

ANALISIS PIUTANG DAGANG DAN PENERIMAAN KAS DALAM UPAYA PENINGKATAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG CV. DIANA PAPUA MOTOR

Menik Wijayanti¹, Stefany Margareta Martono²,

¹Politeknik Saint Paul Sorong
Jl. R. A. Kartini No. 1 Kampung
Baru, Sorong, Indonesia
m_wijayanti@poltekstpaul.ac.id

²Politeknik Saint Paul Sorong,
Jl. R. A. Kartini No. 1 Kampung
Baru, Sorong, Indonesia
stefanym@poltekstpaul.ac.id

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem akuntansi penjualan kredit, penerimaan kas (dari piutang) serta tingkat pengendalian piutang pada CV. Diana Papua Motor. Data yang diperoleh dari data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi dan kepustakaan. Analisis data dilakukan dengan menganalisis akuntansi penjualan kredit dan sistem akuntansi penerimaan kas yang telah diterapkan pada CV. Diana Papua Motor belum efektif dalam upaya mendukung peningkatan pengendalian piutang. Hal ini disebabkan karena dalam pelaksanaan sistem akuntansi dan penerimaan kas masih ditemukan adanya perangkapan tugas yang dilakukan oleh bagian penjualan kredit dan penerimaan kas. Penulis menyarankan agar perusahaan membentuk bagian kredit dan bagian penagihan tersendiri, perusahaan juga harus membuat kebijakan denda atas setiap keterlambatan pembayaran. Ini bertujuan untuk memperkecil kemungkinan keterlambatan pembayaran dari pelanggan sehingga dapat menciptakan perputaran uang yang sehat pada perusahaan. Sehingga dapat meningkatkan pengendalian piutang pada perusahaan tersebut.

Keywords : Akuntansi Penjualan Kredit, Penerimaan Kas, Pengendalian Piutang

1. PENDAHULUAN

Pada dasarnya setiap perusahaan memiliki tujuan untuk memperoleh laba. Baik itu perusahaan industri, dagang maupun jasa yaitu dengan melaksanakan kegiatan penjualan. Transaksi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan secara tunai akan mengakibatkan adanya penerimaan kas, penjualan secara kredit akan mengakibatkan ada peningkatan piutang. Penjualan secara kredit akan mengakibatkan ada peningkatan piutang yang merupakan transaksi yang menyebabkan aktiva perusahaan bertambah, dan dapat mendukung pertumbuhan dan perkembangan perusahaan.

Perusahaan membutuhkan suatu sistem yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk proses dan pengolahan data penjualan dan penerimaan kas atau piutang agar dapat berjalan dengan baik yaitu dengan analisis piutang dagang dan pengendalian efektivitas untuk pengawasan. Pada saat menjalankan aktivitas penjualan di perusahaan ini apakah perusahaan sudah memiliki pengendalian efektivitas yang cukup baik, tetapi dalam praktiknya perusahaan ini mempunyai

beberapa kekurangan yang ada di bagian keuangannya dan perusahaan tidak memiliki cadangan piutang untuk mengantisipasi apabila terjadi kredit macet atau piutang yang betul-betul tidak dapat tertagih. Permasalahan tersebut dapat memberikan peluang kepada fungsi-fungsi perusahaan yang terkait untuk mengetahui berapa jumlah hasil penjualan motor pada setiap tahunnya.

Berdasarkan hal inilah maka peneliti ingin melihat lebih jauh apakah pengendalian piutang pada CV. Diana Papua Motor telah menggunakan metode cadangan kerugian piutang?

2. KAJIAN LITERATUR / METODOLOGI /PERANCANGAN

2.1 Penjualan

Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai (*cash and carry*). Secara spesifik penjualan merupakan pertemuan antara produsen dengan konsumen untuk melakukan suatu transaksi yang akan menguntungkan kedua belah pihak. Penjualan adalah suatu proses sosial

yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.^[1]

Tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah mencapai volume tertentu dari penjualan, mendapat laba maksimal, dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkan serta menunjang pertumbuhan perusahaan. Penjualan terdiri atas 2 macam yaitu:

1. Penjualan tunai

Penjualan Tunai adalah penjualan yang transaksi pembayaran dan pemindahan hak atas barangnya langsung melalui register kas atau bagian kassa. Sehingga, tidak perlu ada prosedur pencatatan piutang pada perusahaan penjual. Menurut Narko^[2] “Penjualan tunai adalah apabila pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, pembeli diharuskan membayar ke bagian kassa.

2. Penjualan kredit

Menurut Soemarso^[3] yaitu “Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva”.

2.2 Pengertian Piutang

Piutang adalah kebiasaan perusahaan untuk memberikan kelonggaran bagi para pelanggan pada waktu melakukan penjualan.^[3] Kelonggaran tersebut biasanya dalam bentuk izin bagi para pelanggan untuk membayar kemudian atas penjualan barang/jasa yang dilakukan. Pengertian lain mengenai piutang adalah klaim terhadap sejumlah uang yang diharapkan akan diperoleh pada masa yang akan datang.^[4] Terdapat beberapa jenis piutang seperti:

a. Piutang Dagang

Piutang merupakan jumlah tagihan perusahaan kepada pelanggan yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan.

1. Piutang Usaha (Account receivable)

Piutang usaha yang berasal dari penjualan kredit jangka pendek dan biasanya di tagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga meskipun pembayaran bunga atau biaya jasa dapat saja ditambahkan bilamana pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu

2. Wesel Tagih (Notes receivable)

Wesel tagih adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan. Wesel tagih dapat digolongkan menjadi dua jenis yaitu: Wesel tagih berbunga (interest bearing notes) dan Wesel tagih tanpa bunga (non-interest bearing notes).

b. Piutang lain-lain (Non Dagang)

Menurut Soemarso^[3] Piutang lain-lain merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain akibat dari transaksi yang secara tidak langsung berhubungan dengan kegiatan normal usaha perusahaan. Piutang lain-lain meliputi: a) Piutang pegawai, b) Piutang dari perusahaan afiliasi, c) Piutang bunga, dan lain-lain.

2.3 Cadangan Kerugian Piutang

Cadangan Kerugian Piutang merupakan suatu metode akuntansi yang mengacu pada prinsip akuntansi konservatisme atau kehati-hatian, dan sebagai alat bagi perusahaan untuk menaksir risiko atas kemungkinan tidak tertagihnya suatu potensi pendapatan yaitu piutang.

Menurut Baridwan^[5] dalam metode cadangan, setiap akhir periode dilakukan penaksiran jumlah kerugian piutang yang akan dibebankan ke periode yang bersangkutan. Ada dua dasar yang dapat digunakan untuk menentukan jumlah kerugian piutang, yaitu:

Apabila kerugian piutang dihubungkan dalam proses pengukuran laba yang diteliti maka dasar perhitungan kerugian piutang adalah jumlah penjualan (pendekatan pendapatan biaya)

Kerugian piutang dihitung dengan cara mengalikan persentase tertentu dengan jumlah

penjualan periode tersebut.^[5] Persentase kerugian piutang dihitung dari perbandingan piutang yang dihapuskan dengan jumlah penjualan tahun-tahun lalu kemudian disesuaikan dengan keadaan tahun bersangkutan.

Kerugian piutang itu timbul karena adanya penjualan kredit oleh karena itu sebaiknya kerugian piutang juga dihitung dari penjualan kredit. Tetapi karena pemisahan jumlah penjualan menjadi penjualan tunai dan kredit menimbulkan tambahan pekerjaan, maka untuk praktisnya persentase kredit kerugian piutang bisa didasarkan pada jumlah penjualan periode yang bersangkutan. taksiran kerugian ini dibebankan ke rekening kerugian piutang dan kreditnya adalah rekening cadangan kerugian piutang.

Apabila saldo piutang digunakan sebagai dasar perhitungan kerugian piutang maka arahnya adalah menilai aktiva dengan teliti (Pendekatan Aktiva utang).

Perhitungan kerugian piutang atas dasar akhir periode dapat dilakukan dengan 3 cara yaitu:^[5]

1. Jumlah cadangan kerugian piutang di tambahkan sampai pada persentase tertentu dari saldo piutang. Dalam cara ini saldo piutang dikalikan dengan persentase tertentu hasilnya merupakan saldo rekening cadangan kerugian piutang
2. Cadangan ditambah dengan persentase tertentu dari saldo piutang, Dalam cara ini hasil kali persentase kerugian piutang dengan saldo piutang merupakan jumlah yang dicatat sebagai kerugian piutang dan dikreditkan ke rekening cadangan kerugian piutang, tanda memperhatikan saldo rekening cadangan kerugian piutang.
3. Jumlah cadangan ditambahkan sampai suatu jumlah yang dihitung dengan menganalisa umur piutang, metode ini disebut metode analisa umur piutang. piutang masing-masing langganan dibagi dalam dua kelompok yaitu belum menunggak dan menunggak.

2.4 Penghapusan Piutang

Menurut Baridwan^[5] piutang yang jelas-jelas tidak dapat ditagih karena debitemnya lari, meninggal, bangkrut atau sebab-sebab lain harus

dihapuskan dari rekening piutang, penghapusan piutang ini merupakan suatu kerugian, pencatatannya tidak dibebankan ke rekening kerugian piutang tetapi dibebankan ke rekening cadangan kerugian piutang, karena kerugian piutang sudah diakui pada akhir periode sebelumnya.

2.5 Metode Penghapusan Langsung

Metode penghapusan langsung biasanya digunakan dalam perusahaan – perusahaan kecil atau perusahaan – perusahaan yang tidak dapat menaksirkan kerugian piutang dengan tepat, pada akhir periode tidak ada taksiran kerugian piutang yang dibebankan, tetapi kerugian piutang baru diakui pada waktu diketahui ada piutang yang tidak dapat ditagih, maka piutang tersebut dihapuskan dan dibebankan pada rekening kerugian piutang.^[5]

Penerimaan dari piutang yang sudah dihapus akan dikreditkan ke rekening kerugian piutang bila buku-buku belum ditutup. Tetapi bila penerimaan piutang yang sudah dihapus terjadi sesudah buku-buku ditutup maka akan dikreditkan ke rekening. Penggunaan metode penghapusan langsung tidak dapat menunjukkan jumlah piutang yang diharapkan akan ditagih dalam neraca, karena neraca hanya menunjukkan jumlah piutang bruto.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah deskriptif analisis dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan, menggambarkan serta menarik kesimpulan dari masalah yang ada pada tempat yang diteliti, melalui penjelasan serta data-data yang mendukung mengenai penerapan sistem akuntansi penjualan kredit, penerimaan kas (dari piutang) serta efektifitas yang ada pada CV. Diana Papua Motor.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data survey primer dan survei sekunder. Survei primer

meliputi wawancara, sedangkan survei sekunder melalui kajian literatur.

3.3 Teknik Analisis

Metode analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Disini akan dilakukan analisa kerugian piutang pada CV. Diana Papua Motor dengan menggunakan metode umur piutang untuk mengetahui seberapa besar kerugian piutang pada perusahaan. Dalam metode analisis umur piutang, masing-masing langganan dibagi dalam dua kelompok, yaitu belum menunggak dan menunggak. Yang dimaksud menunggak adalah yang sudah melebihi jangka waktu kredit. Piutang yang menunggak dikelompokkan berdasarkan lama waktu menunggaknya. Selanjutnya dari masing-masing jumlah tunggakan ditetapkan presentase kerugian piutangnya. Jumlah kerugian piutang yang dihitung dengan menggunakan cara ini sudah mempertimbangkan saldo rekening. Cadangan kerugian piutang yang merupakan jumlah kerugian piutang.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Piutang Dalam Perusahaan

CV. Diana Papua Motor adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang biro barang dagang. Perusahaan biro barang dagang ini juga menyediakan penjualan produk secara kredit namun kebijakan pemberian kredit tidak dilakukan begitu saja. Terdapat tahapan-tahapan atau pertimbangan yang dilakukan oleh CV. Diana Papua Motor. Prosedur penjualan produk secara kredit pada CV. Diana Papua Motor yaitu fungsi pemberian otoritas kredit berada di tangan pimpinan. Fungsi penjualan dilakukan oleh bagian Pemasaran dan yang bertanggung jawab atas pencatatan piutang, berada di fungsi Akuntansi dalam penjualan kredit. Catatan piutang harus didasarkan pada sumber dokumen yang lengkap.

Pemberian kredit CV. Diana Papua Motor dilakukan pimpinan fungsi ini diberi wewenang untuk menolak pemberian kredit kepada seseorang atau perusahaan berdasarkan analisa terhadap riwayat pelunasan dimasa lalu. Pada CV. Diana Papua Motor belum dilakukan pemisahan

tugas secara menyeluruh, oleh karena itu fungsi pemasaran juga diberi tugas untuk menagih piutang. Karena dalam bagian tersebut belum ada bagian penagihan. Walaupun bagian pemasaran hanya merangkap namun hal itu tidak berdampak atau tidak merugikan perusahaan, bagian akuntansi

Dengan demikian fungsi penagihan tidak mungkin melakukan penerimaan kas sebelum jatuh tempo dan menggunakan uang hasil tagihan untuk kepentingan pribadi. Penyajian piutang pada neraca CV. Diana Papua Motor sudah tepat yaitu digolongkan dalam aktiva lancar karena piutang dapat dikonversikan menjadi kas yang jumlahnya lebih dari satu tahun. Penyajian piutang CV. Diana Papua Motor menyajikan piutang dagang bersih yang dapat direalisasikan. Perusahaan tidak menysihkan piutang.

4.2 Laporan Keuangan Dalam Perusahaan

Setiap perusahaan dapat dinilai presentasi usahanya berdasarkan laporan keuangan yang disajikan secara periodik. Laporan keuangan dapat dengan jelas memperlihatkan gambaran kondisi keuangan dari perusahaan. Laporan keuangan yang merupakan hasil dari kegiatan operasi normal perusahaan yang akan memberikan informasi keuangan bagi entitas-entitas di dalam perusahaan itu sendiri maupun entitas-entitas lain yang di luar perusahaan. Dan juga untuk memberikan penilaian kepada piutang, maka dibawah ini dicantumkan laporan keuangan dari CV. Diana Papua Motor

Tabel 1. Laporan Laba Rugi CV. Diana Papua Motor

Laporan Laba Rugi Komparatif
Periode 31 Desember 2016 dan 2017

	Tahun 2016	Tahun 2017
Penjualan	Rp 930.553.000	Rp 990.875.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 521.568.000-	Rp 556.835.000-
Lab Kotor	Rp 408.985.000	Rp 434.040.000
Biaya-biaya :		
Biaya Operasional	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000
Biaya Listrik dan Telepon	Rp 14.400.000	Rp 14.400.000
Biaya Gaji	Rp 33.600.000	Rp 33.600.000
Biaya Lainnya	Rp 14.275.500 +	Rp 14.275.500+
Total Biaya	Rp 68.275.500 -	Rp 68.275.500 -
Lab Sebelum Pajak	Rp 340.709.500	Rp 365.767.500
Pajak	Rp 47.670.950 -	Rp 50.676.750-
Lab setelah pajak	Rp 293.038.550	Rp 315.090.750

Sumber: CV Diana Papua Motor

Tabel 2. Laporan Neraca Komparatif CV. Diana Papua Motor

Laporan Neraca Komparatif
Periode 31 Desember 2016 dan 2017

Aktiva	Tahun 2016	Tahun 2017
Aktiva Lancar:		
Kas	Rp 185.280.426	Rp 285.487.436
Piutang Usaha	Rp 20.560.000	Rp 17.750.000
Perlengkapan	Rp 35.000.000	Rp 72.000.000
Total Aktiva Lancar	Rp 240.840.426	Rp 375.237.436
Aktiva Tetap		
Peralatan	Rp 126.450.000	Rp 136.000.000
Akm Peny Peralatan	Rp (12.022.000)	Rp (14.500.000)
Kendaraan	Rp 135.000.000	Rp 224.000.000
Akm Peny Kendaraan	Rp (8.750.000)	Rp (17.600.000)
Total Aktiva Tetap	Rp 240.678.000	Rp 327.900.000
Total Aktiva	Rp 481.518.426	Rp 703.137.436
Kewajiban dan Modal		
Kewajiban:		
Utang Usaha	Rp 73.126.250	Rp 174.000.750
Modal:		
Modal	Rp 408.392.176	Rp 529.136.686
Total Kewajiban dan Modal	Rp 481.518.426	Rp 703.137.436

Sumber: CV Diana Papua Motor

4.3 Penilaian piutang dalam Perusahaan

Berikut ini adalah gambaran piutang dalam perusahaan CV. Diana Papua Motor dalam tahun 2016 dan 2017.

Tabel 3. Piutang Usaha CV. Diana Papua Motor

Piutang Usaha
Periode 2016 dan 2017

No	31 Desember 2016			31 Desember 2017		
	Nama	Jumlah	Tanggal Menunggak	Nama	Jumlah	Tanggal Menunggak
1	Yuni	Rp 2.300.000	22 November	Putra Rahman	Rp 2.090.000	26 Desember
2	Nur	Rp 1.700.000	24 November	Ananda	Rp 2.710.000	28 Februari
3	Harisam	Rp 1.990.000	25 Oktober	Abdulah	Rp 1.250.000	15 November
4	Cintya	Rp 1.780.000	19 September	Aulia Nisa	Rp 800.000	20 November
5	Sinta Amanda	Rp 2.030.000	28 Februari	Henry Leo	Rp 1.800.000	19 Desember
6	Sammy	Rp 1.800.000		Arifudin	Rp 750.000	16 November
7	Arumumin	Rp 2.110.000	27 Desember	Dalmano	Rp 2.110.000	28 Desember
8	Dahlia	Rp 1.300.000		Celvin	Rp 1.740.000	18 Oktober
9	Piter	Rp 1.740.000	25 Desember	Hidayat	Rp 800.000	22 Oktober
10	Sintia	Rp 2.030.000		Akbar Wisnu	Rp 1.740.000	
11	Callista	Rp 1.780.000		Arona	Rp 1.960.000	
	Jumlah	Rp 20.560.000		Jumlah	Rp 17.750.000	

Sumber: CV Diana Papua Motor

Dalam perusahaan terdapat piutang yang tidak dapat tertagih pada tahun 2016 dan 2017 sebagai berikut :

Tabel 4. Piutang Tak Tertagih CV. Diana Papua Motor

Piutang Tak Tertagih
Periode, 31 Desember 2016

Nama	Jumlah
Sintia	Rp. 2.030.000
Callista	Rp. 1.780.000

Sumber : CV. Diana Papua Motor

Berdasarkan data di atas terlihat bahwa perusahaan tidak menggunakan pencatatan cadangan kerugian piutang. Dalam hal ini metode yang digunakan perusahaan adalah metode dengan cara perusahaan itu sendiri. Ada dua metode yang dapat diterapkan oleh perusahaan dalam menangani piutang tak tertagih. Yaitu metode cadangan kerugian piutang dan metode penghapusan langsung.

Pemisahan masing-masing piutang ke dalam kelompok-kelompok umur piutang dilakukan dari data yang ada dalam buku pembantu piutang dalam perusahaan. Setelah piutang dikelompokkan berdasarkan umur piutang. Perusahaan menentukan persentasi kerugian piutang dari masing-masing umur piutang berdasarkan data-data piutang yang kemungkinan tidak tertagih pada tahun-tahun sebelumnya. Maka dapat ditetapkan sebagai berikut :

Tabel 5. Persentase Kerugian Piutang CV. Diana Papua Motor

Persentase Kerugian Piutang
Per, 31 Desember 2016

Kelompok Umur Piutang	Persentase kerugian piutang
Belum Menunggak	0.50%
1-30 Hari	5%
31-60 Hari	15%
61-120 Hari	35%
121-365 Hari	75%

Sumber: CV Diana Papua Motor

Dari persentasi yang telah ditentukan dalam setiap umur piutang maka akan tampak jumlah

taksiran kerugian piutang menurut analisa umur piutang pada tahun 2016 dan 2017 sebagai berikut:

Tabel 6. Taksiran Kerugian Piutang CV. Diana Papua Motor Tahun 2016

Taksiran Kerugian Piutang
Per, 31 Desember 2016

Kelompok Umur Piutang	Jumlah	Presentase Kerugian Piutang	Taksiran Kerugian Piutang
Belum Menunggak	Rp. 3.100.000	0.50%	Rp. 1.500
1-30 Hari	Rp. 3.850.000	5%	Rp. 192.500
31-60 Hari	Rp. 4.000.000	15%	Rp. 600.000
61-120 Hari	Rp. 3.770.000	35%	Rp. 1.319.500
121-365 Hari	Rp. 2.030.000	75%	Rp. 1.552.500
Jumlah	Rp. 16.750.000		Rp. 3.650.000

Sumber: CV Diana Papua Motor

Tabel 7. Taksiran Kerugian Piutang CV. Diana Papua Motor Tahun 2017

Taksiran Kerugian Pituang
Per, 31 Desember 2017

Kelompok Umur Piutang	Jumlah	Presentase Kerugian Piutang	Taksiran Kerugian Piutang
Belum Menunggak	Rp. 750.000	0.50%	Rp. 3.750
1-30 Hari	Rp. 6.000.000	5%	Rp. 300.000
31-60 Hari	Rp. 2.800.000	15%	Rp. 420.000
61-120 Hari	Rp. 2.540.000	35%	Rp. 889.000
121-365 Hari	Rp. 1.960.000	75%	Rp. 1.470.000
Jumlah	Rp. 14.050.000		Rp. 3.082.750

Sumber: CV Diana Papua Motor

Dalam gambaran piutang telah ditentukan persentase cadangan kerugian piutang dan cadangan kerugian piutang yang terlihat dalam tabel 6, sehingga pada tahun 2016 perusahaan memiliki cadangan kerugian piutang sebesar Rp. 3.650.000,-

Untuk tahun 2017 pada tabel 7 taksiran cadangan piutang tak tertagih adalah sebesar Rp. 3.082.750, Maka piutang yang ditetapkan dapat ditagih untuk tahun 2016 yaitu Rp.20.560.000 - Rp. 3.650.000 = Rp. 16.910.000,-.

Dan untuk piutang yang ditetapkan dapat ditagih tahun 2017 adalah Rp.17.750.000 – Rp. 3.082.750 = Rp. 14.667.250 Maka akan nampak dalam neraca sebagai berikut:

Tabel 8. Laporan Laba Rugi Komparatif CV. Diana Papua Motor

Laporan Laba Rugi Komparatif
Per, 31 Desember 2016 dan 2017

	Tahun 2016	Tahun 2017
Penjualan	Rp 930.553.000	Rp 990.875.000
Harga Pokok Penjualan	Rp385.568.000 -	Rp 415.835.000 -
Laba Kotor	Rp 544.985.000	Rp.575.040.000
Biaya-biaya		
Biaya Operasional	Rp 6.000.000	Rp 6.000.500
Biaya Listrik dan Telepon	Rp 14.400.000	Rp 14.400.000
Biaya Gaji	Rp 33.600.000	Rp 33.600.000
Biaya Lain-lain	Rp 14.275.500	Rp 14.275.500
Biaya Kerugian Piutang	Rp 3.650.000 +	Rp 3.082.750 +
Total Biaya	Rp 71.925.500 -	Rp 71.358.250 -
Laba Sebelum Pajak	Rp 473.059.500	Rp 503.681.750
Pajak/Laba Setelah Pajak	Rp 37.663.900 -	Rp 35.117.736 -
	Rp 435.395.600	Rp 468.564.014

Sumber: CV Diana Papua Motor

Tabel 9. Laporan Neraca Komparatif CV. Diana Papua Motor

Laporan Neraca Komparatif
Per, 31 Desember 2016 dan 2017

Aktiva	Tahun 2016	Tahun 2017
Aktiva Lancar :		
Kas	Rp. 84.000.000	Rp. 106.487.436
Piutang Usaha	Rp. 16.750.000	Rp. 14.050.000
Cad. Kerugian Piutang	Rp. (3.650.000)	Rp. (3.082.750)
Perlengkapan	Rp. 5.000.000	Rp. 5.000.000
Total Aktiva Lancar	Rp. 102.100.000	Rp. 122.454.686
Aktiva Tetap		
Peralatan	Rp. 26.450.000	Rp. 30.000.000
Akm Peny. Peralatan	Rp. (2.022.000)	Rp. 4.500.000
Kendaraan	Rp. 135.000.000	Rp. 124.000.000
Akm Peny. Kendaraan	Rp. (8.750.000)	Rp. 7.600.000
Total Aktiva Tetap	Rp. 150.678.000	Rp. 166.100.000
Total Aktiva	Rp. 252.778.000	Rp. 288.554.686
Kewajiban dan Modal		
Kewajiban		
Utang Usaha	Rp. 73.126.250	Rp. 57.978.540
Modal :		
Modal	Rp. 179.651.750	Rp. 230.576.146
Total Kewajiban & Modal	Rp. 252.778.000	Rp. 288.554.686

Apabila pelanggan yang bersangkutan tidak dapat melunasi hutangnya, maka jurnal yang dibuat untuk menghapus piutang tersebut adalah:

Cadangan Kerugian Piutang	Rp. 3.650.000
Piutang	Rp 3.650.000

Dan bila suatu saat pelanggan yang bersangkutan akan melunasi kembali piutangnya, maka jurnal yang dibuat adalah sebagai berikut:

Piutang	Rp. 3.650.000
Cadangan Kerugian Piutang	Rp. 3.650.000
Piutang	Rp. 3.082.750
Cadangan kerugian Piutang	Rp. 3.082.750

Dan jurnal yang dibuat untuk penerimaan uang dari piutang yang sudah di hapuskan adalah:

Kas	Rp. 3.650.000
Piutang	Rp. 3.650.000
Kas	Rp. 3.082.750
Piutang	Rp. 3.082.750

5. KESIMPULAN

Setelah melalui beberapa tahap dari pelaporan, maka kesimpulan yang daiperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Piutang usaha pada CV. Diana Papua Motor merupakan sumber pendapatan yang dalam penerapan akuntansinya menggunakan metode perusahaan sendiri dalam pencatatan kerugian piutang.
2. Adanya rangkap tugas dan tanggung jawab pada bagian pemasaran dan bagian penagihan piutang di kendalikan oleh satu orang saja.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hendra Teguh. 2002. *Menajemen Pemasaran I*. Jakarta: Prenhallindo
- [2] Narko. 2008. *Evaluasi Sistem dan Prosedur*. Yogyakarta: Yayasan Pustaka Negara
- [3] Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar I*. Jakarta: Selemba Empat
- [4] Wibowo dan Arif, Abu Bakar. 2005. *Akuntansi Dasar 2*. Jakarta: Erlangga
- [5] Baridwan Zaki. 2004. *Intermediate Accounting Edisi 8*. Yogyakarta: BPFE