

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Perkembangan dunia usaha dan persaingan bisnis yang semakin kompetitif seiring pertumbuhan perekonomian dan teknologi yang semakin pesat dalam era globalisasi menuntut perusahaan bekerja lebih keras untuk meningkatkan kinerja, mengembangkan inovasi dan melakukan perluasan usaha agar dapat terus bertahan dan bersaing untuk mencapai tujuan yang dikehendaki perusahaan baik perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang ataupun jasa. Agustinawati & Rizky, (2019) bahwa: “tujuan utama suatu perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh”. Menurut Zalogo *et al.* (2021) mendefinisikan bahwa: “Setiap perusahaan akan melakukan aktivitas penjualan barang maupun jasa secara tunai maupun secara kredit dengan penjualan tunai perusahaan akan langsung mendapatkan uang tunai yang dapat digunakan untuk aktivitas oprasional perusahaan, sedangkan dengan penjualan barang maupun jasa secara kredit perusahaan tidak langsung mendapatkan uang tunai akan tetapi dapat meningkatkan volume penjualan”. Banyak pelanggan lebih tertarik dengan penjualan barang maupun jasa secara kredit

Banyak aspek yang harus diperhatikan oleh perusahaan agar tujuan dalam memperoleh laba yang optimal tercapai. Salah satu yang harus diperhatikan oleh perusahaan khususnya perusahaan jasa yaitu penjualan barang atau jasa secara kredit. Menurut Patricia *et al.* (2021). “Kredit merupakan kemampuan dalam melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan satu janji, sehingga pembayaran dilaksanakan pada jangka waktu yang telah disepakati oleh dua belah pihak”. Sedangkan menurut Munadar *et al.* (2018) “Penjualan kredit atas barang atau jasa kepada pihak debitur akan menimbulkan tuntutan (*claim*) atau tagihan (piutang). Bagi perusahaan yang melakukan kegiatan penjualannya dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau diangsur.

Maka, piutang yang merupakan salah satu *asset* perusahaan yang berpengaruh harus dikontrol karena akan mempunyai resiko pada penagihan piutang dan pelunasannya, seperti resiko piutang tidak terbayar tepat waktu atau yang sudah melewati batas tanggal jatuh tempo (*overdue*). Piutang *overdue* ini mengakibatkan *cashflow* terhambat sehingga mengganggu keuangan dan kinerja perusahaan tersebut.

Menurut Seftiani *et al.* (2021) “Piutang usaha merupakan aset lancar dengan jumlah yang cukup dari total aset perusahaan. Namun piutang usaha juga merupakan aset yang memiliki resiko ketidakpastian dalam usaha, sehingga membutuhkan ketentuan bisnis untuk mengendalikannya”. Apabila piutang tidak dibayar, maka akan menimbulkan piutang tak tertagih. Menurut Aimbu *et al.* (2021) “Bahwa di dalam sebuah perusahaan, piutang tak tertagih seringkali terjadi karena ada beberapa fungsi yang terkait tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan, begitupun halnya yang terjadi di dalam laporan perputaran piutang perusahaan, banyaknya faktur penjualan kredit yang belum dilunaskan oleh para mitra bisnis yang dengan berbagai macam alasan adalah salah satu masalah yang akan membawa dampak buruk bagi perusahaan dalam segi pencapaian keuntungan”.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No71(2020) bahwa:

piutang (*accounts receivable*) didefinisikan sebagai hak perusahaan untuk menerima pembayaran dari pihak ketiga atas penjualan barang atau jasa yang telah dilakukan dalam kegiatan operasional perusahaan. Piutang muncul ketika perusahaan memberikan barang atau jasa kepada pelanggan dengan persetujuan bahwa pembayaran akan dilakukan di masa depan.

Sebagian besar modal usaha berupa piutang dagang sehingga perputaran dana dari usaha bisa terganggu apabila dalam pengendalian dan pengelolaan piutang kurang baik akan menjadi sesuatu yang wajar bila ada kemungkinan dari piutang tersebut tidak tertagih. Sebenarnya ada dua metode untuk perusahaan dalam mengatasi kerugian piutang tak tertagih dengan menggunakan metode penghapusan langsung dan metode penyisihan. Menurut Warren *et al.* (2017:441) “Metode langsung (*Direct Write-Off Method*) mencatat beban piutang tak tertagih hanya pada saat suatu piutang dianggap benar - benar tidak tertagih dan metode penyisihan

(*Allowance Method*) mencatat beban piutang dengan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode akuntansi”.

CV Mitra Bahagia adalah Perusahaan swasta yang memulai operasinya pada tahun 2003. Beralamat di jalan Parameswara nomor 3172 Palembang. Kegiatan utama perusahaan ini berkembang di bidang usaha jasa angkut barang atau biasa disebut dengan jasa ekspedisi. Jasa yang di berikan seperti jasa angkut alat – alat berat, produk bahan baku suatu perusahaan hingga barang hasil produksi dari suatu perusahaan yang di kirim keluar kota. Menurut Larisang & Kamil, (2021) “Perusahaan ekspedisi merupakan suatu bentuk jasa pelayanan publik yang menawarkan kemudahan dalam proses pengiriman suatu barang dari satu Kota ke kota lainnya dengan aman dan dapat dipertanggung jawabkan oleh pihak jasa pengiriman tersebut. Pengiriman barang dapat berupa dokumen, logistik, produk elektronik dan lain lain dan alat transportasi yang digunakan untuk mengirim barang dapat melalui jalur darat,laut maupun udara”

CV Mitra Bahagia dalam memberikan jasa tetap mengutamakan pelayanan yang terbaik bagi pelanggannya sehingga CV Mitra Bahagia lebih sering menjalankan transaksi jasa secara kredit dengan syarat pelunasan 2/10, n/30, terlihat dari tingginya piutang yang ada di Perusahaan seperti pada tabel berikut:

Tabel 1.1

Daftar Piutang CV Mitra Bahagia Palembang

Piutang CV Mitra Bahagia Palembang					
Tahun	Saldo Piutang	Piutang Masuk	Jumlah Piutang Berjalan	Piutang di Bayar	Saldo Akhir Piutang
Des 2020	Rp 769.359.000	Rp 685.195.000	Rp 1.454.734.000	Rp 796.700.000	Rp 658.034.000
Des 2021	Rp 658.034.000	Rp 558.500.000	Rp 1.216.534.000	Rp 775.500.000	Rp 441.034.000
Des 2022	Rp 441.034.000	Rp 575.879.000	Rp 1.016.913.000	Rp 706.474.000	Rp 310.439.000

Sumber : CV Mitra Bahagia Palembang,2023

Zulna & Inaya, (2022). “Kebijakan penjualan kredit menimbulkan hasil penjualan dalam bentuk piutang, dalam konteks keuangan, "5C" adalah singkatan yang sering digunakan dalam pendekatan penilaian piutang. Pendekatan ini membantu perusahaan atau lembaga keuangan dalam menganalisis risiko kredit dan menentukan apakah mereka harus memberikan kredit kepada pelanggan atau peminjam. Lima C ini meliputi : Karakter, ini mengacu pada karakter atau integritas

peminjam apakah mereka dapat diandalkan dan memiliki rekam jejak yang baik dalam membayar pinjaman mereka di masa lalu, analisis karakter melibatkan penilaian terhadap reputasi peminjam, latar belakang kredit, dan sejarah pembayaran. Kemampuan, ini adalah evaluasi terhadap kemampuan peminjam untuk membayar kembali pinjaman hal ini melibatkan pemeriksaan pendapatan, pekerjaan, dan kemampuan finansial mereka secara umum. Pihak yang memberikan kredit ingin memastikan bahwa peminjam memiliki penghasilan dan sumber daya yang cukup untuk membayar pinjaman. Modal, Ini merujuk pada modal atau aset yang dimiliki oleh peminjam, ini bisa menjadi jaminan atau kekayaan yang dapat dijadikan jaminan jika peminjam gagal membayar pinjaman. Pihak yang memberikan kredit ingin tahu apakah peminjam memiliki aset yang cukup untuk menjamin pinjaman. Jaminan, ini berkaitan dengan jenis jaminan yang dapat diberikan oleh peminjam sebagai penggantinya jika mereka tidak dapat membayar pinjaman. Jaminan ini bisa berupa properti, kendaraan, atau aset berharga lainnya. Ini memberikan perlindungan kepada pihak yang memberikan kredit jika peminjam gagal membayar. Kondisi, ini mengacu pada kondisi ekonomi dan faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi kemampuan peminjam untuk membayar pinjaman. Faktor ini dapat mencakup situasi ekonomi umum, tingkat suku bunga, dan faktor-faktor eksternal lainnya yang dapat memengaruhi situasi finansial peminjam/pemakai jasa.

Piutang adalah salah satu sumber utama kas dalam suatu perusahaan. Semakin tinggi volume penjualan kredit, semakin tinggi nilai piutang, maka semakin besar kemungkinan risiko kerugian perusahaan". Seperti transaksi pada tanggal 13 November tahun 2020 Bapak Buyek mengirim empat alat berat *Exca pc* ke kota Jambi dengan biaya angkut sebesar Rp68.000.000 namun Bapak Buyek baru membayar ongkos kirim sebesar Rp40.000.000 yang menyisakan saldo yang belum dibayar atas jasa yang dipakai sebesar Rp28.000.000 Selanjutnya pada tanggal 16 Desember 2020 PT. Unggul Sejati Indonesia mengirim sebuah alat berat *ExcaV.Sunny 135* ke kota Pekanbaru dengan biaya angkut sebesar Rp40.000.000 namun PT. Unggul Sejati Indonesia baru membayar ongkos kirim sebesar Rp15.000.000 yang menyisakan saldo yang belum dibayar atas jasa yang dipakai

sebesar Rp25.000.000 total hutang atas dua transaksi tersebut menjadi Rp53.000.000. tanggal 17 januari 2021 PT. Unggul Sejati Indonesia membayar atas pemakaian jasa tanggal 16 Desember 2020 sebesar Rp20.000.000 yang masih menyisakan hutang PT. Unggul Sejati Indonesia pada CV Mitra Bahagia senilai Rp5.000.000 maka total piutang atas dua transaksi tersebut menjadi Rp33.000.000. tertanggal 17 Februari 2021, piutang atas dua transaksi tersebut dapat diestimasi resiko kerugiannya kalau mengikuti aturan dari PSAK No.71 yang mana pencadangan harus sudah disiapkan sejak awal alias ketika kredit terjadi dan Perusahaan harus membuat estimasi cadangan kerugian piutang berdasarkan risiko kredit dan performa piutang yang berpotensi tidak dapat ditagih. Piutang usaha umumnya memiliki potensi untuk tidak tertagih. Menurut Meliana *et al.* (2019) “Piutang tak tertagih merupakan piutang yang terjadi karena penjualan kredit yang pada akhir periode akuntansi benar-benar tidak dapat ditagih”. Berdasarkan uraian yang telah dinyatakan dalam latar belakang, maka penulis tertarik untuk mengambil judul **“Analisis Perlakuan Akuntansi Terhadap Piutang Usaha Atas Pendapatan Jasa Angkut Berdasarkan PSAK No. 71 CV Mitra Bahagia Palembang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan tersebut permasalahan Piutang tak tertagih bisa timbul akibat kebijakan perusahaan menjual produk dan jasa dengan sistem kredit. Kebijakan tersebut ditempuh sebagai strategi untuk meningkatkan omset penjualan. dikarenakan CV Mitra Bahagia melakukan penjualan jasa dominan dilakukan dengan cara kredit. Maka rumusan masalah yang penulis angkat yaitu:

1. Bagaimana Perlakuan akuntansi terhadap piutang usaha mulai dari pengakuan, pencatatan, dan perhitungan piutang usaha berdasarkan PSAK No.71 pada CV Mitra Bahagia Palembang ?
2. Bagaimana penyajian nilai penyisihan piutang usaha pada laporan posisi keuangan dan nilai bersih pada laporan laba rugi pada CV Mitra Bahagia Palembang ?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Berdasarkan rumusan permasalahan pada pembahasan laporan akhir ini agar jelas dan lebih terarah dalam pembahasannya agar tidak menyimpang dari permasalahan semula serta meminimalisir kesalahan yang dapat terjadi, maka penulis memfokuskan pembahasan hanya pada masalah penyisihan piutang dan analisis perlakuan akuntansi terhadap piutang usaha atas pendapatan jasa angkut berdasarkan PSAK No. 71 CV Mitra Bahagia Palembang tahun 2020 - 2022.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulis yang ingin dicapai dalam pembuatan laporan akhir ini adalah:

1. Membantu perusahaan untuk mengetahui perlakuan akuntansi terhadap piutang usaha berdasarkan PSAK No.71 tahun 2020.
2. Menganalisis perlakuan akuntansi terhadap piutang usaha berdasarkan PSAK No.71 tahun 2020 dengan melakukan analisa terhadap pengakuan, pencatatan dan perhitungan serta menerapkan metode penyisihan piutang dengan menggunakan analisa umur piutang untuk mengetahui nilai bersih terhadap piutang usaha dengan memperhitungkan cadangan piutang tak tertagih dalam laporan posisi keuangan dan untuk mengetahui laba bersih yang sebenarnya diperoleh dengan memperhitungkan beban piutang tak tertagih dalam laporan laba rugi Perusahaan.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan laporan akhir ini adalah :

1. Bagi Penulis

Penulisan laporan akhir ini diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu pengetahuan akuntansi keuangan dan wawasan bagi penulis khususnya yang berkaitan dengan analisa perlakuan piutang usaha berdasarkan PSAK No.71 tahun 2020.

2. Bagi CV Mitra Bahagia Palembang

Sebagai bahan masukan informasi untuk pihak manajemen perusahaan dalam langkah pengendalian dan perbaikan yang dapat dilakukan. Yang berkaitan dengan penjualan jasa secara kredit berdasarkan PSAK No.71 tahun 2020 yang mengharuskan setiap Perusahaan menyiapkan resiko kerugian kredit yang bisa saja terjadi karena berbagai faktor di masa depan seperti prediksi ekonomi di tahun mendatang.

3. Bagi Politeknik Negeri Sriwijaya

Sebagai referensi dan tambahan informasi bagi teman mahasiswa dalam penyusunan laporan akhir dimasa yang akan datang khususnya bagi mahasiswa dan mahasiswi pada program studi diploma III Akuntansi pada jurusan akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang

1.5 Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah teknik maupun cara yang dilakukan untuk mengumpulkan data Menurut Sugiyono, (2019) Teknik pengumpulan data adalah langkah-langkah yang dilakukan dalam melakukan upaya-upaya pencapaian tujuan laporan akhir. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan laporan akhir.

- a. Metode dokumentasi
Metode Dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang dapat berupa sumber tertulis yaitu buku, jurnal dan data data lain yang berkaitan dengan laporan akhir.
- b. Wawancara
Wawancara adalah kegiatan penulis menanyakan langsung kepada bagian yang terkait atau berhubungan dengan CV Mitra Bahagia.
- c. Observasi
Observasi adalah metode pengumpulan data yang memiliki ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik lain, yaitu wawancara dan dokumentasi.

Berdasarkan penjelasan di atas penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan (1) metode wawancara langsung dengan salah satu anak pemilik perusahaan sekaligus pimpinan perusahaan yang berkaitan dengan proses pengiriman dan cara pembayaran pada perusahaan (2) Dokumentasi yaitu dilakukan

dengan melihat dan mengumpulkan data catatan/dokumen dan data yang diperoleh adalah data pendapatan kredit atau piutang pada CV Mitra Bahagia Palembang tahun 2020 hingga tahun 2022 yang terlampir pada lampiran.

1.5.2 Sumber Data

Beberapa sumber data yang digunakan dalam penyusunan laporan akhir, (Fauzi *et al.*, 2019: 121) menyatakan bahwa sumber data dapat di gunakan yaitu:

1. Data Primer
Data primer adalah data mentah yang belum diolah dan dikumpulkan secara khusus untuk tujuan penelitian oleh peneliti yang bersangkutan.
2. Data Sekunder
Data sekunder adalah data yang sudah diolah oleh pihak lembaga lain untuk kepentingan tertentu, dan data yang sudah diolah tersebut dikumpulkan oleh.

Berdasarkan penjelasan di atas maka penulisan laporan akhir ini data yang digunakan bersumber dari data sekunder. Data sekunder yang didapatkan oleh penulis berupa data tentang sejarah perusahaan, struktur organisasi, serta meminta data atas pendapatan jasa secara kredit atau piutang pada CV Mitra Bahagia Palembang tahun 2020 hingga tahun 2022.

1.6 Sistematika Penulisan

Secara garis besar laporan akhir terdiri dari lima bab yang isinya mencerminkan susunan atau materi yang akan dibahas, tiap-tiap bab memiliki hubungan antar bab satu dengan lain. Untuk memberikan gambaran secara jelas, berikut ini diuraikan mengenai sistematika pembahasan laporan akhir ini secara singkat, yaitu:

BAB I Pendahuluan

Bab ini penulis menjelaskan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini berisikan landasan teori yang menguraikan secara singkat tentang PSAK No. 71 tahun 2020 dan mengenai teori-teori yang dapat

dijadikan sebagai bahan pembandingan. pengertian Piutang, pengolongan Piutang, pengakuan dan pencatatan Piutang, penyajian pelaporan piutang dan piutang tak tertagih serta metode metode pencatatan piutang

BAB III Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan yang berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas, dan kegiatan usaha serta cara perusahaan melakukan penjualan jasa secara kredit.

BAB IV Pembahasan

Bab ini penulis akan Menganalisis Piutang usaha pada CV Mitra Bahagia Palembang dengan menggunakan teori - teori yang ada pada bab II meliputi analisis pengkuan piutang, analisis estimasi dalam menentukan cadangan piutang tak tertagih serta pengaruh pengakuan piutang tak tertagih terhadap laporan posisi keuangan dan laba bersih perusahaan dengan pedoman dari Ikatan Akuntan Indoseia (IAI) dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.71 (2020). Yang mengharuskan perusahaan untuk melakukan pencadangan piutang usaha.

BAB V Kesimpulan Dan Saran

Bab ini penulis akan menarik simpulan sebagai pemecahan dari hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab IV. Pada bab ini juga, penulis akan memberikan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan dalam memecahkan masalah yang dihadapi.