

ANALISIS AKUNTANSI PIUTANG PADA CV. KENCANA BHAKTI MOTOR (KBM)

Pirmatua Sirait¹⁾ Miftah Faridh Nasir²⁾

^{1,2}Akuntansi, Politeknik Unggul LP3M

Email: erince rosaulina@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa akuntansi piutang pada CV. Kencana Bhakti Motor (KBM). Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data berupa metode pengamatan (*observation*), metode kepustakaan (*library research*) dan metode wawancara (*interview*) serta teknik analisis data berupa metode deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah data perusahaan yang berhubungan dengan transaksi CV. Kencana Bhakti Motor (KBM) dan laporan keuangan pada tahun 2018. Hasil penelitian menunjukkan pencatatan piutang CV. Kencana Bhakti Motor (KBM) sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan karena memisahkan pencatatan angsuran dengan bunga pinjaman, namun dalam hal pelaporan piutang CV. Kencana Bhakti Motor (KBM) tidaklah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan karena tidak membuat penyisihan piutang tak tertagih.

Kata Kunci : Akuntansi, Piutang, Laporan Keuangan

PENDAHULUAN

Seiring perkembangan zaman, pembangunan di setiap negara pun sangat pesat. Hal ini dilihat dari tingkat perkembangan iptek, sosial, dan politik. Semua negara di dunia berlomba untuk menggunakan segala kemampuan dan ilmu pengetahuan yang mereka miliki untuk penyesuaian terhadap perkembangan tersebut. Demikian pula dalam rangka menunjang program pembangunan nasional, maka berbagai lembaga pemerintahan maupun swasta turut berperan serta dalam berbagai usaha demi menunjang keberhasilan pembangunan bangsa. Sehingga dengan semakin membaiknya pembangunan bangsa, perekonomian Indonesia pun ikut membaik. Perkembangan perekonomian Indonesia yang semakin membaik tersebut, menuntut setiap perusahaan dapat bersaing di dunia usaha untuk memajukan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaannya. Setiap perusahaan dituntut dapat mengolah dan melaksanakan manajemen perusahaan dengan baik dan lebih profesional. Bertambahnya pesaing disetiap saat, baik pesaing yang berorientasi lokal maupun pesaing yang berorientasi internasional (*multinasional corporation*), setiap perusahaan harus berusaha untuk menampilkan yang terbaik, tidak hanya dalam segi kinerja perusahaan, tetapi juga harus ditunjang dengan strategi dan kebijakan yang baik untuk memberi manfaat yang besar bagi perusahaan dalam pelaksanaan operasional perusahaan. Salah satu fungsi manajemen dalam perusahaan adalah pengendalian atas kegiatan perusahaan yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Pada umumnya, tujuan utama didirikannya suatu perusahaan dari sudut pandang ekonomi adalah memperoleh laba atau keuntungan (*profit oriented*) yang optimal sesuai dengan kemampuan perusahaan tersebut. Perolehan laba atau keuntungan bagi perusahaan merupakan usaha untuk menjaga kelangsungan hidup dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi

perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya.

Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui perluasan pasar dan peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Penjualan merupakan unsur utama yang memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan sewa, pendapatan bunga dan lain sebagainya. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan menghasilkan laba. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan mempertahankan pangsa pasarnya. Berbagai cara yang ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan mulai dari variasi produk, pemberian hadiah dan potongan harga, sampai dengan penjualan secara kredit. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (cash in flow) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aset lancar serta bagian terbesar dari total aset perusahaan. Piutang pada dasarnya merupakan sumber pendapatan perusahaan yang harus dikendalikan dengan sebaik baiknya bagi beberapa perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pemahaman yang cukup terhadap piutang adalah penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan para langganan (nasabah). Perusahaan pembiayaan merupakan lembaga keuangan non bank yang keberadaannya sangat penting, sebagai jasa alternatif pemberi jasa finansial (selain bank) kepada masyarakat yang membutuhkan dengan cara memberikan kredit yang bisa menguntungkan kedua belah pihak, pada perusahaan, kredit dapat memberikan kontribusi yang besar sebab sebagian besar pendapatan didapat dari bunga yang diterima atas kredit yang diberikan. Pada perusahaan pembiayaan, piutang merupakan unsur penting yang harus dikendalikan dengan sebaik mungkin karena perusahaan pembiayaan merupakan salah satu bisnis yang memiliki tingkat resiko kerugian yang besar.

CV. Kencana Bhakti Motor atau KBM adalah salah satu perusahaan di kota Medan yang bergerak di bidang pembiayaan kendaraan bermotor. Perusahaan yang telah berdiri selama 7 (tujuh) tahun ini beralamat di Jln. Halat 64L Komplek Halat Bisnis Centre Medan dan telah memiliki 5 (lima) kantor cabang. Dalam hal ini, penjualan perusahaan adalah pemberian kredit, sehingga CV. Kencana Bhakti Motor (KBM) memiliki piutang usaha yang jumlahnya besar. Oleh karena itu, piutang usaha menjadi urat nadi bagi perusahaan ini. Tidak ada satupun perusahaan yang mengharapkan sebagian piutang yang dikeluarkan tidak bisa dibayar oleh nasabah walaupun dalam proses pemberian kredit telah diteliti sebaik-baiknya. Namun, pada kenyataannya resiko tak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui. Untuk mencegah terjadinya penumpukan modal kerja pada piutang tersebut diperlukan suatu akuntansi yang baik dalam pencatatan dan pengelolaan piutang. Pengakuan, penilaian, penyisihan dan

penghapusan piutang merupakan seperangkat sistem akuntansi yang harus dijalankan sesuai dengan prosedur untuk mencapai tujuan tersebut.

KAJIAN TEORI

Akuntansi

Akuntansi.

Akuntansi dari perspektif manfaat atau kegunaanya dapat didefinisikan sebagai Suatu sistem atau disiplin yang dipergunakan dalam proses pengumpulan dan pengolahan data finansial untuk menghasilkan informasi penting yang diperlukan atau bermanfaat dalam usaha mencapai efisiensi dan efektivitas pengelolaan serta evaluasi terhadap hasil kegiatan atau usaha suatu organisasi utamanya perusahaan (Harnanto, 2019). Akuntansi dari perspektif aktivitas atau kegiatannya dapat dirumuskan sebagai: Serangkaian kegiatan, termasuk pendokumentasian, pengukuran atau kuantifikasi, analisis, pencatatan dan penggolongan, peringkasan dan pelaporan terhadap efek atau akibat dari kegiatan – kegiatan ekonomi dalam suatu organisasi atau unit usaha sebagai suatu informasi keuangan menyangkut organisasi atau unit usaha terkait (Harnanto, 2019). Dan menurut Bahri, Syaiful (2016) “Akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran, dan pelaporan atas suatu transaksi dengan cara sedemikian rupa, sistematis dari segi isi, dan berdasarkan standar yang diakui umum”. Oleh karena itu, pihak yang berkepentingan atas perusahaan dapat mengetahui posisi keuangan perusahaan serta hasil operasi pada setiap waktu yang diperlukan, sehingga dapat mengambil keputusan maupun pemilihan dari berbagai tindakan alternatif di bidang ekonomi.

Piutang

Menurut Pontoh (2013) “Piutang adalah sebuah hak tagih dari sebuah organisasi (dalam hal ini perusahaan) atas sejumlah uang tunai di masa yang akan datang yang disebabkan karena transaksi masa kini”. Menurut Diana, Anastasia dan Lilis Setiawati (2017) “Piutang merupakan salah satu aset keuangan. Piutang merupakan aset keuangan yang berbentuk hak kontraktual untuk menerima kas dari entitas lain”. Menurut Sirait, Pirmatua (2014) “Piutang merupakan klaim perusahaan terhadap pihak lain yang diharapkan akan diselesaikan dengan kas”. Piutang terjadi karena adanya transaksi penyerahan barang atau harta dengan suatu perjanjian pembayaran atau sejenisnya pada masa yang akan datang.

Istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan. Tidak dapat dipungkiri bahwa pada umumnya pelanggan akan menjadi lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan (penjual), dan hal ini rupanya juga menjadi salah satu trik bagi perusahaan untuk meningkatkan besarnya omset penjualan yang akan tampak dalam laporan laba ruginya. Piutang yang timbul dari penjualan atas penyerahan

barang dan jasa secara kredit ini diklasifikasikan sebagai piutang usaha, yang kemudian tidak tertutup kemungkinan akan berganti menjadi piutang wesel.

Dalam praktek, piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi:

1. Piutang Usaha (*Accounts Receivable*).

Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aset. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukuan, piutang usaha akan berkurang di sebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aset lancar (*current asset*).

2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*).

Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel di sini adalah pihak yang telah berutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan (selaku pihak yang diuntungkan) untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promissory note*). Perhatikanlah baik – baik bahwa piutang wesel mengharuskan debitur untuk membayar bunga.

Bagi pihak yang berjanji untuk membayar (dalam hal ini adalah pembuat wesel), instrumen kreditnya dinamakan wesel bayar, yang tidak lain akan dicatat sebagai utang wesel. Sedangkan bagi pihak yang dijanjikan untuk menerima pembayaran, instrumennya dinamakan wesel tagih, yang akan dicatat dalam pembukuan sebagai piutang wesel.

Piutang wesel sama dengan piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aset. Setelah ditagih (diterima pembayaran), piutang wesel juga akan berkurang di sebelah kredit.

Piutang wesel diklasifikasikan dalam neraca sebagai aset lancar atau aset tidak lancar. Piutang wesel yang timbul sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit akan dilaporkan dalam neraca sebagai aset lancar, sedangkan piutang wesel yang timbul dari transaksi pemberian pinjaman sejumlah uang kepada debitur akan dilaporkan dalam neraca kreditur sebagai aset lancar ataupun aset tidak lancar, tergantung pada lamanya jangka waktu pinjaman. Piutang wesel yang bersifat lancar, yang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit, merupakan pengganti dari piutang usaha yang belum juga diterima pembayarannya hingga batas waktu kredit berakhir.

3. Piutang Lain – Lain (*Other Receivables*).

Piutang lain – lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden (tagihan kepada *investee* sebagai hasil atau investasi), piutang pajak (tagihan perusahaan kepada pemerintah berupa restitusi atau pengembalian atas kelebihan pembayaran pajak), dan tagihan kepada karyawan.

Jika piutang dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama, maka piutang lain – lain ini akan diklasifikasikan sebagai aset lancar. Di luar itu,

tagihan akan dilaporkan dalam neraca sebagai aset tidak lancar. Siklus normal operasional perusahaan (*normal operating cycle*) adalah lamanya waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan mulai dari pembelian barang dagangan dari pemasok, menjualnya kepada pelanggan secara kredit sampai pada diterimanya penagihan piutang usaha atau piutang dagang. Piutang lain – lain memiliki saldo normal di sebelah debet dan akan berkurang di sebelah kredit. Untuk menentukan batasan lancar dan tidak lancar, perhatikanlah contoh berikut ini: jika lamanya siklus normal operasional perusahaan adalah 10 bulan, maka pengertian lancar di sini adalah maksimum 12 bulan (satu tahun). Jadi piutang yang baru dapat ditagih setelah satu tahun lebih akan diklasifikasikan sebagai tidak lancar. Namun jika lamanya siklus normal operasional perusahaan adalah 14 bulan, maka pengertian lancar di sini adalah maksimum 14 bulan. Jadi piutang yang baru dapat ditagih setelah 14 bulan lebih dikatakan sebagai tidak lancar.

Piutang merupakan aset yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor – faktor yang mempengaruhi besarnya piutang tersebut di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Volume penjualan kredit.
2. Syarat pembayaran penjualan kredit.
3. Ketentuan tentang pembatasan kredit.
4. Kebiasaan pembayaran pelanggan.

Jika berbicara mengenai pengendalian internal atas piutang usaha, maka sesungguhnya yang menjadi pusat perhatian adalah bagaimana pengamanan yang efisien dan efektif dilakukan atas piutang usaha, baik dari segi pengamanan atas perolehan fisik kas, pemisahan tugas (termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit), sampai pada tersedianya data catatan akuntansi yang akurat.

Setiap pengajuan kredit yang dilakukan oleh calon pembeli haruslah diuji atau dievaluasi terlebih dahulu kelayakan kreditnya. Bagian penjualan tidak boleh merangkap bagian kredit. Persetujuan pemberian kredit hanya boleh dilakukan oleh manajer kredit. Manajer penjualan tidaklah memiliki otorisasi atau wewenang untuk menyetujui proposal kredit pelanggan. Apabila bagian penjualan merangkap bagian kredit, maka dikhawatirkan (terutama apabila komisi penjualan ditetapkan berdasarkan pada besarnya omset penjualan) seluruh proposal kredit (tanpa kecuali) yang diajukan calon pembeli akan langsung disetujui tanpa adanya evaluasi terlebih dahulu. Dalam hal ini, kemungkinan besar resiko akan muncul terutama terhadap calon pembeli dengan peringkat kredit yang buruk. Dalam praktek, ketiadaan pemisahan tugas antara fungsi penjualan dengan fungsi kredit, ditambah lagi dengan kurang tepatnya dasar perhitungan komisi, seringkali menimbulkan peluang terjadinya tindakan kecurangan. Tidak mustahil, karyawan bagian penjualan akan berusaha memperbesar komisi penjualan dengan cara yang tidak benar; di mana oknum bagian penjualan akan membuat seolah – olah penjualan barang dagangan ke pelanggan sungguhan terjadi, padahal penjualan tersebut dilakukan secara fiktif (barang tidak dijual ke pelanggan sungguhan namun disembunyikan). Nanti, begitu komisi diperoleh, oknum karyawan tadi akan mengembalikan barang yang telah disembunyikannya, seolah – olah telah terjadi retur dari pembeli.

Seperti diketahui, penerapan pengendalian internal memang tidak terlepas dari biaya – biaya tambahan yang harus dikorbankan perusahaan. Dalam hal ini, ingat kembali bahwa perusahaan pada dasarnya harus mempertimbangkan atau membandingkan antara besarnya biaya tambahan yang akan dikeluarkan (dalam rangka efektifnya pemisahan tugas) dengan manfaat yang akan diperoleh. Atas dasar pertimbangan *cost* dan *benefit* tadi, apabila perusahaan pada akhirnya lebih memilih untuk merangkap kedua fungsi (antara fungsi persetujuan kredit dengan fungsi penjualan), maka dasar perhitungan komisi haruslah berdasarkan pada tingkat kolektibilitas piutang, bukan omset penjualan. Artinya, komisi penjualan akan dihitung berdasarkan pada besarnya piutang usaha (yang ditimbulkan dari penjualan kredit) yang telah berhasil ditagih atau dikonversi menjadi uang kas.

Akan tetapi, secara normatif, jika berbicara mengenai pemisahan tugas (dalam kaitannya dengan pengendalian internal atas piutang usaha), maka harus adanya pemisahan fungsi antara bagian persetujuan kredit, bagian penjualan, bagian pencatatan (akuntansi), dan bagian penagihan. Fungsi persetujuan kredit dan fungsi pembukuan memegang peranan sebagai pengecek keabsahan penjualan. Karyawan yang menangani pencatatan piutang usaha tidak boleh ikut terlibat dalam aktivitas penagihan.

Persetujuan penjualan kredit dilakukan dengan pertimbangan yang matang, sehingga piutang dapat diterima tepat pada waktunya. Adanya prosedur mengelola piutang akan menyediakan informasi akuntabel. Secara sederhana pengendalian terhadap piutang adalah sebagai berikut:

1. Pencatatan piutang ke jurnal. Seluruh mutasi piutang seperti penjualan kredit, penerimaan piutang, retur penjualan, penghapusan piutang atau penjualan piutang dicatat ke jurnal.
2. Pencatatan ke rekening kontrol. Seluruh piutang dengan segala mutasinya dicatat dalam satu rekening yaitu akun piutang usaha.
3. Pencatatan data mutasi piutang individu. Setiap langganan diselenggarakan sebuah sarana record seperti kartu piutang, sehingga perubahan dan saldo piutang kepada langganan tertentu dapat diketahui dan digunakan setiap saat diperlukan. Setiap terjadi mutasi piutang langganan dicatat ke kartu piutang.

Piutang dapat timbul karena menjual barang/jasa atau karena perusahaan memberi pinjaman ke perusahaan lain. Umumnya piutang dicatat pada saat timbulnya yaitu setelah perusahaan menyerahkan barang/jasa yang dijual. Pada saat penyerahan barang dagangan di debet akun Piutang Usaha (*Account Receivable*) dan di kredit akun Penjualan (*Sales*), sedangkan jika penyerahan jasa di kredit akun Pendapatan Usaha (*Operating Revenue*).

Pencatatan dapat dilakukan dengan dua metode yaitu metode kotor (*Gross Method*) dan metode bersih (*Net Method*). Dalam metode kotor di mana piutang dicatat berdasarkan nilai kotor termasuk kemungkinan potongan yang akan diperhitungkan. Namun bila dipastikan potongan akan direalisasikan, maka dapat digunakan metode bersih, dimana piutang diakui berdasarkan nilai bersih terealisasi. Atau sederhananya adalah pada metode kotor pengakuan jumlah piutang sebesar penjualan tanpa dipengaruhi oleh potongan yang akan diberikan sedangkan pada metode bersih pengakuan jumlah piutang setelah dikurangi potongan penjualan.

Dalam akuntansi terdapat dua syarat penyerahan barang antara lain adalah :

1. *FOB Shipping Point*/ Frangko Gudang Penjual.
Piutang diakui pada saat barang keluar dari gudang penjual dan pada saat itu hak kepemilikan berpindah ke tangan pembeli, sehingga ongkos angkut menjadi tanggung jawab pembeli.
2. *FOB Destination* / Frangko Gudang Pembeli.
Piutang diakui pada saat barang sampai pada gudang pembeli sehingga ongkos angkut dari gudang penjual sampai pada gudang pembeli menjadi tanggung jawab penjual.

Adapun faktor - faktor yang dapat mempengaruhi pengukuran piutang adalah sebagai berikut :

1. Potongan Dagang (*Trade Discount*).
Merupakan potongan harga yang diberikan oleh suatu pabrik atau supplier kepada pedagang besar, pengecer dan para pelanggan atas pembelian barang dalam jumlah yang banyak. Potongan dagang ini mengurangi harga jual bruto yang diberikan oleh pelanggan, sehingga jumlah yang dibayarkan sebesar harga jual bersih. Contohnya : Pedagang A menjual barang dagangannya seharga Rp 30.000 dan memberikan potongan harga sebesar 10%, maka piutang yang dicatat oleh pedagang tersebut adalah Rp 27.000, dimana nilai yang dicatat ini adalah nilai yang telah dikurangi dengan potongan harga.
2. Potongan Tunai (*Cash Discount*).
Potongan yang diberikan oleh perusahaan penjual kepada pelanggan apabila mereka melunasi kewajibannya dalam jangka waktu yang telah ditetapkan. Potongan tunai ini biasanya diberikan jika pembayaran dilakukan pelanggan diterima dalam periode diskon. Contoh : Sebuah perusahaan melakukan penjualan dengan syarat 2/10, n/30.
3. Retur Penjualan.
Retur penjualan adalah kelonggaran yang diberikan perusahaan kepada para pelanggan untuk mengembalikan atau menolak barang-barang yang dibelinya karena sesuatu hal, misalnya karena rusak, tidak sesuai dengan yang telah dipesan baik dalam kualitas maupun kuantitas.

METODE PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini meliputi:

1. Metode Pengamatan (*observation*).
Penulis melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian yang ingin diperoleh yaitu melalui bagian – bagian terpenting dalam pengambilan data menyangkut pembahasan judul.
2. Metode Kepustakaan (*Library Research*).
Metode kepustakaan adalah metode mencari data mengenai hal – hal berupa catatan, buku, internet, yang berhubungan dengan judul penulisan Tugas Akhir.

3. Metode Wawancara (Interview)

Penulis melakukan wawancara langsung terhadap beberapa karyawan CV. Kencana Bhakti Motor untuk memperoleh data – data yang dibutuhkan untuk penulisan Tugas Akhir.

Teknik Analisis Data.

Penelitian yang dilakukan menggunakan metode deskriptif melalui kepustakaan, mengumpulkan data-data dan keterangan beberapa karyawan dengan mengaitkan pada beberapa buku atau teori-teori dan mencari referensi yang berhubungan dengan masalah-masalah yang diteliti. Data yang dikumpulkan mula – mula disusun, dijelaskan dan kemudian dianalisa sehingga dapat memahami objek judul.

HASIL DAN PEMBAHASAN**Pengakuan Piutang**

CV. Kencana Bhakti Motor melakukan pencatatan piutang usaha pada saat transaksi terjadi. Hal tersebut sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia yang tercantum pada PSAK No. 1 tahun 2015 (IAI) yaitu, ” Entitas menyusun laporan keuangan atas dasar akrual, kecuali laporan arus kas”. Piutang usaha diakui langsung pada saat kejadian bukan pada saat kas diterima/ dibayar.

Pelaporan Piutang

Martani dkk (2014) menyatakan bahwa piutang dalam laporan posisi keuangan disajikan dalam kelompok aset lancar. Nilai piutang disajikan di laporan posisi keuangan setelah dikurangi dengan cadangan kerugian penurunan nilai. Piutang biasanya disajikan dalam satu baris, tetapi dapat juga disajikan secara detail subkomponennya. Jika disajikan dalam satu baris, maka subkomponennya disajikan dalam catatan atas laporan keuangan.

Namun, pada laporan posisi keuangan CV. Kencana Bhakti Motor akun piutang disajikan dalam kelompok aset lancar tanpa dikurangi cadangan kerugian penurunan nilai karena hampir seluruh piutang CV. Kencana Bhakti Motor dapat direalisasikan menjadi kas.

Tabel 1: Laporan Laba Rugi

CV. Kencana Bhakti Motor Laporan Laba Rugi Periode 1 Januari – 31 Desember 2018			
Pendapatan:			
Pendapatan Bunga	Rp	191.400.000	
Pendapatan Kolektor	Rp	7.975.000	
Pendapatan Denda	Rp	643.000	
Total Pendapatan			Rp 200.018.000
Beban – Beban:			
Beban Gaji	Rp	91.050.000	

Beban Iklan	Rp	2.500.000	
Beban Sewa Gedung	Rp	78.000.000	
Beban Listrik, Telepon, Air	Rp	2.625.000	
Beban BBM	Rp	3.100.000	
Beban Utilitas	Rp	360.000	
Beban Perlengkapan	Rp	780.000	
Beban Peny. Peralatan Kantor	Rp	805.000	
Total Beban			(Rp 179.220.000)
Laba Usaha			Rp 20.798.000
Pendapatan/Beban Luar Usaha:			
Beban Adm Bank			(Rp 560.000)
Laba Bersih Sebelum Pajak			Rp 20.238.000
Beban PPh			(Rp 202.380)
Laba Bersih Setelah Pajak			Rp 20.035.620

Tabel 2: Laporan Perubahan Modal

CV. Kencana Bhakti Motor Laporan Perubahan Modal Periode 1 Januari – 31 Desember 2018			
Modal 1 Januari			Rp 156.041.140
Laba	Rp	20.035.620	
Prive	(Rp.	5.000.000)	
			Rp 15.035.620
Modal 31 Desember			Rp 171.076.760

Tabel 3: Neraca

CV. Kencana Bhakti Motor Neraca Per 31 Desember 2018			
ASET		KEWAJIBAN DAN EKUITAS	
Aset Lancar:		Kewajiban:	
Kas	Rp 7.500.000	Utang Usaha	Rp 7.000.000
Kas di Bank	Rp 79.141.760	Utang Bank	Rp 20.000.000

Piutang Angsuran	Rp 50.772.000	Total Kewajiban	Rp 27.000.000
Perlengkapan	Rp 5.393.000		
Sewa Dibayar Dimuka	Rp 30.000.000	Ekuitas:	
Total Aset Lancar	Rp 172.806.760	Modal 31 Des	Rp 171.076.760
Aset Tetap:			
Peralatan Kantor	Rp 29.770.000		
Akm. Peny Peralatan	(Rp 4.500.000)		
Total Aset Tetap	Rp 25.270.000		
Total Aset	Rp 198.076.760	Total Kewajiban dan Ekuitas	Rp 198.076.760

PENUTUP

Kesimpulan

1. Jenis piutang CV. Kencana Bhakti Motor adalah berupa pinjaman yang disalurkan kepada nasabah dengan jaminan unit (motor, mobil atau becak) yang dimiliki nasabah.
2. CV. Kencana Bhakti Motor memisahkan pencatatan antara angsuran (piutang angsuran) dan bunga angsuran (pendapatan bunga). Dalam hal ini CV. Kencana Bhakti Motor telah melaksanakan akuntansi piutang yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan.

Saran

CV. Kencana Bhakti Motor harus lebih memperhatikan lagi bagaimana pencatatan dan khususnya pelaporan piutang yang sebenarnya sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan

DAFTAR PUSTAKA

- Bahri, Syaiful. 2016. *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: Andi
- Diana, Anastasia, Lilis Setiawati. 2017. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta: Andi
- Ferdinan, Efraim. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah I. Perspektif IFRS*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Harnanto. 2019. *Dasar – Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: Andi
- Hery. 2014. *Akuntansi Aset, Liabilitas, dan Ekuitas*. Jakarta: Grasindo
- Linda. 2010. *Analisis Akuntansi Piutang pada PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Bumi Riau Insani Pandau Pekanbaru* [Skripsi Minor]. Pekanbaru (ID). Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim
- Martani, Dwi, dkk. 2014. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Jakarta: Salemba Empat
- Metode Penghapusan Piutang dan Contohnya. 24 Februari 2017. Diakses 21 April 2019, 23.09 WIB. <http://dosenakuntansi.com/metode-penghapusan-piutang-dan-contohnya/>
- Pontoh, Winston. 2013. *Akuntansi Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: Halaman Moeka
- Sirait, Pirmatua. 2014. *Akuntansi Keuangan*. Medan: Politeknik Unggul LP3M