12/2005	Rp 10.000
Kerugian Piutang	Rp 233.000
Saldo 31/12/12	Rp 243.000

Seperti dalam metode pertama, metode analisis umur piutang dapat menunjukkan jumlah piutang yang akan dapat ditagih sesuai dengan keadaan. Tetapi bila dibandingkan dengan metode pertama, jumlah piutang yang dilaporkan dalam neraca akan lebih mendekati kenyataan karena dalam metode analisis umur piutang dilakukan penaksiran untuk masing-masing debitor sehingga lebih teliti. Di samping kebaikan yang ada, metode ini mempunyai kelemahan-kelemahan yaitu tidak dapat menunjukkan kerugian yang sesuai untuk periode tersebut, juga apabila debiturnya sangat banyak, penggunaan metode analisis umur piutang akan memakan banyak waktu dan biaya, kecuali apabila pembukuan menggunakan komputer.

3. Akuntansi Piutang

Akuntansi piutang adalah proses pencatatan dan pelaporan yang berkaitan dengan terjadinya piutang dan pengumpulan piutang yang merupakan klaim atas uang, barang atau jasa dan merupakan suatu komponen dalam aktiva lancar. Kemudian pencatatan dan pelaporan ini dikoordinasikan sebagai sarana informasi

keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Adapun aktivitas yang termasuk dalam akuntansi piutang adalah:

a. Terjadinya Piutang

Piutang yang terjadi di perusahaan dicatat dalam catatan akuntansi melalui prosedur pencatatan tertentu dan mendapat otorisasi dari yang berwenang. Hal ini bertujuan untuk menjamin kekayaan perusahaan dan dapat diandalkannya data akuntansi.

Berbagai transaksi yang mempengaruhi piutang adalah:

1) Transaksi Penjualan Kredit

Transaksi ini dicatat dalam jurnal penjualan atas dasar faktur penjualan yang dilampiri dengan surat order pengiriman dan surat muat yang diterima oleh bagian piutang dan bagian penagihan. Dengan adanya transaksi penjualan secara kredit maka dapat menimbulkan terjadinya piutang.

2) Transaksi Retur Penjualan

Transaksi ini dicatat dalam jurnal umum atas dasar memo kredit yang dilampiri dengan laporan pengiriman barang. Retur penjualan dapat mengurangi jumlah piutang perusahaan.

3) Transaksi Penerimaan Kas dari Piutang

Transaksi ini dicatat dalam jurnal penerimaan kas atas dasar bukti kas yang masuk yang dilampiri dengan surat pemberitahuan dari debitur. Transaksi penerimaan kas dapat menyebabkan berkurangnya jumlah piutang perusahaan.

4) Transaksi Penghapusan Piutang

Transaksi ini dicatat dalam jurnal umum atas dasar bukti memorial yang dibuat oleh fungsi kredit.

5) Transaksi Pemberian Diskon

Transaksi ini dicatat dalam jurnal penerimaan kas atas dasar faktur penjualan yang memuat syarat potongan penjualan yang diizinkan oleh perusahaan. Dengan adanya diskon yang diberikan perusahaan kepada pelanggan maka dapat mengurangi jumlah piutang perusahaan.

b. Pengakuan dan Pencatatan Piutang

Piutang dagang/usaha akan diakui berdasarkan *accrual basis* dimana pengakuan piutang mendahului realisasi atau pembayaran. Jadi piutang diakui tanpa dikaitkan kapan pembayaran kas akan diterima (*accrual basis*). Dalam sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran diantara kedua belah pihak. Harga pertukaran (*the exchange price*) adalah jumlah yang terutang dari debitur (seorang pelanggan atau peminjam) dan umumnya dibuktikan dengan beberapa dokumen, misalnya faktur (*invoice*).

Pengakuan piutang usaha terjadi jika perusahaan menjual produk secara kredit atau memberi jasa namun belum terjadi pembayaran kepada perusahaan. Pengakuan piutang usaha sering berhubungan dengan pengakuan pendapatan. Karena pengakuan pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan kas terealisasi atau dapat direalisasi, maka piutang yang berasal dari penjualan barang umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang beralih ke pembeli.

Akun piutang usaha pertama kali akan timbul karena penjualan barang dagangan secara kredit, yang kemudian dapat diikuti dengan transaksi retur penjualan, pengurangan harga jual, dan pada akhirnya penagihan (baik tanpa ataupun disertai dengan pemberian potongan penjualan).

Ayat jurnal yang dibuat oleh penjual pada saat melakukan transaksi penjualan barang dagang secara kredit adalah:

Piutang dagang	xxx
Penjualan	xxx

Ayat jurnal yang dibuat oleh penjual pada saat menerima kembali barang dagangan yang telah dijualnya secara kredit atau pada saat memberikan pengurangan harga jual kepada pelanggannya, adalah:

Retur penjualan & pengurangan harga jual	xxx
Piutang dagang	xxx

Pengakuan piutang dagang/usaha yang berasal dari penjualan barang dipengaruhi oleh syarat pengiriman (*terms of shipping*). Jika syarat pengirimannya adalah *f.o.b (free on board) shipping point*, piutang dagang diakui ketika hak kepemilikan berpindah kepada pembeli di tempat pengiriman, yaitu ketika penjual menyerahkan barang kepada perusahaan pengangkutan. Jika syarat pengirimannya adalah *f.o.b destination*, piutang dagang diakui ketika hak kepemilikan berpindah ke tangan pembeli di tempat tujuan, yaitu ketika pembeli menerima barang dari perusahaan pengangkutan. “*Shipping Point*” dan “*Destination*” sering ditunjukkan dengan lokasi tertentu, misalnya *f.o.b Jakarta* dan *f.o.b Pekanbaru*.

Ada dua faktor yang bisa mempengaruhi pengukuran harga pertukaran yaitu diskon penjualan (diskon dagang dan diskon tunai) dan lamanya waktu antara tanggal penjualan dan tanggal jatuh tempo.

Ada dua cara mencatat diskon penjualan, yaitu :

1) Diskon dagang (*trade discount*)

Harga barang biasanya dapat dikenakan diskon dagang. Diskon dagang semacam itu digunakan untuk menghindari perubahan yang sering terjadi dalam katalog, untuk mengutip harga yang berbeda bagi pembelian dalam kuantitas berbeda, atau untuk menyembunyikan harga faktur yang sebenarnya dari pesaing.

2) Diskon tunai atau diskon penjualan (*sales discount*)

Diskon tunai diberikan sebagai perangsang agar pembeli melakukan pembayaran secepatnya. Diskon semacam ini dinyatakan dalam bentuk istilah “termin” seperti 2/10, n/30 yang berarti apabila dibayarkan dalam waktu 10 hari dari transaksi, maka akan mendapatkan diskon sebesar 2%, dan jumlah kotor jatuh tempo adalah 30 hari. Atau 2/10 E.O.M. net 30, E.O.M. yang berarti diskon 2% jika dibayarkan dalam 10 hari dari akhir bulan, dengan pembayaran penuh dilakukan pada hari ke-30 bulan berikutnya.

Ada dua metode yang dapat digunakan untuk mencatat penjualan dan diskon penjualan antara lain :

a) Metode Kotor (*Gross Method*)

Diskon penjualan hanya diakui dalam akun apabila pembayaran diterima dalam periode diskon. Diskon penjualan akan ditunjukkan dalam laporan laba rugi sebagai pengurang atas penjualan untuk mendapatkan penjualan bersih.

b) Metode Bersih (*Net Method*)

Diskon penjualan yang tidak diambil mencerminkan pinalti atau denda yang ditambahkan pada harga yang ditetapkan untuk merangsang pembayaran secepatnya. Yaitu, penjual menawarkan penjualan kredit pada harga lebih tinggi dibanding penjualan tunai, dan kenaikannya di offset oleh diskon tunai yang ditawarkan. Jadi, pembeli yang membayar dalam periode diskon membeli secara tunai, sedangkan mereka yang membayar setelah berakhirnya periode diskon akan didenda karena harus membayar dengan jumlah yang melebihi harga tunai. Diskon penjualan yang hilang ini diperlakukan sebagai “pendapatan lain-lain”.

Contoh soal (4) : Metode Kotor dan Metode Bersih :

- (a) Penjualan senilai 10.000, syarat 2/10, n/30
- (b) Pembayaran sebesar 4.000 diterima dalam periode diskon
- (c) Pembayaran sebesar 6000 diterima setelah periode diskon

Tabel II-3

Perbedaan Pencatatan *Gross Method* dan *Net Method*

<u><i>Gross Method (Metode Kotor)</i></u>		<u><i>Net Method (Metode Bersih)</i></u>	
Penjualan senilai 10.000, syarat 2/10, n/30			
Piutang Dagang	10.000	Piutang Dagang	9.800
Penjualan	10.000	Penjualan	9.800

Pembayaran sebesar 4.000 diterima dalam periode diskon :			
Kas	3.920	Kas	3.920
Diskon Penjualan	80	Piutang Dagang	3920
Piutang Dagang	4.000		
Pembayaran sebesar 6000 diterima sesudah periode diskon :			
Kas	6000	Kas	6000
Piutang Dagang	6000	Piutang Dagang	5880
		Diskon Penjualan yang tidak diambil	120

Sumber: Marisha Setyarini (2016)

c. Penerimaan Piutang

Dalam prosedur penagihan, fungsi penagihan menerima faktur kredit dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik, fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada para langganan dilampiri dengan faktur penjualan.

Pembayaran terhadap penjualan dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti lewat pos, pembayaran langsung ke kasir, melalui jasa juru tagih atau menggunakan jasa bank. Uang yang diterima dapat berbentuk uang tunai, baik uang logam maupun uang kertas, cek, money orders, bank drafts dan lain-lain.

Surat tagihan dapat dikirimkan kepada setiap pelanggan dalam jangka waktu pembayaran untuk mengingatkan pelanggan terhadap kewajibannya. Jika pembayaran belum juga terjadi pada batas waktu jatuh tempo, maka pihak perusahaan dapat mengirimkan surat teguran yang diikuti pembicaraan melalui telepon ataupun melakukan kunjungan secara personal kepada pelanggan.

Akan tetapi, pada dasarnya didalam penerimaan kas dari pelanggan yang disebut dengan pelunasan piutang harus ada prosedur yang diikuti agar semua dapat berjalan sesuai dengan yang diinginkan.

Menurut Zaki Baridwan (2002, hal. 3), “Prosedur merupakan suatu urutan-urutan pekerjaan kerani (*clerical*), biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi”.

Menurut Mulyadi (2001, hal. 493), penerimaan kas dari piutang melalui penagihan perusahaan sebaiknya dilaksanakan dengan prosedur sebagai berikut:

- 1) Bagian piutang memberikan daftar piutang yang sudah saatnya ditagih kepada bagian penagihan.
- 2) Bagian penagihan menerima pembayaran dan surat pemberitahuan dari pelanggan.
- 3) Bagian penagihan menerima pembayaran dan surat pemberitahuan dari pelanggan.
- 4) Bagian penagihan menyerahkan pembayaran kepada bagian kasa.
- 5) Bagian penagihan menyerahkan surat pemberitahuan kepada bagian piutang untuk kepentingan posting ke dalam kartu piutang.
- 6) Bagian kasa mengirim kwitansi sebagai tanda penerimaan kas dari pelanggan.
- 7) Bagian kasa menyetorkan pembayaran yang berasal dari pelanggan ke bank. Untuk pembayaran dengan menggunakan cek, harus mendapat endorsement oleh pejabat yang berwenang.

8) Bank perusahaan mencetak bukti penerimaan kas atau melakukan kliring atas cek/giro tersebut.

Ayat jurnal yang dibuat oleh penjual pada saat menerima pembayaran utang dari pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai (selama periode potongan) adalah:

Kas	xxx	
Potongan Penjualan	xxx	
Piutang dagang		xxx

d. Penilaian dan Pelaporan Piutang

Hafsah, dkk (2015, hal. 78) menyatakan bahwa dalam buku Standar Akuntansi Keuangan Indonesia disebutkan: “Piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat diterima”.

Piutang termasuk dalam komponen aktiva lancar. Dalam hubungannya dengan penyajian piutang di dalam neraca digunakan dasar pengukuran nilai realisasi/penyelesaian (*reliable/settlement value*). Dasar pengukuran ini mengatur bahwa piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat diterima.

Dari prinsip di atas dapat diketahui bahwa untuk melaporkan piutang dalam neraca adalah sebesar jumlah yang akan direalisasikan yaitu jumlah yang diharapkan akan dapat ditagih. Jumlah piutang yang diharapkan akan dapat ditagih dihitung dengan mengurangi jumlah yang diperkirakan akan tidak dapat ditagih kepada jumlah piutang. Karena neraca itu disusun setiap akhir periode, maka setiap akhir tahun perlu dihitung jumlah kerugian-kerugian dari piutang-

piutang. Kerugian piutang ini dibebankan pada periode yang bersangkutan sehingga dapat dihubungkan antara kerugian piutang dengan penjualan-penjualan yang menyebabkan timbulnya piutang tersebut. Pencatatan kerugian piutang sebelah debit akan dikreditkan ke rekening cadangan kerugian piutang, sehingga tidak diperlukan perubahan-perubahan dalam buku pembantu piutang.

e. Penghapusan Piutang

Ada dua metode untuk mencatat penghapusan piutang, antara lain:

1) Metode Cadangan/Penyisihan (*Allowance Method*)

Piutang yang jelas-jelas tidak dapat ditagih karena debiturnya lari, meninggal, bangkrut atau sebab-sebab lain harus dihapuskan dari rekening piutang. Penghapusan piutang ini merupakan suatu kerugian, pencatatannya tidak dibebankan ke rekening kerugian piutang tetapi dibebankan ke rekening cadangan kerugian piutang, karena kerugian piutangnya sudah diakui pada akhir periode sebelumnya. Misalnya terjadi penghapusan piutang seorang debitur sebesar Rp100.000, maka jurnalnya adalah:

Cadangan kerugian piutang	Rp 100.000
Piutang	Rp 100.000

Kadang-kadang piutang yang sudah dihapus dilunasi kembali. Penerimaan piutang yang sudah dihapuskan akan dikreditkan ke rekening cadangan kerugian piutang, seperti:

Kas	Rp 100.000
Cadangan kerugian piutang	Rp 100.000

Bila pelunasan piutang yang sudah dihapus tidak langsung diterima, maka pada saat diketahui bahwa piutang akan dilunasi dibuat jurnal untuk mencatat kembali piutang yang sudah dihapus sebagai berikut:

Piutang	Rp 100.000	
		Cadangan kerugian piutang
		Rp 100.000

Penerimaan uangnya dijurnal sebagai berikut:

	Kas	Rp 100.000	
			Piutang
			Rp 100.000

2) Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write of Method*)

Di dalam metode ini, pada akhir periode tidak ada taksiran kerugian piutang yang dibebankan, tetapi kerugian piutang baru diakui pada waktu diketahui ada piutang yang tidak dapat ditagih. Bila jelas-jelas diketahui adanya piutang tidak dapat ditagih, maka piutang tersebut dihapuskan dan dibebankan pada rekening kerugian piutang. Penerimaan dari piutang yang sudah dihapus akan dikreditkan ke rekening kerugian piutang bila buku-buku belum di tutup. Tetapi bila penerimaan piutang yang sudah dihapus itu terjadi sesudah buku-buku ditutup maka akan dikreditkan ke rekening penerimaan piutang yang sudah dihapus.

Penggunaan metode penghapusan langsung tidak dapat menunjukkan jumlah piutang yang diharapkan akan ditagih dalam neraca, karena neraca hanya menunjukkan jumlah piutang bruto, sehingga tidak sesuai dengan prinsip akuntansi berlaku umum. Akan tetapi, metode penghapusan langsung dapat diperbolehkan untuk digunakan apabila suatu perusahaan hanya menjual sebagian besar barang atau jasanya secara tunai, sehingga

jumlah beban atas piutang usaha yang tidak dapat ditagih boleh dikatakan sangat tidak material. Untuk hal ini, tentu saja bahwa jumlah piutang usaha yang ditimbulkan dari kegiatan bisnis perusahaan hampir dapat dipastikan sangat kecil sekali.

Perbandingan antara metode cadangan dan metode penghapusan langsung akan lebih jelas dilihat sebagai berikut:

Contoh soal (5) : Pada tanggal 31 Desember 2005 dihitung taksiran kerugian piutang sebesar Rp100.000. Pada tanggal 15 April 2006 langganan A yang piutangnya sebesar Rp150.000 bangkrut dan menyatakan tidak dapat melunasi utangnya. Tetapi pada tanggal 1 juli 2006 langganan A datang dan menyatakan akan melunasi utangnya pada tanggal 1 Agustus 2006. Jurnal yang dibuat untuk mencatat transaksi-transaksi diatas adalah sebagai berikut:

Tabel II-4

Perbedaan Pencatatan Metode Cadangan dan Metode Penghapusan Langsung

Transaksi	Metode Cadangan	Metode Penghapusan Langsung
31/12/2005 Taksiran kerugian piutang Rp100.000	Kerugian piutang Rp100.000 Cadangan kerugian piutang Rp 100.000	Tidak ada jurnal
15/04/2006 Menghapus piutang A sebesar Rp150.000	Cadangan kerugian piutang Rp 150.000 Piutang Rp 150.000	Kerugian piutang Rp150.000 Piutang Rp 150.000
01/07/2006 Pernyataan dari A akan melunasi	Piutang Rp 150.000 Cadangan Kerugian piutang Rp 150.000	Piutang Rp 150.000 Kerugian Piutang Rp 150.000
01/08/2006 Penerimaan uang dari	Kas Rp 150.000	Kas Rp 150.000

piutang yang sudah dihapus	Piutang Rp 150.000	Piutang Rp 150.000
----------------------------	--------------------	--------------------

Bila pernyataan dari A dan pelunasan kembali terjadi pada tahun 2007, maka jurnal yang dibuat sebagai berikut:

2007 Pernyataan dari A akan melunasi	Piutang Rp 150.000 Cadangan kerugian piutang Rp 150.000	Piutang Rp 150.000 Penerimaan piutang yang sudah dihapus Rp 150.000
2007 Penerimaan uang dari piutang yang sudah dihapus	Kas Rp 150.000 Piutang Rp 150.000	Kas Rp 150.000 Piutang Rp 150.000

Sumber : Zaki Baridwan (2004, hal. 133)

f. Kebijakan Pengelolaan Piutang

Dalam perkembangannya sebuah perusahaan memiliki dua sasaran yang saling bertentangan mengenai piutang. Disatu sisi perusahaan ingin melakukan sebanyak mungkin penjualan kredit guna memperluas pangsa pasar. Namun disisi lain piutang merupakan aktiva yang tidak produktif, yang tidak menghasilkan pendapatan (kas) hingga saat penagihannya terlunasi. Dan semuanya itu akan teratasi dengan adanya kebijakan penjualan kredit yang baik antara lain :

- 1) Kebijakan periode kredit, yaitu jangka waktu antara terjadinya penjualan hingga tanggal jatuh tempo pembayaran.
- 2) Kebijakan diskon yang diberikan untuk mendorong pembayaran yang lebih cepat.
- 3) Kebijakan standar kredit, yaitu persyaratan minimum atas kemampuan keuangan dari para pelanggan agar bisa membeli secara kredit.

- 4) Kebijakan mengenai penagihan, yaitu sampai sejauh mana tindakan atau kelonggaran yang diberikan perusahaan atas piutang yang tidak dibayar pada waktunya.

4. Penelitian Terdahulu

Dalam landasan teori akan diulas tentang hasil-hasil penelitian terdahulu yang memiliki isi atau relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan. Hal tersebut sebagai acuan dan sebagai pembanding untuk mencari perbedaan-perbedaan agar tidak terjadi adanya duplikasi. Beberapa penelitian sejenis yang telah dilakukan sebelumnya adalah:

Tabel II-5

Penelitian Terdahulu

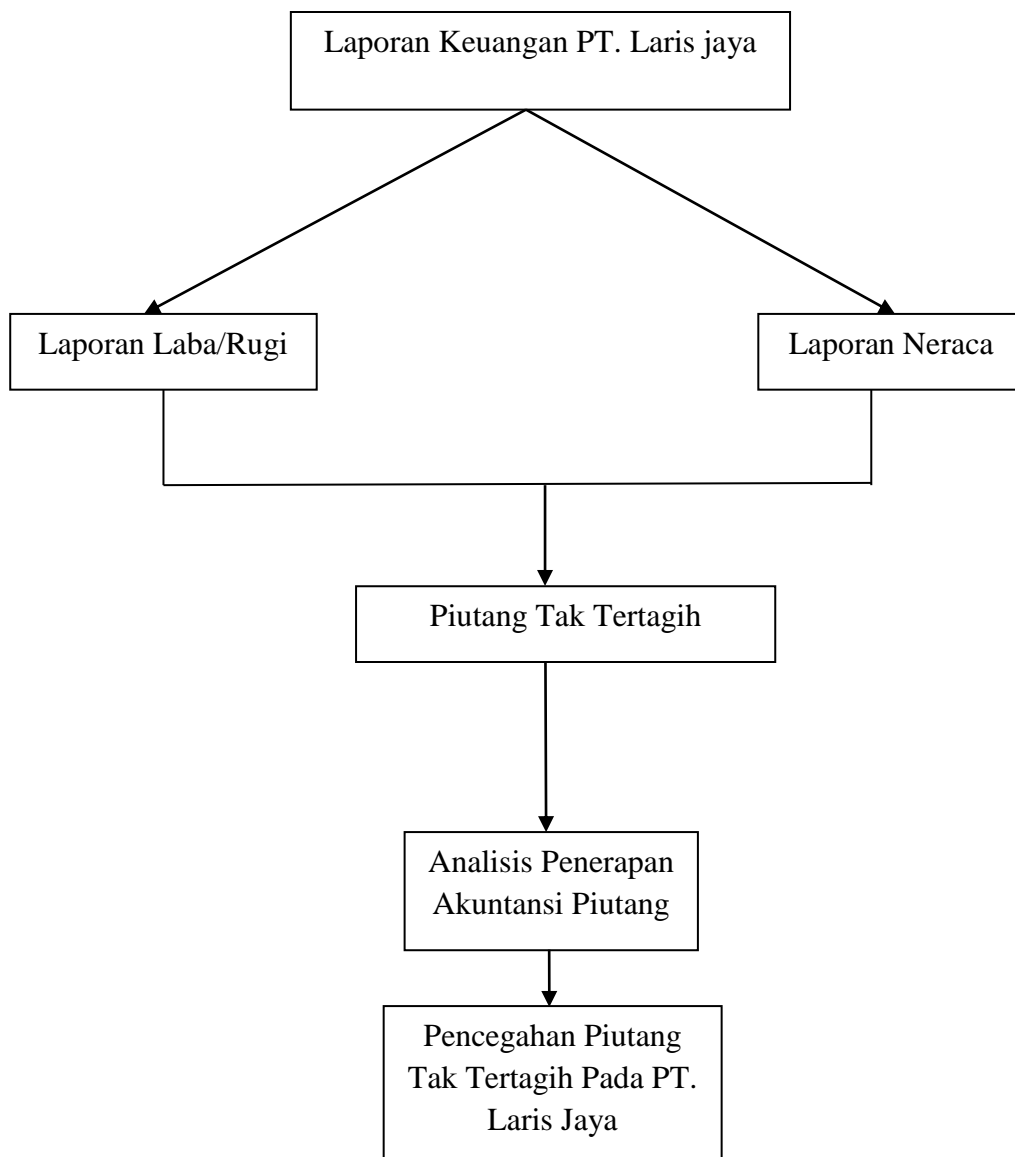
Nama	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
1. Sri Riwiyati (2013)	Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. XYZ.	Pengendalian Piutang dan Piutang Tak Tertagih.	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menilai resiko kredit, PT. XYZ menerapkan 5C (<i>Capacity, Character, Capital, Collateral, Condition</i>). Analisis kredit ini bertujuan untuk memberikan gambaran bagi PT. XYZ dalam memberikan piutang kepada nasabahnya dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.
2. Anny Widiasma ra (2014)	Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk	Pengendalian Intern Piutang Usaha dan	Hasil penelitian ini adalah dengan dilakukannya pengendalian intern terhadap piutang usaha, kualitas booking AR dan kualitas penagihan

	Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun.	Piutang Tak Tertagih.	mengalami perbaikan terus menerus sehingga dapat meminimalkan piutang tak tertagihnya.
3. Dian Noviasari (2016)	Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Dan Penagihan Piutang Pada Perusahaan Ekspedisi "ABC".	Sistem Pengendalian Intern dan Penagihan Piutang	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengendalian intern atas penagihan piutang cukup memadai dilihat dari pemisahan bagian piutang dengan pencatatan piutang, penagihan dan pengiriman.
4. Tuty Lestari (2007)	Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Pada PT. Sapta Sentosa Jaya Abadi Medan	Akuntansi Piutang.	Hasil penelitian atas analisis penerapan akuntansi piutang pada PT. Sapta Sentosa Jaya Abadi Medan adalah bahwa penerapan akuntansi piutang sudah berjalan semestinya.
5. Kumalasari (2005)	Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Pada PT. Centrindo Palmax Medan.	Akuntansi Piutang.	Hasil penelitian atas analisis penerapan akuntansi piutang pada PT. Centrindo Palmax Medan adalah bahwa penerapan akuntansi pada perusahaan ini belum begitu baik karena penggunaan metode langsung dalam penghapusan piutang tak tertagihnya.

B. Kerangka Berfikir

Di dalam sebuah perusahaan, penjualan merupakan aktivitas yang dapat meningkatkan laba perusahaan, baik itu penjualan tunai maupun kredit. Akan tetapi, penjualan yang dilakukan secara kredit dapat menyebabkan terjadinya piutang pelanggan terhadap perusahaan. Pembayaran piutang oleh pelanggan kepada perusahaan memiliki umur piutang masing-masing, dimana hal itu sudah disepakati antara penjual dan pembeli. Akan tetapi, resiko piutang tak tertagih atas piutang pelanggan pasti akan ditemui. Adanya piutang tak tertagih di dalam perusahaan dapat dilihat dari laporan keuangan perusahaan. Akun piutang tak tertagih dapat dilihat di laporan laba rugi sebagai beban piutang tak tertagih ataupun kerugian piutang. Sedangkan di dalam laporan neraca di masukkan ke dalam cadangan kerugian piutang.

Piutang tak tertagih merupakan masalah yang tidak diharapkan semua perusahaan yang ada di dunia bisnis, oleh karena itu dibutuhkan adanya akuntansi piutang. Akuntansi piutang merupakan proses pencatatan dan pelaporan yang berkaitan dengan terjadinya piutang dan pengumpulan piutang yang merupakan klaim atas uang, barang atau jasa dan merupakan suatu komponen dalam aktiva lancar. Penerapan akuntansi piutang di suatu perusahaan, khususnya di PT. Laris Jaya diharapkan dapat mencegah adanya piutang tak tertagih.



Gambar II-1
Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif. Menurut Sugiyono (2010, hal. 29) pendekatan deskriptif yaitu pendekatan yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.

B. Defenisi Operasional Variabel

Defenisi operasioanal variabel merupakan penjelasan dari masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian terhadap indikator-indikator yang membentuknya.

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Akuntansi Piutang

Akuntansi piutang adalah proses pencatatan dan pelaporan yang berkaitan dengan terjadinya piutang dan pengumpulan piutang yang merupakan klaim atas uang, barang atau jasa dan merupakan suatu komponen dalam aktiva lancar.

2. Piutang Tak Tertagih

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. Piutang tak tertagih dapat dilihat dari laporan keuangan yang ada di suatu perusahaan.

C. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Laris Jaya yang berada di Jalan Pandu No. 34 C-D Medan, Indonesia.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini direncanakan dari bulan Desember 2017 sampai dengan bulan Maret 2018, dengan perincian waktu sebagai berikut:

Tabel III-1
Rincian Waktu Penelitian

No	Keterangan	Tahun 2017				Tahun 2018											
		Desember				Januari				Februari				Maret			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengumpulan Data	■	■														
2	Pengajuan Judul			■													
3	Penyusunan Proposal				■	■	■	■	■								
4	Bimbingan Proposal				■	■	■	■	■								
5	Seminar Proposal										■						
6	Pengolahan Data											■	■	■			
7	Penyusunan Skripsi												■	■	■	■	
8	Bimbingan Skripsi												■	■	■	■	
9	Sidang Meja Hijau																■

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, yaitu data berupa kata-kata atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Melalui jenis data ini peneliti dapat mendeskripsikan tentang faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih dan bentuk

akuntansi piutang pada PT. Laris Jaya yang diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan.

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

- a. Data Primer, yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono: 210, hal. 137). Dalam penelitian ini data primer diperoleh dengan wawancara kepada karyawan bagian piutang yang ada di PT. Laris Jaya.
- b. Data Sekunder, yaitu data berupa dokumen-dokumen yang diperoleh dari tempat dilakukannya penelitian, seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, laporan keuangan perusahaan dan laporan data piutang.

E. Teknik Pengumpulan Data.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Teknik Wawancara, yaitu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada pemberi informasi atau narasumber. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan karyawan bagian piutang di PT. Laris Jaya. Berikut kisi-kisi pertanyaan wawancara:

Tabel III-2

Kisi-Kisi Wawancara

No.	Variabel	Unsur Variabel
1.	Piutang Tak Tertagih	Penyebab piutang tak tertagih pada PT. Laris Jaya
2.	Akuntansi Piutang	Penerapan akuntansi piutang pada PT. Laris Jaya:
		a. Terjadinya Piutang
		b. Pengakuan dan Pencatatan Piutang
		c. Penerimaan Piutang
		d. Penghapusan Piutang
		e. Penilaian dan Pelaporan Piutang
		f. kebijakan Pengelolaan Piutang

2. Teknik Dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan mencari informasi berdasarkan dokumen-dokumen maupun arsip-arsip perusahaan yang berkaitan dengan penelitian. Seperti halnya sejarah perusahaan, struktur organisasi, laporan keuangan perusahaan dan laporan data piutang.

F. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, analisis data dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif, yaitu suatu metode dengan mengumpulkan data, disusun, dianalisa dan diinterpretasikan sehingga memberikan gambaran sebenarnya tentang penerapan akuntansi piutang untuk mencegah piutang tak tertagih pada PT. Laris Jaya. Adapun tahapan analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Melihat dan menganalisa laporan keuangan yang ada pada PT. Laris Jaya.
2. Melihat dan menganalisa akun piutang tak tertagih dalam laporan laba rugi dan laporan neraca.

3. Melakukan analisis terhadap faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih dan bagaimana proses pencatatannya.
4. Melihat dan menganalisis bagaimana strategi PT. Laris Jaya untuk mencegah piutang tak tertagih.
5. Membuat kesimpulan dan menjawab rumusan masalah penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

E. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Data

Tabel IV-1
Persentase Piutang Tak Tertagih

Tahun	Jumlah Piutang	Piutang Tak Tertagih	Persentase (%)
2012	Rp183.870.671.904,35	Rp 257.893.450,78	0,14%
2013	Rp176.809.553.216,90	Rp 198.223.186,72	0,11%
2014	Rp176.255.902.118,67	Rp 362.483.279,92	0,21%
2015	Rp179.420.459.210,00	Rp 280.459.420,34	0,16%
2016	Rp185.902.341.784,89	Rp 375.695.859,00	0,20%
Jumlah	Rp902.258.928.234,81	Rp1.474.755.196,76	0,82%
Rata-Rata	Rp180.451.785.647,00	Rp 294.951.039,35	0,16%

Sumber: PT. Laris Jaya

Berdasarkan data di atas, diperoleh jumlah piutang tertinggi selama tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 adalah sebesar Rp 185.902.341.784,89 yang terjadi pada tahun 2016, dan jumlah piutang terendahnya adalah sebesar Rp176.255.902.118,67 yang terjadi pada tahun 2014. Sedangkan jumlah piutang tak tertagih tertinggi selama tahun 2012 sampai dengan 2016 adalah sebesar Rp375.695.859,00 yang terjadi pada tahun 2016, dan jumlah piutang tak tertagih terendahnya adalah sebesar Rp 198.223.186,72 yang terjadi pada tahun 2013.

Dari data tersebut juga diketahui bahwa jumlah persentase tertinggi atas terjadinya piutang tak tertagih pada tahun 2012 sampai dengan 2016 adalah sebesar 0,21% yang terjadi pada tahun 2014, sedangkan persentase terendahnya terjadi pada tahun 2013 yaitu sebesar 0,11%. Oleh karena itu, dapat disimpulkan

bahwa persentase rata-rata terjadinya piutang tak tertagih pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 adalah sebesar 0,16%.

2. Analisis Data

Hasil penelitian dan pembahasan merupakan hasil yang diperoleh dalam penelitian yang terdiri dari variabel penelitian. Dalam penelitian ini juga termasuk data atau keterangan terkait dengan laporan keuangan perusahaan yang diteliti oleh peneliti. Data yang diperoleh merupakan data laporan keuangan PT. Laris Jaya dalam bentuk neraca dan laba/rugi. Kemudian setelah itu peneliti melakukan wawancara dengan tujuan untuk mengetahui penerapan akuntansi piutang untuk mencegah piutang tak tertagih pada PT. Laris Jaya. Dari hasil pengolahan data lalu peneliti membahas hasil analisis data.

Sesuai dengan permasalahan dan perumusan yang telah dikemukakan, maka teknik analisa data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif yang mengacu pada gambaran kondisi perusahaan. Berikut akan diuraikan Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Untuk Mencegah Piutang Tak Tertagih Pada PT. Laris Jaya.

a. Menganalisa Faktor Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih

Di dalam suatu perusahaan, resiko terjadinya piutang tak tertagih akan selalu di temui, hal ini berkaitan dengan adanya penjualan kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Adapun faktor penyebab terjadinya piutang tak tertagih pada PT. Laris Jaya adalah karena adanya perusahaan debitor yang bangkrut sehingga debitor tersebut mengakui bahwa tidak dapat membayar hutangnya tersebut. Kemudian faktor lainnya adalah adanya penagihan berkali-kali yang terus saja gagal yang dilakukan oleh PT. Laris Jaya terhadap pelanggannya.

b. Menganalisa Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Di dalam melakukan pencatatan piutang tak tertagih, PT. Laris Jaya menggunakan metode penghapusan langsung. Dalam metode ini, kerugian piutang baru diakui pada waktu diketahui adanya piutang yang tidak dapat ditagih. Kemudian piutang tersebut dihapuskan dan dinyatakan dalam akun beban piutang tak tertagih.

Pencatatan piutang tak tertagih dapat dilakukan dengan metode langsung dan metode cadangan/penyisihan. Akan tetapi, penggunaan metode langsung tidak dapat melaporkan piutang dengan jumlah yang diharapkan dapat ditagih dalam neraca, karena neraca hanya menunjukkan jumlah bruto piutang, sehingga tidak sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Akan tetapi, metode penghapusan langsung dapat diperbolehkan untuk digunakan apabila suatu perusahaan hanya menjual sebagian besar barang atau jasanya secara tunai, sehingga jumlah beban atas piutang usaha yang tidak dapat ditagih boleh dikatakan sangat tidak material. Untuk hal ini, tentu saja bahwa jumlah piutang usaha yang ditimbulkan dari kegiatan bisnis perusahaan hampir dapat dipastikan sangat kecil sekali.

Sedangkan dalam metode cadangan, setiap akhir periode dilakukan penaksiran jumlah kerugian piutang yang akan dibebankan ke periode yang bersangkutan. Ada dua dasar yang dapat digunakan untuk menentukan jumlah kerugian piutang dalam metode cadangan/penyisihan, yaitu kerugian piutang dihitung atas dasar jumlah penjualan dan kerugian piutang dihitung atas dasar saldo piutang.

c. Menganalisa Akuntansi Piutang

Dalam melakukan pencatatan dan pelaporan piutang, PT. Laris Jaya menerapkan akuntansi piutang. Adapun proses akuntansi piutang yang terjadi dalam PT. Laris Jaya adalah:

1) Terjadinya Piutang

Pada PT. Laris Jaya, piutang yang terjadi dalam kegiatan operasional perusahaan adalah piutang dagang dan piutang karyawan.

(1) Piutang dagang

Piutang ini terjadi karena adanya penjualan secara kredit. Setelah perusahaan menandatangani kontrak jual beli secara kredit dengan pihak pembeli, kemudian dibuat faktur penjualan. Piutang dagang dianggap sudah terjadi apabila faktur penjualan telah dikeluarkan.

(2) Piutang Karyawan

Piutang ini terjadi apabila karyawan meminjam uang kepada perusahaan untuk keperluan pribadi yang biasanya mendesak dan tidak dapat ditunda lagi. Pinjaman tersebut diberikan apabila karyawan tersebut dianggap layak untuk mendapatkan pinjaman dengan terlebih dahulu mendapat persetujuan dari Direktur Utama perusahaan. Piutang karyawan ini biasanya dapat ditagih keseluruhannya, karena penagihannya dilakukan dengan cara pemotongan gaji.

2) Pengakuan dan Pencatatan Piutang

Dalam pengakuan dan pencatatan piutang, PT. Laris Jaya menggunakan metode kotor, yaitu mengakui jumlah piutang sebesar nilai penjualan.

Contoh transaksi yang berkaitan dengan pengakuan dan pencatatan piutang tersebut adalah: (1) Pada tanggal 15 februari 2016, PT. Laris Jaya melakukan penjualan barang kepada CV. K.M Solid Perkasa dengan nilai penjualan sebesar Rp 3.889.481, syarat 2/10, n/30.

Jurnal: Piutang CV. K.M Solid Perkasa	Rp 3.889.481
Penjualan	Rp 3.889.481

PT. Laris Jaya menerapkan sistem diskon tunai atau diskon penjualan yang diberikan kepada pelanggan sebagai daya tarik pembeli untuk melakukan pembayaran secepatnya. Diskon sejenis ini dinyatakan dalam istilah “termin” seperti 2/10, n/30.

3) Penerimaan Piutang

Penagihan piutang dagang pada PT. Laris Jaya dilakukan dengan cara melakukan konfirmasi melalui telepon ke perusahaan yang bersangkutan untuk memperoleh informasi yang pasti mengenai pembayaran atas piutang dagang tersebut. Sebelumnya fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada para pelanggan serta dilampiri dengan faktur penjualan. Surat tagihan tersebut dikirimkan kepada setiap pelanggan dalam jangka waktu pembayaran untuk mengingatkan pelanggan terhadap hutangnya.

Pembayaran terhadap piutang dagang dapat dilakukan dengan cara pembayaran langsung ke kasir atau menggunakan jasa bank, seperti dengan melakukan transfer ke bank yang telah ditunjuk oleh perusahaan. Sedangkan penagihan piutang karyawan dilakukan dengan cara pemotongan gaji setiap bulannya dari karyawan yang bersangkutan.

Adapun jurnal yang dilakukan pada saat penerimaan piutang atas penjualan yang terjadi pada tanggal 15 februari 2016 adalah:

21 Februari 2016	Kas	Rp 3.811.692
	Potongan Penjualan	Rp 77.789
	Piutang CV. K.M Solid Perkasa	Rp 3.889.481
	(2% x Rp 3.889.481 = Rp 3.811.692)	

(Mendapatkan potongan sebesar 2% karena pembayaran dilakukan sebelum lewat 10 hari dari tanggal transaksi)

4) Penghapusan Piutang

PT. Laris Jaya menggunakan metode langsung dalam hal penghapusan piutang tak tertagihnya. Dalam metode ini, piutang tak tertagih baru diakui sebagai beban apabila bagian kredit menyatakan bahwa piutang tersebut tidak dapat ditagih. Bila hal tersebut terjadi, maka bagian akuntansi akan mendebit beban piutang tak tertagihnya dan akan mengkredit piutang dagang dari pelanggan yang dianggap tidak dapat membayar hutangnya.

Jika piutang tersebut masih bisa dibayar dan dicicil oleh pelanggan, maka perusahaan akan terus menagihnya. Jika pelanggan menyatakan tidak bisa lagi membayar maka perusahaan akan menghapus piutang perusahaan tersebut. Jangka waktu pembayaran piutang yang tidak dapat ditagih adalah

2 tahun. Lewat dari 2 tahun tidak bisa tertagih juga maka akan segera dihapuskan.

Contoh transaksi penghapusan piutang tak tertagih adalah: (2) Pada tanggal 27 maret 2016, PT. Laris Jaya menghapus piutang PT. X sebesar Rp27.893.500, hal ini dikarenakan PT. X mengalami kebangkrutan. Adapun jurnal untuk menghapus piutang tersebut adalah:

27 Maret 2016 Biaya Piutang Tak Tertagih Rp 27. 893.500

Piutang PT. X	Rp 27.893.500
---------------	---------------

Jika dikemudian hari pelanggan menyatakan dapat membayar piutang yang telah dihapuskan tersebut, maka piutang tersebut harus dimunculkan kembali. Bila tagihan itu diterimanya dalam tahun yang sama dengan penghapusannya, maka ayat jurnal yang telah dibuat sebelumnya tinggal dibalik saja untuk memunculkan kembali piutang tersebut.

Jurnal (2) : Piutang PT. X	Rp 27.893.500
----------------------------	---------------

Biaya Piutang Tak Tertagih	Rp 27.893.500
----------------------------	---------------

Jurnal untuk mencatat penerimaan atas pembayaran piutang:

Kas	Rp 27.893.500
-----	---------------

Piutang Dagang	Rp 27.893.500
----------------	---------------

Dalam hal penghapusan piutang, PT. Laris Jaya tidak menggunakan metode cadangan/penyisihan (*Allowance Method*) melainkan metode penghapusan langsung (*Direct Write of Method*). Metode cadangan/penyisihan merupakan metode yang menunjukkan jumlah bersih piutang,

yang mana jumlah bruto piutang sudah dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih atau diterima.

Dalam metode cadangan/penyisihan, piutang yang jelas-jelas tidak dapat ditagih karena debiturnya lari, meninggal, bangkrut atau sebab-sebab lain harus dihapuskan dari rekening piutang. Penghapusan piutang ini merupakan suatu kerugian, pencatatannya tidak dibebankan ke rekening kerugian piutang tetapi dibebankan ke rekening cadangan kerugian piutang, karena kerugian piutangnya sudah diakui pada akhir periode sebelumnya. Misalnya terjadi penghapusan piutang seorang debitur sebesar Rp100.000, maka jurnalnya adalah:

Cadangan kerugian piutang	Rp 100.000
---------------------------	------------

Piutang	Rp 100.000
---------	------------

Kadang-kadang piutang yang sudah dihapus dilunasi kembali. Penerimaan piutang yang sudah dihapuskan akan dikreditkan ke rekening cadangan kerugian piutang, seperti:

Kas	Rp 100.000
-----	------------

Cadangan kerugian piutang	Rp 100.000
---------------------------	------------

Bila pelunasan piutang yang sudah dihapus tidak langsung diterima, maka pada saat diketahui bahwa piutang akan dilunasi dibuat jurnal untuk mencatat kembali piutang yang sudah dihapus sebagai berikut:

Piutang Dagang	Rp 100.000
----------------	------------

Cadangan kerugian piutang	Rp 100.000
---------------------------	------------

Jika pelunasan piutang sudah diterima maka jurnalnya sebagai berikut:

Kas	Rp 100.000
-----	------------

Piutang Dagang	Rp 100.000
----------------	------------

5) Penilaian dan Pelaporan Piutang

Hasil akhir dari proses akuntansi keuangan adalah penyajian laporan keuangan yang terdiri dari neraca, perhitungan laba rugi dan perubahan ekuitas. Laporan keuangan dibuat untuk memberikan informasi yang akurat dalam pengambilan keputusan perusahaan maupun pengguna lainnya.

Dari data neraca perusahaan dapat diketahui bahwa perusahaan tidak menyatakan penyisihan piutang tak tertagih ataupun akun cadangan kerugian piutang, sehingga penyajian laporan keuangan yang disampaikan hanya menunjukkan jumlah piutang bruto setiap akhir periodenya, dan langsung menggambarkan jumlah piutang bersih yang telah dipotong dengan piutang yang tak tertagih, jika disuatu periode telah diakui adanya piutang tak tertagih.

Hal tersebut tidak sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Indonesia yang menyatakan bahwa “Piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat diterima”.

Tabel IV-2
PT. Laris Jaya
Neraca
Per Tgl 31 Desember

Aktiva	
Aktiva Lancar	
Kas	
Piutang Dagang	
Persediaan	
Aktiva Lancar Lainnya	
Aktiva Tetap	
Kendaraan	
(Akum. Peny. Kendaraan)	
Inventaris Kantor	
(Akum. Peny. Inventaris Kantor)	
Jumlah Aktiva.....	xxx
Kewajiban dan Ekuitas	
Kewajiban Lancar	
Hutang Dagang	
Kewajiban Jangka Panjang	
Jumlah Kewajiban	
Ekuitas	
Modal	
Jumlah Ekuitas	
Jumlah Kewajiban dan Ekuitas.....	xxx

6) Kebijakan Pengelolaan Piutang

Dalam kebijakan pengelolaan piutang, PT. Laris Jaya menerapkan kebijakan periode kredit, yaitu jangka waktu antara terjadinya penjualan hingga tanggal jatuh tempo pembayaran. Kemudian PT. Laris Jaya juga

menerapkan kebijakan diskon yang diberikan untuk mendorong pembayaran yang lebih cepat.

F. Pembahasan

1. Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Untuk Mencegah Piutang Tak Tertagih

Berdasarkan hasil analisis data, maka dapat diketahui bahwasannya PT. Laris Jaya sudah menerapkan akuntansi piutang, tetapi secara keseluruhan belum sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK).

Hal ini dapat dilihat dari pengakuan dan pencatatan pendapatan atas piutang oleh PT. Laris Jaya dilakukan pada saat terjadinya transaksi antara pelanggan dan perusahaan dengan menggunakan metode kotor. Dalam hal ini perlakuan perusahaan terhadap pengakuan dan pencatatan piutang telah sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Nomor 1 yang menyatakan bahwa: “Dalam akuntansi akrual, aktiva, kewajiban, ekuiti, penghasilan dan beban diakui pada saat kas atau setara kas diterima dan dicatat serta disajikan dalam laporan keuangan pada periode terjadinya.”

Akan tetapi, dalam penghapusan piutang tak tertagihnya PT. Laris Jaya menggunakan metode penghapusan langsung. Adapun jika suatu perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dalam pencatatan piutang tak tertagihnya, maka harus sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Heri (2013, hal. 188) yang menyatakan bahwa penggunaan metode penghapusan langsung hanya dapat diterapkan khusus bagi perusahaan yang menjual sebagian besar barang atau jasanya secara tunai, sehingga jumlah beban atas piutang usaha yang tidak dapat ditagih boleh dikatakan sangat tidak material. Untuk hal ini, tentu saja

bahwa jumlah piutang usaha yang ditimbulkan dari kegiatan bisnis perusahaan hampir dapat dipastikan sangat kecil sekali, sehingga kerugian yang dialami tidak begitu besar. Hal ini tidak sesuai dengan yang terjadi pada PT. Laris Jaya, karena jumlah piutang tak tertagih pada PT. Laris Jaya dapat dikatakan cukup material.

Metode penghapusan langsung ini tidak dapat menunjukkan jumlah piutang yang diharapkan akan ditagih dalam neraca, karena neraca hanya menunjukkan jumlah piutang bruto. Sehingga jika metode ini tetap diterapkan oleh suatu perusahaan, maka hal ini tidak sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Indonesia yang menyatakan bahwa “Piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat diterima”. Hal ini mengandung arti bahwa dalam pelaporan piutang di neraca harus menyatakan jumlah yang akan direalisasikan yaitu jumlah yang diharapkan akan dapat ditagih. Jumlah piutang yang diharapkan akan dapat ditagih dihitung dengan mengurangi jumlah yang diperkirakan akan tidak dapat ditagih kepada jumlah piutang. Karena neraca itu disusun setiap akhir periode, maka setiap akhir tahun perlu dihitung jumlah kerugian dari piutang-piutang. Kerugian piutang ini dibebankan pada periode yang bersangkutan sehingga dapat dihubungkan antara kerugian piutang dengan penjualan-penjualan yang menyebabkan timbulnya piutang tersebut.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Untuk Mencegah Piutang Tak Tertagih pada PT. Laris Jaya, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah PT. Laris Jaya sudah menerapkan akuntansi piutang, akan tetapi belum sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK). Hal ini dikarenakan PT. Laris Jaya masih menggunakan metode penghapusan langsung dalam piutang tak tertagihnya.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang dikemukakan di atas, adapun saran yang dapat diberikan adalah diharapkan kepada perusahaan agar menggunakan metode cadangan atau penyisihan dengan rincian umur piutang dalam menghapus piutang tak tertagih. Karena metode ini memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai jumlah piutang di neraca, dimana semakin lama umur piutang yang tidak dilunasi maka akan semakin besar kemungkinan piutang tersebut tidak dapat ditagih. Dengan menggunakan metode ini perusahaan dapat mencegah piutang tak tertagih yang ada dengan melihat estimasi perkiraan piutang tak tertagih setiap tahunnya. Sehingga pihak perusahaan dapat menentukan kebijakan dan keputusan apa yang diambil terhadap pelanggan yang tidak dapat melunasi piutang tepat pada waktunya.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki. (2012). *Intermediate Accounting*. Yogyakarta : BPF, Edisi 8, cet. 2012.
- Hafsah, dkk. (2015). *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Medan : Perdana Publishing, Edisi Revisi cet. 2015.
- Hery. (2013). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta: Center Of Academics Publishing Service (CAPS).
- Kieso dan Weygandt. (2000). *Akuntansi Intermediate*. Jakarta : Erlangga.
- Margaretha, Farah. (2011). *Manajemen Keuangan Untuk Manajemen Non Keuangan*. Jakarta : Erlangga.
- Martiani, Dwi, dkk. (2016). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis IFRS*. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemarso, S.R. (2014). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta : Salemba Empat, Edisi 5.
- Dian Noviasari. (2016). *Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Dan Penagihan Piutang Pada Perusahaan Ekspedisi "ABC"*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis: Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Anny Widiasmara. (2014). *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun*. Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dharma Iswara Madiun.

Sri Riwiyati. (2013). *Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. XYZ*. Fakultas Ekonomi : Universitas Maritim Raja Ali Haji.

Wahyuni. (2012). *Analisis Akuntansi Piutang Tak Tertagih Pada PT. Baintan Anugerah Bersama*. Fakultas Ekonomi: Universitas Maritim Raja Ali Haji.

Tuty Lestari. (2007). *Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Pada PT. Sapta Sentosa Jaya Abadi Medan*. Skripsi. Program Pendidikan Ekonomi. 67 halaman. Medan: Universitas Sumatera Utara.

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/9776/030522133.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Diakses Januari 2018.

Kumalasari. (2005). *Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Dagang Pada PT. Centrindo Palmax Medan*. Skripsi. Program Pendidikan Ekonomi. 78 halaman. Medan: Universitas Sumatera Utara.

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/9201/000522083.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Diakses Januari 2018.

