

**PERLAKUAN AKUNTANSI TERHADAP PIUTANG TAK TERTAGIH
(Studi Kasus pada PT. XYZ di Surabaya)**

Wiratna¹, Dinda Ayu Dilarkarisma²

^{1),2)} Universitas 45 Surabaya
email : ¹⁾wiratnamas@gmail.com

(Submit : 26 September 2020, Revised : 9 Oktober 2020, Accepted : 15 Oktober 2020)

Abstract Uncollectible Receivables are losses incurred by the company as a result of receivables that are not paid by the debtor. The purpose of this study is to determine the treatment applied to the company on uncollectible accounts carried out at PT. XYZ in Surabaya. The method used in this research is descriptive qualitative method. The results of this study indicate that companies that have implemented the recording of accounts receivable by PT. XYZ properly, with a record as receivables when invoices or passages are issued for goods that have left the warehouse. Suggestions and recommendations that can be given from the implementation of this research are to improve the recording of uncollectible accounts, the company can make a schedule for aging of its receivables so that it can see the amount of receivables that have passed due to payment and also present how much of the receivables cannot be collected based on the age of the accounts. presentations that can be determined by the company based on past experience and previous sales.

Keywords : Uncollectible Receivables, Sales, Aging Schedule

I. PENDAHULUAN

Penjualan kredit adalah penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Andani, 2017; Khasanah, 2017). Penjualan kredit yang dilakukan perusahaan menimbulkan terjadinya piutang. Piutang adalah klaim yang diajukan terhadap pelanggan dan lain-lain atas usaha, barang, atau jasa. Piutang usaha ini diperkirakan akan tertagih dalam kurun waktu 30 hari sampai dengan 60 hari, dalam jangka waktu tersebut perusahaan memiliki tagihan kepada pembeli, hal tersebut dapat memperlambat perputaran kas perusahaan (Arum Lestari Magdalena, 2020; R. Wulandari,

2019). Pada kenyataannya perusahaan menghindari adanya piutang tak tertagih namun tak dapat dipungkiri karena hal tersebut dapat saja terjadi. Misalnya, pelanggan mungkin tidak mampu membayar karena penurunan pendapatan penjualan yang dialaminya, demikian pula seseorang individu mungkin pula diberhentikan dari pekerjaannya atau sedang menghadapi tagihan rumah sakit yang tak terduga, sehingga tidak mampu membayar hutangnya dengan pihak lain. Piutang tak tertagih pada perusahaan memiliki dampak yang buruk terhadap perputaran kas perusahaan dan apabila piutang tak tertagih tersebut memiliki nilai yang material maka dapat menghambat operasional perusahaan. Perusahaan dapat menghapuskan piutang tak tertagih tersebut dengan dua cara, yaitu melalui penghapusan langsung maupun mencadangkan

piutang tak tertagih tersebut (Hidayah, 2020; Ikhsan, 2015; Rahmawati & Soherman, 2020).

PT. X merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pembuatan atap galvalume, dalam pencatatan piutang perusahaan akan mengakui sebagai piutang saat barang tersebut telah keluar dari gudang dan akan muncul surat jalan, nota dan faktur pajak yang digunakan sebagai lampiran dalam penagihan piutang nya kepada *customer* atau pelanggan. Sebagian besar penjualan yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan memberikan kredit kepada pelanggan tanpa jaminan apapun dan tanpa syarat. Hal tersebut dapat menyebabkan resiko piutang tak tertagih yang artinya terdapat kemungkinan bahwa pelanggan tersebut tidak dapat membayar tagihan mereka atau dinyatakan bangkrut oleh pengadilan sehingga muncul piutang tak tertagih. Dalam pencatatan piutang tak tertagihnya, perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung, yaitu perusahaan akan mendebet akun beban piutang tak tertagih dan akan mengkredit akun piutang. Dalam metode ini beban piutang tak tertagih akan muncul saat terjadi penghapusan piutang perusahaan. Metode ini mengasumsikan bahwa piutang yang baik dihasilkan dari setiap penjualan dan bahwa peristiwa kemudian menyebabkan piutang tertentu menjadi tidak tertagih dan tidak berharga, dengan kata lain dengan menggunakan metode ini pada laporan keuangan yang dicatat dalam neraca adalah nilai bruto akun piutang. Dalam menghapuskan piutangnya dengan menggunakan metode ini perusahaan tidak dapat mengetahui nilai realisasi kasnya atau nilai kas yang dapat diterima oleh perusahaan dan perusahaan tidak menggunakan umur piutang dalam pengelompokan piutangnya, sehingga perusahaan akan menghapus apabila pelanggan tersebut sudah tidak mampu lagi untuk membayar. Piutang usaha seharusnya dicantumkan sebesar nilai kotornya serta dibuat jumlah taksiran piutang tak tertagih. Tidak disajikannya penyisihan piutang tak tertagih

tersebut menyebabkan tidak adanya penandingan yang tidak proporsional antara jumlah piutang yang terjadi dengan beban yang terjadi pada periode berjalan.

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perlakuan akuntansi yang diterapkan perusahaan terhadap piutang tak tertagih yang dijalankan.
2. Untuk mengetahui metode yang tepat untuk diterapkan dalam penghapusan piutang tak tertagih yang dapat diterapkan di perusahaan tersebut.

II. KAJIAN PUSTAKA

Penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan dapat menimbulkan terjadinya piutang. Piutang dagang diberikan kepada penjual kepada pembeli barang dagang atau jasa dan biasanya berdasarkan dengan kepercayaan, tanpa disertai dengan janji tertulis, selain piutang dagang terdapat juga piutang yang timbul bukan dari penjualan barang dan jasa, misalnya piutang kepada pemegang saham, piutang deviden dan lain sebagainya. Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang atau jasa secara kredit. Pada umumnya piutang timbul akibat dari transaksi penjualan barang dan jasa perusahaan, di mana pembayaran oleh pihak yang bersangkutan baru akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli, piutang merupakan harta perusahaan yang sangat penting, maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara-cara yang memuaskan dengan para debitur sehingga perlu disusun suatu prosedur yang baik demi kejauan perusahaan (Demak, Tinangon, & Mawikere, 2018; Lubis, 2019; Sari, 2015).

Berdasarkan klasifikasinya dalam kegiatan bisnis, piutang digolongkan menjadi dua kategori yaitu sebagai berikut:

1. Piutang lancar, meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan

jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan yang ditetapkan dapat tertagih dalam satu tahun dan diklasifikan sebagai aktiva lancar.

2. Piutang usaha lain-lain, meliputi piutang usaha yang timbul dari transaksi diluar kegiatan usaha normal dalam satu tahun atau siklus usaha normal diklasifikasikan sebagai aktiva lancar (Amaliyah, 2019; Nurizka, 2020; Putri, 2016).

Berdasarkan jangka waktu pelunasannya dalam kegiatan bisnis, piutang digolongkan menjadi dua kategori yaitu sebagai berikut:

1. Piutang Lancar

Yang termasuk kedalam piutang lancar atau jangka pendek adalah semua piutang yang diidentifikasi dapat tertagih dalam jangka waktu satu tahun atau dalam satu siklus operasi normal perusahaan. Untuk tujuan klasifikasi, umumnya piutang usaha dianggap sebagai piutang lancar dan termasuk ke dalam kategori aktiva lancar di dalam neraca

2. Piutang Tak Lancar

Yang termasuk ke dalam piutang tak lancar atau jangka panjang adalah semua piutang yang diklasifikasikan tidak dapat tertagih dalam jangka waktu satu tahun atau satu siklus operasi normal perusahaan. Tidak setiap pos piutang non usaha dianggap sebagai piutang tak lancar, karena perlu di analisis secara terpisah guna menentukan apakah piutang tersebut layak untuk diasumsikan sebagai piutang tak lancar atau tidak. Piutang tak lancar dilaporkan di bawah judul "Investasi" atau "aktiva tidak lancar lainnya", atau sebagai pos tersendiri dengan urutan yang sesuai (Begista, 2017; Demak dkk., 2018).

Apabila piutang telah diakui pada satu periode, maka beban-beban yang mungkin timbul harus diantisipasi agar semua pendapatan dan biayanya dapat dipertemukan pada periode yang sama. Contoh beban-beban yang mungkin timbul jika pengakuan piutang pada satu periode yaitu :

1. Diskon

2. Retur penjualan dan penyesuaian harga
3. Beban-beban keuangan
4. Kerugian piutang tak tertagih (Lubis, 2019; Supriatna, 2019).

Piutang tak tertagih adalah kerugian piutang bagi perusahaan akibat sejumlah piutang yang tidak dilunasi oleh pihak debitur. Hal ini sangat mungkin terjadi, penyebabnya antara lain karena debitur yang tidak diketahui keberadaannya, tidak mau membayar utangnya, tidak mampu membayar atau dinyatakan bangkrut (Pangaribuan, 2018). Piutang usaha yang tak tertagih merupakan penjualan atas dasar penjualan tunai berisiko menimbulkan kegagalan untuk menagih piutang. Piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan. Kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (atau beban piutang tak tertagih atau kerugian piutang) (Simanjorang, 2015; F. Wulandari, 2016).

Terdapat dua metode dalam melakukan pengakuan Piutang tak tertagih, yaitu Metode Penghapusan (*write-off method*) dan Metode Cadangan/Penyisihan (*Allowance Method*) - *Bad debt allowance*.

Adapun cara atau metode yg digunakan untuk penyisihan dan penghapusan piutang tak tertagih sebagai berikut :

1. Metode Langsung (*Direct Write off Method*)

Metode ini menjelaskan penghapusan piutang akan dilakukan pada saat suatu piutang benar-benar tidak tertagih oleh perusahaan. pada saat itulah diadakan pencatatan kerugian tersebut ke dalam perkiraan penghapusan piutang disebelah debit, serta mengkreditkan perkiraan piutang dalam jumlah yang sama, guna mengeluarkan piutang yang tidak tertagih itu dari catatan. Metode ini biasanya digunakan pada perusahaan-perusahaan ygan berskala kecil, atau dapat juga diterapkan pada perusahaan yang tidak dapat menaksirkan kerugian piutang dengan tepat. Metode ini mencatat beban piutang tak tertagih hanya pada suatu piutang, dianggap benar-benar tidak tertagih.

Sistem penjournalannya adalah sebagai berikut:

Beban Piutang Tak Tertagih	Rp xxx	
Piutang Usaha		Rp xxx

Ayat jurnal untuk menimbulkan kembali piutang yang telah dihapuskan

Piutang Usaha	Rp xxx	
Piutang Tak Tertagih		Rp xxx

Maka ayat jurnal untuk mencatat penerimaan kas:

Kas	Rp xxx	
Piutang Usaha		Rp xxx

2. Metode Cadangan (*Allowance Method*)

Metode ini menjelaskan bahwa setiap akhir periode perusahaan perlu mengadakan penaksiran tentang besarnya piutang yg kira-kira tidak tertagih. Pada saat tersebut jumlah yg diperkirakan tidak tertagih dianggap dan dicatat sebagai kerugian dengan cara mendebitkan ke dalam perkiraan penghapusan piutang. tetapi jumlah piutang yg diduga tidak tertagih tersebut belum dikeluarkan dari perkiraan piutang, melainkan baru dianggap dan dicatat sebagai cadangan piutang yang sekiranya tidak tertagih. Pencadangan ini dilakukan dengan membukukannya ke dalam perkiraan cadangan penghapusan piutang disebelah kredit. bilamana pada suatu waktu nanti, piutang yg dicadangkan tidak tertagih, maka jumlah tersebut harus dikeluarkan dari catatan perkiraan cadangan penghapusan piutang. karena status cadangan telah berubah menjadi suatu kepastian, yakni dipastikan tidak tertagih lagi. Metode ini biasanya mencatat beban piutang tak tertagih dengan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode, metode ini digunakan oleh perusahaan berskala besar, dimana perusahaan sudah membuat estimasi/perkiraan mengenai kerugian piutang yg akan diterima akibat

tidak dapat ditagih seluruhnya (Pratiwi, 2016; Sartika, 2018).

III. METODE PENELITIAN

Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian diskriptif dengan pendekatan kualitatif. Karena desain dalam penelitian ini adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah (Anggito & Setiawan, 2018).

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara yang berupa keterangan lisan kepada staf pegawai dan manager operasional pada PT. XYZ Surabaya yang berkaitan dengan masalah Perlakuan akuntansi atas penyisihan piutang tak tertagih. Tahapan pelaksanaan yang dilakukan dalam penelitian ini terdiri dari beberapa tahapan yaitu : observasi, wawancara, dokumentasi, studi kepustakaan (Hutagalung, 2019; Windiarti & Sofyan, 2018).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan uraian mengenai pencatatan piutang dan pengakuan piutang tidak tertagih yang telah ditulis pada penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa menyajikan piutang secara nilai realisasi kasnya atau jumlah yang di harapkan oleh perusahaan untuk diterima dalam bentuk tunai, Dalam pencatatan akun piutang di dalam neraca hendaknya di catat dalam nilai neto nya sehingga perusahaan dapat mengetahui piutang – piutang yang tidak dapat tertagih atau telah melewati jatuh tempo, karena kesalahan penacatatan yang dilakukan dalam menyajikan ke dalam laporan keuangan dapat mempengaruhi keputusan yang diambil oleh pihak manajemen (Khairati, 2018; Rahmadani, 2016).

Dalam praktek nya PT.XYZ mencatat piutang tidak tertagih dengan menggunakan metode langsung dalam penghapusannya.

Perusahaan mencatatnya dengan cara langsung menghilangkan piutang tersebut dan memunculkan beban piutang tidak tertagih, padahal setelah dilakukan pendalam lebih jumlah piutang yang terjadi bernilai sangat materil. Untuk itu penulis akan fokus dalam penerapan piutang tidak tertagih dan menjadi batasan masalah.

PT.XYZ mulai mencatat piutang yang terjadi setelah tercetaknya faktur dan surat jalan, dan semua yang dijual oleh perusahaan tersebut harga sudah termasuk PPN 10%.

Berikut data piutang perusahaan PT.XYZ pada tahun 2009 – 2018 :

Tabel 1. Data Piutang

No	Tahun	Jumlah
1	2009	2.329.629.870.00
2	2010	2.962.592.857.00
3	2011	2.818.852.142.00
4	2012	2.328.976.000.00
5	2013	2.989.700.200.00
6	2014	2.778.526.472.70
7	2015	2.956.329.000.00
8	2016	2.522.963.157.00
9	2017	2.976.543.900.00
10	2018	2.335.963.170.00

Tabel 2. Data Penjualan

No	Tahun	Jumlah
1	2009	7,765,432,900.00
2	2010	8,541,976,190.00
3	2011	9,396,173,809.00
4	2012	7,654,342,900.00
5	2013	8,419,777,190.00
6	2014	9,261,754,909.00
7	2015	7,645,342,900.00
8	2016	8,409,877,190.00
9	2017	9,250,864,909.00
10	2018	7,786,543,900.00

Tabel 3. Data Piutang Tak Tertagih

No	Tahun	Jumlah
1	2009	
2	2010	102.000.000.00
3	2011	
4	2012	
5	2013	212.500.000.00
6	2014	
7	2015	
8	2016	384.300.000.00
9	2017	
10	2018	
Jumlah		698.800.000.00

Diketahui jumlah piutang PT XYZ dalam kurun waktu 10 tahun, dalam menggunakan metode penyisihan piutang tidak tertagih, penulis membuat umur piutang untuk setiap tahun berdasarkan data yang telah diterima dengan rincian sebagai berikut (pada bab ini penulis menulis total keseluruhan untuk umur piutang)

Tabel 4. Umur Piutang 2009

PT. XYZ DAFTAR UMUR PIUTANG 2009				
Nama Pelanggan	Saldo 31Des 2009	0-6 Bulan	6-12Bulan	Diatas 1 Tahun
Total	2,329,629,870.00	1,798,542,650.00	505,937,220.00	25,150,000.00
Ringkasan				
Umur	Jumlah	Prosentase yang diestimasi tak tertagih	Saldo yang dibutuhkan dalam penyisihan	
0-6 Bulan	1,798,542,650	7%	125,897,985.50	
6-12 Bulan	505,937,220	14%	70,831,210.80	
Diatas 1 Tahun	25,150,000	20%	<u>5,030,000</u>	
Saldo akhir tahun penyisihan piutang tak tertagih			201,759,196.30	

Tabel 5. Umur Piutang 2010

PT. XYZ DAFTAR UMUR PIUTANG 2010				
Nama Pelanggan	Saldo 31Des 2010	0-6 Bulan	6-12 Bulan	Diatas 1 Tahun
Total	2,962,592,857	2,535,641,957	324,950,900	102,000,000
Ringkasan				
Umur	Jumlah	Prosentase yang diestimasi tak tertagih	Saldo yang dibutuhkan dalam penyisihan	
0-6 Bulan	2,535,641,957	7%	177,494,936.99	
6-12 Bulan	324,950,900	14%	45,493,126.00	
Diatas 1 Tahun	102,000,000	20%	<u>20,400,000</u> +	
Saldo akhir tahun penyisihan piutang tak tertagih			243,388,062.99	

Tabel 6. Umur Piutang 2011

PT. XYZ DAFTAR UMUR PIUTANG 2011				
Nama Pelanggan	Saldo 31Des 2011	0-6 Bulan	6-12 Bulan	Diatas 1 Tahun
Total	2,818,852,142	1,293,544,150	1,185,707,992	339,600,000
Ringkasan				
Umur	Jumlah	Prosentase yang diestimasi tak tertagih	Saldo yang dibutuhkan dalam penyisihan	
0-6 Bulan	1,293,544,150	7%	90,548,090.50	
6-12 Bulan	1,185,707,992	14%	165,999,118.88	
Diatas 1 Tahun	339,600,000	20%	<u>67,920,000</u>	
Saldo akhir tahun penyisihan piutang tak tertagih			324,467,209.38	

Tabel 7. Umur Piutang 2012

PT. XYZ DAFTAR UMUR PIUTANG 2012				
Nama Pelanggan	Saldo 31Des 2012	0-6 Bulan	6-12 Bulan	Diatas 1 Tahun
Total	2,328,976,000	1,903,834,492	338,000,900	87,140,608
Ringkasan				
Umur	Jumlah	Prosentase yang diestimasi tak tertagih	Saldo yang dibutuhkan dalam penyisihan	
0-6 Bulan	1,903,834,492	7%	133,268,414.44	
6-12 Bulan	338,000,900	14%	47,320,126.00	
Diatas 1 Tahun	87,140,608	20%	<u>17,428,122</u>	
Saldo akhir tahun penyisihan piutang tak tertagih			198,016,662.04	

Tabel 8. Umur Piutang 2013

PT. XYZ DAFTAR UMUR PIUTANG 2013				
Nama Pelanggan	Saldo 31Des 2013	0-6 Bulan	6-12 Bulan	Diatas 1 Tahun
Total	2,989,700,200	2,238,790,900	499,850,900	251,058,400
Ringkasan				
Umur	Jumlah	Prosentase yang diestimasi tak tertagih	Saldo yang dibutuhkan dalam penyisihan	
0-6 Bulan	2,238,790,900	7%	156,715,363.00	
6-12 Bulan	499,850,900	14%	69,979,126.00	
Diatas 1 Tahun	251,058,400	20%	<u>50,211,680</u>	
Saldo akhir tahun penyisihan piutang tak tertagih			276,906,169.00	

Tabel 9. Umur Piutang 2014

PT. XYZ DAFTAR UMUR PIUTANG 2014				
Nama Pelanggan	Saldo 31Des 2014	0-6 Bulan	6-12 Bulan	Diatas 1 Tahun
Total	2,778,526,473	2,562,676,473	189,400,000	26,450,000
Ringkasan				
Umur	Jumlah	Prosentase yang diestimasi tak tertagih	Saldo yang dibutuhkan dalam penyisihan	
0-6 Bulan	2,562,676,473	7%	179,387,353.11	
6-12 Bulan	189,400,000	14%	26,516,000.00	
Diatas 1 Tahun	26,450,000	20%	<u>5,290,000</u>	
Saldo akhir tahun penyisihan piutang tak tertagih			211,193,353.11	

Tabel 10. Umur Piutang 2015

PT. XYZ DAFTAR UMUR PIUTANG 2015				
Nama Pelanggan	Saldo 31Des 2015	0-6 Bulan	6-12 Bulan	Diatas 1 Tahun
Total	2,956,329,000	1,600,930,400	1,130,048,600	225,350,000
Ringkasan				
Umur	Jumlah	Prosentase yang diestimasi tak tertagih	Saldo yang dibutuhkan dalam penyisihan	
0-6 Bulan	1,600,930,400	7%	112,065,128.00	
6-12 Bulan	1,130,048,600	14%	158,206,804.00	
Diatas 1 Tahun	225,350,000	20%	<u>45,070,000</u>	
Saldo akhir tahun penyisihan piutang tak tertagih			<u>315,341,932.00</u>	

Tabel 11. Umur Piutang 2016

PT. XYZ DAFTAR UMUR PIUTANG 2016				
Nama Pelanggan	Saldo 31Des 2016	0-6 Bulan	6-12 Bulan	Diatas 1 Tahun
Total	2,522,963,157	1,389,051,800	749,611,357	384,300,000
Ringkasan				
Umur	Jumlah	Prosentase yang diestimasi tak tertagih	Saldo yang dibutuhkan dalam penyisihan	
0-6 Bulan	1,389,051,800	7%	97,233,626.00	
6-12 Bulan	749,611,357	14%	104,945,589.98	
Diatas 1 Tahun	384,300,000	20%	<u>76,860,000</u>	
Saldo akhir tahun penyisihan piutang tak tertagih			279,039,215.98	

Tabel 12. Umur Piutang 2017

PT. XYZ DAFTAR UMUR PIUTANG 2017				
Nama Pelanggan	Saldo 31Des 2017	0-6 Bulan	6-12 Bulan	Diatas 1 Tahun
Total	2,976,543,900	2,249,043,900	474,300,000	253,200,000
Ringkasan				
Umur	Jumlah	Prosentase yang diestimasi tak tertagih	Saldo yang dibutuhkan dalam penyisihan	
0-6 Bulan	2,249,043,900	7%	157,433,073.00	
6-12 Bulan	474,300,000	14%	66,402,000.00	
Diatas 1 Tahun	253,200,000	20%	<u>50,640,000</u>	
Saldo akhir tahun penyisihan piutang tak tertagih			274,475,073.00	

Tabel 13. Umur Piutang 2018

PT. XYZ DAFTAR UMUR PIUTANG 2018				
Nama Pelanggan	Saldo 31Des 2018	0-6 Bulan	6-12 Bulan	Diatas 1 Tahun
Total	2,335,963,170	1,533,500,000	520,426,500	282,036,670
Ringkasan				
Umur	Jumlah	Prosentase yang diestimasi tak tertagih	Saldo yang dibutuhkan dalam penyisihan	
0-6 Bulan	1,533,500,000	7%	107,345,000.00	
6-12 Bulan	520,426,500	14%	72,859,710.00	
Diatas 1 Tahun	282,036,670	20%	<u>56,407,334</u>	
Saldo akhir tahun penyisihan piutang tak tertagih			236,612,044.00	

Dengan data umur piutang di atas, perusahaan dapat mencadangkan piutang tidak tertagih dengan prosentase sebagai berikut. :

Tabel 14. Persentase Piutang Tak Tertagih

Keterangan	Prosentase
0-6 Bulan	7%
6-12Bulan	14%
Diatas 1 Tahun	20%

Prosentase yang diterima penulis merupakan informasi yang di dapatkan penulis melalui proses wawancara kepada manajemen perusahaan, dari prosentase yang di dapatkan kita penulis dapat mengetahui berapa nilai yang harus dicadangkan oleh perusahaan untuk piutang yang tidak tertagih di perusahaan tersebut, dan pemilihan untuk aging schedule merupakan informasi yang kami dapat dari pihak terkait melalui beberapa pertimbangan.

Menentukan prosentase dalam pencadangan kerugian piutang didasarkan pada pengalaman masa lalu dan kondisi ekonomi saat ini (Dera, Sondakh, & Warongan, 2016; Pangaribuan, 2018).

Dengan demikian penulis dapat memberikan informasi kepada perusahaan berapa jumlah yang harus di cadangkan perusahaan, melalui metode penyisihan piutang tidak tertagih. Adalah sebagai berikut :

Tabel 15. Cadangan Penyisihan Piutang Tak Tertagih

No	Tahun	Jumlah
1	2009	201,759,196.30
2	2010	243,388,062.29
3	2011	324,467,209.38
4	2012	198,016,662.04
5	2013	276,906,169.00
6	2014	211,193,353.11
7	2015	315,341,932.00
8	2016	278,039,215.98
9	2017	274,475,073.00
10	2018	236,612,044.00

Maka jurnal yang terbentuk pada setiap tahunnya adalah sebagai berikut :

Beban Penyisihan
Piutang Tidak Tertagih 201.759.196,30

Penyisihan Piutang
Tidak Tertagih 201.759.196,30

V. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai perlakuan akuntansi terhadap piutang tak tertagih pada PT. XYZ disurabaya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pencatatan piutang yang dilakukan oleh PT.XYZ telah sesuai, dengan mencatat sebagai piutang saat telah dikeluarkannya surat tagihan/invoice atau surat jalan terhadap barang – barang yang telah keluar dari gudang.
2. Perusahaan juga mencatat piutang yang telah melewati jatuh tempo dan dianggap tidak tertagih akan langsung menggunkan metode pencatatan langsung, dengan mendebet akun beban piutang tak tertagih dan mengkredit akun piutang,

Berdasarkan penjelasan kesimpulan diatas maka, bagi perusahaan dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Untuk perusahaan melakukan *aging schedule* terhadap piutang nya agar dapat mengetahui jumlah piutang yang telah melewati tempo pembayaran dan juga mempresentasikan berapa jumlah piutang yang tidak dapat ditagih berdasarkan umur piutang, presentase yang dapat ditentukan oleh perusahaan berdasarkan pengalamm masa lampau dan penjualan sebelumnya.
2. Dalam menghapus piutang tidak tertagih penulis menyarankan untuk menggunakan metode peyisihan piutang tidak tertagih, karena dapat membandingkan (*matching consep*) antara beban dan pendapatan pada tahun tersebut.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- 1] Amaliyah, U. (2019). *Tinjauan Atas Prosedur Penagihan Piutang Usaha Pada Pt. Trengginas Jaya Bandung*. Skripsi. Universitas Komputer Indonesia.

- 2] Andani, A. (2017). *Peranan manajemen piutang terhadap kinerja keuangan PT. Berhasil Beruntung Bersama (PT. BBB)*. Skripsi. Universitas Katolik Parahyangan.
- 3] Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak.
- 4] Arum Lestari Magdalena. (2020). *Tinjauan Perlakuan Akuntansi Terhadap Piutang Usaha di PT Pupuk Kujang*. Skripsi. Institut Pertanian Bogor.
- 5] Begista, A. A. (2017). *Tinjauan Atas Pencatatan Dan Penilaian Piutang Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirtawening Kota Bandung*. Skripsi. Universitas Widyatama.
- 6] Demak, Y. K., Tinangon, J. J., & Mawikere, L. J. G. C. J. R. A. (2018). Analisis piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada PT. Air Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 13(4).
- 7] Dera, A. P., Sondakh, J. J., & Warongan, J. D. J. J. E. J. R. E. (2016). Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Surya Wenang Indah Manado. *Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(1).
- 8] Hidayah, F. M. (2020). *Analisis perlakuan cadangan kerugian piutang pada produk pembiayaan kreasi di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Kotalama Malang*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.
- 9] Hutagalung, M. A. K. (2019). Analisa Pembiayaan Gadai Emas di PT. Bank Syaria'ah Mandiri KCP Setia Budi. *Jurnal Al-Qasd Islamic Economic Alternative*, 1(1), 116–126.
- 10] Ikhsan, R. (2015). *Hubungan Pengendalian Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada PT. Procar International Finance Medan*. Skripsi. Universitas Medan Area.
- 11] Khairati, U. (2018). *Perlakuan Akuntansi Terhadap Pendapatan Pada PT. Auliya Tour & Travel Medan Berdasarkan PSAK No. 23*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- 12] Khasanah, U. (2017). *Evaluasi sistem informasi akuntansi pada SIS Motor Srengat Blitar*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.
- 13] Lubis, K. A. (2019). *Analisis Perputaran Piutang Terhadap Arus Kas pada PT Kawasan Industri Medan*. Skripsi. Universitas Dharmawangsa.
- 14] Nurizka, A. (2020). *Audit atas Piutang Persekot Kerja pada PT AAA cabang Bekasi*. Skripsi. Institut Pertanian Bogor.
- 15] Pangaribuan, K. M. (2018). *Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih pada PT. Pelabuhan Indonesia I (PERSERO) Medan*. Skripsi. Universitas HKBP Nommensen Medan.
- 16] Pratiwi, E. J. (2016). *Akuntansi Piutang Usaha PT. Garam (Persero) Surabaya*. Skripsi. Universitas Airlangga.
- 17] Putri, K. A. (2016). *Analisis Perlakuan Akuntansi Piutang Usaha pada PT. PLN (PERSERO) Area Surabaya Selatan*. Skripsi. STIE Perbanas Surabaya.
- 18] Rahmadani, F. A. (2016). *Penerapan PSAK NO. 54 pada Piutang dan Permasalahannya di PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur Area Surabaya Utara*. Skripsi. Universitas Airlangga.
- 19] Rahmawati, A., & Soeherman, A. D. G. J. J. R. A. A. (2020). Pengaruh Prospek Keuangan Dan Audit Tenure Terhadap Penerbitan Opini Audit Going Concern. *Jurnal Riset Akuntansi Aksioma*, 19(1), 46–68.
- 20] Sari, A. L. A. (2015). *Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Pelindo Iii (Persero) Cabang Tanjung Emas Semarang*. Skripsi. Universitas Negeri Semarang.
- 21] Sartika, D. (2018). *Analisis Perlakuan Piutang Pelanggan Pada PDAM Delta Tirta Sidoarjo*. Skripsi. STIE Perbanas Surabaya.
- 22] Simanjorang, C. N. (2015). *Tinjauan Atas Pengelolaan Piutang Pada Koperasi Bank Perkreditan Rakyat (KBPR) Bara*

- Ujungberung Bandung.* Skripsi. Universitas Widyatama.
- 23] Supriatna, D. J. P. F. (2019). Penurunan Nilai Piutang Pada Koperasi Mitra Dhuafa. *Prosiding FRIMA (Festival Riset Ilmiah Manajemen dan Akuntansi) 2*, 260–267.
- 24] Windiarti, W., & Sofyan, M. (2018). Analisis Efektivitas Penerimaan Pajak Bumi dan Bangunan Kota Depok. *Jurnal Ilmiah Ekbank, 1*(2).
- 25] Wulandari, F. (2016). *Analisis Perlakuan Akuntansi Atas Piutang Simpan Pinjam Pada Koperasi Karyawan PT Sinar Sosro Palembang.* Skripsi. Politeknik Negeri Sriwijaya.
- 26] Wulandari, R. (2019). *Prosedur Audit atas Akun Piutang Usaha di KAP KKSP & Rekan.* Skripsi. Universitas Islam Indonesia.