



ANALISIS PENYISIHAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV. MITRA SERVICE

Khoirul Ulum, Ayu Azizah
Universitas Bina Sarana Informatika
(Naskah diterima: 1 September 2022, disetujui: 31 Oktober 2022)

Abstract

This research was conducted with the aim of analyzing the reserve for bad debts loss at the company CV. Service Partners for the balance sheet reporting period as of September 30, 2022. From the results of the research that the authors did for 5 months and on the basis of the data of the Balance Sheet report as of December 31, 2021 and the Balance Sheet report as of September 30, 2022, CV. Service Partners have not made a provision for uncollected receivables.

In this study, the author uses the age of receivables analysis to calculate and estimate the allowance for losses on receivables on the basis of the detailed list of accounts receivable data as of September 30, 2022. Furthermore, from the details of the receivables, an analysis of the age of receivables is compiled, namely the age group of accounts receivable 0-30 days, 31-60 days, and >60 days with allowance for accounts receivable rates of 10%, 15% and 15% (table-3 & table-4). From the results of multiplying the receivables allowance rate and the amount of receivables that have been grouped based on the age of the receivables, an allowance for losses on bad debts is Rp. 75,641,783,- (table-5) and the effect on the current year's profit and loss forecast decreased to Rp. 397.201.853,-.

Keywords: Accounts Receivable, Allowance for Doubtful Accounts.

Abstrak

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisa cadangan kerugian piutang tak tertagih pada perusahaan CV. Mitra Servis periode laporan neraca per 30 September 2022. Dari hasil penelitian yang penulis lakukan selama 5 bulan dan atas dasar data laporan Neraca per 31 Desember 2021 dan laporan Neraca per 30 September 2022, CV. Mitra Service belum melakukan pencadangan kerugian piutang yang tak tertagi.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis umur piutang untuk menghitung dan membuat perkiraan cadangan kerugian piutang dengan dasar data daftar rincian piutang per tanggal 30 September 2022. Selanjutnya dari data perincian piutang di susunlah analisis umur piutang yaitu dengan kelompok umur piutang 0-30 hari, 31-60 hari, dan >60 hari dengan masing-masing tarif penyisihan piutang 10%, 15% dan 15% (tabel-3 & tabel-4) . Dari hasil pekalian tarif penyisihan piutang dan jumlah piutang yang sudah dikelompokkan berdasarkan umur piutang dapat di hasilkan penyisihan cadangan kerugian piutang tak tertagih sebesar Rp. 75.641.783,-

(tabel-5) dan berpengaruh terhadap perkiraan laba-rugi tahun berjalan mengalami penurunan menjadi Rp. 397.201.853,-

Kata kunci: Piutang, Penyisihan Piutang Tak Tertagih.

I. LATAR BELAKANG

Dalam melaksanakan kegiatan perekonomian (jual beli), suatu perusahaan tentunya dihadapkan dalam berbagai macam bentuk pembayaran, dua macam pembayaran yang paling umum dilakukan adalah dengan cara pembayaran tunai dan kredit. Pembayaran dengan cara tunai adalah yang paling diharapkan oleh para penjual, karena dengan cara tersebut cash flow perusahaan dapat lebih terjamin. Tetapi adakalanya perusahaan harus dapat melakukan penjualan barang dengan cara kredit, hal tersebut biasanya dikarenakan keinginan dari pembeli maupun sebagai bentuk strategi marketing untuk dapat meningkatkan persaingan dengan perusahaan sejenis. Pada umumnya cara pembayaran dengan cara kredit memang lebih disukai oleh para pembeli, walaupun dengan pembelian dengan cara kredit pembeli harus mengeluarkan dana yang lebih besar dikarenakan pembayaran bunga.

Penjualan dengan cara kredit atas suatu barang atau jasa kepada pihak debitur tentunya dapat menimbulkan tuntutan (claim) atau suatu

bentuk tagihan (piutang). Untuk besaran piutang dan jumlah keseluruhan yang harus dibayarkan oleh pembeli semua harus sudah tertuang pada lembar kesepakatan yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Bagi pihak penjual, perjanjian pembayaran dengan cara bertahap tersebut merupakan salah satu asset yang dimiliki oleh perusahaan. Dan asset tersebut tentunya harus dapat di manage dengan baik. Kontrol terhadap jumlah piutang tentunya menjadi concern tersendiri bagi perusahaan, karena apabila tidak dikontrol dengan baik maka piutang tersebut dapat menjadi resiko bagi keberlangsungan usaha perusahaan tersebut. Bagian penagihan dalam perusahaan (collection) harus selalu mengontrol tenggang waktu pembayaran para konsumen serta dapat bertindak tegas terhadap para pembeli/konsumen yang tidak dapat memenuhi kewajibannya dengan tepat waktu agar tidak sampai melewati batas tanggal jatuh tempo (overdue).

Piutang overdue ini mengakibatkan cashflow terhambat sehingga mengganggu keuangan dan kinerja perusahaan tersebut.

Piutang merupakan salah satu instrument penting dalam pengelolaan perusahaan. Besar kecilnya piutang sangat berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Piutang yang terlalu besar dapat membahayakan kelangsungan hidup perusahaan. Hal ini adanya resiko yang dihadapi perusahaan yaitu adanya kemungkinan kegagalan perusahaan. Dalam melakukan penagihan, perusahaan juga memiliki kendala yang dihadapi. Keterlambatan pembayaran (jatuh tempo), barang yang telah dibeli konsumen tidak ada atau hilang. Kendala seperti inilah yang menyebabkan kerugian pada piutang tak tertagih. Dengan kata lain manajemen perusahaan juga harus mempertimbangkan resiko dari penjualan kredit yaitu adanya kemungkinan penunggakan pembayaran hingga resiko terjadinya penumpukan piutang. Kurangnya pengelolaan atas piutang mengakibatkan kerugian yang cukup besar. Piutang pada dasarnya merupakan sumber pendapatan perusahaan yang harus dikendalikan dengan sebaik-baiknya, bagi beberapa perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pemahaman yang cukup terhadap piutang adalah pentingnya bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk

memelihara hubungan yang memuaskan dengan para pelanggan.

Peningkatan dalam hasil penjualan secara kredit (piutang) yang diikuti dengan peningkatan jumlah piutang yang tidak tertagih tersebut tentunya harus mendapatkan perhatian yang besar dari pihak menjemen perusahaan. Maka dari itu bagi perusahaan yang akan menjual produknya dengan cara kredit maka perlu terlebih dahulu memperhitungkan besarnya dana yang akan diinvestasikan untuk menanggulangi berbagai resiko yang disebabkan dari penjualan secara kredit. Dana yang diinvestasikan tersebut diusahakan tidak mengganggu kegiatan operasional perusahaan karena adanya kemungkinan besarnya piutang tidak dapat tertagih semua dan juga dapat menimbulkan biaya-biaya lainnya dari proses penagihan piutang tersebut.

Aris, dkk (2018:184) melakukan penelitian mengenai analisis piutang tak tertagih pada PT Astra International Tbk. Berdasarkan hasil penelitian, PT Astra International Tbk memiliki permasalahan pada piutang usaha. Kondisi piutang yang tidak tertagih pada perusahaan dari tahun 2013 sampai tahun 2016 mengalami kenaikan yang melebihi ketentuan perusahaan mengenai presentasi piutang yang tak tertagih yaitu lebih

dari 3%. Dimana dari hasil penelitian diperoleh hasil bahwa piutang tak tertagih PT Astra Interanasional Tbk rata – rata selama 5 tahun dari laporan tahun 2012 sampai dengan 2016 yaitu sebesar 3,36 % yang berarti masuk dalam kategori besar.

Pada setiap perusahaan tentunya dapat menetapkan nilai presentase tertentu untuk dapat menggambarkan posisi piutang tak tertagih terhadap keseluruhan kinerja keuangan. Banyak faktor yang dapat menentukan nilai presentase tersebut salah satunya adalah margin atau keuntungan yang diambil dari setiap barang yang terjual dan juga biaya atau besaran bunga yang dibebankan kepada konsumen atas pembelian produk tersebut dengan cara kredit. Biasanya pengenaan presentase dapat juga ditentukan berdasarkan umur piutang dan pengalaman pada periode sebelumnya. Dalam prosesnya perubahan piutang menjadi kas perusahaan memerlukan suatu system yang cukup memadai, karena sebelum persetujuan piutang tentunya sudah terdapat proses yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak sehingga diharapkan keseluruhan dari piutang tetap dapat tertagih sepenuhnya.

CV Mitra Service, sebagian besar dari aktivitasnya penjualan yang dilakukan secara

kredit. Dengan strategi penjualan secara kredit, diharapkan perusahaan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan, sehingga perusahaan dapat lebih profitable. Kurangnya pemahaman dalam menilai kemampuan pelanggan dalam pemberian kredit sehingga berdampak pada penunggakan pembayaran yang melebihi jangka waktu yang telah ditentukan dan kemungkinan beresiko pada kerugian piutang tak tertagih.

II. TINJAUHAN PUSTAKA

a. Definisi Piutang

Piutang merupakan komponen dalam laporan keuangan yang sering diapakai dalam menilai kinerja keuangan perusahaan. Kieso et al. dalam Amrie F. dkk (2020: 6) menyatakan bahwa piutang merupakan aset keuangan yang berupa klaim yang diajukan terhadap pelanggan dan lain-lain atas uang, barang, atau jasa.

Menurut Syakur dalam Aris, dkk (2018:186) piutang menunjukkan adanya klaim perusahaan kepada pihak (perusahaan) lain akibat kejadian diwaktu sebelumnya dalam bentuk uang, barang, jasa atau dalam bentuk aktiva non kas lainnya yang harus dilakukan penagih (collect) pada tanggal jatuh temponya. Piutang usaha dapat berupa tagihan yang timbul karena penjualan barang

dagangan, jasa atau penjualan aktiva lainnya yang dilakukan secara kredit dan transaksi-transaksi lain yang dapat menimbulkan klaim kepada pihak lain.

“Piutang usaha atau piutang dagang merupakan piutang atau tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit. Piutang dagang biasanya diberikan penjual kepada pembeli barang dagang atau jasa dasar kepercayaan, tanpa disertai dengan janji tertulis secara formal. Selain piutang dagang, ada juga piutang yang timbul bukan dari penjualan barang dan jasa, misalnya piutang wesel, piutang kepada pemegang saham, piutang deviden, dan lain-lain”. (Sari dalam Yulindasari, 2018:348).

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah sebagai berikut (Bambang dalam Aris dkk, 2018 : 186):

a. Volume Penjualan Kredit

Makin besar penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang.

- b. Syarat pembayaran penjualan kredit Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.
- c. Ketentuan dalam pembatasan kredit Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relatif besar maka besarnya piutang juga semakin besar.
- d. Kebijakan dalam pengumpulan piutang Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang dalam dua cara yaitu aktif dan pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar dibandingkan perusahaan lain yang menggunakan kebijaksanaannya secara pasif.
- e. Kebiasaan membayar dalam pelanggan Semua piutangnya diperkirakan akan terealisasi menjadi kas dalam setahun dineraca di sajikan pada bagian aktiva lancar.

c. Faktor-Faktor Penyebab Piutang

Tak Tertagih.

Menurut Rivai dalam Aznedra dan Rizki (2020:37), kredit macet atau piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

1. Faktor Internal, yaitu yang berasal dari pihak kreditur. Faktor tersebut diantaranya:
 - a. Keteledoran dari pihak kreditur mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan.
 - b. Terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.
 - c. Konsentrasi piutang pada sekelompok pengguna jasa atau sektor usaha yang berisiko tinggi.
 - d. Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian piutang.
 - f. Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepala para eksekutif dan staf bagian piutang.
2. Faktor Eksternal, yaitu faktorfaktor yang berasal dari pihak debitur. diantaranya adalah :
 - a. Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan atau bidang usaha dimana mereka beroperasi.

b. Adanya salah satu arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.

- c. Problem keluarga, misalnya perceraian, kematian, sakit berkepanjangan, pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur.
- d. Munculnya kejadian di luar kekuasaan debitur, misalnya perang dan bencana alam.

d. Pengendalian Piutang

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan (Aznedra dan Rizki, 2020:37).

e. Pencadangan Piutang

Pencadangan piutang adalah taksiran nilai piutang yang kemungkinan tidak dapat diterima pembayarannya dimasa akan datang dari seseorang dan/atau korporasi dan/atau entitas lain (Kementerian Dalam Negeri dalam M. Nizar dan Amrie, 2021:5). Menurut Kieso et al dalam M. Nizar dan

Amrie, 2021:5 menyatakan bahwa piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (beban piutang tak tertagih).

Cadangan piutang merupakan salah satu dari metode untuk mencatat kerugian yang diakibatkan oleh piutang tidak tertagih. Pencadangan piutang merupakan suatu hal yang perlu dilakukan agar nantinya dalam proses pencatatan akuntansi di dalam neraca tidak terjadi kesulitan dalam melakukan perhitungan terhadap piutang dan supaya kegiatan atau aktivitas didalam proses akuntansi tetap berjalan dengan baik. Cadangan piutang dapat mengakibatkan kerugian terhadap piutang tak tertagih. Cadangan piutang ini merupakan suatu hal yang ditetapkan dan dilakukan oleh suatu perusahaan dalam proses pencatatan akuntansi di neraca karena adanya piutang yang tidak dapat ditagih. Kerugian piutang yang dimaksud disini adalah suatu kerugian yang diakibatkan karena adanya suatu prinsip yang

menjelaskan bahwa piutang yang dicatatkan di dalam laporan keuangan neraca hanyalah sebesar jumlah piutang yang diharapkan akan bisa ditagih.

f. Gg Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih Metode Penghapusan Langsung (Direct Write-Off Method).

Menurut Hery dalam Yulindasari, dkk (2018:349) “Metode penghapusan langsung diterapkan ketika besarnya kredit macet atau piutang usaha adalah sangat kecil, sehingga berdasarkan prinsip-prinsip materialitas maka metode yang simpel ini diperbolehkan dipakai meskipun untuk tujuan pembukuan”. Namun secara keseluruhan, menurut prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum, metode penghapusan langsung tidaklah diperkenankan untuk tujuan pembukuan (book purposes). Berbeda untuk tujuan perhitungan pajak penghasilan (income tax purposes), dimana metode penghapusan langsung ini justru merupakan metode yang wajib (diharuskan).

g. Metode Pencadangan (Allowance Method).

Menurut Hery dalam Yulindasari, dkk (2018:349) “Metode pencadangan

digunakan sepanjang periode dimana penjualan kredit terjadi untuk mengestimasi mengenai besarnya piutang usaha yang **tidak** dapat ditagih dibuat, karena perusahaan belum dapat mengetahui mana dari pelanggannya yang tidak bisa membayar maka perusahaan tidak akan mengkredit (menghapus) piutang usahanya secara langsung”.

h. Estimasi Piutang Tak Tertagih

Menurut Hery dalam Yulindasari, dkk (2018:349) estimasi piutang tak tertagih dapat dihitung cara sebagai berikut :

1. Persentase dari Jumlah Penjualan, cara ini dinamakan sebagai metode laba rugi (income statement method). Berdasarkan pada data historis, sebuah prosentase tertentu dari total penjualan atau total penjualan kredit ditentukan dan digunakan untuk menghitung besarnya estimasi beban kredit macet. Metode ini focus pada penandingan yang layak atas beban piutang tak tertagih terhadap besarnya pendapatan penjualan terkait.
2. Persentase dari Jumlah Piutang Usaha, cara ini menekankan penilaian piutang usaha pada nilai bersihnya yang dapat

direalisasi, yang nantinya akan dilaporkan dalam neraca atau dengan kata lain cara ini fokus pada penentuan figure piutang usaha yang secara nyata dapat ditagih”. “Cara ini dapat dibagi menjadi 2 metode, yaitu berdasarkan pada prosentase dari jumlah saldo akhir piutang usaha dan berdasarkan pada pengelompokan umur piutang.

3. Metode Saldo Akhir Piutang. Pada metode ini, prosentase dari jumlah saldo akhir piutang usaha yang diestimasikan tidak dapat ditagih ditentukan. Saldo awal akun cadangan piutang tak tertagih akan disesuaikan jumlahnya agar supaya menghasilkan saldo akhir yang nilainya sama dengan hasil prosentase ini.
4. Metode Umur Piutang, Metode umur piutang pertama kali, piutang usaha akan dikelompokkan berdasarkan pada masing-masing karakteristik umurnya, yang artinya adanya pengelompokan piutang usaha ke dalam kategori berdasarkan atas tanggal jatuh tempo piutang.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif yaitu berupa study kasus. Study kasus di lakukan pada CV Mitra Service untuk mengetahui dan menganalisis kebijakan piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada CV Mitra Service yang beralamat pada Jln wates rawa banteng Rt.27 Rw.12 Cibuntu, Cibitung, Bekasi, Jawa Barat, Indonesia. Penelitian ini dilakukan selama 5 bulan.

3.3 Jenis Data

Kuncoro dalam Yulindasari (2018:351) Data “merupakan sekumpulan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan”. Jenis data dapat dibedakan menjadi :

- a. Data Kuantitatif. Data kuantitatif adalah reduksi data menjadi angka-angka dan menyimpulkan hasil menggunakan statistik,dalam penelitian ini berupa daftar penyisihan piutang berdasarkan umur piutang.
- b. Data Kualitatif. Data kualitatif yaitu data yang menggunakan deskripsi prosedur secara naratif atau kata-kata,dalam penelitian ini berupa data mengenai

kondisi perusahaan seperti sejarah perusahaan,profil perusahaan,dan struktur organisasi.

3.4 Sumber data

Sujarweni (2014:73) “sumber data merupakan subjek dari mana awal data penelitian itu diperoleh. Adapun data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder”, yaitu :

1. Data Primer “adalah data yang didapat secara langsung dari sumber data asli. Data primer dalam peneltian ini berupa data yang dikumpulkan, diolah dan diperoleh langsung dari CV Mitra Service adalah berupa laporan piutang perusahaan”.
2. Data Sekunder “adalah data yang didapat secara tidak lansung. Data sekunder dalam penelitian ini berupa buku-buku sebagai teori, laporan keuangan publikasi perusahaan,makalah dan sebagainya”.

3.5 Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang peneliti lakukan yaitu :

1. Wawancara. Melakukan tanya jawab dengan pihak yang ditunjuk oleh CV Mitra Service yaitu manager keuangan dan akuntansi, tentang piutang beserta penyisihannya.
2. Dokumentasi. Pengumpulan data dilakukan dengan menyalin atau mengcopy dokumen

atau catatan berupa dokumen daftar piutang yang di berikan oleh bagian Accounting & Finance.

3.6 Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Penelitian deskriptif adalah metode pembahasan yang sifatnya menguraikan, menggabarkan suatu keadaan sehingga dapat ditarik kesimpulan mengenai pencatatan piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang". Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain menganalisis pencatatan piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang.

Dyckman, Dukes dan Davis (2001:312) mengatakan bahwa pendekatan umur piutang mengkategorikan setiap piutang usaha menurut umurnya (aging schedule) dan menerapkan persentase kerugian penagihan historis terhadap setiap kategori umur untuk menentukan saldo akhir penyisihan yang diperlukan.

Kategori umum ini didasarkan atas lamanya piutang melampaui batas penagihan. Suatu piutang melampaui batas bila tidak dapat tertagih sampai akhir periode yang telah ditentukan dalam ketentuan kredit.

Perhitungan umur piutang dapat dilakukan dengan dua cara (Dyckman, Dukes dan Davis, 2001:314):

1. Umur piutang dihitung dari tanggal jatuh tempo ke tanggal 31 Desember.

Karena ada kemungkinan terdapat piutang yang belum jatuh tempo maka biasanya pengelompokannya meliputi piutang yang belum jatuh tempo dan yang sudah lewat waktu. Misalkan prosentase kerugian ditaksir sebagai berikut:

<u>Umur Piutang</u>	<u>%Taksiran kerugian</u>
Belum jatuh tempo	10%
Lewat waktu s.d. 30 hari	15%
Lewat waktu lebih dari 30 hari	20%

2. Umur piutang dihitung dari tanggal faktur ke tanggal 31 Desember

Karena umur piutang dihitung dari tanggal faktur, maka umumnya pengelompokan umur piutang berdasarkan jumlah hari. Misalkan prosentase kerugian ditaksir sebagai berikut:

<u>Umur Piutang</u>	<u>%Taksiran kerugian</u>
s.d 30 hari	10%
31 s.d. 60 hari	15%
Lebih dari 60 hari	20%

IV. HASIL PENELITIAN

Data-data yang penulis kumpulkan selama melakukan observasi di CV. Mitra Service yaitu sebagai berikut :

a. Laporan Neraca

Dari laporan neraca penulis dapat mengetahui apakah CV. Mitra Service sudah memperhitungkan cadangan kerugian piutang, berikut data laporan neraca CV. Mitra Service periode 30 September 2022 pada tabel-1 dibawah ini.

Tabel-1
Laporan Neraca

CV. MITRA SERVICE NERACA	31-Des-21 Rp.	30-Sep-22 Rp.
Kas & Bank	674.108.636	918.589.738
Piutang usaha	265.869.100	658.848.824
Persediaan - Sparepart	584.782.310	544.660.310
PPn masukan	-	9.460.000
Total Aktiva Lancar	1.524.760.046	2.131.558.872
Total Aktiva Tetap	4.276.833.239	4.611.233.426
TOTAL AKTIVA	5.801.593.285	6.742.792.298
Total Hutang Lancar	176.515.744	563.424.463
Total Hutang Tetap	5.947.229	5.947.229
Total Hutang	182.462.973	569.371.692
Modal Disetor	2.587.043.148	2.668.489.806
Laba-Rugi Tahun Lalu	3.032.087.164	3.032.087.164
Laba-Rugi Tahun Berjalan	-	472.843.636
Total Modal	5.619.130.312	6.173.420.605
TOTAL HUTANG & MODAL	5.801.593.285	6.742.792.298

Sumber : Bagian Accounting CV. Mitra

Service

Dari laporan neraca diatas tabel-1 dapat diketahui bahwa CV. Mitra Service belum mencadang kan kerugian piutang tak tertagih

pada akhir periode 31 Desember 21 dan akhir periode 30 September 2022.

b. Daftar Rincian Piutang

Daftar rincian piutang ini penulis gunakan untuk menganalisa dan memperhitungkan seberapa besar cadangan kerugian piutang yang harus disisihkan dengan menggunakan analisa umur piutang. Berikut data rincian daftar piutang CV. Mitra Service per 30 September 2022 sebagaimana pada tabel-2 dibawah ini.

Tabel-2
CV.Mitra Service
Daftar Rincian Piutang
Per 30 September 2022

YAYASAN AKRAB PEKANBARU
Jurnal AKRAB JUARA
 Volume 7 Nomor 4 Edisi November 2022 (13-27)

Tgl invoice	Invoice	Jatuh Tempo	Nama Perusahaan	Jumlah (Rp)
2022-08-03	0413	2022-09-28	PT. DHL Supply Chain Indonesia	9.990.000
2022-08-05	0426	2022-09-28	PT. DHL Supply Chain Indonesia	9.990.000
2022-08-15	0443	2022-09-28	PT. DHL Supply Chain Indonesia	7.215.000
2022-08-15	0444	2022-09-28	PT. DHL Supply Chain Indonesia	7.770.000
2022-08-15	0445	2022-09-29	PT. DHL Supply Chain Indonesia	14.208.000
2022-08-23	0447	2022-09-23	PT. Tani Supply Indonesia	18.870.000
2022-08-23	0449	2022-09-23	PT. Tani Supply Indonesia	8.325.000
2022-08-23	0450	2022-09-23	PT. Tani Supply Indonesia	5.550.000
2022-08-23	0451	2022-09-23	PT. Tani Supply Indonesia	21.645.000
2022-08-23	0452	2022-09-23	PT. Tani Supply Indonesia	25.863.000
2022-08-23	0453	2022-09-23	PT. Tani Supply Indonesia	9.102.000
2022-08-23	0454	2022-09-23	PT. Tani Supply Indonesia	9.102.000
2022-08-23	0455	2022-09-23	PT. Tani Supply Indonesia	25.863.000
2022-08-23	0456	2022-09-23	PT. Tani Supply Indonesia	21.645.000
2022-09-05	0457	2022-10-05	PT. Agung Raya	5.550.000
2022-09-05	0480	2022-10-05	PT. Agung Raya	5.550.000
2022-09-05	0470	2022-10-06	PT. Duta Bintang Kencana	22.200.000
2022-09-05	0469	2022-10-05	PT. Handal Aluminiium Sukses	10.545.000
2022-09-05	0461	2022-10-05	PT. Mega Indonusa Utama	7.770.000
2022-09-05	0467	2022-10-05	PT. Multitrend Indo	10.323.000
2022-09-05	0471	2022-10-06	PT. Tani Supply Indonesia	18.870.000
2022-09-05	0472	2022-10-06	PT. Tani Supply Indonesia	8.325.000
2022-09-05	0473	2022-10-06	PT. Tani Supply Indonesia	5.550.000
2022-09-05	0474	2022-10-06	PT. Tani Supply Indonesia	21.645.000
2022-09-05	0475	2022-10-06	PT. Tani Supply Indonesia	25.863.000
2022-09-05	0476	2022-10-06	PT. Tani Supply Indonesia	9.102.000
2022-09-05	0477	2022-10-06	PT. Tani Supply Indonesia	9.102.000
2022-09-05	0478	2022-10-06	PT. Tani Supply Indonesia	25.863.000
2022-09-05	0479	2022-10-06	PT. Tani Supply Indonesia	21.645.000
2022-09-13	0481	2022-10-21	PT. DHL Supply Chain Indonesia	22.477.500
2022-09-13	0482	2022-10-20	PT. DHL Supply Chain Indonesia	7.215.000
2022-09-13	0484	2022-10-13	PT. Dua Putra Perkasa Pratama	24.420.000
2022-09-13	0485	2022-10-13	PT. Dua Putra Perkasa Pratama	22.200.000
2022-09-13	0483	2022-10-15	PT. Jakarta Pallet Service	7.770.000
2022-09-15	0489	2022-10-19	PT. De Glow International	8.325.000
2022-09-15	0487	2022-10-17	PT. Karya Bumirras Persada	8.880.000
2022-09-17	0491	2022-10-19	PT. Kertopaten Kencana	10.545.000
2022-09-17	0490	2022-10-19	PT. Primatama Conceptindo Abadi	3.840.600
2022-09-19	0492	2022-10-25	PT. DHL Supply Chain Indonesia	7.770.000
2022-09-19	0493	2022-10-25	PT. DHL Supply Chain Indonesia	9.990.000
2022-09-19	0494	2022-10-19	PT. Estika Tata Tiara	8.880.000
2022-09-19	0495	2022-10-19	PT. Estika Tata Tiara	8.880.000
2022-09-19	0496	2022-10-19	PT. Estika Tata Tiara	8.880.000
2022-09-20	0497	2022-11-02	PT. DHL Supply Chain Indonesia	1.665.000
2022-09-20	0498	2022-11-02	PT. DHL Supply Chain Indonesia	20.743.125
2022-09-20	0499	2022-10-25	PT. DHL Supply Chain Indonesia	7.770.000
2022-09-22	05'0	2022-10-25	PT. De Glow International	8.325.000
2022-09-22	05'01	2022-10-25	PT. Estika Tata Tiara	8.880.000
2022-09-23	05'02	2022-10-25	PT. DHL Supply Chain Indonesia	732.600
2022-09-26	05'03	2022-11-02	PT. De Glow International	8.325.000
2022-09-26	05'05	2022-10-27	PT. Duta Bintang Kencana	22.755.000
2022-09-26	05'04	2022-10-29	PT. Indofood CBP Sukses Makmur	2.109.000
2022-09-28	05'07	2022-11-02	PT. Duta Bintang Kencana	7.770.000
2022-09-28	05'06	2022-10-30	PT. Sekaiichi Dwiputra	6.660.000
Grand Total				658.848.825

Sumber : Bagian Accounting CV. Mitra

Service

Dari tabel-2 diatas dapat dibuat analisis umur piutang yang dihitung dari tanggal

faktur sebagaimana yang dikemukakan oleh (Dyckman, Dukes dan Davis, 2001:314) sehingga dapat disusun analisis umur piutang sebagaimana tabel-3 dibawah ini.

Tabel-3
CV. Mitra Service
Analisa Umur Piutang
Per 30 September 2022

YAYASAN AKRAB PEKANBARU
Jurnal AKRAB JUARA
Volume 7 Nomor 4 Edisi November 2022 (13-27)

Inv	Nama Perusahaan	Jumlah (Rp)	Umur PH	0-30 hari	31-60 hari
0413	PT. DHL Supply Chain Indonesia	9.990.000	58		9.990.000
0426	PT. DHL Supply Chain Indonesia	9.990.000	56		9.990.000
0443	PT. DHL Supply Chain Indonesia	7.215.000	46		7.215.000
0444	PT. DHL Supply Chain Indonesia	7.770.000	46		7.770.000
0445	PT. DHL Supply Chain Indonesia	14.208.000	46		14.208.000
0447	PT. Tani Supply Indonesia	18.870.000	38		18.870.000
0449	PT. Tani Supply Indonesia	8.325.000	38		8.325.000
0450	PT. Tani Supply Indonesia	5.550.000	38		5.550.000
0451	PT. Tani Supply Indonesia	21.645.000	38		21.645.000
0452	PT. Tani Supply Indonesia	25.863.000	38		25.863.000
0453	PT. Tani Supply Indonesia	9.102.000	38		9.102.000
0454	PT. Tani Supply Indonesia	9.102.000	38		9.102.000
0455	PT. Tani Supply Indonesia	25.863.000	38		25.863.000
0456	PT. Tani Supply Indonesia	21.645.000	38		21.645.000
0471	PT. Tani Supply Indonesia	18.870.000	25	18.870.000	
0472	PT. Tani Supply Indonesia	8.325.000	25	8.325.000	
0473	PT. Tani Supply Indonesia	5.550.000	25	5.550.000	
0474	PT. Tani Supply Indonesia	21.645.000	25	21.645.000	
0475	PT. Tani Supply Indonesia	25.863.000	25	25.863.000	
0476	PT. Tani Supply Indonesia	9.102.000	25	9.102.000	
0477	PT. Tani Supply Indonesia	9.102.000	25	9.102.000	
0478	PT. Tani Supply Indonesia	25.863.000	25	25.863.000	
0479	PT. Tani Supply Indonesia	21.645.000	25	21.645.000	
0467	PT. Multitrend Indo	10.323.000	25	10.323.000	
0461	PT. Mega Indonusa Utama	7.770.000	25	7.770.000	
0469	PT. Handal Aluminium Sukses	10.545.000	25	10.545.000	
0470	PT. Duta Bintang Kencana	22.200.000	25	22.200.000	
0457	PT. Agung Raya	5.550.000	25	5.550.000	
0480	PT. Agung Raya	5.550.000	25	5.550.000	
0483	PT. Jakarta Pallet Service	7.770.000	17	7.770.000	
0484	PT. Dua Putra Perkasa Pratama	24.420.000	17	24.420.000	
0485	PT. Dua Putra Perkasa Pratama	22.200.000	17	22.200.000	
0481	PT. DHL Supply Chain Indonesia	22.477.500	17	22.477.500	
0482	PT. DHL Supply Chain Indonesia	7.215.000	17	7.215.000	
0487	PT. Karya Bumimas Persada	8.880.000	15	8.880.000	
0489	PT. De Glow International	8.325.000	15	8.325.000	
0490	PT. Primatama Conceptindo Abadi	3.840.600	13	3.840.600	
0491	PT. Kertopaten Kencana	10.545.000	13	10.545.000	
0494	PT. Estika Tata Tiara	8.880.000	11	8.880.000	
0495	PT. Estika Tata Tiara	8.880.000	11	8.880.000	
0496	PT. Estika Tata Tiara	8.880.000	11	8.880.000	
0492	PT. DHL Supply Chain Indonesia	7.770.000	11	7.770.000	
0493	PT. DHL Supply Chain Indonesia	9.990.000	11	9.990.000	
0497	PT. DHL Supply Chain Indonesia	1.665.000	10	1.665.000	
0498	PT. DHL Supply Chain Indonesia	20.743.125	10	20.743.125	
0499	PT. DHL Supply Chain Indonesia	7.770.000	10	7.770.000	
0501	PT. Estika Tata Tiara	8.880.000	8	8.880.000	
0500	PT. De Glow International	8.325.000	8	8.325.000	
0502	PT. DHL Supply Chain Indonesia	732.600	7	732.600	
0504	PT. Indofood CBP Sukses Makmur	2.109.000	4	2.109.000	
0505	PT. Duta Bintang Kencana	22.755.000	4	22.755.000	
0503	PT. De Glow International	8.325.000	4	8.325.000	
0506	PT. Sekaiichi Dwiputra	6.660.000	2	6.660.000	
0507	PT. Duta Bintang Kencana	7.770.000	2	7.770.000	
Grand Total		658.848.825		463.710.825	195.138.000

Dari tabel-3 analisa umur piutang diatas dapat disusun rekapitulasi umur piutang pada tabel-4 dibawah ini.

Tabel-4
CV. Mitra Service
Rekapitulasi Umur Piutang
Per 30 September 2022

No.	Nama Perusahaan	Jumlah Rp	0-30 hari	31-60 hari	> 60 hari
1	PT. Agung Raya	11.100.000	11.100.000	-	-
2	PT. De Glow International	24.975.000	24.975.000	-	-
3	PT. DHL Supply Chain Indonesia	127.536.225	78.363.225	49.173.000	-
4	PT. Dua Putra Perkasa Pratama	46.620.000	46.620.000	-	-
5	PT. Duta Bintang Kencana	52.725.000	52.725.000	-	-
6	PT. Estika Tata Tiara	35.520.000	35.520.000	-	-
7	PT. Handal Aluminium Sukses	10.545.000	10.545.000	-	-
8	PT. Indofood CBP Sukses Makmur	2.109.000	2.109.000	-	-
9	PT. Jakarta Pallet Service	7.770.000	7.770.000	-	-
10	PT. Karya Bumimas Persada	8.880.000	8.880.000	-	-
11	PT. Kertopaten Kencana	10.545.000	10.545.000	-	-
12	PT. Mega Indonusa Utama	7.770.000	7.770.000	-	-
13	PT. Multitrend Indo	10.323.000	10.323.000	-	-
14	PT. Primatama Conceptindo Abadi	3.840.600	3.840.600	-	-
15	PT. Sekaiichi Dwiputra	6.660.000	6.660.000	-	-
16	PT. Tani Supply Indonesia	291.930.000	145.965.000	145.965.000	-
Grand Total		658.848.825	463.710.825	195.138.000	-

Dari tabel-4 diatas dapat disimpulkan bahwa umur piutang 0-30 hari sebesar Rp. 463.710.825,- dan umur piutang 31-60 hari sebesar Rp. 195.138.000,- sedangkan umur piutang >60 hari tidak ada atau nol. Selanjutnya dilakukan perhitungan estimasi penyisihan piutang tak tertagih dengan cara mengalikan tarif % penyisihan piutang dengan jumlah piutang yang sesuai dengan umur piutang dengan hasil perhitungan pada tabel-5 dibawah ini.

Tabel-5
CV. Mitra Service
Estimasi Penyisihan Piutang Tak Tertagih
Per 30 September 2022

Umur Piutang	% Penyihan Piutang	Jumlah Rp	Penyihan Piutang Tak Tertagih
0-30 hari	10%	463.710.825	46.371.083
31-60 hari	15%	195.138.000	29.270.700
> 60 hari	20%	-	-
Total		658.848.825	75.641.783

Dari tabel-5 estimasi penyisihan piutang tak tertagih diatas dapat disimpulkan bahwa besarnya penyisihan piutang tak tertagih per 30 September tahun 2022 sebesar Rp. 75.641.783 yang terdiri dari umur piutang 0-30 hari penyisihan piutang sebesar Rp. 46.371.083 dan umur piutang 31-60 hari penyisihan piutang sebesar Rp. 29.270.700.

Penyisihan piutang ini dapat di bukukan dengan metode langsung atau metode cadangan, metode yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu metode cadangan, sehingga dapat dijurnal pada tabel-6 dibawah ini.

Tabel-6
CV. Mitra Service
Ayat Jurnal Penyesuaian

Tgl	Keterangan	Ref	Debet	Kredit
2022-09-30	Kerugian piutang		75.641.783	
2022-09-30	cad kerugian piutang			75.641.783

Dari tabel-6 ayat jurnal penyesuaian diatas CV. Mitra Service akan mengalami kerugian sebesar Rp. 75.641.783,- dan jika

dilihat dari data Neraca per 30 September 2022 tabel-1 belum ada cadangan kerugian piutang tak tertagih. Sehingga setelah dilakukan perhitungan penyisihan piutang dan di buat jurnal penyesuaian, maka di neraca per 30 September akan muncul perkiraan baru yaitu cadangan kerugian piutang sebesar Rp. 75.641.783 dan penurunan perkiraan laba-rugi tahun berjalan menjadi Rp. 397.201.853,- (Rp. 472.843.636 – Rp. 75.641.783).

V. KESIMPULAN

Dari hasil data observasi dan hasil penelitian pada CV. Mitra Service maka dapat di simpulkan.

1. Dilaporan Neraca per 31 Deseber 2021 dan laporan Neraca per 30 September 2022 belum mencadangkan piutang tak tertagi.
2. Setelah dilakukan penelitian dan perhitungan estimasi kerugian piutang, maka CV. Mitra Service akan mengalami kerugian piutang sebesar Rp. 75.641.783,-
3. Pada laporan Neraca per 30 September 2022 akan bertambah perkiraan baru yaitu perkiraan Cadangan kerugian piutang sebesar Rp. 75.641.783,- laporan laba-rugi tahun berjalan mengalami penurunan menjadi Rp. 397.201.853,-

DAFTAR PUSTAKA

- Arifullah, Muhammad Nizar Dan Amrie Firmansyah. Pencadangan Piutang Pada Perusahaan Sub Sektor Perbankan Di Indonesia: Implementasi Penerapan Psak 71. Current Jurnal Kajian Akuntansi Dan Bisnis Terkini. Vol. 2, No. 1, Maret 2021, Pp. 122-142. E Is.Sn 2721-1819 | P Issn2721-2416.
- Aznedra Dan Putra, Rizki Eka. Analisis Pengendalian Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Terhadap Kinerja Laporan Keuangan Pada Pt. Bestindo Persada. Jurnal Akuntasi Measurement, Vol 14 No. 2 : 35 – 44 Desember 2020 P-Issn 2252-5394 E-Issn 2714-7053
- Demak, Yulindasari Kiay Dkk. Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Pt. Air Manado. Jurnal Riset Akuntansi Going Concern 13(4), 2018, 347-355
- Dyckman, Dukes Dan Davis. Akuntansi Intermediate. Jilid I. Edisi Ketiga. Diterjemahkan Oleh Munir Ali. Jakarta: Erlangga, 2000.
- Firmansyah, Amrie Dkk. (2020) Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dan Kebijakan Pengelolaan Piutang Pada Perusahaan Subsektor Rokok Di Indonesia. Politeknik Keuangan Negara Stan. Bunga Rampai: Studi Kasus Akuntansi Keuangan.
- Munandar, Aris Dkk. Analisis Piutang Tak Tertagih Pada Pt Astra International Tbk. Jurnal Manajemen Dan Keuangan, Vol.7, No.2, November 2018. P-Issn : 2252-844x E-Issn : 2615-1316