

Tinjauan Pengelolaan Piutang Pada Kanma Group

Apriana Rachma Dewi, Nilda Tartilla, Amrulloh
Program Studi Akuntansi Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan
E-mail : aprianard@gmail.com

Implementation
of Trading Loan
Management

133

Submitted
OCTOBER 2024

Accepted
MARCH 2025

ABSTRACT

Loan is a very important liquid asset of turnover so loans need to be properly planned and analyzed so that the management of trading loans can run well and efficiently to maintain its security so that it can produce accurate financial information and the amount of funds invested in loans does not interfere with the cash flow so the company can the maximum profit expected by the company. The purpose of this final assignment is to find out the management of the debt to the Kanma Group related to the recording, valuation, and estimation of the amount of debt not deducted by the method of the analysis of debts, as well as the documents relating to the sale and payment of liabilities to the kanma Group. The debt recording carried out by the company has been in accordance with existing standards. In addition, the Kanma Group does not carry out a debt assessment so that it is difficult for the company to determine the amount of debt that has not been deducted due to the lack of debtor loss reserve or debt disbursement. The documents used in connection with the sale and payment of debts to the Kanma group are invoice, road letter, and proof of cash receipt/bank receipt.

Keywords: loan, loan management

ABSTRAK

Piutang merupakan *asset liquid* yang sangat penting perputarannya sehingga piutang perlu direncanakan dan dianalisa dengan tepat sehingga manajemen piutang dagang dapat berjalan dengan baik dan efisien agar terjaga keamanannya sehingga dapat menghasilkan informasi keuangan yang akurat serta jumlah dana yang diinvestasikan didalam piutang tidak mengganggu aliran kas sehingga perusahaan dapat mencapai laba maksimal yang diharapkan oleh perusahaan. Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui pengelolaan piutang pada Kanma Group terkait dengan pencatatan, penilaian, dan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih dengan metode analisa piutang, serta dokumen-dokumen terkait dengan penjualan dan pembayaran piutang pada Kanma Group. Hasil peninjauan menunjukkan bahwa pengelolaan piutang yang diterapkan pada Kanma Group masih belum maksimal. Pencatatan piutang yang dilakukan oleh perusahaan telah sesuai dengan standar yang ada. Selain itu Kanma Group tidak melakukan penilaian piutang sehingga perusahaan sulit untuk menentukan jumlah piutang tak tertagih dikarenakan tidak adanya cadangan kerugian piutang atau penyisihan piutang. Dokumen-dokumen yang digunakan terkait dengan penjualan dan pembayaran piutang pada Kanma group adalah *Invoice*, Surat Jalan, dan Bukti Penerimaan Kas/Bukti Penerimaan Bank.

Kata Kunci: piutang, pengelolaan piutang

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomian di Indonesia semakin cepat. Berbagai macam bisnis dalam dunia bisnis saling bersaing untuk memperebutkan pangsa pasar tujuan. Perusahaan merupakan suatu organisasi atau tempat berlangsungnya kegiatan produksi atau tempat berpusatnya semua faktor produksi dan jasa. Tujuan dari berdirinya perusahaan pada dasarnya yaitu untuk memperoleh *profit* atau laba. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan melakukan berbagai cara untuk memaksimalkan penjualan mulai dari melakukan promosi, *giveaway*, *discount*, hingga penjualan secara kredit.

JABKES

Jurnal Aplikasi Bisnis
Kesatuan
Vol. 5 No. 1, 2025
page. 133 – 142
IBI Kesatuan
ISSN 2807 – 6036
DOI: 10.37641/jabkes.v5i1.1963

Akuntansi merupakan proses identifikasi, mengukur, dan juga melaporkan atau informasi keuangan sehingga para pengguna informasi tersebut dapat menilai dan membuat keputusan yang jelas dan tepat bagi para pengambil keputusan. Donald E. Kieso (2016) menyatakan bahwa “Akuntansi sendiri terdiri dari 3 macam kegiatan yang mendasar yaitu, pencatatan mengidentifikasi, serta pengkomunikasian kegiatan ekonomi sebuah organisasi kepada semua pihak yang memiliki kepentingan”. Perusahaan mengidentifikasi kegiatan ekonomi berdasarkan kegiatan bisnis yang berlangsung, lalu semua peristiwa tersebut dicatat untuk dalam catatan aktivitas keuangan. Setiap peristiwa dicatat secara detail dan dalam satuan mata uang yang sama. Kemudian informasi yang telah dikumpulkan akan dikomunikasikan kepada semua pihak yang berkepentingan dalam bentuk laporan akuntansi.

Keberhasilan suatu perusahaan tidak luput dari pengelolaan keuangannya yang baik. Pengelolaan piutang merupakan suatu kegiatan penerapan atas suatu sistem yang dibuat oleh perusahaan, dimulai dari kegiatan perencanaan, pengawasan, dan pengendalian uang yang ditagihkan kepada debitur. Perusahaan harus dapat memberikan persyaratan kredit atau kebijakan-kebijakan kredit kepada debitur sebagai salah satu prosedur yang melingkupi waktu dan tata cara penagihan piutang kepada debitur yang akan membayarkan hutangnya tepat waktu.

Penjualan kredit adalah salah satu kiat atau cara yang perlu dilakukan oleh perusahaan agar penjualan meningkat sehingga perusahaan mampu meraih posisi di pangsa pasar sasaran. Pada dasarnya, piutang muncul akibat penjualan barang dagang dan jasa yang dijual secara kredit kepada debitur yang pembayarannya dilakukan secara berangsur-angsur atau tidak secara tunai. Tagihan-tagihan tersebut dapat di dibagi menjadi dua bagian yaitu piutang yang didukung dengan perjanjian tertulis yang disebut dengan piutang dagang dan perjanjian tidak tertulis yaitu piutang wesel. Piutang diklasifikasikan menjadi dua kelompok yaitu piutang dagang yang merupakan piutang yang terjadinya penjualan atas barang atau jasa secara kredit atau berangsur-angsur dan piutang bukan dagang yang merupakan piutang timbul bukan akibat adanya transaksi penjualan barang dagang/jasa secara kredit.

Definisi piutang didalam buku Kieso (2019), “Piutang merupakan aset keuangan yang biasa disebut dengan pinjaman dan piutang yang dimana perusahaan memiliki hak untuk mengajukan penagihan sejumlah uang terhadap pelanggan atas uang, barang maupun jasa, penjualan/pendapatan maupun merupakan piutang yang berasal dari transaksi lainnya”. Piutang merupakan *asset liquid* yang sangat penting perputarannya sehingga piutang perlu dirancang dan dianalisa dengan tepat sehingga pengelolaan piutang dapat berjalan dengan baik dan efisien agar terjaga keamanannya sehingga menghasilkan informasi keuangan yang akurat serta jumlah dana yang diinvestasikan didalam piutang tidak mengganggu aliran kas sehingga perusahaan dapat mencapai laba maksimal yang diharapkan oleh perusahaan. Maka dari itu, perusahaan harus memberikan suatu kebijakan piutang yang mengandung empat unsur sebagai berikut :

1. Unsur pemberian kredit.
2. Prosedur pemberian kredit.
3. Syarat dan seleksi pemberian kredit.
4. Prosedur penagihan piutang.

Selain itu, pemisahan tugas dan tanggung jawab diantara para karyawan perusahaan tersebut perlu dilakukan agar pengelolaan piutang dapat berjalan dengan baik.

PT Sahabat Kanma Bersama atau yang sering disebut juga dengan Kanma Group merupakan perusahaan yang bergerak dalam bisnis kuliner, jasa, dan gaya hidup yang berbasis di Bogor. Diresmikan pada tanggal 26 Agustus 2019 oleh Jayadi Budiman selaku *Chief Executive Officer (CEO)*. Kanma Group terus berkembang sejak awal pendiriannya. Kanma Group memiliki beberapa outlet besar di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bandung, Cirebon, dan Lampung. Adapun nama-nama outlet yang dinaungi oleh Kanma Group yaitu Kopi Nako, Two Stories, Kluwih, Padre, Monarchy House, See Look Red. Sampai saat ini Kanma Group terus berkembang dan lebih jauh lagi setelah membuka cabang *restaurant* terbarunya yang berada di Lampung.

Berdasarkan data piutang Kanma Group, Tabel 1.2 berikut menunjukkan jumlah piutang setiap bulannya :

Tabel 1.2 Tingkat Piutang Dalam (Rp ,-)

Juli	Agustus	September
1,936,459,552	3,874,624,606	3,307,070,046
Oktober	November	Desember
3,303,709,497	2,226,064,413	1,243,399,518

Sumber : Kanma Group (2022)

Pada Tabel 1.2 diatas menunjukkan bahwa tingkat penjualan yang berasal dari kredit selama Tahun 2022 dimulai sejak bulan Juli sampai dengan bulan Desember mencapai angka Rp 15.891.327.631,- cukup tinggi. Peningkatan dan penurunan piutang pada Kanma Group disebabkan sering terjadinya pembayaran yang ditunggak oleh para pelanggan sehingga penumpukan piutang dan beresiko pada kerugian piutang tak tertagih dan menjadi ancaman bagi perusahaan yang dapat mengganggu kinerja perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan pengelolaan piutang yang baik sehingga hal-hal yang mungkin dapat mengganggu kelancaran pembayaran oleh pelanggan, perlu mendapat perhatian dan tindakan lebih lanjut, sehingga tidak terjadi hal-hal yang diinginkan seperti kredit macet atau pelanggan tidak membayarkan hutangnya.

Berdasarkan permasalahan diatas, tujuan dari penelitian antara lain :

1. Untuk mengetahui pengelolaan piutang pada Kanma Group.
2. Untuk mengetahui pencatatan piutang pada Kanma Group.
3. Untuk mengetahui penilaian pada Kanma Group.
4. Untuk mengetahui estimasi jumlah piutang tak tertagih dengan metode analisa piutang pada Kanma Group.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dalam kurun waktu 3 (tiga) bulan terhitung sejak tanggal 27 Februari 2023 - 26 Mei 2023 di salah satu perusahaan kuliner yaitu Kanma Group. Kanma Group terletak di Jl. H Soeparman No.10, RT 001/RW 01, Sindangrasa, Kecamatan Bogor Timur, Kota Bogor, Jawa Barat Kode Pos 16145. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Data penelitian diperoleh dengan melalui cara observasi dan wawancara terhadap pihak-pihak yang terkait serta melalui studi literatur.

HASIL PEMBAHASAN

Pengelolaan Piutang pada Kanma Group

Menurut Kasmir (2010) dijelaskan bahwa dalam menjual barang secara angsuran ada beberapa kebijakan kredit yang harus dilakukan. Tujuannya adalah agar penjualan kredit yang diberikan akan memberikan keuntungan seperti yang diinginkan. Kebijakan kredit ini meliputi standar kredit, persyaratan kredit, kebijakan penagihan, dan rasio yang berhubungan dengan piutang.

Mengenai standar kredit yang diterapkan di Kanma Group, standar kredit yang diterapkan sebagai standar kelayakan pemberian kredit di perusahaan yaitu berdasarkan kepercayaan kepada debiturnya. Karena perusahaan yakin bahwa debitur akan melunasi hutang-hutangnya. Meskipun mayoritas dari debiturnya adalah anak perusahaan dan mitra, standar kredit perlu diterapkan guna kelancaran kegiatan operasional perusahaan. Perusahaan patutnya menggunakan prinsip 5C sebagai langkah awal dalam pengelolaan piutang yang efektif.

Perusahaan sudah semestinya menerapkan syarat pemberian kredit bagi para pelanggan. Kanma Group tidak menerapkan syarat kredit dalam menjalankan kegiatan operasinya. Berdasarkan hasil wawancara, dalam prakteknya Kanma Group memberikan kebebasan waktu pelunasan piutang kepada debiturnya (anak perusahaan dan mitra), kecuali pemberian kredit kepada karyawan.

Teknik pengumpulan piutang di Kanma Group masih terbilang belum efektif karena perusahaan hanya mengirimkan *invoice* penjualan kepada masing-masing debitur dan sesekali menghubungi pihak debitur melalui telfon dan pesan singkat untuk melunasi hutangnya. Kanma Group seharusnya melakukan penagihan yang lebih efektif lagi seperti mengirim surat teguran/mengunjungi secara personal debitur-debitur tersebut agar pengumpulan piutang menjadi lebih efektif dan efisien.

Perusahaan hendaknya mengukur efektivitas piutang yang dimilikinya. Pengukuran efektifitas pengelolaan piutang dapat menggunakan *Receivable Turnover Ratio* dan *Accounts Receivable Turnover* sehingga perusahaan dapat mengetahui berapa lama piutang tersebut bisa ditagih selama periodenya. Pada prakteknya, Kanma Group tidak melakukan perhitungan efektivitas piutang sehingga perusahaan tidak dapat melihat tingkat keefektifan piutang milik perusahaan.

Selain hal-hal yang disebutkan diatas, hal penting yang semestinya dilakukan oleh Kanma Group ialah melakukan cadangan kerugian piutang. Pada prakteknya, Kanma Group tidak melakukan cadangan kerugian piutang. Hal tersebut mengakibatkan perusahaan kesulitan untuk menentukan jumlah piutang yang tak tertagih. Alangkah baiknya jika perusahaan mulai melakukan cadangan kerugian piutang dan menerapkan jatuh tempo piutang sehingga penagihan dilakukan akan menjadi lebih efektif dan efisien serta dapat membantu perusahaan dalam menentukan jumlah piutang yang tidak dapat ditagih.

Pencatatan Piutang

Menurut Mulyadi (2016), pencatatan piutang dapat dilakukan dengan salah satu dari metode berikut ini :

1. Metode konvensional. Dalam metode ini, *posting* ke dalam kartu piutang dilakukan atas dasar data yang dicatat dalam jurnal. Berbagai transaksi yang mempengaruhi piutang adalah transaksi penjualan kredit, transaksi *retur* penjualan, transaksi penerimaan kas dari piutang, dan transaksi penghapusan piutang.
2. Metode *posting* langsung ke dalam kartu piutang atau pernyataan piutang. Metode *posting* langsung ke dalam kartu piutang dibagi menjadi dua golongan, yaitu:
 - Metode *posting* harian. *Posting* langsung ke dalam kartu piutang dengan tulisan tangan, jurnal hanya menunjukkan jumlah total harian (tidak rinci) dan *posting* langsung ke dalam kartu piutang dan pernyataan piutang.
 - Metode *posting periodic*. *Posting* di tunda dan *posting* penagihan bersiklus (*cycle billing*).
3. Metode pencatatan tanpa buku pembantu (*Ledgerless Bookkeeping*). Dalam metode pencatatan piutang ini, tidak digunakan buku pembantu piutang. Faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya yang diterima dari Bagian Penagihan, oleh Bagian Piutang diarsipkan menurut nama pelanggan dalam arsip faktur yang belum dibayar (*unpaid invoice file*). Arsip faktur penjualan ini berfungsi sebagai catatan piutang.
4. Metode pencatatan piutang dengan *computer*. Berikut ini diuraikan metode pencatatan piutang dengan komputer yang menggunakan *batch system*. Dalam *batch system*, dokumen sumber yang mengubah piutang dikumpulkan dan sekaligus di *posting* setiap hari untuk memutakhirkan catatan piutang. Dalam sistem komputer dibentuk dua macam arsip yakni arsip transaksi (*transaction file*) dan arsip induk (*master file*).

Kanma group melakukan pencatatan piutang menggunakan metode pencatatan dengan komputer yang dimana piutang tersebut akan diakui pada setiap akhir bulan. Pencatatan piutang ini dilakukan untuk mencatat pergerakan piutang perusahaan kepada setiap pelanggan/debiturnya. Pergerakan piutang ini diakibatkan oleh transaksi penjualan secara kredit/berangsur, penerimaan kas dari pelanggan, retur penjualan, dan penghapusan piutang jika piutang tersebut memang telah diasumsikan tidak dapat ditagih kembali.

Pada saat ini, Kanma Group sudah memiliki sistem akuntansi yaitu Safi dan sedang dalam masa peralihan ke sistem akuntansi yang baru yaitu SistemKita untuk membantu kegiatan operasi perusahaan. Namun proses pencatatan jurnal-jurnal transaksi pembelian

dan penjualan yang dilakukan masih menggunakan *Microsoft Excel*. Adapun dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan piutang tersebut, yakni sebagai berikut :

1. **Faktur Penjualan/ Invoice**
Dalam pencatatan piutang, dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan piutang adalah faktur penjualan/invoice. Dokumen ini memuat perincian nama barang yang dibeli, satuan barang, *quantity* barang yang dibeli, harga satuan, gross harga serta total harga dan surat jalan sebagai dokumen pendukung untuk mencatat transaksi penjualan kredit.
2. **Bukti Penerimaan Kas/Bank**
Dokumen ini merupakan bukti adanya transaksi uang tunai yang masuk ke perusahaan/rekening perusahaan.
3. **Memo Kredit**
Memo kredit merupakan dokumen pencatatan retur penjualan. Dokumen ini diterbitkan oleh bagian *Sales Order*, dokumen ini dapat menjadi sumber untuk mencatat transaksi retur penjualan apabila dilampiri dengan laporan penerimaan barang. Namun pada prakteknya, Kanma Group jarang sekali mengeluarkan dokumen ini. Pada umumnya, perusahaan langsung mengganti barang yang akan diretur dengan barang yang baru.
4. **Journal Voucher**
Journal Voucher merupakan dokumen yang menjadi dasar penghapusan piutang. Dokumen ini diterbitkan oleh bagian kredit yang memberikan kekuasaan atas penghapusan piutang yang sudah tidak dapat ditagih kembali.

Berikut merupakan pencatatan piutang yang dilakukan oleh Kanma Group atas transaksi pada tanggal 1 Desember 2022. Perusahaan menjual persediaan kepada salah satu debiturnya yaitu Cirebon sebesar Rp 1.043.000,- . Maka jurnal yang dicatat oleh perusahaan saat terjadi penjualan yakni :

Date	Account	Description	Curr	Db	Cr
1-Dec-22	Account Receivable - Cirebon	Tanggal 1 Des 2022 (1474)	IDR	1,043,000	
	Revenue - Bahan Baku	Tanggal 1 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/1474)	IDR		1,043,000

Sumber : Kanma group

Gambar 3.2 Jurnal Pencatatan Piutang – Cirebon

Pada Gambar 3.2 menunjukkan bahwa perusahaan menunjukkan bahwa Perusahaan mengakui dan mencatat penjualan bahan bakunya kepada Cirebon dengan mendebet akun *Account Receivable* – Cirebon sebesar Rp 1.043.000,- pada akun *Revenue* – Bahan Baku sebesar Rp 1.043.000,-

Dalam penerimaan pelunasan piutangnya, Kanma Group melakukan pencatatan sebagai berikut :

Date	Account	Description	Curr	Db	Cr
10-Dec-22	Cash In Bank - Bank Rupiah	Tanggal 01, 02, 04, 05 Des 2022 (1474, 1476, 1477, 0001, 0005, 0345, 0070, 0092, 0093, 0105, 0106, 0291, 0293, 0335)	IDR	114,137,292	
	Account Receivable - Cirebon	Tanggal 01 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/1474)	IDR		1,043,000
		Tanggal 01 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/1476)	IDR		7,083,760
		Tanggal 01 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/1477)	IDR		673,000
		Tanggal 01 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/0001)	IDR		1,960,000
		Tanggal 01 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/0005)	IDR		3,000,000
		Tanggal 01 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/0345)	IDR		38,925,000
		Tanggal 02 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/0070)	IDR		505,032
		Tanggal 04 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/0092)	IDR		4,029,200
		Tanggal 04 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/0093)	IDR		1,242,300
		Tanggal 04 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/0105)	IDR		81,000
		Tanggal 04 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/0106)	IDR		300,000
		Tanggal 05 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/0291)	IDR		29,855,000
		Tanggal 05 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/0293)	IDR		13,200,000
		Tanggal 05 Des 2022 (PKG/SLS/12/22/0335)	IDR		12,240,000

Sumber : Kanma Group

Gambar 3.4 Jurnal Pelunasan Piutang – Cirebon

Gambar 3.4 diatas merupakan pencatatan pelunasan piutang yang dilakukan oleh debitur Cirebon kepada Kanma Group. Kanma Group mendebet akun *Cash In Bank* sebesar Rp 114.137.292,- pada *Account Receivable* – Cirebon di kredit sebesar Rp 114.137.292,- dari total 14 transaksi yang ada. Pada bagian deskripsi, perusahaan menuliskan tanggal transaksi serta nomor surat jalan dari masing-masing transaksi tersebut.

Penilaian Piutang

Menurut Prinsip Akuntansi Indonesia, piutang dagang harus dicatat dan di laporkan dalam neraca sebesar nilai kas bersih (*netto*) yang bisa diperoleh setelah dikurangi Cadangan Kerugian Piutang Tak Tertagih. Karena neraca disusun setiap akhir periode maka setiap akhir tahun perlu dihitung jumlah kerugian dari piutang yang bersangkutan. Kerugian piutang ini dibebankan pada periode bersangkutan sehingga dapat dihubungkan antara kerugian piutang dengan penjualan-penjualan yang menimbulkan piutang tersebut.

Penghapusan piutang dapat dilakukan jika terdapat bukti-bukti yang jelas misalnya debiturnya meninggal dunia, perusahaan debitur bangkrut, ada kesepakatan antara perusahaan dan debitur bahwa sebagian piutang tidak dapat dibayar atau debitur melarikan diri. Perusahaan dapat menggunakan dua metode dalam melakukan penilaian piutangnya yaitu dengan menggunakan Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write-Off*) dan Metode Penyisihan (*Allowance Method*).

Namun dalam operasionalnya, perusahaan tidak menghitung estimasi piutang tidak tertagih maupun melakukan pencadangan piutang tak tertagih. Perusahaan menggunakan Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write-Off*) untuk mencatat piutang tak tertagih dalam tahun saat suatu piutang sudah dianggap sudah tidak dapat ditagih kembali. Berikut adalah jurnal yang gunakan untuk mencatat penghapusan piutang tak tertagih menggunakan Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write-Off*) :

Bad Debt Expenses	xxx
Account Receivables	xxx

Pelunasan piutang yang dilakukan oleh para debitur akan diterima oleh *finance* melalui rekening bank atau kas. Nilai kas yang diterima oleh *finance* diakui sebagai pendapatan. Kas yang telah diterima kemudian di catat dan diinformasikan langsung ke admin Kanma Group di dalam informasi rekening yang digunakan pihak admin untuk melakukan pencatatan di rekap pembayaran.

Cadangan Kerugian Piutang Menggunakan Analisa Umur Piutang

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 71 yang mengatur dan memberi panduan tentang pengakuan dan pengukuran *instrument* keuangan, “salah satu hal penting dalam PSAK 71 adalah pencadangan atas nilai *asset*, baik itu berupa piutang, pinjaman/kredit”. Kanma Group tidak melakukan pencadangan kerugian piutang maka dari itu, penyusun mengolah data yang ada untuk membuat cadangan kerugian piutang. Cadangan kerugian piutang diasumsikan yakni sebagai berikut :

TABEL 3.3 Persentase Estimasi Tidak tertagih

Umur Piutang	Kerugian (%)
Belum Jatuh Tempo	2
1-30 Hari	5
31-60 Hari	10
61-90 Hari	20
90-180 Hari	30
181-365 Hari	50
> 365 Hari	80

Sumber : Warren et al., 2018

Tabel 3.3 diatas dapat diartikan bahwa jika piutang yang belum jatuh tempo, makan persentase estimasi tidak tertagihnya sebesar 2%. Lalu kreditur yang tidak dapat

menyelesaikan piutangnya dalam jangk waktu 1-30 hari, maka piutang tersebut masuk kedalam kategori piutang lancar dan persentase yang ditetapkan atas piutang lancar tersebut adalah 5%, jika penyelesaian piutang dilakukan 31-60 hari, maka piutang masuk kedalam kategori kurang lancar dan presentase yang ditetapkan yaitu 10%. Untuk pembayaran piutang yang dilakukan 61-90 hari masuk kedalam piutang yang diragukan dengan persentase estimasi tidak tertagihnya mencapai 20%. Sedangkan pembayaran piutang yang dilakukan 90-185 hari, persentase estimasi tidak tertagihnya mencapai 50%. Begitu pula dengan pembayaran piutang yang dilakukan lebih dari 365 hari, persentase kerugiannya mencapai 80% dan sudah masuk dalam kategori piutang macet.

Adapun penyajian piutang dan penyisihan piutang tak tertagih yang diolah oleh penyusun sebagai berikut:

Kanma group
Penyajian Piutang dan Penyisihan Piutang Tak Tertagih
Periode Desember 2022

Pelanggan	Jumlah Piutang (Rp)	Belum Jatuh Tempo (Rp)	Jatuh Tempo					
			1-30 Hari	31-60 Hari	61-90 Hari	90-180 Hari	181-365 Hari	> 365 Hari
Cirebon	104,276,374	89,712,060	-	14,659,314	-	-	-	-
Serang	38,060,900	8,900,000	29,160,900	-	-	-	-	-
Palmerah	65,559,000	7,480,000	58,079,000	-	-	-	-	-
Tamansari	37,131,500	5,991,400	-	-	5,133,900	25,995,200	-	-
Sawangan	83,344,962	22,991,000	-	-	15,956,000	44,397,962	-	-
Persentase	-	2%	5%	10%	20%	30%	50%	80%
Total Estimasi Piutang Tak Tertagih	-	2,701,489	4,361,995	1,465,931	4,217,980	21,117,949	-	-

Sumber : Pengolahan data oleh penyusun

Gambar 3.8 Penyajian Piutang dan Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Gambar 3.8 merupakan penyajian piutang dan penyisihan piutang tak tertagih periode 2022 yang diolah oleh penyusun yang menunjukkan persentase penyisihan dan total estimasi piutang tak tertagih dari kelima pelanggan dari total piutang di periode 2022 yaitu Rp 328.372.736,- sedangkan total estimasi piutang tak tertagih sebesar Rp 33.865.344,- yang dihasilkan dari mengalihkan jumlah piutang masing-masing pelanggan dengan persentase penyisihan piutang menurut Warren et al., 2018. Maka estimasi penyisihan piutang tak tertagih untuk masing-masing pelanggan adalah sebagai berikut :

Tabel 3.4 Penyajian dan Penyisihan Piutang Tak tertagih

Pelanggan	Nilai Piutang (Rp)	Nilai penyisihan (Rp)	Nilai Piutang Neto (Rp)	Kualitas
Cirebon	Rp 104.276.374,-	Rp 3.260.173,-	Rp 101.016.201,-	Kurang Lan
Serang	Rp 38.060.900,-	Rp 1.636.045,-	Rp 36.424.855,-	Lancar
Palmerah	Rp 65.559.000,-	Rp 3.053.550,-	Rp 62.505.450,-	Lancar
Tamansari	Rp 37.131.500,-	Rp 8.945.168,-	Rp 28.186.332,-	Diraguka
Sawangan	Rp 83.344.962,-	Rp 16.970.409,-	Rp 66.374.553,-	Diraguka
Total	Rp 328.372.736,-	Rp 33.865.345,-	Rp 294.507.391,-	

Sumber : Pengolahan data oleh penyusun

Tabel 3.4 merupakan tabel penyisihan piutang tak tertagih periode 2022 yang diolah oleh penulis yang menunjukkan penyisihan, nilai piutang awal, penyisihan piutang, nilai piutang neto, dan kualitas piutang dari kelima pelanggan. Total piutang yang diperoleh pada periode ini sebesar Rp Rp 328.372.736,- sedangkan nilai penyisihan piutang yaitu sebesar Rp 33.865.345,- dihasilkan dari pengalihan jumlah piutang dari masing-masing pelanggan dengan persentase penyisihan.

Melihat penyajian piutang dan penyisihan piutang tidak tertagih pada Kanma Group yang telah diolah oleh penyusun menggunakan dasar analisa umur piutang untuk menentukan jumlah penyisihan piutang tak tertagih, maka pencatatan akuntansi untuk penyisihan piutang sebagai berikut :

Deskripsi	Debit	Kredit
Bad Debt Expense – Cirebon	Rp 3.260.173,-	
Bad Debt Expense – Serang	Rp 1.636.045,-	
Bad Debt Expense – Palmerah	Rp 3.053.550,-	
Bad Debt Expense – Tamansari	Rp 8.945.168,-	
Bad Debt Expense – Sawangan	Rp 16.970.409,-	
Allowance For Doubtful Debt		Rp 33.865.345,-

Apabila piutang yang telah dicadangkan tersebut sudah ditentukan tidak dapat ditagih kembali oleh perusahaan, maka ayat jurnal untuk menghapus piutang yakni sebagai berikut :

Deskripsi	Debit	Kredit
Allowance For Doubtful Debt	Rp 33.865.345,-	
Account Receivable – Cirebon		Rp 3.260.173,-
Account Receivable – Serang		Rp 1.636.045,-
Account Receivable – Palmerah		Rp 3.053.550,-
Account Receivable – Tamansari		Rp 8.945.168,-
Account Receivable – Sawangan		Rp 16.970.409,-

Apabila terjadi kondisi dimana pihak debitur ingin membayarkan piutang usaha yang telah dihapus oleh perusahaan maka dapat dicatat sebagai berikut :

Deskripsi	Debit	Kredit
Account Receivable – Cirebon	Rp 3.260.173,-	
Account Receivable – Serang	Rp 1.636.045,-	
Account Receivable – Palmerah	Rp 3.053.550,-	
Account Receivable – Tamansari	Rp 8.945.168,-	
Account Receivable – Sawangan	Rp 16.970.409,-	
Allowance For Doubtful Debt		Rp 33.865.345,-

(Untuk menimbulkan kembali piutang usaha yang telah di hapuskan)

Cash	Rp 33.865.345,-	
Account Receivable – Cirebon		Rp 3.260.173,-
Account Receivable – Serang		Rp 1.636.045,-
Account Receivable – Palmerah		Rp 3.053.550,-
Account Receivable – Tamansari		Rp 8.945.168,-

PENUTUP

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai pengelolaan piutang pada Kanma Group, penyusun dapat mengambil kesimpulan pengelolaan piutang pada Kanma Group adalah sebagai berikut : Standar kredit yang terapkan menggunakan konsep kepercayaan. Perusahaan tidak menerapkan syarat kredit dan memberikan kelonggaran waktu pembayaran piutang tanpa adanya jatuh tempo pembayaran. Teknik pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan yaitu dengan sesekali menghubungi pihak debitur melalui telepon atau pesan singkat (Whatsapp) untuk melunasi hutangnya. Perusahaan tidak menghitung tingkat perputaran piutang dan tidak melakukan cadangan kerugian piutang. Pencatatan piutang yang dilakukan oleh perusahaan sudah cukup baik dan sesuai dengan standar yang ada dengan menggunakan Ms. Excel. Dalam melakukan penilaian piutang, perusahaan menggunakan Metode Penghapusan Langsung (Direct Write-Off) untuk mencatat piutang tak tertagih apabila perusahaan telah berasumsi piutang tersebut tidak dapat dibayarkan oleh debitur. Kanma Group tidak melakukan penyisihan piutang tak tertagih. Apabila dilakukan estimasi penyisihan piutang menggunakan metode Analisa Umur Piutang, dari total piutang yang diperoleh pada periode 2022 sebesar Rp 328.372.736,- maka didapatkan penyisihan piutang sebesar Rp 33.865.345,- .

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Amirullah, Haris Budiyo, 2004. *Pengantar Manajemen*. Edisi Kedua. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- [2] Dr. Kasmir, S.E., M.M., 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Edisi Kedua. Prenadamedia Group. Jakarta.
- [3] Ernie Tisnawati Sule, Kurniawan Saefullah, 2005. *Pengantar Manajemen*. Edisi Revisi, Kencana, Jakarta.
- [4] Fahmi, I, 2012. *Pengantar Manajemen Keuangan*. CV. Alfabeta. Bandung.
- [5] Lita Malita Handayani, Juni 2020. *Artikel Ilmiah Analisis Pengelolaan Piutang Perusahaan*.
- [6] Mulyadi, 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- [7] Nur Milasari, 2018. *Tugas Akhir Tinjauan Atas Sistem Pencatatan Piutang Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Pakuan Kota Bogor*. Bogor.
- [8] Rinah Hardiyanti, 2015. *Skripsi Perlakuan Akuntansi Atas Penyisihan Piutang Tak Tertagih Dalam Laporan Keuangan Pada PT. Suracojaya Abadi Motor Di Makassar*. Makassar.
- [9] Thomas Sumarsan, 2013. *Akuntansi Dasar dan Aplikasi Dalam Bisnis*, PT Indeks, Jakarta Barat
- [10] Weygandt Kimmel Kieso. *Pengantar Akuntansi 1 Berbasis IFRS*. Edisi Kedua, Salemba Empat, Jakarta.
- [11] Hasibuan, D. H. M., Amyar, F., & Hidayah, N. N. (2022). Government Audit Quality: Audit Expectation – Performance Gap. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 22(23), 373–386. <https://doi.org/10.9734/ajebe/2022/v22i23881>
- [12] Hidayatulloh, T., & Amyar, F. (2022). Pengaruh Opini Audit, Pergantian Manajemen, Ukuran Perusahaan dan Ukuran KAP terhadap Auditor Switching Pada Perusahaan Pertambangan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 10(1), 171–180.
- [13] Iriyadi, I., & Purba, J. H. V. (2022). Pertumbuhan Ekonomi Indonesia: Faktor Pendorong Pada Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 10(3), 529–544. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v10i3.1557>

- [14] Tofan, M., & Munawar, A. (2022). Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga Dan Tingkat Suku Bunga Kredit Terhadap Profitabilitas Bank BUMN. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 10(1), 97–104. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v10i1.1280>
- [15] Djanegara, M. S., Sutarti, S., & Dewo, S. A. (2022). The Influence of Corporate Governance for the Indonesian Banking Industry in a Pandemic Period. *International Journal of Finance & Banking Studies (2147-4486)*, 11(3), 62-71.
- [16] Apriany, A., & Gendalasari, G. G. (2022). Pengaruh Kesadaran Merek Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Produk AMDK SUMMIT. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 10(1), 105–114. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v10i1.1278>
- [17] Hermawan, Y., Maylani, D., & Mulyana, M. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Layanan dan Persepsi Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Produk Smartphone Samsung di Bogor. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 9(3), 641–652. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v9i3.1256>
- [18] Mulyana, M., Budiman Hakim, D., & Hartoyo, S. (2022). Analysis Of Entrepreneurship Activities In Rice Farming. *International Journal of Progressive Sciences and Technologies (IJPSAT)*, 35(1), 12–24.
- [19] Purwanto, A. H. D., Nashar, M., Jumaryadi, Y., Wibowo, W., & Mekaniwati, A. (2022). Improving medium small micro enterprise' (MSME) performance. *International Journal of Advanced and Applied Sciences*, 9(5), 37–46. <https://doi.org/10.21833/IJAAS.2022.05.005>
- [20] Putra, A., Sudradjat, S., & Sastra, H. (2022). Pengaruh Partisipasi Anggaran Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 10(1), 131–140. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v10i1.1265>
- [21] Riwoe, F. L. R., Yusdira, A., & Saripudin, M. F. (2022). Prediksi Daya Tampung Kapasitas Ruang Kelas Dan Rasio Dosen Pada Perguruan Tinggi Sebagai Bagian Dari Target Promosi Penerimaan Mahasiswa Baru. *JAS-PT (Jurnal Analisis Sistem Pendidikan Tinggi Indonesia)*, 6(1), 47. <https://doi.org/10.36339/jaspt.v6i1.618>
- [22] Septiani, M., & Fadillah, A. (2022). Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk Dan Persepsi Hargaterhadap Minat Beli Konsumen Deterjen Attack. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 10(1), 159–168. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v10i1.1281>