

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Subyek dan Objek Penelitian

1. Profil PT. Integrasi Ide Indonesia Surabaya

PT. Integrasi Ide Indonesia merupakan salah satu perusahaan industri yang ada di Surabaya. Perusahaan ini bergerak focus di bidang konveksi pakaian (garment) yang melayani pembuatan pakaian jadi mulai dari kaos, polo, kemeja, almamater, jaket, seragam sekolah, dan berbagai jenis pakaian. PT. Integrasi Ide Indonesia berdiri sejak tahun 2017 yang berlokasi di Jl. Gembong V No. 6, Kec. Simokerto, Surabaya, Jawa Timur.

2. Sejarah PT. Integrasi Ide Indonesia Surabaya

PT. Integrasi Ide Indonesia atau yang kerap dikenal dengan sebutan *Finest Garment* pertama kali didirikan oleh Bapak Firdaus Nurfauzan Nurmianto, ST. sekitar tahun 2017 yang kemudian dilegalitas pada tahun 2018. Beliau merupakan lulusan dari Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya yang mendirikan perusahaan ini dengan harapan agar dapat menciptakan produk lokal yang digemari oleh masyarakat dengan kualitas terbaik dan harga yang terjangkau.

3. Visi dan Misi PT. Integrasi Ide Indonesia Surabaya

PT. Integrasi Ide Indonesia memiliki visi dan misi sebagai berikut:

Visi

Menjadi konveksi pilihan utama masyarakat dengan pelayanan terbaik dan harga terjangkau

Misi

- a. Selalu menjunjung tinggi nilai tanggung jawab dan kepercayaan
- b. Senantiasa mengutamakan kepuasan pelanggan
- c. Konsisten untuk menghasilkan produk yang berkualitas
- d. Proses pengiriman produk kepada konsumen dilakukan dengan cepat dan tepat sesuai kesepakatan

4. Produk PT. Integrasi Ide Indonesia Surabaya

a. Kaos

Kaos merupakan jenis pakaian yang paling umum dipesan untuk berbagai kegiatan. Jenis kain cotton combed 30s menjadi pilihan yang paling disukai oleh pelanggan. Bahan tersebut terbuat dari serat katun yang memiliki kemampuan menyerap keringat yang efisien, sambil tetap memberikan kesan ringan. Oleh karena itu, bahan ini sangat sesuai digunakan di daerah dengan iklim panas.

b. Polo

Polo merupakan jenis pakaian yang memiliki ciri khas dibagian krah pada bajunya. Umumnya, bahan lacoste cvc 20s menjadi opsi yang

direkomendasikan karena memiliki serat katun dan viscose sehingga terasa nyaman ketika digunakan.

c. Kemeja

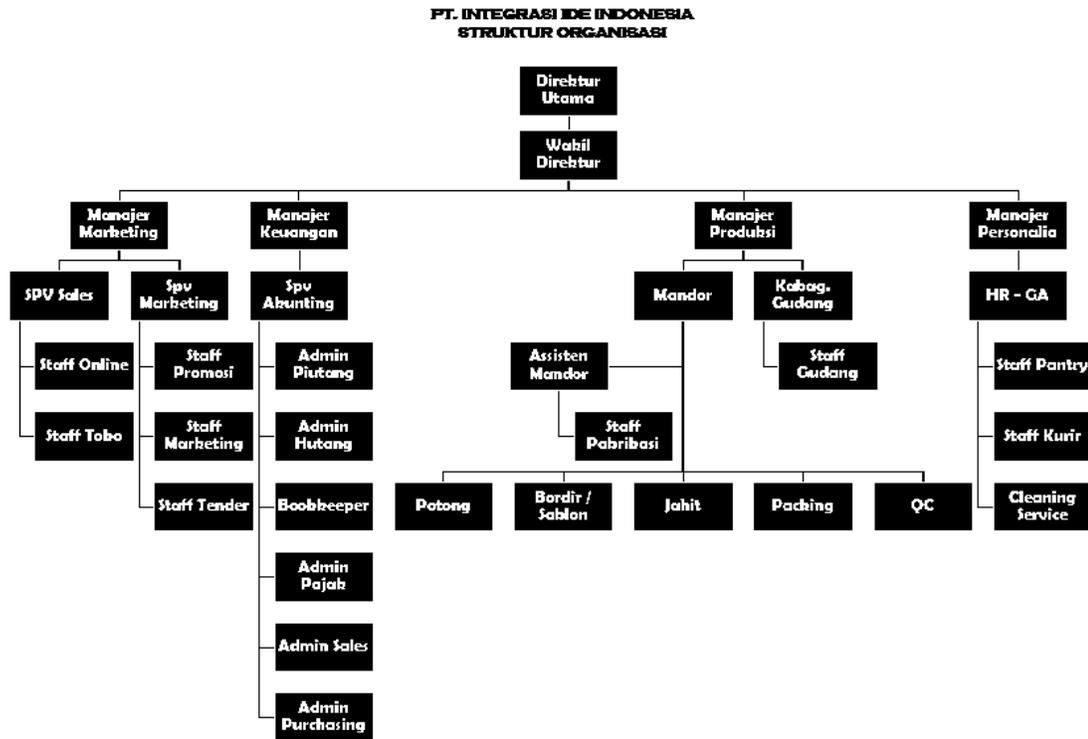
Kemeja merupakan salah satu pakaian yang biasanya digunakan secara formal untuk kegiatan, seperti bekerja. Pilihan bahan nagata drill menjadi opsi terbaik karena sifatnya yang kuat, dingin, dan relatif lebih tebal dibanding jenis bahan kemeja lainnya.

d. Jaket

Jaket menjadi salah satu pilihan produk yang diproduksi oleh PT. Integrasi Ide Indonesia. Jenis bahan taslan yang sifatnya tebal, tahan air, dan kuat namun terasa panas jika digunakan. Sehingga, ketika pemilihan bahan taslan ini disarankan untuk dikombinasikan dengan furing jenis combed agar terasa dingin.

5. Struktur Organisasi PT. Integrasi Ide Indonesia Surabaya

Struktur organisasi menjadi hal yang penting untuk pemisah antara tugas dan tanggung jawab karyawan di suatu perusahaan. Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan, struktur organisasi PT. Integrasi Ide Indonesia tergambar sebagai berikut:



Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. Integrasi Ide Indonesia

Struktur Organisasi pada PT. Integrasi Ide Indonesia dipimpin oleh seorang Direktur dan didampingi dengan Wakil Direktur yang memiliki beberapa manajer bagian. Manajer-manajer tersebut membawahi beberapa staff diantaranya adalah sebagai berikut ini:

a. Manager Marketing

- 1) Memastikan dokumen untuk keperluan administrasi tender dalam kondisi lengkap.

- 2) Memastikan legalitas perusahaan selalu aktif untuk keperluan tender.
- 3) Bertanggung jawab dalam seluruh proses tender baik secara online maupun manual.
- 4) Melakukan evaluasi dan seleksi dalam mencari supplier atau vendor.
- 5) Melakukan monitoring / timeline schedule terhadap pembelian barang sesuai deadline pekerjaan suatu tender.
- 6) Melakukan perjalanan dinas untuk penawaran harga ke berbagai pihak secara rutin dan skema yang tepat.
- 7) Bertanggung jawab dalam pencapaian target yang telah ditetapkan.

Manager Marketing membawahi beberapa divisi berikut ini, yaitu:

1. SPV Sales, dibagian ini SPV Sales bertanggung jawab atas kinerja dari Staff Online dan Staff Toko.
2. SPV Marketing, dibagian ini SPV Marketing bertanggung jawab atas kinerja dari Staff Promosi, Staff Marketing, dan Staff Tender.

b. Manager Keuangan

- 1) Merencanakan dan meramalkan anggaran keuangan perusahaan dengan manager dari berbagai divisi lainnya.

- 2) Melakukan pengelolaan fungsi Akuntansi dalam mengolah data dan informasi keuangan untuk menghasilkan seluruh laporan keuangan yang diperlukan oleh perusahaan dengan tepat waktu dan hasil yang akurat.
- 3) Melakukan koordinasi dan kontrol anggaran (*budgeting*), ide perencanaan, pembuatan laporan, penerimaan tagihan dan pelunasan kewajiban pajak perusahaan sesuai dengan ketentuan peraturan pemerintah yang berlaku.
- 4) Melakukan perencanaan, koordinasi, dan kontrol terhadap arus kas perusahaan (cash flow).

Manager Keuangan membawahi beberapa divisi berikut ini, yaitu:

1. SPV Keuangan, dibagian ini SPV Keuangan bertanggung jawab atas kinerja dari Admin Piutang, Admin Hutang, Bookkeeper, Admin Pajak, Admin Sales, dan Admin Purchasing.

c. Manager Produksi

- 1) Memastikan kegiatan produksi berjalan sesuai dengan gantt chart alur produksi yang telah ditetapkan.
- 2) Melakukan monitoring terhadap Cycle Time dan Line Balancing pada seluruh proses produksi (Cutting, Sewing, Printing, Finishing).

- 3) Memastikan biaya produksi efisien sesuai target costing.
- 4) Melakukan continuous improvement untuk meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, maupun efisiensi penggunaan resources.
- 5) Melakukan analisa masalah pada seluruh proses produksi dan melakukan problem solving terhadap masalah yang muncul.
- 6) Mengelola seluruh resources di Divisi Produksi meliputi material produksi serta SDM untuk memenuhi tujuan produksi.
- 7) Mengevaluasi kinerja SDM di Divisi Produksi.
- 8) Melakukan pembinaan terhadap seluruh SDM di Divisi Produksi jika diperlukan.

Manager Produksi membawahi beberapa divisi berikut ini, yaitu:

1. Mandor dan Assisten Mandor, dibagian ini Mandor dan Assisten Mandor bertanggung jawab atas kinerja dari Staff Pabrikasi, Tenaga Potong, Tenaga Bordir, Tenaga Sablon, Tenaga Jahit, Tenaga Packing, dan *Quality Control*.
2. Kabag. Gudang, dibagian ini Kepala bagian Gudang bertanggung jawab atas kinerja dari Staff Gudang.

d. Manager Personalia

- 1) Melakukan pengawasan terhadap SDM Perusahaan.
- 2) Melakukan pembaharuan terhadap peraturan seperti pembagian tugas dan tanggung jawab, ketentuan libur atau cuti atas hak

karyawan, SOP, maupun aktivitas pelatihan khusus peningkatan *skill* untuk karyawan.

- 3) Melakukan kontrol terhadap hal-hal yang sehubungan dengan upah atas hak karyawan seperti gaji pokok, gaji tunjangan, insentif, potongan atas izin atau keterlambatan, bonus, reward, hingga sistem absensinya.
- 4) Penyusunan atas berbagai kontrak kerjasama dan mengulas ulang tanggal *update* dari masing-masing kontrak tersebut.
- 5) Memberikan teguran atau proses tindakan tegas kepada karyawan tertentu yang diketahui melakukan pelanggaran yang termasuk dalam peraturan perusahaan.
- 6) Memberikan pelatihan kepada staf yang berada di bawah tanggung jawabnya, sejalan dengan kompetensi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Manager Personalia membawahi beberapa divisi berikut ini, yaitu:

1. HR-GA, dibagian ini HR-GA bertanggung jawab atas kinerja dari Staff Pantry, Staff Kurir, dan Cleaning Service.

B. Paparan Data dan Temuan Penelitian

1. Kebijakan Akuntansi

Berdasarkan hasil yang dilakukan selama penelitian berlangsung di PT. Integrasi Ide Indonesia, dalam aktivitas usahanya menggunakan sistem penjualan kredit untuk meningkatkan target penjualannya yang diharapkan dapat meningkatkan laba yang diterima perusahaan. PT. Integrasi Ide Indonesia melakukan penjualan secara kredit dengan produk yang dijual berupa pakaian jadi.

Pengelolaan piutang atas penjualan kredit merupakan faktor yang sangat menentukan tinggi rendahnya piutang tidak tertagih pada perusahaan. Semua standar akuntansi memposisikan piutang sebagai aset yang penting dan berkarakteristik baik dalam hal pengakuan, pengukuran, maupun pengungkapannya. Hal ini sejalan dengan berbagai teori yang menyatakan bahwa piutang adalah manfaat masa depan yang diakui saat ini.

Penerapan piutang yang diberikan oleh perusahaan umumnya memiliki jatuh tempo, yaitu bervariasi tergantung pada jenis apa dan bagaimana kondisi antrian produksi perusahaan. Sistem pembayaran dilakukan secara kredit dengan maksimal dalam dua kali pembayaran. Tetapi, hal ini dapat berubah didalam situasi dan kondisi tertentu tergantung dengan pelanggan dalam memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama.

Perusahaan melakukan penagihan dengan cara pengiriman *invoice* yang masih belum dilunasi berdasarkan data rekapan dari masing-masing piutang

pelanggan. Pelanggan yang telah menerima penagihan tersebut diharapkan dapat memberikan konfirmasi terkait pembayaran atas piutang. Apabila setelah lewat jatuh tempo piutangnya masih belum dilunasi oleh pihak pelanggan dan pelanggan membuat pernyataan tidak mampu untuk membayar dikarenakan bangkrut/hilang/sebab-sebab lainnya maka perusahaan akan memisahkan piutang tersebut menjadi piutang ragu-ragu yang penjournalannya baru dilakukan pada akhir tahun buku. Perusahaan memberlakukan kebijakan bahwa tidak dapat melayani pelanggan yang masih memiliki tunggakan atas piutangnya setelah melewati masa jatuh tempo. Sehingga, apabila ada pelanggan yang akan melakukan transaksi pesanan baru, diharuskan melunasi sisa hutangnya yang telah lewat jatuh tempo tersebut kepada pelanggan untuk dapat bertransaksi kembali.

Kebijakan perusahaan PT. Integrasi Ide Indonesia memilih metode penghapusan langsung dalam kaitannya atas perlakuan piutang tidak tertagih tertuang dalam Nomor SOP.III.ACC-026 Kebijakan Piutang yang dirilis oleh perusahaan pada tahun 2018.

 PT. INTEGRASI IDE INDONESIA DEPARTEMEN FINANCE & ACCOUNTING	Nomor SOP	SOP.II.ACC-026
	Tanggal Pembuatan	25 January 2018
	Tanggal Revisi	-
	Revisi ke	0
	Halaman	1 dari 1
Disahkan Oleh		
PENGELOLAAN PIUTANG USAHA		
Keterkaitan		
1. Manpower Planning PT Integrasi Ide Indonesia 2. FM.III.ACC-021; Form Program Piutang Usaha 3. FM.III.ACC-022; Form Evaluasi Piutang 4. Dokumen Kontrak Kerjasama		
Kebijakan Piutang		
1. Pelanggan diberikan jatuh tempo atas piutangnya dengan batas 30 hari kerja, kecuali dinyatakan dalam Surat Perjanjian Kerja secara khusus untuk jatuh tempo tertentu.		
2. Piutang yang telah melewati jatuh tempo dan dinyatakan kadaluarsa dihitung sejak saat pelanggan yang bersangkutan tidak melakukan pembayaran secara penuh atas tagihannya.		
3. Piutang yang telah dilakukan penagihan tetapi tidak mendapat balasan secara resmi dari pelanggan baik secara langsung atau tidak langsung ke perusahaan dikelompokkan menjadi piutang ragu-ragu.		
4. Piutang tersebut dinyatakan dalam piutang yang tidak dapat ditagihkan apabila hingga akhir tahun pembukuan masih belum terdapat pembayarannya atas piutang yang kadaluarsa.		
5. Data piutang yang tidak dapat ditagihkan diserahkan selambat-lambatnya pada tanggal 29 Desember tahun berjalan kepada bagian Accounting.		
6. Bagian Accounting melakukan jurnal penyesuaian atas piutang yang tidak tertagih tersebut pada akhir tahun ke akun "Beban Kerugian Piutang Tidak Tertagih" dan menyerahkan surat pernyataan penghapusan piutang untuk arsip admin piutang.		

Gambar 4.2
Form Kebijakan Piutang PT. Integrasi Ide Indonesia

2. Pencatatan Jurnal Piutang Usaha



PT. INTEGRASI IDE INDONESIA

Jl. Gembong V No. 6 Sismokerto, Surabaya
 Tlp: 031-9944-2569 / Customer Service : 0812-4929-9039
 Website: www.finest-garment.com

Daftar Jurnal Piutang Usaha
 Periode: 1 Januari - 31 Desember 2022

No.	Keterangan dan Nama Akun	Kode Akun	Debit	Kredit
1	Piutang Usaha		Rp 4.130.793.150	
	Penjualan			Rp 3.721.435.270
	PPN Keluaran			Rp 409.357.880

**Jurnal Penjualan selama tahun 2022*

2	Kas		Rp 3.514.417.689	
	Piutang Usaha			Rp 3.514.417.689

**Jurnal Penerimaan atas Penjualan selama tahun 2022*

3	Beban Kerugian Piutang Tidak Tertagih		Rp 31.679.331	
	Piutang Usaha			Rp 31.679.331

**Jurnal Penghapusan Piutang Tidak Tertagih selama tahun 2022*

**Rinakanan Jurnal Piutana Usaha Tahun 2022*



Juhaidah Amalia P.
 (SPV Accounting)

CS Dipindai dengan CamScanner

Gambar 4.3
 Jurnal Piutang Usaha PT. Integrasi Ide Indonesia

3. Kartu Piutang Usaha

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari PT. Integrasi Ide Indonesia data piutang dari para pelanggan menjadi satu macam jenis dengan istilah pelanggan umum. Hal ini dikarenakan perusahaan tidak membuat perbedaan secara khusus di setiap proses pencatatan piutangnya ke dalam

database piutang. Berikut ini data rincian dari kartu piutang usaha PT.

Integrasi Ide Indonesia selama tahun 2022:

Nama	Saldo Awal	Faktur	Pembayaran	Retur	Jurnal Umum	Saldo Akhir
Pelanggan Umum	Rp 200.669.803	Rp 3.721.435.270	Rp 3.715.087.492	Rp -	Rp 31.679.331	Rp 175.338.250

Gambar 4.4
Buku Pembantu Piutang PT. Integrasi Ide Indonesia (Terpisah)

4. Perhitungan Penghapusan Langsung Piutang Tidak Tertagih

Penerapan piutang yang dilakukan oleh PT. Integrasi Ide Indonesia adalah menggunakan metode penghapusan langsung. Alasan dari perusahaan menggunakan metode ini karena pada awal berdirinya belum pernah terjadi penunggakan atau kelalaian pembayaran yang dilakukan oleh pelanggannya. Kemudian, setelah terjadi penunggakan oleh beberapa pelanggan yang menjalin kerjasama maka manajemen memutuskan untuk menggunakan metode penghapusan langsung dengan perhitungan jurnal yang baru dilakukan pada akhir tahun buku, yaitu bulan Desember.

Keterangan	Saldo Piutang		
	2021	2020	2019
Piutang	Rp 217.356.500	Rp 201.493.600	Rp 108.129.295
Total Penghapusan Piutang	Rp 16.686.697	Rp 11.250.000	Rp 3.154.700



Juhaidah Amalia P.

CS Digitalisai dengan CamScanner

Gambar 4.5
Data Jumlah Piutang dan Nominal Penghapusan Piutang

5. Pencatatan Jurnal Penghapusan Langsung Piutang Tidak Tertagih

Berikut ini adalah jurnal yang dilakukan oleh PT. Integrasi Ide Indonesia untuk menghapus piutang yang tidak tertagih berdasarkan riwayat tahun-tahun sebelumnya:

31-Dec-2021	Beban Kerugian Piutang Tidak Tertagih Piutang Usaha	Rp	16.686.697	Rp	16.686.697
-------------	--	----	------------	----	------------

31-Dec-2020	Beban Kerugian Piutang Tidak Tertagih Piutang Usaha	Rp	11.250.000	Rp	11.250.000
-------------	--	----	------------	----	------------

31-Dec-2019	Beban Kerugian Piutang Tidak Tertagih Piutang Usaha	Rp	3.154.700	Rp	3.154.700
-------------	--	----	-----------	----	-----------

**Jurnal Penyesuaian Penghapusan Piutang Tahun 2019-2021*



Juhaidah Amalia P.

CS | Digitized dengan CamScanner

Gambar 4.6

Jurnal Penghapusan Piutang PT. Integrasi Ide Indonesia

6. Laporan Keuangan PT. Integrasi Ide Indonesia

Berikut ini adalah laporan neraca dan laba rugi yang disusun oleh PT.

Integrasi Ide Indonesia selama periode tahun 2022:

LABA RUGI
PT. INTEGRASI IDE INDONESIA
Periode Tahun 2022

PENDAPATAN		
Penjualan	3.721.435.270	
Potongan Penjualan	-	
TOTAL PENDAPATAN	<u>3.721.435.270</u>	
BEBAN POKOK PENDAPATAN		
Beban Pokok Penjualan	2.440.624.142	
Beban Pokok Pendapatan Lainnya	-	
TOTAL BEBAN POKOK PENDAPATAN	<u>2.440.624.142</u>	
LABA KOTOR		<u>1.280.811.128</u>
BEBAN OPERASIONAL		
BEBAN USAHA		
BEBAN FABRIKASI		
Beban Gaji dan Bonus Pabrikasi	91.458.086	
Beban THR Pabrikasi	7.283.342	
BEBAN PEMASARAN		
Beban Iklan	65.631.710	
Beban Gaji dan Bonus Tim Pemasaran	210.737.268	
Beban THR Tim Pemasaran	11.826.136	
Beban Pemasaran Lainnya	26.551.151	
BEBAN ADMINISTRASI DAN UMUM		
Beban Gaji dan Bonus Kantor	153.946.277	
Beban BPJS Karyawan	8.761.992	
Beban THR Kantor	6.845.904	
Beban Transport Karyawan	10.388.209	
Beban Catering & Makan Karyawan	86.282.560	
Beban Listrik, WiFi, dan Utilitas Lainnya	55.250.963	
Beban Asuransi	110.338	
Beban Bensin	6.394.958	
Beban Perlengkapan Kantor	33.534.009	
Beban Kerugian Piutang Tidak Tertagih	31.679.331	
Beban Sewa Gedung	-	
Beban Jasa Tenaga Ahli	3.761.879	
Beban Pemeliharaan Gedung	21.403.210	
Beban Pemeliharaan Kendaraan	4.900.967	
Beban Pemeliharaan Peralatan	14.004.305	
Beban Pemeliharaan Mesin	16.022.090	
Beban Umum & Adm Lainnya	22.217.074	
BEBAN PENYUSUTAN DAN AMORT.		
Beban Penyusutan Gedung	-	
Beban Penyusutan Kendaraan	2.080.036	
Beban Penyusutan Peralatan	29.038.712	
Beban Penyusutan Mesin dan Instalasi	40.656.646	
TOTAL BEBAN OPERASIONAL	<u>938.747.152</u>	
LABA OPERASIONAL		<u>342.063.976</u>
PENDAPATAN DI LUAR USAHA		
Pendapatan Bunga	-	
Pendapatan Lain-Lain	4.774.923	
TOTAL PENDAPATAN DI LUAR USAHA	<u>4.774.923</u>	
BEBAN DI LUAR USAHA		
Beban Adm Bank	701.096	
Beban Bunga	-	
Beban Lain-Lain	459.000	
TOTAL BEBAN DI LUAR USAHA	<u>1.160.096</u>	
LABA SEBELUM PAJAK		<u>345.678.803</u>
Pajak Penghasilan Badan	-	
LABA SETELAH PAJAK		<u>345.678.803</u>

Surabaya, 31 Desember 2022


FIRDAUS NURFAUZAN NURMIANTO
 DIREKTUR

Gambar 4.7
Laporan Laba Rugi Tahun 2022 PT. INTEGRASI IDE INDONESIA

NERACA
PT. INTEGRASI IDE INDONESIA
Per 31 Desember 2022

AKTIVA		PASSIVA	
AKTIVA LANCAR		HUTANG	
Kas Operasional	23.804.235	Hutang Usaha	72.813.585
Bank	221.290.109	Hutang Bank	-
Piutang Usaha	175.338.250	Hutang Gaji	7.567.422
Piutang Karyawan	27.146.307	Hutang THR	-
Piutang Lain-Lain	5.000.000	Hutang Asuransi	27.230.678
Deposit Supplier	4.057.085	Hutang Leasing	46.431.000
Persediaan Barang - Neto	151.111.078	PPH Keluaran	4.068.433
PPH Masukan	-	Hutang PPh 21	12.772.286
PPH 22 Dibayar Dimuka	145.175.166	Hutang PPh 23	561.348
PPH 23 Dibayar Dimuka	8.708.806	Hutang PPh Final	-
PPH 25 Dibayar Dimuka	-	Hutang PPh 29	-
	761.631.036		171.444.752
AKTIVA TETAP		MODAL	
Mesin	258.658.861	Modal Disetor	365.000.000
Akumulasi Penyusutan Mesin	(88.644.780)	Laba Ditahan	264.617.387
Kendaraan	130.732.292	Dividen	-
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	(6.983.747)	Laba Tahun Ini	345.678.803
Peralatan	184.936.856		975.296.190
Akumulasi Penyusutan Peralatan	(93.599.570)		
	365.109.906		
TOTAL AKTIVA	1.146.740.942	TOTAL PASSIVA	1.146.740.942

Surabaya, 31 Desember 2022


FIRDAUS NURFAUZAN NURMIANTO
 DIREKTUR

Gambar 4.8

Laporan Keuangan PT. INTEGRASI IDE INDONESIA

C. Analisis dan Pembahasan

1. Kebijakan Akuntansi (Metode Tidak Langsung)

Persaingan yang semakin kompetitif antara perusahaan satu dengan lainnya untuk meningkatkan target penjualan membuat banyak perusahaan menerapkan kebijakan penjualan secara kredit. PT. Integrasi Ide Indonesia sebagai salah satu perusahaan industri pakaian juga menerapkan kebijakan penjualan secara kredit. Berdasarkan hasil analisis yang telah peneliti lakukan, PT. Integrasi Ide Indonesia perlu melakukan perubahan terkait dengan metode yang digunakan untuk mengakui piutang usaha yang tidak tertagih menjadi metode tidak langsung.

Sesuai dengan PSAK 71, kebijakan akuntansi yang diterapkan mengharuskan adanya pencadangan (penyisihan) untuk piutang yang diperkirakan tidak akan dapat ditagih. Hal ini lebih disarankan agar perusahaan dapat melakukan penyisihan secara bertahap atas piutangnya setiap bulan untuk menghindari besaran beban yang terlampau tinggi pada akhir tahun buku dan kurang akuratnya nilai piutang. Prinsip konservatisme sebagai bentuk kehati-hatian dalam membuat laporan keuangan sangat ditekankan agar nilai yang dihasilkan atas piutang lebih mendekati nilai riil dibandingkan jika menggunakan metode penghapusan langsung.

Metode tidak langsung atau penyisihan piutang ini lebih tepat terhadap prinsip konservatisme karena laporan keuangan yang disusun

oleh perusahaan dapat menjadi antisipasi perusahaan apabila terjadi piutang yang gagal bayar sehingga mengurangi nilai dari aset tersebut. Metode ini membantu perusahaan mengidentifikasi jumlah piutang yang dapat direalisasikan sesuai dengan situasi yang ada, sehingga nominal yang dilaporkan dalam neraca tidak melebihi-lebihkan dan perusahaan juga dapat mempertimbangkan potensi arus kas di masa yang akan datang.

2. Analisis Pencatatan Jurnal Piutang Usaha

Secara umum praktik yang dilakukan oleh perusahaan berkaitan dengan piutang usaha adalah menggunakan penjualan secara kredit. Pencatatan piutang yang dilakukan oleh PT. Integrasi Ide Indonesia Surabaya telah sesuai dengan prosedur piutang pada umumnya. Berdasarkan hasil observasi di lapangan, alur dari transaksi yang dilakukan perusahaan dengan pelanggan dimulai dari pemberian *invoice*, S&K, surat perjanjian, dan Form Approval. Untuk surat perjanjian berisikan kesepakatan yang dibuat oleh perusahaan dengan lawan transaksi dengan rincian terkait bagaimana sistem penyerahan barang dapat dilakukan, kapan tenggat waktu pembayaran harus dibayarkan, bagaimana langkah-langkah untuk mengajukan pengambilan sebagian barang tertentu, dan jenis kesepakatan lainnya.

Selanjutnya dari hasil analisis yang dilakukan, pencatatan atas transaksi piutang tersebut telah dilakukan oleh perusahaan. Sebagaimana mestinya jurnal piutang usaha terlampir.

a. Pencatatan jurnal piutang usaha atas penjualan kredit.

Tanggal	Nama Akun dan Keterangan	Debit	Kredit
14/01/2022	Piutang Usaha Penjualan PPN Keluaran #3329 Kemeja PT. Bahtera Merah #3333 Kemeja PT. Bahtera Biru	Rp 29.187.000	Rp 26.294.595 Rp 2.892.405
31/01/2022	Piutang Usaha Penjualan PPN Keluaran #3338 Polo Shine 2	Rp 6.789.400	Rp 6.116.577 Rp 672.823
21/02/2022	Piutang Usaha Penjualan PPN Keluaran #3399 Setelan Kemeja Ungu Stikes Palopo 4	Rp 162.067.000	Rp 146.006.306 Rp 16.060.694
10/01/2022	Piutang Usaha Penjualan PPN Keluaran #3484 Kemeja Kleaner 2	Rp 18.327.900	Rp 16.511.622 Rp 1.816.278
10/09/2022	Piutang Usaha Penjualan PPN Keluaran #3464 Jaket Bomber 2 Sisi Poltekbang	Rp 50.711.200	Rp 45.685.766 Rp 5.025.434
22/01/2022	Piutang Usaha Penjualan PPN Keluaran #3350 Jaket Semiformal Pimus	Rp 25.623.000	Rp 23.083.784 Rp 2.539.216
10/09/2022	Piutang Usaha	Rp 43.192.000	

Tanggal	Nama Akun dan Keterangan	Debit	Kredit
	Penjualan PPN Keluaran #3315 Kemeja PT PAI		Rp 38.911.712 Rp 4.280.288
04/01/2022	Piutang Usaha Penjualan PPN Keluaran #3367 Kemeja Brawijaya	Rp 5.418.200	Rp 4.881.261 Rp 536.939
08/07/2022	Piutang Usaha Penjualan PPN Keluaran #3311 Kemeja Orang Muda Katolik	Rp 9.312.000	Rp 8.389.189 Rp 922.811
20/07/2022	Piutang Usaha Penjualan PPN Keluaran #3342 Jaket semiformal chernival	Rp 26.243.600	Rp 23.642.883 Rp 2.600.717
	JUMLAH	Rp 376.871.300	Rp 376.871.300

Tabel 4.1
Contoh Jurnal Piutang Usaha atas Penjualan Kredit

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

b. Pencatatan retur penjualan kredit.

Retur penjualan merupakan salah satu bagian penjualan yang mungkin dapat terjadi. Produk yang mengalami cacat atau kesalahan lain dapat dilakukan pengembalian oleh pelanggan, atau biasa disebut retur. Berdasarkan hasil observasi dan data yang diperoleh, pada periode penelitian berlangsung perusahaan masih belum ada transaksi retur sehingga tidak ada pencatatan untuk akun retur penjualan.

Tanggal	Nama Akun dan Keterangan	Debit	Kredit
-	Retur Penjualan PPN Keluaran Piutang Usaha	Rp - Rp -	Rp -
JUMLAH		Rp -	Rp -

Tabel 4. 2
Contoh Jurnal Piutang Usaha atas Retur Penjualan

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

c. Pencatatan pelunasan dari piutang usaha.

Piutang usaha yang sudah lunas berdasarkan SAK, yaitu mendebet akun kas (bank) dan mengkredit untuk akun piutang usaha. Tetapi dalam hal PT. Integrasi Ide Indonesia ini melakukan pencatatannya dengan mendebet akun bank terkait berdasarkan pada bank apa transaksi tersebut dilakukan dan mengkredit akun piutang usaha sesuai dengan kode order dari pelanggan. Alasan pencatatan tersebut disesuaikan dengan kebutuhan dari perusahaan sendiri.

Tanggal	Nama Akun dan Keterangan	Debit	Kredit
22/01/2022	Kas Piutang Usaha #3329 Kemeja PT. Bahtera Merah #3333 Kemeja PT. Bahtera Biru	Rp 29.187.000	Rp 29.187.000
12/02/2022	Kas	Rp 6.789.400	

Tanggal	Nama Akun dan Keterangan	Debit	Kredit
	Piutang Usaha #3338 Polo Shine 2		Rp 6.789.400
01/03/2022	Kas Piutang Usaha	Rp 162.067.000	Rp 162.067.000
	#3399 Setelan Kemeja Ungu Stikes Palopo 4		
17/01/2022	Kas Piutang Usaha #3484 Kemeja Kleaner 2	Rp 18.327.900	Rp 18.327.900
15/09/2022	Kas Piutang Usaha #3464 Jaket Bomber 2 Sisi Poltekbang	Rp 50.711.200	Rp 50.711.200
08/02/2022	Kas Piutang Usaha #3350 Jaket Semiformal Pimus	Rp 15.961.500	Rp 15.961.500
13/09/2022	Kas Piutang Usaha #3315 Kemeja PT PAI	Rp 39.151.000	Rp 39.151.000
08/01/2022	Kas Piutang Usaha #3367 Kemeja Brawijaya	Rp 2.709.100	Rp 2.709.100
09/07/2022	Kas Piutang Usaha #3311 Kemeja Orang Muda Katolik	Rp 3.562.000	Rp 3.562.000
30/07/2022	Kas Piutang Usaha	Rp 24.403.454	Rp 24.403.454

Tanggal	Nama Akun dan Keterangan	Debit	Kredit
	#3342 Jaket semiformal chernival		
JUMLAH		Rp 352.869.554	Rp 352.869.554

Gambar 4.9
Contoh Jurnal Piutang Usaha atas Pelunasan

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

Berikut ini buku besar pembantu piutang atas beberapa transaksi diatas, antara lain yaitu:

Nama Debitur : Bu Wati					
Tanggal	Keterangan	Jatuh Tempo	Debit	Kredit	Saldo
14/01/2022	#3329 Kemeja PT. Bahtera Merah dan #3333 Kemeja PT. Bahtera Biru	24/01/2022	Rp 29.187.000		Rp 29.187.000
22/01/2022	#3329 Kemeja PT. Bahtera Merah dan #3333 Kemeja PT. Bahtera Biru - Pelunasan			Rp 29.187.000	Rp -

Nama Debitur : Tirza					
Tanggal	Keterangan	Jatuh Tempo	Debit	Kredit	Saldo
31/01/2022	#3338 Polo Shine 2	14/02/2022	Rp 6.789.400		Rp 6.789.400
12/02/2022	#3338 Polo Shine 2 - Pelunasan			Rp 6.789.400	Rp -

Nama Debitur :	Ibu Eva				
Tanggal	Keterangan	Jatuh Tempo	Debit	Kredit	Saldo
21/02/2022	#3399 Setelan Kemeja Ungu Stikes Palopo 4	03/03/2022	Rp 162.067.000		Rp 162.067.000
01/03/2022	#3399 Setelan Kemeja Ungu Stikes Palopo 4 - Pelunasan			Rp 162.067.000	Rp -

Nama Debitur :	Kleaner Indonesia				
Tanggal	Keterangan	Jatuh Tempo	Debit	Kredit	Saldo
10/01/2022	#3484 Kemeja Kleaner 2	18/01/2022	Rp 18.327.900		Rp 18.327.900
17/01/2022	#3484 Kemeja Kleaner 2 - Pelunasan			Rp 18.327.900	Rp -

Nama Debitur :	CV. Abi Jaya Sejahtera				
Tanggal	Keterangan	Jatuh Tempo	Debit	Kredit	Saldo
10/09/2022	#3464 Jaket Bomber 2 Sisi Poltekbang	16/09/2022	Rp 50.711.200		Rp 50.711.200
15/09/2022	#3464 Jaket Bomber 2 Sisi Poltekbang - Pelunasan			Rp 50.711.200	Rp -

Nama Debitur :	Jessica				
Tanggal	Keterangan	Jatuh Tempo	Debit	Kredit	Saldo
22/01/2022	#3350 Jaket Semiformal Pimus	09/02/2022	Rp 25.623.000		Rp 25.623.000

08/02/2022	#3464 Jaket Bomber 2 Sisi Poltekbang - DP			Rp 15.961.500	Rp 9.661.500
------------	---	--	--	---------------	--------------

Nama Debitur :	Anggardha				
Tanggal	Keterangan	Jatuh Tempo	Debit	Kredit	Saldo
10/09/2022	#3315 Kemeja PT PAI	14/09/2022	Rp 43.192.000		Rp 43.192.000
13/09/2022	#3315 Kemeja PT PAI - DP			Rp 39.151.000	Rp 4.041.000

Nama Debitur :	Nanda				
Tanggal	Keterangan	Jatuh Tempo	Debit	Kredit	Saldo
04/01/2022	#3367 Kemeja Brawijaya	10/01/2022	Rp 5.418.200		Rp 5.418.200
08/01/2022	#3367 Kemeja Brawijaya - DP			Rp 2.709.100	Rp 2.709.100

Nama Debitur :	Christy				
Tanggal	Keterangan	Jatuh Tempo	Debit	Kredit	Saldo
08/07/2022	#3311 Kemeja Orang Muda Katolik	13/07/2022	Rp 9.312.000		Rp 9.312.000
09/07/2022	#3311 Kemeja Orang Muda Katolik - DP			Rp 3.562.000	Rp 5.750.000

Nama Debitur :	Sahar				
Tanggal	Keterangan	Jatuh Tempo	Debit	Kredit	Saldo
20/07/2022	#3315 Kemeja PT PAI	31/07/2022	Rp 26.243.600		Rp 26.243.600
30/07/2022	#3315 Kemeja PT PAI - DP			Rp 24.403.454	Rp 1.840.146

Tabel 4.3
Contoh Buku Besar Pembantu Piutang Usaha

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

3. Analisis Perhitungan Penyisihan Piutang Usaha Tidak Tertagih
 - a. Penghapusan Piutang Tidak Tertagih dengan metode Penghapusan

Langsung pada PT. Integrasi Ide Indonesia

PT. Integrasi Ide Indonesia Surabaya dalam menentukan kebijakan terkait piutang menerapkan metode *direct write-off* atau dikenal juga penghapusan langsung. Metode *direct write-off* atau penghapusan langsung ini memiliki ketentuan selama piutang menunggak hingga akhir tutup buku dan tidak ada pelunasan atas piutang tersebut setelah dilakukan konfirmasi dan survei terhadap pelanggan secara berkala, maka piutang akan dihapuskan setiap akhir tahun buku. Perhitungan piutang-piutang yang akan dihapuskan ini dilakukan oleh bagian *accounting* atau admin piutang dan dipaparkan sesuai dengan ketentuan format yang telah diterapkan oleh perusahaan.

Awal mulanya perusahaan menggunakan *Microsoft Excel* untuk kebutuhan laporan, seiring peralihan posisi dan perkembangan kebutuhan perusahaan sehingga saat ini menggunakan *Google Spreadsheet* untuk mendukung pekerjaan agar dapat diakses oleh banyak orang sekaligus atau pihak-pihak tertentu saja.

Penagihan yang dilakukan oleh bagian admin piutang akan melakukan beberapa tahapan, yaitu melakukan konfirmasi kepada pelanggan, survei ke lokasi yang diberikan oleh pelanggan sebagai alamat tujuan, dan tindak lanjut terhadap surat perjanjian antara perusahaan dengan pelanggan.

Periode bulan Januari 2022 sampai dengan Desember 2022, PT. Integrasi Ide Indonesia tercatat memiliki total penjualan secara kredit sebesar Rp. 3.721.435.270, yang terdiri dari 211 pelanggan yang berbeda-beda. Selama periode tersebut terdapat pembayaran atas penjualan kredit tahun 2022 sebesar Rp. 3.514.417.689 dengan saldo akhir piutang usaha periode Desember 2022, yaitu Rp. 175.338.250 dengan sisa piutang usaha yang belum terbayar senilai Rp. 31.679.331. Rincian data tersebut sebagai berikut:

No. Pelanggan	Nama Pelanggan	Saldo Piutang Usaha per 31 Desember 2022
633	Jessica	Rp 9.661.500,00
246	Anggardha	Rp 4.041.000,00
286	Nanda	Rp 2.709.100,00
531	Christy	Rp 5.750.000,00
559	Sahar	Rp 1.840.146,00
704	Tia	Rp 5.054.385,00
309	Febrina	Rp 2.623.200,00
		Rp 31.679.331,00

Tabel 4.4

Daftar Piutang Usaha yang masih belum terbayar

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

Data tersebut menyajikan daftar nama pelanggan dari PT. Integrasi Ide Indonesia yang bermacam-macam selama 1 tahun, terhitung dari 1 Januari 2022 – 31 Desember 2022. Sehingga, berdasarkan penjelasan selama wawancara dan data yang telah peneliti peroleh selama observasi di lapangan, maka peneliti menyarankan perusahaan PT. Integrasi Ide Indonesia untuk beralih menggunakan metode cadangan kerugian piutang tidak tertagih berdasarkan umur piutang sesuai dengan PSAK 71.

b. Penyisihan Piutang Tidak Tertagih dengan Metode Persentase Penjualan

Tahapan awal yang dilakukan oleh peneliti adalah membuat tabel yang menyajikan jumlah penjualan kredit berdasarkan pengalaman tahun-tahun lalu perusahaan.

Tahun	Penjualan Kredit Bersih	Jumlah Piutang Tidak Tertagih	Jumlah Piutang dihapus dan dilunasi
2019	Rp 609.792.700	Rp 3.154.700	Rp -
2020	Rp 1.119.948.870	Rp 11.250.000	Rp -
2021	Rp 2.098.903.000	Rp 16.686.697	Rp -
Jumlah	Rp 3.828.644.570	Rp 31.091.397	Rp -

Tabel 4.5
Perhitungan Taksiran Piutang Metode Persentase Penjualan

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

Berdasarkan data tersebut diatas, maka besarnya % piutang tidak tertagih antara lain, yaitu:

1) % piutang tidak tertagih dari penjualan kredit bersih =

$$\frac{Rp. 31.091.397 - Rp. 0}{Rp. 3.828.644.570} \times 100\% = 0,8\%$$

Berdasarkan data perusahaan pada tanggal 31 Desember 2022 nilai total atas penjualan kredit bersih sebesar Rp. 3.721.435.270. Maka, besar taksiran piutang tidak tertagih pada tanggal 31 Desember 2022 adalah

1) Perhitungan berdasarkan % *Net Credit Sales*:

$$0,8\% \times Rp. 3.721.435.270,- = Rp. 29.771.482,-$$

Sehingga jurnal yang harus dibuat oleh perusahaan adalah:

Beban Piutang Tidak Tertagih Rp. 29.771.482,-

Cadangan Kerugian Piutang Rp. 29.771.482,-

c. Penyisihan Piutang Tidak Tertagih dengan Metode Saldo Piutang

Tahapan awal yang dilakukan oleh peneliti adalah membuat tabel ringkasan saldo piutang dagang perusahaan berdasarkan pengalaman tahun-tahun lalu.

Tahun	Saldo Piutang Usaha	Jumlah Piutang Tidak Tertagih	Jumlah Piutang dihapus dan dilunasi
2019	Rp 111.286.014	Rp 3.154.700	Rp -
2020	Rp 212.743.600	Rp 11.250.000	Rp -
2021	Rp 234.043.197	Rp 16.686.697	Rp -

Tahun	Saldo Piutang Usaha	Jumlah Piutang Tidak Tertagih	Jumlah Piutang dihapus dan dilunasi
Jumlah	Rp 558.072.811	Rp 31.091.397	Rp -

Tabel 4.6
Taksiran Piutang Tidak Tertagih Metode Saldo Piutang

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

Berdasarkan data tersebut diatas, maka besarnya % untuk piutang tidak tertagih, yaitu:

1) % piutang tidak tertagih dari saldo piutang dagang =

$$\frac{Rp. 31.091.397 - Rp. 0}{Rp. 558.072.811} \times 100\% = 5,6\%$$

Pada tanggal 31 Desember 2022 saldo piutang dagang perusahaan menunjukkan nominal sebesar Rp. 207.017.581, maka besaran taksiran piutang tidak tertagih pada tanggal 31 Desember 2022 adalah:

$$5,6\% \times Rp. 207.017.581,- = Rp. 11.592.985,-$$

Sehingga jurnal yang harus dibuat oleh perusahaan adalah:

Beban Piutang Tidak Tertagih Rp. 11.592.985,-

Cadangan Kerugian Piutang Rp. 11.592.985,-

d. Penyisihan Piutang Tidak Tertagih dengan Metode Umur Piutang sesuai PSAK 71 pada PT. Integrasi Ide Indonesia oleh peneliti

Tahapan awal yang dilakukan oleh peneliti adalah membuat tabel yang menyajikan saldo piutang dan tanggal jatuh tempo dari

data piutang periode pada tanggal 31 Desember 2022 yang dimiliki oleh perusahaan.

Nama Pelanggan	Saldo Piutang Usaha per 31 Desember 2022	Tanggal Jatuh Tempo
PT. Sun Power Ceramics	Rp 10.098.000,00	15/11/2022
Jessica	Rp 9.661.500,00	09/02/2022
Anggardha	Rp 4.041.000,00	14/09/2022
Nadya	Rp 130.238.400,00	01/12/2022
Nanda	Rp 2.709.100,00	10/01/2022
Edi	Rp 20.000.000,00	11/10/2022
Christy	Rp 5.750.000,00	13/07/2022
Rad	Rp 2.450.150,00	22/11/2022
Sahar	Rp 1.840.146,00	31/07/2022
Riski	Rp 12.551.700,00	07/11/2022
Tia	Rp 5.054.385,00	10/08/2022
Febrina	Rp 2.623.200,00	28/03/2022
	Rp 207.017.581,00	

Tabel 4.7
Data Piutang Usaha per 31 Desember 2022

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

Berdasarkan data tersebut diatas diperlukan perhitungan lama tunggakan piutang dilakukan berdasarkan tanggal jatuh tempo hingga tanggal 31 Desember 2022. Berikut ini adalah hasil perhitungan lama tunggakan dari masing-masing pelanggan:

Nama Pelanggan	Saldo Piutang Usaha per 31 Desember 2022	Tanggal Jatuh Tempo	Total Hari Menunggak s/d 31 Desember 2022
PT. Sun Power Ceramics	Rp 10.098.000,00	15/11/2022	46 hari

Nama Pelanggan	Saldo Piutang Usaha per 31 Desember 2022	Tanggal Jatuh Tempo	Total Hari Menunggak s/d 31 Desember 2022
Jessica	Rp 9.661.500,00	09/02/2022	325 hari
Anggardha	Rp 4.041.000,00	14/09/2022	108 hari
Nadya	Rp 130.238.400,00	01/12/2022	30 hari
Nanda	Rp 2.709.100,00	10/01/2022	355 hari
Edi	Rp 20.000.000,00	11/10/2022	81 hari
Christy	Rp 5.750.000,00	13/07/2022	171 hari
Rad	Rp 2.450.150,00	22/11/2022	39 hari
Sahar	Rp 1.840.146,00	31/07/2022	153 hari
Riski	Rp 12.551.700,00	07/11/2022	54 hari
Tia	Rp 5.054.385,00	10/08/2022	143 hari
Febrina	Rp 2.623.200,00	28/03/2022	278 hari

Tabel 4.8
Tabel Perhitungan Total Tunggakan Pelanggan (Hari)

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

Klasifikasi umur piutang dan besarnya % piutang tidak tertagih dari masing-masing pelanggan diklasifikasikan menjadi beberapa golongan umur piutang berikut ini:

Golongan Umur Piutang	% Piutang Tidak Tertagih
Belum Jatuh Tempo	0,5
Telah Jatuh Tempo	
Lewat 1 - 30 hari	2
Lewat 31 - 60 hari	5
Lewat 61 - 90 hari	10
Lewat lebih dari 90 hari	20

Tabel 4.9
Klasifikasi Umur Piutang dan Besaran % Piutang Tidak Tertagih

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

Setelah membuat klasifikasi umur piutang dan besaran persentasenya, maka langkah selanjutnya adalah membuat tabel analisa umur piutang berikut ini:



PT INTEGRASI IDE INDONESIA							
Analisis Umur Piutang							
Per 31 Desember 2022							
Nama	Jumlah	Belum Jatuh Tempo	Jumlah Hari Jatuh Tempo				
			1-30 Hari	31-60 Hari	61-90 Hari	91-180 Hari	181 - 365 Hari
PT. Sun Power Ceramics	Rp 10.098.000	Rp -	Rp -	Rp 10.098.000	Rp -	Rp -	Rp -
Jessica	Rp 9.661.500	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 9.661.500
Anggardha	Rp 4.041.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 4.041.000	Rp -
Nadya	Rp 130.238.400	Rp -	Rp 130.238.400	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Nanda	Rp 2.709.100	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 2.709.100
Edi	Rp 20.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 20.000.000	Rp -	Rp -
Christy	Rp 5.750.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 5.750.000	Rp -
Rad	Rp 2.450.150	Rp -	Rp -	Rp 2.450.150	Rp -	Rp -	Rp -
Sahar	Rp 1.840.146	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 1.840.146	Rp -
Riski	Rp 12.551.700	Rp -	Rp -	Rp 12.551.700	Rp -	Rp -	Rp -
Tia	Rp 5.054.385	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 5.054.385	Rp -
Febrina	Rp 2.623.200	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 2.623.200
Jumlah	Rp 207.017.581	Rp -	Rp 130.238.400	Rp 25.099.850	Rp 20.000.000	Rp 16.685.531	Rp 14.993.800

Tabel 4.10
Analisis Tabel Umur Piutang PT. Integrasi Ide Indonesia

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

Peneliti membuat tabel Analisis Umur Piutang PT. Integrasi Ide Indonesia yang terdiri dari beberapa kolom diantaranya, yaitu nomor, nama pelanggan, jumlah piutang, dan enam kolom sebagai perhitungan analisis umur piutang atas masing-masing pelanggan. Setiap pelanggan dianalisis berdasarkan lamanya jangka waktu piutang yang belum dilunasi sejak jatuh tempo hingga sampai tanggal analisis umur piutang dibuat. Daftar pelanggan dikelompokkan menjadi enam kategori, yakni pelanggan dengan piutang yang belum jatuh tempo, piutang jatuh tempo 1 hingga 30 hari, piutang jatuh tempo 31 hingga 60 hari, piutang jatuh tempo 61 hingga 90 hari, piutang jatuh tempo 91 hingga 180 hari, dan piutang jatuh tempo lebih dari 180 hari.

Berdasarkan hasil analisis umur piutang tersebut dapat dilihat bahwa pengembalian piutang masing-masing pelanggan masih kurang baik, karena dari penjualan kredit selama 12 bulan tersebut hanya beberapa pelanggan yang mampu memenuhi kewajibannya secara penuh dan tepat waktu kepada perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis umur piutang yang telah dibuat tersebut maka dapat diketahui dalam menentukan perhitungan cadangan kerugian piutang tidak tertagih periode 1 Januari 2022

sampai dengan 31 Desember 2022 dapat dilihat dari tabel Cadangan

Piutang Tidak Tertagih PT. Integrasi Ide Indonesia berikut ini:

PT INTEGRASI IDE INDONESIA			
CADANGAN PIUTANG TIDAK TERTAGIH			
PERIODE 1 JANUARI 2022 - 31 DESEMBER 2022			
Kelompok Umur	Saldo Piutang	Persentase Tak Tertagih	Taksiran Tidak Tertagih
Belum Menunggak	Rp -	0,5%	Rp -
Menunggak 1 - 30 Hari	Rp 130.238.400,00	2%	Rp 2.604.768
Menunggak 31 - 60 Hari	Rp 25.099.850,00	5%	Rp 1.254.993
Menunggak 61 - 90 Hari	Rp 20.000.000,00	10%	Rp 2.000.000
Menunggak Lebih dari 90 Hari	Rp 31.679.331,00	20%	Rp 6.335.866
Total Piutang	Rp 207.017.581,00		Rp 12.195.627

Tabel 4.11
Perhitungan Taksiran Piutang Tidak Tertagih menurut Umur Piutang

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

Sehingga dapat diperhatikan bahwa saldo yang berumur 1 sampai 30 hari sebesar Rp 130.238.400 dengan persentase 2% sehingga taksiran tidak tertagihnya adalah Rp 2.604.768, saldo piutang yang berumur 31 sampai 60 hari sebesar Rp. 25.099.850 dengan persentase 5% sehingga taksiran tidak tertagihnya adalah Rp. 1.254.993, saldo piutang yang berumur 61 sampai 90 hari sebesar Rp. 20.000.000 dengan persentase 10% sehingga taksiran tidak tertagihnya Rp. 2.000.000, dan untuk lebih dari 90 hari sebesar Rp. 31.679.331 dengan persentase 20% sehingga taksirannya adalah Rp. 6.335.866. Sesuai perhitungan data tersebut

diperoleh cadangan kerugian piutang tidak tertagih sebesar Rp. 12.195.627.

Karena dari sisi perusahaan sebelumnya belum membentuk akun cadangan kerugian piutang tidak tertagih, maka hasil ini akan menjadi saldo awal yang akan dibebankan pada jurnal penyesuaian. Perusahaan dapat melakukan jurnal atas cadangan kerugian piutang ini secara rutin setiap akhir bulan.

Perbandingan antara pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan PT. Integrasi Ide Indonesia dengan metode berdasarkan umur piutang yaitu akun debetnya adalah beban penyisihan kerugian piutang tidak tertagih dengan akun kredit cadangan kerugian piutang tidak tertagih.

Perbandingan yang dihasilkan dari kedua metode perhitungan piutang tidak tertagih antara yang diterapkan perusahaan dibandingkan dengan hasil peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan bahwasannya metode analisis umur piutang lebih tepat untuk diterapkan pada PT. INTEGRASI IDE INDONESIA dikarenakan mayoritas penjualan dilakukan secara kredit dengan berbagai macam pelanggan, baik yang sudah pernah melakukan transaksi bersama maupun pelanggan baru. Apabila perusahaan menginginkan keakuratan terhadap laporan keuangan yang akan

disajikan nantinya, penting untuk membentuk cadangan kerugian piutang. Sehingga, laporan keuangan yang disajikan dapat menampilkan nominal yang tidak terlalu tinggi dan adanya taksiran terhadap nilai piutang yang tidak dapat ditagih tanpa menunggu akhir tahun buku. Perhitungan metode analisis umur piutang ini juga mendasari konsep konservatisme dimana perusahaan penuh dengan kehati-hatian didalam menilai aktiva dan laba yang akan dihasilkan dalam laporan keuangan perusahaan.

4. Analisis Pencatatan Jurnal Penyisihan Piutang Usaha

Analisis pencatatan jurnal untuk membentuk cadangan kerugian piutang menggunakan metode penyisihan umur piutang pada tanggal 31 Desember 2022 dan akun Cadangan Kerugian Piutang adalah sebagai berikut:

Tanggal	Akun	Ref	Debit	Kredit
31/12/2022	Beban Kerugian Piutang Tidak Tertagih Cadangan Kerugian Piutang Tidak Tertagih (Mencatat cadangan kerugian piutang tidak tertagih)		Rp 12.195.627	Rp 12.195.627

Tabel 4.12
Jurnal Pencatatan Cadangan Kerugian Piutang Tak Tertagih 2022

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

Sehingga berdasarkan perhitungan menurut metode analisis umur piutang diperoleh nominal sebesar Rp. 12.195.627 yang menjadi saldo awal untuk akun Cadangan Kerugian Piutang Tidak Tertagih dari PT. Integrasi Ide Indonesia Surabaya.

Saldo Akun Cadangan Kerugian Piutang Tidak Tertagih per 31/12/2021	Rp -
Hasil Jurnal Penyesuaian atas Cadangan Kerugian Piutang Tidak Tertagih	Rp 12.195.627
Saldo Akun Cadangan Kerugian Piutang Tidak Tertagih per 31/12/2022	<u>Rp 12.195.627</u>

Tabel 4.13
Perhitungan Saldo Awal Cadangan Kerugian Piutang Tidak Tertagih

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

5. Penyajian Piutang Usaha

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah peneliti lakukan, maka untuk penyajian piutang usaha didalam laporan keuangan neraca adalah sebagai berikut ini:

Piutang Usaha	Rp 207.017.581
Dikurangi: <i>Cadangan Kerugian Piutang Tidak Tertagih</i>	-Rp 12.195.627
	Rp 194.821.954

Tabel 4.14
Penyajian Piutang Usaha

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

6. Pengungkapan Piutang Usaha

Pengungkapan informasi piutang biasanya disajikan dalam catatan atas laporan keuangan yang meliputi jenis piutang, jumlah piutang, dan pihak-pihak yang berkaitan dengan piutang. Beberapa pengungkapan atas piutang usaha dapat diuraikan sebagai berikut:

1) Pengungkapan Metode Penyisihan Piutang Usaha

Metode penyisihan piutang ini sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang menghendaki adanya penyisihan piutang tidak tertagih di dalam laporan keuangan. Sehingga nominal yang ditampilkan dalam laporan keuangan merupakan jumlah bruto dikurangi dengan taksiran jumlah yang kemungkinan tidak dapat tertagih.

2) Pengungkapan Umur Piutang

Berdasarkan metode penyisihan piutang tersebut diterapkan umur piutang selama 30 hari. Hal ini dapat memudahkan informasi bagi perusahaan untuk melihat riwayat pembayaran atas tiap pelanggan terkait rentang waktu pembayaran yang tepat waktu atau terlambat. Pemisahan antara umur piutang usaha antar pelanggan dapat menjadi bahan evaluasi untuk mempertimbangkan kelayakan piutang usaha kepada masing-masing pelanggan. Mulai dari pelanggan yang belum jatuh tempo atas piutangnya, terlambat kurun

waktu 1 sampai dengan 30 hari, terlambat kurun waktu 31 sampai dengan 60 hari, terlambat kurun waktu 61 sampai dengan 90 hari, dan terlambat kurun waktu yang lebih dari 90 hari.

3) Saldo Piutang Usaha

Berdasarkan penerapan metode penyisihan dengan menggunakan analisis umur piutang menghasilkan nominal nilai buku sebesar Rp 194.821.954. Perhitungan ini berasal dari total saldo piutang dikurangi dengan perhitungan atas cadangan kerugian piutang tidak tertagih sesuai dengan Tabel 4.14 diatas.

7. Proposisi

Penjelasan dari permasalahan secara proposisi terhadap penelitian ini menunjukkan bahwa:

- 1) Kebijakan Akuntansi masih belum sesuai dengan PSAK 71 karena pada PT. Integrasi Ide Indonesia masih menggunakan penghapusan langsung atas piutang yang tidak tertagih.
- 2) Pencatatan Jurnal atas penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Integrasi Ide Indonesia sudah sesuai dengan PSAK 71.
- 3) Pencatatan Jurnal atas pelunasan piutang yang diterapkan oleh PT. Integrasi Ide Indonesia telah sesuai dengan PSAK 71.
- 4) Pencatatan Jurnal atas retur penjualan yang diterapkan oleh PT. Integrasi Ide Indonesia belum sesuai dengan PSAK 71 karena

belum adanya retur penjualan dan belum dicantumkan dalam kebijakan perusahaan.

- 5) Penyajian Piutang Usaha PT. Integrasi Ide Indonesia belum sesuai dengan PSAK 71 yang mengharuskan menggunakan metode penyisihan (*allowance for bad debt*) dengan membentuk akun cadangan kerugian piutang tidak tertagih yang terdapat dalam laporan neraca dan akun beban kerugian piutang tidak tertagih tetap ditampilkan ke komponen laporan laba rugi.
- 6) Pengungkapan kebijakan akuntansi atas piutang usaha belum sesuai dengan PSAK 71 karena belum adanya keterangan catatan atas laporan keuangan yang dibuat oleh perusahaan terkait penjelasan bahwa piutang yang disajikan dalam laporan keuangan adalah jumlah bruto tanpa dikurangi dengan taksiran piutang yang tidak dapat tertagih. Hal ini membuat kurang tepatnya laporan keuangan yang dihasilkan karena belum sesuai dengan realisasi atas piutang yang benar-benar dapat tertagih.
- 7) Metode penyisihan berdasarkan umur piutang yang sesuai dengan PSAK 71 menerapkan adanya penyisihan sehingga perusahaan dapat memberikan hasil piutang yang kemungkinan benar-benar dapat tertagih. Hasil dari Analisa Umur Piutang adalah terdapat nominal sebesar Rp. 12.195.627 yang menjadi saldo awal atas akun

cadangan kerugian piutang tidak tertagih dari PT. Integrasi Ide
Indonesia.

