

PERLAKUAN AKUNTANSI PIUTANG DAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV. KANI GORO INDONESIA DI SURABAYA

Astri Larasati¹⁾, Wiratna¹⁾

^{1),2)}Universitas 45 Surabaya

email : ¹⁾astrilarassati25@gmail.com, ²⁾wiratnasemek@gmail.com

(Submit : 5 Maret 2020, Revised : 20 Maret 2020, Accepted : 1 April 2020)

Abstrak Penjualan kredit merupakan penjualan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Berbeda dengan penjualan tunai, uang langsung dibayar oleh pembeli pada waktu transaksi penjualan, maka penjualan kredit pembayarannya dapat diterima beberapa waktu kemudian sesuai dengan perjanjian yang dibuat oleh penjual dan pembeli. Catatan akuntansi yang digunakan dalam prosedur penjualan kredit adalah: jurnal penjualan, kartu piutang dan kartu persediaan. Dengan adanya penjualan kredit akan timbul adanya piutang dagang. Piutang merupakan imbalan atas barang dan jasa yang diberikan dalam bentuk uang dan merupakan hak perusahaan terhadap pihak – pihak yang berkewajiban terhadap perusahaan. Piutang sangat penting dan memiliki nilai yang signifikan terhadap aktiva lancar perusahaan karena didalam suatu perusahaan dagang maupun jasa. Pendekatan penelitian yang dilakukan dengan melakukan observasi melalui dokumen, catatan dan laporan keuangan perusahaan. Dengan ini menghasilkan pendekatan bersifat kualitatif. Ruang lingkup penelitian ini membahas perlakuan akuntansi piutang mulai dari pencatatan, pengakuan, pengukuran piutang dan juga pencatatan piutang tak tertagih. Obyek dari penelitian ini adalah CV. Kani Goro Indonesia Surabaya. Perusahaan ini bergerak dibidang perdagangan berbagai macam spare part sepeda dan mobil. Penulis mendapatkan temuan bahwa perusahaan masih menggunakan pencatatan piutang tak tertagih dengan metode langsung tanpa menyisihkan cadangan untuk piutang tak tertagihnya, sehingga pencatatan piutang pada neraca jumlahnya besar.

Kata Kunci : Perlakuan Akuntansi, Piutang, Piutang Tak Tertagih

I. PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha yang sangat cepat dimasa yang sekarang, menimbulkan terjadinya persaingan yang ketat diantara perusahaan sejenis, sehingga permasalahan yang dihadapi suatu perusahaan dalam mengendalikan operasional usahanya semakin meningkat pula. Setiap perusahaan harus mampu bersaing agar dapat mempertahankan dan mengembangkan usahanya dalam rangka mencapai tujuan utama perusahaan yaitu mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan ,maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan. Penjualan merupakan unsur utama dari kegiatan operasional perusahaan. Penjualan terdapat beberapa jenis diantaranya penjualan tunai dan penjualan kredit.

Di dalam penjualan kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Semakin besar penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar investasi dalam piutang. Dengan semakin besarnya jumlah piutang akan memperbesar resiko piutang, yakni resiko tidak tertagihnya piutang dan keterlambatan dalam melunasi piutang.

Menurut Mulyadi (2012 : 87) “piutang merupakan klaim kepada pihak atas uang, barang, atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun, atau dalam satu siklus kegiatan perusahaan”.

CV. Kani Goro Indonesia merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang penjualan berbagai macam *spare part* mobil dan sepeda motor. Dalam menghadapi persaingan saat ini, perusahaan mengambil kebijakan, salah satunya adalah melaksanakan penjualan kredit dengan jangka waktu 30 hari. Hal ini dimaksudkan selain untuk memperluas pasar dan memperbesar hasil penjualan, juga untuk merangsang minat pelanggan dimana dengan meningkatnya penjualan maka akan menambah modal kerja perusahaan.

Menurut Donald E. Kieso dan Jerry J. Weygandt, pengukuran atas pengakuan piutang usaha dibagi 2 yaitu : adanya 1) diskon dagang dan 2) diskon tunai. Sedangkan untuk pencatatan piutang tidak tertagih ada dua metode, yaitu :

1. Metode Penghapusan Langsung

Tidak ada ayat jurnal yang dibuat sampai suatu akun khusus telah ditetapkan secara pasti tidak tertagih dan kerugian baru dicatat dengan mengkredit piutang usaha dan mendebet beban piutang tak tertagih.

2. Metode Penyisihan

Estimasi ini dicatat sebagai beban dan pengurang tidak langsung terhadap piutang usaha. Estimasi ini biasanya dibuat atas dasar persentase penjualan dan atau persentase piutang yang beredar.

Perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dalam pencatatan piutang tak tertagih untuk piutang yang telah berumur 2 tahun, bila tidak ada pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan tersebut. Perusahaan akan mencatat piutang tak tertagih dengan mengkredit piutang usaha dan mendebet beban piutang tak tertagih. Padahal metode penghapusan langsung tidak tepat menandingkan antara biaya dan pendapatan dalam periode yang bersangkutan.

Dari masalah yang telah diuraikan terlihat bahwa perusahaan dalam pencatatan piutang dilakukan sebesar nilai piutang bruto tanpa menyisihkan cadangan kerugian piutang usaha apabila ada piutang usaha yang tidak tertagih. Pengaruhnya terhadap neraca adalah piutang dagang yang disajikan belum menunjukkan nilai yang wajar karena nilainya lebih besar dari yang seharusnya karena banyak piutang usaha yang sudah berumur bertahun-tahun belum dilunasi pelanggan. Sedangkan pengaruhnya terhadap laporan laba rugi adalah belum diterapkannya dengan tepat prinsip *matching* antara pendapatan dan biaya - biaya yang terjadi dalam periode yang bersangkutan. Akibat lainnya adalah apabila terdapat keyakinan bahwa suatu nilai piutang tidak dapat tertagih karena pelanggan dianggap sudah tidak mampu lagi melunasi piutangnya, maka yang dibebani adalah laporan laba rugi yang terakhir padahal mungkin saja piutang yang dihapus tersebut adalah piutang pada periode yang lalu, selain itu ada kemungkinan pembebanan kerugian piutang usaha yang terjadi menjadi terlalu besar dan membebani laporan laba rugi .

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : “Penerapan Perlakuan Akuntansi Piutang dan Piutang Tak Tertagih Pada CV. Kani Goro Indonesia di Surabaya“.

Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah ”Bagaimana penerapan perlakuan akuntansi atas piutang dan piutang tak tertagih pada CV. Kani Goro Indonesia di Surabaya”

II. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Piutang

Menurut Kieso, Waigandt, dan Warfield (2011:393), piutang merupakan klaim terhadap pembeli dan pihak – pihak tertentu yang penyelesaiannya diharapkan dalam bentuk kas dan lain – lain untuk pembayaran uang, barang atau jasa yang telah diserahkan pada waktu sebelumnya.

Klasifikasi Piutang

Menurut Donald E. Kieso (2011: 395) piutang digolongkan dengan dua cara yaitu sebagai berikut :

- a. Piutang Dagang
Piutang dagang merupakan jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal.
- b. Piutang Non Dagang
Piutang non dagang berasal dari berbagai transaksi dan dapat berupa janji tertulis untuk membayar atau mengirimkan sesuatu.

Pengakuan Piutang

Menurut Kieso, Waygandt, dan Warfield (2011), Ada 2 cara pengakuan jumlah piutang :

- a. Metode Kotor (Bruto)
Mengakui jumlah piutang sebesar nilai penjualan tanpa dipengaruhi oleh potongan yang akan diberikan. Apabila debitur mengambil potongan, diakui sebagai pengurang penjualan bukan sebagai pengurang jumlah piutang.
- b. Metode Bersih (Netto)
Mengakui jumlah piutang setelah dikurangi dengan potongan penjualan. Apabila ternyata potongan penjualan tidak dimanfaatkan oleh debitur, maka kelebihan pembayaran jumlah piutang diakui sebagai penghasilan lain lain.

Pencatatan Piutang

Jurnal yang digunakan untuk pencatatan piutang sebagai berikut :

1. Pada saat terjadi penjualan

Piutang Usaha	xxx	
Penjualan		xxx
2. Pada saat pembayaran

Kas	xxx	
Piutang Usaha		xxx
3. Pada saat terjadinya transaksi karena adanya potongan penjualan

Kas	xxx	
Potongan Penjualan	xxx	
Piutang Usaha		xxx
4. Pada saat terjadi retur penjualan

Retur Penjualan	xxx	
Piutang Dagang		xxx

Pengukuran Piutang

Menurut Terry D. Warfield (2011:398) dua faktor yang bisa mempengaruhi pengukuran harga pertukaran adalah :

1. Diskon Dagang (*trade discount*)

Diskon dagang (*trade discount*) digunakan untuk menghindari perubahan yang sering terjadi dalam katalog, untuk mengutip harga yang berbeda bagi pembeli dalam kuantitas yang berbeda, atau untuk menyembunyikan harga faktur yang sebenarnya dari pesaing.

2. Diskon Tunai / Diskon Penjualan (*sales discount*)

Diberikan sebagai perangsang agar pembeli melakukan pembayaran secepatnya. Diskon semacam ini dinyatakan dalam bentuk istilah 2/10, n/30 (artinya diskon 2% jika dibayarkan dalam 10 hari, jumlah kotor jatuh tempo dalam waktu 30 hari).

Timbulnya Piutang dan Penagihan Piutang

Piutang dagang ini timbul pada saat terjadinya perpindahan hak atas barang – barang dari tangan penjual ke tangan penjual ke tangan pembeli.

Menurut Mulyadi (2009:15) dalam keadaan yang normal, piutang akan dihapus dan berkurang bila uang tagihan tersebut telah diterima dari debitur atau telah ada pembayaran pelunasan dari pihak terhutang sesuai dengan jumlah piutang dan tanggal pelunasannya.

Ada beberapa alat yang dapat digunakan pimpinan perusahaan untuk memonitor pengelolaan terhadap piutang, yaitu : 1)Analisa umur piutang 2) Perputaran piutang dan 3) Rata- rata jangka waktu penagihan

Piutang Tak Tertagih

Piutang dalam kegiatan perusahaan memungkinkan terjadinya keadaan dimana piutang tersebut tidak dilunasi (*bad debt*). Perusahaan akan sangat dirugikan oleh adanya piutang tak tertagih.. Piutang tak tertagih ini biasanya oleh perusahaan diestimasi persentase tertentu untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan. Biasanya penentuan persentasenya ditentukan berdasarkan umur piutang dan berdasarkan pengalaman periode yang lalu. Beberapa alasan yang mengakibatkan tidak tertagihnya piutang yaitu :

1. Terhentinya usaha pelanggan (debitur)
2. Debitur melarikan diri
3. Perusahaan gagal memaksa pembayaran secara sah dari debitur
4. Debitur meninggal dunia

Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Dalam menentukan kerugian piutang tak tertagih ada dua metode untuk mencatat piutang tak tertagih menurut Donald E. Kieso (2011) yaitu :

1. Metode penghapusan langsung
2. Metode penyisihan

Metode Penghapusan Langsung

Metode ini digunakan pada perusahaan kecil yang tidak dapat menaksir kerugian piutang secara tepat. Pada akhir periode tidak ada taksiran kerugian piutang yang dibebankan, tetapi kerugian piutang baru diakui pada waktu diketahui ada piutang yang benar-benar tidak dapat ditagih, maka jurnalnya :

Beban Piutang Tak Tertagih	xxx
Piutang Usaha	xxx

Metode Penyisihan (*Allowance Method*)

Metode ini merupakan suatu estimasi yang dibuat tentang perkiraan piutang tak tertagih dari semua penjualan kredit atau dari total piutang yang beredar. Pencatatan dengan metode ini. Jurnalnya :

Beban Piutang Tak Tertagih	xxx
Penyisihan Piutang Tak Tertagih	xxx

Estimasi Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Menurut Kieso, at al. (2011:353), estimasi penyisihan piutang tak tertagih biasanya dibuat atas dasar (1) Pendekatan Persentase Penjualan dan (2) Pendekatan Persentase piutang.

1. Pendekatan Persentase Penjualan

Pendekatan ini juga disebut dengan pendekatan laba rugi, pada pendekatan ini kreditur melakukan estimasi berapa persen dari penjualan yang tidak dapat ditagih.

2. Pendekatan Persentase Piutang

Pendekatan ini menekankan hubungan antara saldo piutang usaha dan penyisihan untuk piutang tak tertagih serta bertujuan untuk melaporkan nilai realisasi bersih piutang dalam neraca. Metode ini memiliki kelemahan karena tidak menandingkan beban piutang tak tertagih dalam periode terjadinya penjualan

Analisa Umur Piutang

Analisa umur piutang adalah suatu bentuk laporan guna mengetahui posisi piutang dengan melakukan pengelompokan piutang pada periode tertentu. Dengan pengelompokan tersebut manajemen perusahaan dapat mengetahui posisi piutang sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat.

Menurut Indriyo dan Basri (2010) dengan diketahui umur piutang maka akan dapat diketahui :

1. Piutang-piutang yang sudah dekat dengan jatuh tempo dan harus ditagih.
2. Piutang-piutang yang sudah lewat jatuh tempo dan perlu dihapuskan karena sudah tidak dapat ditagih kembali.

III. METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut (V. Wiratna Sujarweni : 2014) Pendekatan kualitatif adalah salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang – orang yang diamati. Pendekatan kualitatif diharapkan mampu menghasilkan uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan dan perilaku dan atau organisasi tertentu dalam suatu konteks tertentu yang dikaji dari sudut yang utuh, komprehensif dan holistic.

Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup pada penelitian ini adalah dibatas pada metode pencatatan piutang dan piutang tak tertagih pada CV. Kani Goro Indonesia di Surabaya, pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2017.

Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang digunakan sebagai berikut :

- a. Data Kualitatif
Yaitu data yang merupakan kumpulan dari data non angka, yang bentuknya informs baik lisan maupun tulisan.
- b. Data Kuantitatif
Yaitu data yang diperoleh perusahaan dalam bentuk angka-angka, seperti lapoaran keuangan perusahaan.

Teknik Analisa Data

Adapun teknik analisa data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Mengklasifikasikan laporan piutang dagang per tahun.
2. Melakukan pencatatan piutang dan piutang tak tertagih sesuai dengan teori
3. Membandingkan hasil pencatatan piutang tak tertagih dengan beberapa metode pencatatan
4. Mengambil simpulan dan memberikan saran.

Balance sheet is one the main parts of financial statements prepared systematically, about financial position at a certain time. (Daengs, Diana. 2018:399).

IV. PEMBAHASAN

Perusahaan CV. Kani Goro Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan berbagai macam spare part sepeda motor sampai mobil yang berlokasi di jalan Darmo Indah Barat Blok. Z. 49 Surabaya. Dalam pengakuan dan pencatatan piutang CV. Kani Goro Indonesia menggunakan metode kotor yaitu mengakui jumlah piutang tanpa dikurangi dengan potongan penjualan. Contoh :

1. Pada tanggal 1 Januari 2017 terjadi penjualan kredit pada CV. Maju Bersama sebesar Rp 10.000.000 atas penjualan spare part sepeda. Jurnalnya :

Piutang CV. Maju Bersama	Rp. 10.000.000	
Penjualan		Rp.10.000.000

2. Pada tanggal 1 Februari 2017 terjadi pembayaran oleh CV. Maju Bersama sejumlah. Jurnalnya :

Kas	Rp. 10.000.000	
Piutang CV. Maju Bersama		Rp. 10.000.000

Pengukuran Piutang

Pengukuran piutang dagang pada CV. Kani Goro Indonesia yaitu dengan pemberian diskon dagang (*trade diskon*) pada pelanggan yang jumlah faktur penjualan invoicennya diatas 6 juta. Dan pelunasannya tidak lebih dari 30 hari.

Perlakuan Akuntansi Pada Saat Piutang Tak Tertagih

CV. Kani Goro Indonesia menggunakan metode penghapusan langsung dalam hal pencatatan piutang tak tertagihnya. Piutang yang tak tertagih baru diakui sebagai beban apabila bagian kredit menyatakan bahwa piutang tersebut tidak dapat ditagih. Jangka waktu pembayaran piutang yang tidak tertagih adalah 2 tahun. Lewat dari 2 tahun tidak bisa tertagih maka akan segera dihapuskan. Hal ini terjadi pada CV. Sahabat Sejahtera yang tidak dapat melunasi sisa tagihannya sebesar Rp. 80.500.600, maka bagian pembukuan membuat jurnal :

Beban Piutang Tak Tertagih	Rp. 80.500.600	
Piutang CV. Sahabat Sejahtera		Rp. 80.500.600

Tabel 1
Laporan Laba Rugi
Periode Tahun 2016

Penjualan		Rp. 19.178.305.455
Harga Pokok Penjualan		<u>Rp. 14.371.613.930</u>
Laba Bruto		Rp. 4.806.691.525
Beban Usaha :		
Beban Administrasi dan Umum	Rp. 3.533.089.412	
Beban Piutang Tak Tertagih	<u>Rp. 80.500.600</u>	
Jumlah Beban Usaha		<u>Rp. (3.613.590.012)</u>
Laba/ Rugi Usaha		Rp. 1.193.101.513
Pendapatan (Beban) Lain-lain		<u>Rp. (282.955.617)</u>
Laba / Rugi Sebelum Pajak		Rp. 910.145.896
Pajak Penghasilan		<u>Rp. (333.325.720)</u>
Laba / Rugi Setelah Pajak		Rp. 576.820.176

Sumber : CV. Kani Goro Indonesia data diolah

Tabel 2
Neraca
Per 31 Desember 2016

Aktiva Lancar		Passiva	
Kas dan Setara Kas	Rp. 3.541.074.086	Hutang Bank	Rp. 3.046.380.264
Piutang Usaha	Rp. 1.984.424.426	Hutang Usaha	Rp. 1.168.410.850
Persediaan	Rp. <u>418.260.770</u>	Hutang Pajak	Rp. 36.252.615
Total Aktiva Lancar	Rp. 5.943.759.282	Hutang Gaji	Rp. <u>25.707.700</u>
		Total Hutang	Rp. 4.276.751.429
Aktiva Tetap		Ekuitas	
Aset Tetap	Rp. 50.630.000	Modal	Rp. 1.220.263.483
Akum. Penyusutan	Rp. <u>(1.054.794)</u>	Laba Tahun Berjalan	Rp. 496.319.576
Total Aktiva Tetap	Rp. 49.575.206	Total Modal	Rp. 1.716.583.059
Total Aktiva	Rp. 5.993.334.448	Total Passiva	Rp. 5.993.334.488

Sumber : CV.Kani Goro Indonesia data diolah

Berdasarkan neraca diatas terlihat bahwa perusahaan tidak mengadakan penyisihan piutang tak tertagih, melainkan menggunakan metode penghapusan langsung sehingga penyajian laporan keuangan hanya menggambarkan jumlah piutang bersih yang telah dikurangi dengan piutang yang tak tertagih.

Menafsirkan Piutang Tak Tertagih

Contoh, CV. Kani Goro Indonesia melaporkan saldo penjualan kredit dan saldo piutang pada akhir tahun 2015, 2016, 2017 sebagai berikut :

Keterangan	2015	2016	2017
Penjualan Kredit	Rp. 5.739.570.001	Rp. 12.178.305.455	Rp. 25.986.439.602
Piutang Dagang	Rp. 1.187.329.256	Rp. 2.065.925.026	Rp. 1.771.473.371

Pendekatan Laporan Laba/ Rugi :

Bila penaksiran berdasarkan jumlah penjualan maka jumlah cadangan kerugian yang akan dilaporkan ditentukan sebesar jumlah taksirannya di tambah dengan saldo cadangan yang masih ada.

Taksiran Kerugian Piutang dari 1% dari penjualan kredit

Periode	Perhitungan	Kerugian Piutang
Akhir Tahun 2015	1% x Rp. 5.739.571.001	Rp. 57.395.710
Akhir Tahun 2016	1% x Rp. 12.178.305.455	Rp. 121.783.054
Akhir Tahun 2017	1% x Rp. 25.986.439.602	Rp. 259.864.396

Sumber : CV. Kani Goro Indonesia data diolah

- Pada tahun 2016 sebelum penyisihan piutang tak tertagih terdapat saldo kredit sejumlah Rp. 57.395.710 maka biaya piutang tak tertagih selama tahun 2016 adalah $(121.783.054 - 57.395.710 = 64.387.344)$
- Pada tahun 2017 sebelum penyisihan piutang tak tertagih terdapat saldo kredit sejumlah Rp. 121.783.054 maka biaya piutang tak tertagih selama tahun 2017 adalah $(259.864.396 - 121.783.054 = 138.081.342)$.

Jurnal Taksiran Kerugian Piutang Dari Penjualan Kredit Bersih

Tahun	Keterangan	Debit	Kredit
2015	Beban Piutang Tak Tertagih	Rp. 57.395.710	
	Penyisihan untuk Piutang Tak Tertagih		Rp. 57.395.710
2016	Beban Piutang Tak Tertagih	Rp. 64.387.344	
	Penyisihan untuk Piutang Tak Tertagih		Rp. 64.387.344
2017	Beban Piutang Tak Tertagih	Rp. 138.081.342	
	Penyisihan untuk Piutang Tak Tertagih		Rp. 138.081.342

Pendekatan Neraca

Bila penaksiran berdasarkan saldo piutang maka jumlah cadangan kerugian yang akan dilaporkan di tentukan sebesar jumlah taksirannya.

Taksiran Kerugian Piutang 1 % Dari Saldo Piutang Dagang

Periode	Perhitungan	Cadangan Kerugian
Akhir tahun 2015	1% x Rp. 1.187.329.256	Rp. 11.873.292
Akhir Tahun 2016	1% x Rp. 2.065.925.026	Rp. 20.659.250
Akhit Tahun 2017	1% x Rp. 1.771.473.371	Rp. 17.714.733

Jurnal untuk kerugian berdasarkan saldo piutang diatas

Tahun	Keterangan	Debit	Kredit
2015	Beban Piutang Tak Tertagih	Rp. 11.873.292	
	Penyisihan Piutang Tak Tertagih		Rp. 11.873.292
2016	Beban Piutang Tak Tertagih	Rp. 8.785.958	
	Penyisihan Piutang Tak Tertagih		Rp. 8.785.958
2017	Penyisihan Piutang Tak Tertagih	Rp. 2.944.517	

Pencatatan dengan Analisa Umur Piutang

Perhitungan Jumlah Cadangan Kerugian Piutang Tak Tertagih Dengan Menganalisa Umur Piutang tahun 2015,2016, dan 2017 :

Taksiran Kerugian Piutang tahun 2015

Kel. Umur	Jumlah	% Piutang	Total Piutang
Belum Jatuh Tempo	Rp. 311.513.124	0 %	Rp. -
1 – 30 hari			
31 – 60 hari	Rp. 248.592.882	0.1 %	Rp. 248.592
61 – 90 hari	Rp. 281.250.250	2 %	Rp. 5.625.005
91 – 180 hari	Rp. 143.000.000	5 %	Rp. 7.150.000
> 181 hari	Rp. 152.850.000	7 %	Rp. 10.699.500
	Rp. 50.123.000	10 %	Rp. 5.012.300
Total	Rp. 1.187.329.256		Rp. 28.735.397

Jurnalnya :

Kerugian Piutang Tak Tertagih Rp. 28.735.397
Cadangan Piutang Tak Tertagih Rp. 28.735.397

Taksiran Kerugian Piutang Tahun 2016

Kel. Umur	Jumlah	% Piutang	Total Piutang
Belum Jatuh Tempo	Rp. 596.628.494	0 %	Rp. -
1-30 hari			
31 – 60 hari	Rp. 333.970.600	0.1 %	Rp. 333.970
61 – 90 hari	Rp. 343.400.500	2 %	Rp. 6.868.010
91 – 180 hari	Rp. 340.601.582	5 %	Rp. 17.030.079
> 181 hari	Rp. 315.000.000	7 %	Rp. 22.050.000
	Rp. 135.323.850	10 %	Rp. 13.532.385
Total	Rp. 2.064.925.026		Rp. 59.814.444

Sebelum tahun 2016 penyisihan piutang tak tertagih bersaldo kredit sebesar Rp. 28.735.397 maka biaya piutang tak tertagih selama tahun 2016 adalah $(59.814.444 - 28.735.397 = 31.079.047)$.

Jurnal penyesuaian per 31 Desember 2017 adalah :

Kerugian Piutang Tak Tertagih Rp. 31.079.047
Cadangan Piutang Tak Tertagih Rp. 31.079.047

Taksiran Kerugian Piutang Tahun 2017

Kel. Umur	Jumlah	% Piutang	Total Piutang
Belum Jatuh Tempo	Rp. 1.043.434.321	0 %	Rp. -
1-30 hari			
31 – 60 hari	Rp. 387.325.910	0.1 %	Rp. 387.325
61 – 90 hari	Rp. 158.449.150	2 %	Rp. 3.168.983
91 – 180 hari	Rp. 68.479.940	5 %	Rp. 3.423.997
> 181 hari	Rp. 58.665.500	7 %	Rp. 4.106.585
	Rp. 55.118.550	10 %	Rp. 5.511.855
Total	Rp. 1.771.473.371		Rp. 16.598.745

Sebelum tahun 2017 penyisihan piutang tak tertagih bersaldo kredit sebesar Rp. 59.814.444 maka biaya piutang tak tertagih selama tahun 2017 adalah $(16.598.745 - 59.814.444 = 43.215.699)$.

Jurnal penyesuaian per 31 Desember 2017 adalah :

Cadangan Piutang Tak Tertagih	Rp. 43.215.699
Kerugian Piutang Tak Tertagih	Rp. 43.215.699

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian pada CV. Kani Goro Indonesia, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

CV. Kani Goro Indonesia dalam pencatatan piutang menggunakan metode bruto artinya mengakui jumlah piutang sebesar nilai penjualan tanpa dipengaruhi oleh potongan yang akan diberikan. Apabila ternyata debitur mengambil potongan, maka akan diakui sebagai pengurang jumlah penjualan bukan sebagai pengurang jumlah piutang.

Penyajian piutang tak tertagih pada neraca CV Kani Goro Indonesia menggunakan metode penghapusan langsung sehingga penyajian laporan keuangan yang disampaikan hanya menggambarkan jumlah piutang bersih yang telah dipotong dengan piutang yang tak tertagih tanpa melakukan estimasi /penyisihan atas piutang yang kemungkinan tidak tertagih.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Burhan, Bungin. 2011. "Penelitian Kualitatif (Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya)". Edisi 2. Surabaya : Kencana.
- [2] Baridwan, Zaki. 2012. "Intermediate Accounting". Yogyakarta. Penerbit : BPFE Yogyakarta.
- [3] Fess, Reeve, Warren. 2015. "Accounting". Edisi 25. Jakarta. Penerbit : Salemba Empat.
- [4] Hery. 2010. "Akuntansi Keuangan Menengah 1". Cetakan Kedua. Jakarta. Penerbit : PT. Bumi Aksara.
- [5] Harahap SS. 2011. "Teori Akuntansi". Jakarta. Penerbit : PT. Raja Grafindo Persada.
- [6] Indriyo, Agus dan Basri. 2012. " Akuntansi Keuangan ". Edisi 10. Semarang. Penerbit : Univ Diponegoro
- [7] Kieso DE, Waygandt J.J, Waffield T.D. 2013. "Akuntansi Intermediate". Edisi 12. Jakarta. Penerbit : Erlangga
- [8] Leny, dan Sulistiyowati. 2010. "Panduan Praktis Memahami Laporan Keuangan". Yogyakarta. Penerbit : Alex Media
- [9] Mulyadi. 2014. " Sistem Akuntansi ". Edisi 3. Cetakan 5. Jakarta. Penerbit : Salemba Empat
- [10] Reni. dan Yendrawati. 2010."Akuntansi Keuangan Menengah". Edisi 2. Jakarta. Penerbit : Univ Diponegoro.
- [11] Santoso, Imam. 2011. "Akuntansi Keuangan Menengah". Edisi 1. Bandung. Penerbit : PT. Refika Aditama
- [12] Skousen, Stice, Stice. 2011. "Akuntansi Keuangan". Edisi 16. Penerbit : Salemba Empat
- [13] S.R, Soemarsono.2010."Pengantar Akuntansi". Cetakan 5. Jakarta. Penerbit : Salemba Empat
- [14] Suwardjono. 2014. "Teori Akuntansi". Cetakan 7. Yogyakarta. Penerbit : BPFE Yogyakarta
- [15] Zuhroh, Diana, Daengs GS, Achmad, 2018. Performance of Active Customers Number PT. Pegadaian Indonesia Period 2011-2016. MIMBAR Vol. 34 No. 2. Hal. 397-405.