

TUGAS AKHIR

ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PIUTANG

PADA PT.SUCOFINDO CABANG PADANG

Diajukan Sebagai Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya DIII Akuntansi

Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Andalas



Oleh:

Nurhafifah

2200522003

PROGRAM DIPLOMA III AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS ANDALAS

2025

**PROGRAM DIPLOMA III
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ANDALAS**

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Dengan ini menyatakan bahwa:

Nama : Nurhafifah

NIM : 2200522003

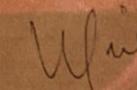
Program Studi : DIII Akuntansi

Judul Tugas Akhir : *Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Pada PT Sucofindo
Cabang Padang*

Telah diuji dan disetujui Tugas Akhir melalui ujian komprehensif Tugas Akhir yang diadakan pada tanggal 11 Juni 2025 sesuai dengan prosedur, ketentuan, dan kelaziman yang berlaku.

Padang, 20 Agustus 2025

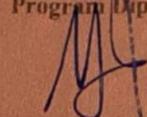
Pembimbing,



Warnida, Dra., M.M., Ak., CA
NIP. 196511181992032003

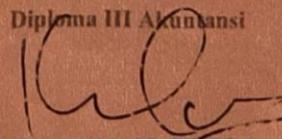
Mengetahui:

Koordinator
Program Diploma III



Dr. Yulia Anas., SE., M.Si
NIP. 197107171999032002

Ketua Program Studi
Diploma III Akuntansi



Ihsani Mazelfi, SE., M.Acc
NIP. 199303312019032019

LEMBARAN PERNYATAAN

Saya dengan data diri dibawah ini:

Nama : Nurhafifah

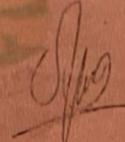
NIM : 2200522003

Jurusan : DIII Akuntansi

Menyatakan bahwa Tugas Akhir yang saya susun dengan judul "**Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Pada PT Sucofindo Cabang Padang**" merupakan karya orisinal yang saya susun sendiri. Jika terdapat unsur plagiasi pada sebagian atau keseluruhan karya ini saya bersedia bertanggung jawab berdasarkan ketentuan yang berlaku. Demikianlah pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Padang, 20 Agustus 2025

Saya yang menyatakan



Nurhafifah

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama :Nurhafifah
Nim :2200522003
Program Studi :DIII Akuntansi
Fakultas :Ekonomi Dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa tugas akhir saya dengan judul:

“ANALISIS PENERAPAN AKUTANSI PIUTANG PADA PT.SUCOFINDO CABANG PADANG”

Yang saya tulis dan kirimkan adalah karya asli saya selain daftar pustaka yang jelas menunjukkan sumbernya.karya ini,sejauh yang saya ketahui, tidak mengandung bahan yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain.

Saya memahami sepenuhnya bahwa jika di kemudian hari ditemukan adanya indikasi plagiarisme atau pelanggaran hak cipta dalam karya ini, saya bersedia bertanggung jawab sepenuhnya dan menerima sanksi akademik atau hukum yang berlaku sesuai dengan peraturan yang ditetapkan oleh Universitas Andalas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

Padang,15 April 2025

Yang menyatakan,

Nurhafifah

2200522003

KATA PENGANTAR

Penulis bersyukur kepada Allah SWT karena berkat rahmat dan kekuatan-Nya, penulis dapat terus mendapatkan kesehatan dalam kehidupan mereka sehingga mereka dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Penulis mengucapkan salam dan shalawat kepada nabi besar umat Islam, Muhammad.

Tugas Akhir ini merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi oleh penulis agar dapat mengikuti ujian komprehensif dan menyelesaikan pendidikan di Program Diploma III Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Andalas. Selain itu, Tugas Akhir ini juga berfungsi sebagai bahan pembelajaran yang bermanfaat bagi siapa saja yang menggunakannya. Oleh karena itu, Tugas Akhir ini disusun dengan judul **“Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Pada PT.Sucofindo Cabang Padang”**

Dalam proses penyusunan tugas akhir ini, penulis sangat mengandalkan bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak di sekitar penulis. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengungkapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya dengan penuh rasa tulus dan kebahagiaan kepada:

1. Saya mengucapkan terima kasih kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, serta memberikan petunjuk dan hidayah-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik dan lancar.
2. Terima kasih yang sebesar-besarnya saya sampaikan kepada Papa dan Mama, yang telah membesarkan, mendoakan, memberikan nasihat, serta memberikan dukungan penuh sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dan menuntaskan pendidikan di Program Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Andalas.
3. Saya mengucapkan terima kasih kepada Ibuk Warnida, Dra., M.M., CA, selaku dosen pembimbing, yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing serta membantu kelancaran penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Saya mengucapkan terima kasih kepada Ibu Ihsani Mazelfi, SE, M.Acc, yang menjabat sebagai Kepala Program Studi Akuntansi di Program Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Andalas.
5. Saya mengucapkan terima kasih kepada Ibu Dr. Yulia Anas, SE, M.Si, yang menjabat sebagai Koordinator Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Andalas.

6. Seluruh dosen, terutama yang mengajar pada Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Andalas, yang telah membagikan ilmu dan pengetahuan berharga selama masa perkuliahan
7. Bapak An Ikhrandi, selaku Kepala Cabang PT Sucofindo Padang, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan magang di PT Sucofindo Cabang Padang
8. Seluruh karyawan PT Sucofindo Cabang Padang, khususnya di bagian Keuangan & Akuntansi serta bagian Kepegawaian, yang telah berbagi ilmu dan pengalaman berharga kepada penulis selama menjalani kegiatan magang.
9. Saya mengucapkan terima kasih kepada Kak Wani, Kak Wulan, dan Bang Ipin yang telah memberikan ilmu dan nasihat berharga selama masa magang serta meluangkan waktu untuk membagikan informasi yang mendukung penyelesaian tugas akhir ini.
10. Saya menyampaikan apresiasi kepada Auriyes dan Dinda sebagai rekan seperjuangan yang telah setia mendampingi saya selama masa perkuliahan, serta senantiasa memberikan semangat dan dukungan yang sangat berarti dalam proses penyelesaian tugas akhir ini.
11. Saya mengucapkan terima kasih kepada seluruh sahabat dekat penulis, Onak, Nauk, dan Ezel, yang telah senantiasa memberikan motivasi, semangat, serta dukungan selama masa perkuliahan maupun dalam proses penulisan tugas akhir ini.
12. Saya mengucapkan terima kasih kepada seluruh rekan-rekan Program Diploma III Akuntansi angkatan 2022, yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu, atas segala kontribusi informasi yang telah diberikan selama masa perkuliahan.

Padang, 16 Maret 2025

Penulis,

Nurhafifah

DAFTAR ISI

TUGAS AKHIR	1
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I.....	Error! Bookmark not defined.
1.1 Latar Belakang	Error! Bookmark not defined.
1.2 Rumusan Masalah.....	Error! Bookmark not defined.
1.3 Tujuan Magang	6
1.4 Manfaat Magang	6
1.5 Metode Pengumpulan Data.....	7
1.6 Tempat dan Waktu Magang.....	7
BAB II.....	8
2.1 Pengertian Akuntansi	8
2.2 Pengertian Piutang	8
2.3 Klasifikasi Piutang	11
2.4 Kebijakan Dalam Penjualan Kredit Dan Terjadinya Piutang	12
2.5 Pengakuan dan Pencatatan Piutang.....	14
2.6 Penerimaan Piutang	17
2.7 Penilaian Piutang.	18
BAB III.....	24
3.1 Sejarah Perusahaan	24
3.2 Visi dan Misi PT. Sucofindo (Persero).....	25
3.3 Logo Perusahaan.....	26
3.4 Nilai perusahaan.....	27
3.5 Struktur Organisasi	27
BAB IV.....	29
4.1 Kebijakan Akuntansi terhadap piutang jasa PT. Sucofindo Cabang padang	29
4.2 Faktor yang menyebabkan timbulnya piutang tak tertagih ada PT. Sucofindo Padang.....	36
4.2.1 Profil Singkat Narasumber Wawancara	37

4.2.2	Hasil wawancara : Penyebab Piutang Tak Tertagih.....	37
4.2.3	Faktor Eksternal Penyebab Piutang Tak Tertagih.....	38
4.2.4	Faktor Internal Penyebab Piutang Tak Tertagih	39
4.2.5	Dampak Akuntansi dan Keuangan.....	40
4.2.6	Upaya dan Strategi Pencegahan	40
4.3	Analisis Pengakuan Piutang Dilakukan PT Sucofindo Cabang Padang	41
BAB V		46
5.1	Kesimpulan	46
5.2	Saran	47
DAFTAR PUSTAKA.....		48



DAFTAR TABEL

tabel 4. 1 Laporan Aging per desember 2024.....	32
tabel 4. 2 Persentase penurunan nilai.....	33
tabel 4. 3 Data piutang tidak tertagih (2021-2023).....	39
tabel 4. 4 Neraca PT. Sucofindo (Persero) Cabang Padang.....	42



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo Perusahaan	26
Gambar 3. 2 Struktur perusahaan.....	28



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan, piutang menjadi salah satu komponen penting dari aset lancar. Hal ini disebabkan karena piutang menjadi aset lancar terbesar kedua setelah aset keuangan perusahaan. Adanya piutang menunjukkan bahwa perusahaan menerapkan strategi penjualan kredit untuk meningkatkan performa penjualannya. Menurut Herry, piutang didefinisikan sebagai hak hukum yang dimiliki perusahaan untuk menerima sejumlah uang, produk, atau jasa dari pihak lain di masa mendatang, sebagai akibat dari transaksi yang telah terjadi sebelumnya.

Korporasi menjalankan bisnisnya melalui transaksi sehari-hari yang mencakup penjualan barang dan jasa. Setelah itu, perusahaan akan memperoleh pendapatan dari penjualan barang atau jasa. Akibatnya, jika penjualan lancar, arus kas masuk perusahaan akan lancar. Untuk meningkatnya operasinya, setiap bisnis membutuhkan aset sumber daya ekonomi dalam mata uang yang dimiliki oleh suatu bisnis disebut aset. Aset tetap terdiri dari dua jenis, yaitu aset tetap berwujud dan aset tetap tidak berwujud. Sementara itu, aset lancar merupakan jenis aset yang investasi di dalamnya dapat segera dicairkan menjadi uang tunai. Aset yang sebagian besar mudah dan cepat dikonversi menjadi uang tunai disebut sebagai aset dengan perputaran tinggi.

Dari perspektif ekonomi, tujuan utama perusahaan adalah menghasilkan uang (berorientasi pada keuntungan), menjaga perusahaan tetap beroperasi, dan menjaga keseimbangan dalam operasinya sehingga perusahaan dapat berkembang menjadi perusahaan yang besar dan kuat. Tujuan-tujuan ini hanya dapat dicapai melalui manajemen

yang efektif, khususnya manajemen dana, yang memungkinkan modal yang dimiliki dapat berfungsi dengan baik.

Meskipun penjualan tunai tidak akan mengancam perusahaan secara signifikan, penjualan kredit akan menyebabkan masalah piutang dan pembayaran. Salah satu metode penting yang dapat menjelaskan sebagian besar aset perusahaan adalah manajemen piutang. Piutang adalah komponen modal kerja yang sangat penting. Karena piutang termasuk dalam laporan posisi keuangan, pengolahan data piutang yang tepat sangat berpengaruh terhadap keakuratan penilaian piutang dalam laporan keuangan. Akuntansi piutang yang akurat dapat berdampak besar pada kualitas pelaporan keuangan. Selain itu, laporan keuangan berfungsi sebagai gambaran untuk para pembaca mengenai kondisi keuangan perusahaan, kinerja bisnis, serta berbagai masalah terkait lainnya. Oleh karena itu, dalam menyusun laporan keuangan tentu sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang telah disetujui. Laporan keuangan dapat memberikan penilaian yang wajar apabila standar tersebut dipatuhi dalam proses pencatatan piutang usaha.

Perusahaan harus menggunakan metode penjualan kredit untuk meningkatkan penjualan mereka ditengah persaingan ketat dengan bisnis lain. Namun konsekuensinya yang tidak diinginkan dari penerapan kebijakan ini termasuk peningkatan jumlah piutang serta peningkatan jumlah kredit macet, keterlambatan pembayaran, dan biaya terkait lainnya.

Tidak ada organisasi yang mengantisipasi bahwa debitur tidak akan membayar semua piutang yang diterbitkan. Namun, pembayaran yang terlambat dan tidak tertagih dari berbagai jenis piutang selalu mungkin terjadi, terlepas dari penelitian menyeluruh tentang proses perolehan kredit.

Akuntansi piutang merupakan sistem dan metode yang dijalankan oleh perusahaan untuk mencatat setiap transaksi piutang yang terjadi. Mulyadi (2007:6) menjelaskan bahwa sistem adalah kumpulan prosedur yang disusun secara terorganisir dan terpadu guna menjalankan aktivitas utama perusahaan secara efisien.

Dalam konteks akuntansi piutang, perlakuan akuntansi meliputi berbagai proses yang berkaitan dengan pemberian simbol atau pencatatan pada transaksi piutang. Proses ini mencakup pengakuan atas adanya piutang, pengukuran nilai piutang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku, pencatatan transaksi piutang ke dalam buku besar atau sistem akuntansi perusahaan, serta pelaporan informasi piutang dalam laporan keuangan selama periode tertentu. Semua tahapan ini bertujuan untuk memastikan bahwa piutang dicatat dan dilaporkan secara akurat dan dapat dipertanggungjawabkan.

Piutang dan pendapatan dari penjualan harus dicatat pada saat terjadinya transaksi penjualan tersebut. Secara prinsip, pengakuan piutang usaha harus dilakukan secara simultan dengan pengakuan pendapatan penjualan secara kredit. Dalam kasus jasa, pengakuan piutang dilakukan pada saat seluruh aktivitas penyediaan jasa selesai dan telah diserahkan kepada pihak pembeli, khususnya dalam transaksi jasa yang dilakukan secara kredit.

Selain itu, terdapat kondisi khusus yang membatasi pengakuan piutang. Piutang tidak boleh diakui untuk barang dagang yang telah dikirimkan apabila terdapat perjanjian yang menyatakan bahwa pengirim masih mempertahankan hak kepemilikan atas barang tersebut hingga ada tanda penerimaan resmi dari pembeli. Hal ini juga berlaku untuk barang yang dikirimkan berdasarkan perjanjian konsinyasi, di mana pengirim (consignor) tetap memegang hak milik atas barang sampai barang tersebut berhasil dijual oleh penerima konsinyasi (consignee).

Piutang tak tertagih adalah piutang usaha yang telah melewati batas waktu

pembayaran yang wajar dan tidak menunjukkan tanda-tanda akan dapat ditagih kembali, meskipun telah dilakukan berbagai upaya penagihan. Dalam praktik akuntansi, piutang jenis ini biasanya dihapuskan dari catatan keuangan dengan cara mengakui kerugian, yang tercermin sebagai beban penurunan nilai piutang atau biaya piutang tak tertagih (bad debt expense). Piutang tak tertagih juga berfungsi sebagai indikator penting dalam mengevaluasi kualitas pengelolaan piutang oleh perusahaan. Semakin besar jumlah piutang tak tertagih yang dimiliki, maka semakin rendah tingkat efektivitas pengelolaan piutang tersebut dan semakin tinggi pula potensi risiko kerugian finansial yang dihadapi perusahaan.

Guna mengantisipasi risiko piutang yang tidak tertagih, perusahaan yang memiliki piutang wajib membentuk cadangan kerugian piutang sesuai ketentuan dalam Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 50 dan 55. Apabila perusahaan tidak menyisihkan cadangan tersebut sebagaimana diatur dalam PSAK, maka hal tersebut dapat menimbulkan penyimpangan dalam pelaporan keuangan. Dengan membuat cadangan kerugian piutang sesuai dengan ketentuan PSAK, perusahaan dapat meningkatkan keakuratan laporan keuangan dan mengurangi risiko kerugian akibat piutang yang tidak tertagih. Sangat penting untuk menerapkan akuntansi piutang mulai dari pengakuan, pengukuran, dan penyajian agar laporan keuangan disajikan dengan benar.

Untuk mengelola piutang dengan baik, perusahaan perlu menyusun pencatatan akuntansi piutang usaha secara akurat. Guna mempermudah pemantauan piutang yang masih belum tertagih, perusahaan biasanya menyusun daftar umur piutang. Langkah ini membantu menjaga agar laporan keuangan tetap sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

PT. SUCOFINDO (Persero) merupakan perusahaan hasil kerja sama antara Pemerintah Republik Indonesia dan Societe Generale de Surveillance Holding SA (SGS) yang berbasis di Jenewa, Swiss. Perusahaan ini merupakan pelopor dalam bidang jasa

inspeksi di Indonesia. Organisasi ini melakukan inspeksi, pengujian, penilaian, dan konsultasi dengan cabang hampir di seluruh Indonesia. Selain itu, PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Padang, salah satu cabangnya, menyediakan layanan pelanggan dengan kredit.

Kebijakan memberikan kredit kepada calon klien yang total tagihannya untuk satu pekerjaan (order) melebihi RP.10 juta diberlakukan untuk pengelolaan piutang. Pembayaran penuh dan tunai dimuka diperlukan bagi klien baru dan calon klien dengan tagihan dibawah Rp 10 juta. Untuk pekerjaan dengan nilai tagihan di atas Rp10 juta, diperlukan pembayaran uang muka sebesar 30% ditambah PPN sebesar 11%. Pelunasan sisanya dilakukan setelah pelanggan menerima sertifikat atau laporan hasil pekerjaan. Bahwa tidak tertagihnya sebagian penjualan kredit atau bahkan kredit macet terjadi pada PT.SUCOFINDO (Persero) Cabang Padang karena kebijakannya dalam menawarkan layanan kredit kepada konsumen. Kerugian piutang terjadi ketika sejumlah piutang tidak dapat ditagih dari pihak terkait. Meskipun tujuan utama perusahaan adalah memperoleh keuntungan maksimal, alokasi dana untuk menutupi piutang tak tertagih akan mengurangi besarnya laba operasional yang bisa dicapai. Jika ditinjau dari berbagai sudut, keuntungan yang besar akan menghasilkan keuntungan yang signifikan bagi bisnis, infestor, dan staf.

Dari penjelasan di atas, penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana PT. Sucofindo (Persero) Cabang Padang menjalankan prosedur pengelolaan dan analisis piutang, mulai dari proses penjualan secara kredit, pencatatan piutang tak tertagih, hingga penanganan keterlambatan pembayaran, yang diangkat dalam penelitian dengan judul **“Analisis Penerapan Akuntansi Piutang Pada PT. Sucofindo Cabang Padang”**

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah diatas, maka penulis akan merumuskan masalah yaitu:

1. Bagaimana penerapan kebijakan akuntansi terkait piutang atas jasa di PT Sucofindo Cabang Padang?
2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih di PT Sucofindo Cabang Padang?
3. Bagaimaa analisis pengakuan piutang dilakukan PT Sucofindo cabang Padang?

1.3 Tujuan Magang

Tujuan magang yang ingin dicapai oleh penulis antara lain adalah:

1. Untuk memahami dan menganalisis kebijakan akuntansi yang diterapkan terhadap piutang jasa di PT Sucofindo Cabang padang.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis penyebab munculnya piutang tak tertagih di PT Sucofindo Cabang Padang.
3. Untuk menilai proses dan prosedur pengakuan piutang yang diterapkan di PT Sucofindo Cabang Padang.

1.4 Manfaat Magang

Ada beberapa pihak yang mendapat keuntungan dari pelaksanaan magang ini:

1. Bagi Penulis
 - a. Menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik kerja nyata, sehingga dapat memahami kondisi dunia kerja secara langsung.
 - b. Memahami metode, sistem, serta teknologi yang digunakan dalam lingkungan kerja.
 - c. Memperluas wawasan dan menambah pengalaman terkait dunia kerja..
2. Bagi Instansi
 - a. Dapat merekrut mahasiswa yang dinilai berkualitas kedalam instansi.
 - b. Membantu instansi dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab kerjanya.

- c. Membangun dan mempererat hubungan yang baik antara instansi dan universitas.
3. Bagi Universitas
- a. Menjadi wadah untuk menjalin kerja sama antara perusahaan dengan Universitas, khususnya Fakultas Ekonomi.
 - b. Memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang tepat dan terkini, penulis melakukan:

- 1) Observasi langsung terhadap laporan *aging schedule* dan laporan keuangan PT SUCOFINDO Cabang Padang.
- 2) Wawancara mendalam dengan salah satu pegawai dari bagian keuangan yang bertanggung jawab terhadap pencatatan dan penagihan piutang.

Hasil wawancara menjadi bagian penting dalam memahami faktor-faktor non-teknis yang tidak sepenuhnya tercermin dalam data akuntansi.

1.6 Tempat dan Waktu Magang

Kegiatan magang ini dilakukan di PT Sucofindo Cabang Padang, yang beralamat di Jalan By Pass KM 19,5, Kelurahan Balai Gadang, Kecamatan Koto Tangah, Kota Padang, Sumatera Barat. Magang berlangsung selama 45 hari, mulai dari tanggal 13 Januari hingga 14 Maret 2025.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Akuntansi

Financial Accounting Standards Board (FASB) menyatakan bahwa akuntansi adalah ilmu yang mempelajari secara sistematis proses pencatatan, pengklasifikasian, pengolahan, peringkasan, analisis, dan penafsiran informasi yang dapat dipercaya dan relevan. Informasi tersebut mencakup transaksi serta sebagian peristiwa yang berkaitan dengan aspek keuangan, yang dibutuhkan oleh manajer dan pengelola perusahaan atau entitas, serta jenis laporan yang harus disusun untuk memenuhi kewajiban fidusia dan tanggung jawab lainnya.

Menurut Syaiful Bahri (2016), akuntansi adalah seni dalam mencatat, mengelompokkan, merangkum, serta melaporkan transaksi secara sistematis berdasarkan isi dan standar yang umum diterima. Menurut Mursyidi (2010:17), akuntansi adalah proses pengumpulan data keuangan, pengolahan, dan analisis informasi yang relevan untuk diubah menjadi informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan.

American Institute of Certified Public Accounting (AICPA) (2011:4) menyatakan bahwa akuntansi merupakan suatu proses pengolahan informasi yang melibatkan pertimbangan berbagai pilihan dalam pengambilan keputusan oleh para pengguna informasi tersebut.

2.2 Pengertian Piutang

Transaksi yang melibatkan penjualan produk atau layanan secara kredit biasanya menghasilkan piutang. Bisnis harus mempertahankan posisi pasar mereka dalam menghadapi persaingan yang ketat. Menjual secara kredit adalah salah satu taktik yang

digunakan untuk meningkatkan penjualan. Namun, taktik ini juga dapat menghasilkan lebih banyak piutang, peluang kredit macet yang lebih tinggi, dan biaya tambahan lainnya.

Karena piutang merupakan aset lancar terpenting setelah kas, maka piutang memiliki peran vital dalam aktivitas ekonomi perusahaan. Dalam upaya bersaing di pasar, perusahaan memanfaatkan piutang sebagai indikator dari aktivitas penjualan kreditnya. Ketika pelanggan berkomitmen untuk membayarkan kepada penjual atas seluruh barang dan jasa yang telah diterima, maka sejak transaksi penjualan dicatat hingga pembayaran diterima dalam bentuk kas, perusahaan memiliki hak untuk menagih sejumlah nilai tersebut. Hak penagihan inilah yang disebut sebagai piutang.

Transaksi yang paling sering menyebabkan munculnya piutang yaitu penjualan barang dan jasa secara kredit. Secara umum, piutang mencakup semua hak atau klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa. Jika aktivitas utama perusahaan melibatkan penjualan barang atau jasa secara kredit, maka piutang yang dihasilkan menjadi salah satu komponen terpenting dalam aset lancar.

Menurut Al. Haryono Jusup (2011), piutang muncul ketika perusahaan menjual barang atau jasa kepada pihak lain secara kredit. Piutang merupakan hak tagih penjual terhadap pembeli sebesar nilai transaksi yang terjadi. Setiap transaksi piutang selalu melibatkan dua pihak, yaitu:

- a.) Kreditur adalah pihak yang memiliki hak atas piutang atau tagihan, yang dicatat sebagai aset.
- b.) Debitur adalah pihak yang bertanggung jawab untuk melunasi utang, yang merupakan suatu kewajiban.

Menurut Nopiyani (2014), piutang mencakup seluruh klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lain, baik itu individu, perusahaan, maupun organisasi. Piutang dapat berupa

janji secara lisan atau tertulis dari pembeli terhadap penjual untuk melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang telah diterima, umumnya akan ditagih dalam jarak antara 30 hingga 60 hari. Dalam proses ini, kepercayaan menjadi unsur penting bagi perusahaan dalam menjalankan transaksi penjualan yang menghasilkan piutang.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa akuntansi piutang merupakan proses pencatatan dan pelaporan yang berkaitan dengan timbulnya piutang serta proses penagihannya, yang mencerminkan klaim atas uang, barang, atau jasa dan termasuk aset lancar. Proses pencatatan dan pelaporan ini diatur secara sistematis guna menyajikan informasi keuangan yang diperlukan oleh manajemen dalam rangka mendukung pengelolaan perusahaan secara efektif.

Faktor-faktor yang memengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang menurut Riyanto (2015:85-87) dapat dijelaskan sebagai berikut:

a.) Volume Penjualan Kredit

Jumlah investasi yang dibutuhkan dalam piutang meningkat seiring dengan proporsi penjualan kredit terhadap keseluruhan penjualan. Selain itu, peningkatan volume penjualan kredit setiap tahunnya mengharuskan perusahaan untuk mengalokasikan investasi yang lebih besar pada piutang. Meskipun jumlah piutang yang besar meningkatkan risiko, hal ini juga berpotensi meningkatkan tingkat keuntungan perusahaan.

b.) Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Penjualan kredit mungkin memiliki persyaratan pembayaran yang ketat atau fleksibel. Menetapkan persyaratan yang ketat untuk pembayaran menunjukkan bahwa bisnis mengutamakan keamanan kredit daripada keuntungan. Persyaratan yang ketat mencakup hal-hal seperti tenggat waktu pembayaran yang singkat dan mengenakan bunga yang besar untuk piutang yang tidak dibayar tepat waktu. Di sisi lain, investasi

perusahaan dalam piutang meningkat seiring dengan lamanya tenggat waktu pembayaran.

c.) Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Perusahaan dapat memilih batas kredit atau batas maksimum yang diberikan kepada setiap konsumen dalam penjualan kredit. Jumlah uang yang diinvestasikan dalam piutang meningkat seiring dengan batas maksimum yang diberikan kepada setiap pelanggan. Selain itu, ketentuan mengenai siapa yang berhak mendapatkan kredit juga berdampak. Semakin selektif perusahaan dalam memilih pelanggan yang layak kredit, semakin kecil jumlah investasi dalam piutang. Oleh karena itu, pembatasan kredit dilakukan baik secara kuantitatif maupun kualitatif.

d.) Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan memiliki opsi untuk menerapkan kebijakan penagihan utang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang memilih strategi penagihan utang aktif biasanya mengeluarkan biaya lebih besar untuk mendukung upaya penagihan dibandingkan dengan yang menggunakan strategi pasif.

e.) Kebiasaan Membayar dari para Langganan

Beberapa konsumen sering memanfaatkan kesempatan untuk membayar dengan diskon tunai, sementara yang lain memilih tidak melakukannya.

2.3 Klasifikasi Piutang

Pengelompokan piutang memiliki peran yang sangat penting karena dengan adanya klasifikasi tersebut, laporan keuangan menjadi lebih mudah memahami komponen-komponen yang disajikan dalam neraca.

Menurut Herry (2013:181), dalam praktiknya, piutang umumnya dibagi menjadi beberapa kategori sebagai berikut:

- a.) Piutang usaha merupakan jumlah kredit yang diberikan kepada pelanggan akibat penjualan barang atau jasa. Piutang ini biasanya diharapkan dapat tertagih dalam jarak waktu 30 hingga 60 hari. Secara umum, piutang jenis ini merupakan yang paling besar di antara piutang lain yang dimiliki perusahaan.
- b.) Dokumen resmi yang digunakan sebagai bukti utang adalah wesel. Pihak yang berutang wajib membayar bunga atas wesel-wesel ini, yang umumnya memiliki jangka waktu penagihan 60 hingga 90 hari atau lebih lama. Piutang dagang umumnya merujuk pada wesel serta piutang dari transaksi penjualan.
- c.) Jenis piutang selain piutang dagang disebut piutang lain-lain, dan sering ditampilkan terpisah dalam neraca. Piutang ini dikategorikan sebagai aset lancar jika diperkirakan akan diterima dalam waktu kurang dari satu tahun. Namun, piutang ini diklasifikasikan sebagai aset tidak lancar jika diperlukan waktu lebih dari satu tahun untuk menerimanya. Piutang bunga, piutang pajak, dan piutang karyawan adalah beberapa jenis piutang lainnya.

2.4 Kebijakan Dalam Penjualan Kredit Dan Terjadinya Piutang

Sebagian keputusan yang berkaitan dengan syarat kredit, standar kredit, praktik penagihan, dan diskon tetap termasuk dalam kebijakan penjualan kredit. Hal-hal yang berkaitan dengan pengumpulan piutang dan kebijakan kredit antara lain:

a.) Standar Kredit

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pemberian kredit meliputi kualitas piutang dagang yang dapat diterima, durasi periode kredit, pemberian potongan tunai untuk pembayaran lebih cepat, serta program pengelolaan pengumpulan piutang.

b.) Termin Kredit

Durasi periode kredit serta pemberian diskon tunai bagi pelanggan yang melakukan pembayaran lebih cepat.

c.) Potongan Kredit

Persentase potongan pembayaran dari total penjualan bruto karena pembayaran dilakukan dalam jangka waktu tertentu.

d.) Default Tunai

Kerugian yang timbul akibat kemungkinan piutang dagang yang tidak tertagih disebabkan oleh pelanggaran standar kredit dan penundaan dalam proses penagihan piutang.

Piutang muncul saat perusahaan memberikan pinjaman pada konsumen maupun perusahaan lain. Piutang yang terjadi dicatat dalam sistem akuntansi melalui prosedur pencatatan tertentu dan mendapat persetujuan dari pihak yang berwenang. Tujuan dari hal ini adalah untuk menjaga kekayaan perusahaan serta memastikan keandalan data akuntansi.

Berbagai transaksi yang mempengaruhi piutang adalah:

a.) Transaksi penjualan kredit

Transaksi ini dicatat dalam jurnal penjualan dengan dasar faktur penjualan yang dilengkapi surat perintah pengiriman dan surat muat, yang diterima oleh bagian piutang serta bagian penagihan. Penjualan secara kredit ini mengakibatkan timbulnya piutang.

b.) Transaksi Retur Penjualan

Transaksi ini dicatat dalam jurnal retur penjualan berdasarkan memo kredit yang disertai dengan laporan penerimaan barang. Pengembalian penjualan ini akan

mengurangi saldo piutang perusahaan. Retur penjualan merupakan barang yang dikembalikan oleh pelanggan.

c.) Transaksi penerimaan kas dari piutang

Transaksi ini dicatat dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan bukti penerimaan kas yang disertai surat pemberitahuan dari pihak debitur.

d.) Transaksi Penghapusan Piutang

Transaksi ini dicatat dalam jurnal umum berdasarkan bukti memorial yang disusun oleh bagian kredit.

2.5 Pengakuan dan Pencatatan Piutang

Piutang didukung oleh faktur penjualan atau dokumen lain yang sah, selain jaminan tertulis formal, dan mencakup jumlah yang diperkirakan dapat ditagih dalam tahun berikutnya setelah tanggal neraca.

Biasanya, waktu pembayaran diberikan antara 30 hingga 60 hari; jika melewati periode ini, piutang dianggap telah melewati batas waktu penagihan. Piutang hanya dicatat apabila kriteria pengakuan telah terpenuhi. Ayat jurnal yang digunakan untuk mengakui piutang dari penjualan barang adalah:

Piutang usaha	Rp. xxxx
Penjualan	Rp. xxxx

Terdapat tiga metode dalam mengakui piutang yang berkaitan dengan cara menangani potongan penjualan yang diberikan jika debitur melunasi pembayaran dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

a.) Metode kotor

Piutang diakui sebesar nilai penjualan penuh tanpa memperhitungkan potongan yang mungkin diberikan. Jika debitur menggunakan potongan tersebut, potongan itu dicatat sebagai pengurang penjualan, bukan pengurang piutang.

b.) Metode bersih

Piutang diakui setelah dikurangi dengan potongan penjualan. Jika debitur tidak memanfaatkan potongan tersebut, maka terjadi kelebihan pembayaran atas piutang yang ada. Kelebihan ini kemudian dicatat sebagai penghasilan lain-lain atau pendapatan di luar operasi.

c.) Metode Cadangan

Piutang diakui sebesar nilai penjualan sebelum potongan, sementara penjualan dicatat setelah dikurangi potongan. Selisih antara nilai piutang dan penjualan tersebut dicatat sebagai cadangan untuk potongan penjualan.

Di bawah ini adalah perbandingan antara metode kotor, metode bersih, dan metode cadangan berdasarkan contoh transaksi yang berkaitan dengan piutang:

1.) Pada tanggal 1 Januari 2017 PT.xx menjual barang dengan syarat 2/10, n/30 dengan harga Rp.2.000.000.

Metode kotor

Piutang	Rp.2.000.000
Penjualan	Rp.2.000.000

Metode Bersih

Piutang	Rp.1.960.000
Penjualan	Rp.1.960.000

Metode Cadangan

Piutang	Rp.2.000.000
Cad.Pot.Penjualan	Rp.40.000
Penjualan	Rp.1.960.000

Keterangan Metode Bersih:

Penjualan kotor	Rp.2.000.000
Potongan yang akan dilakukan 2% x Rp.2000.000	Rp. 40.000
Piutang Bersih	Rp.1.960.000

Keterangan Metode Cadangan:

Cadangan Pot Penjualan 2% x Rp.2.000.000 = Rp.40.000

- 2.) Jika pada tanggal 7 januari 2017 terjadi pelunasan piutang dari penjualan tanggal 1 januari 2017 sebesar Rp.2000.000.

Metode Kotor

Kas	Rp.1960.000
Potongan penjualan	Rp. 40.000
Piutang	Rp.2000.000

Metode Bersih

Kas	Rp.1.960.000
Piutang	Rp.1.960.000

Metode Cadangan

Kas	Rp.1.960.000
Cad.Pot.Penjualan	Rp. 40.000
Piutang	Rp.2.000.000

Keterangan Metode Kotor

Piutang	Rp.2.000.000
Potongan 2% x Rp.2000.000	Rp. 40.000
Kas Diterima	<u>Rp.1.960.000</u>

3.) Jika pelunasan piutang terjadi pada tanggal 15 januari 2017, maka:

Metode Kotor

Kas	Rp.2000.000
Piutang	Rp.2.000.000

Metode Bersih

Kas	Rp.2000.000
Piutang	Rp.1.960.000
Laba Pembatalan Pot. Penjualan	Rp. 40.000

Metode Cadangan

a. Kas	Rp.2.000.000
Piutang	Rp.2.000.000
b. Cadangan pot. Penjualan	Rp.40.000
Laba Pembatalan Pot. Penjualan	Rp.40.000

2.6 Penerimaan Piutang

Penagihan piutang pelanggan harus selalu dilakukan agar modal kerja yang tertanam pada piutang tetap rendah, sehingga perusahaan tetap memiliki likuiditas yang baik. Beberapa pihak yang terlibat dalam proses penagihan piutang antara lain adalah:

- a.) Bagian penagihan bertugas untuk menerbitkan faktur penjualan dan memberikan salinan faktur untuk pihak memerlukannya. Ketika faktur penjualan mencapai tanggal jatuh tempo, bagian ini akan menghubungi pelanggan secara aktif untuk memastikan pembayaran diterima tepat waktu.

- b.) Kasir adalah bagian yang menerima cek atau uang tunai dari pelanggan dan menyetorkannya ke bank. Kasir juga menyiapkan bukti setoran kas bank dalam tiga rangkap, memberikan satu rangkap kepada pelanggan sebagai kuitansi. Selanjutnya, cek atau giro beserta dua rangkap bukti setoran dan faktur penjualan diserahkan kepada bagian keuangan.
- c.) Bagian keuangan bertugas untuk menyetujui penerimaan kas berdasarkan bukti penagihan yang valid. Mereka akan memeriksa kesesuaian jumlah uang (cek atau giro) dengan bukti setoran bank serta faktur penjualan.
- d.) Bagian akuntansi bertanggung jawab melakukan pencatatan seluruh transaksi perusahaan dan menyusun laporan keuangan.

2.7 Penilaian Piutang.

Piutang akan dicantumkan menjadi bagian dari neraca, namun menentukan nominal yang dilaporkan sering kali sulit karena sebagian piutang mungkin tidak tertagih. Sebelum memberikan kredit kepada pelanggan, bagian penjualan melakukan penilaian terhadap beberapa persyaratan.

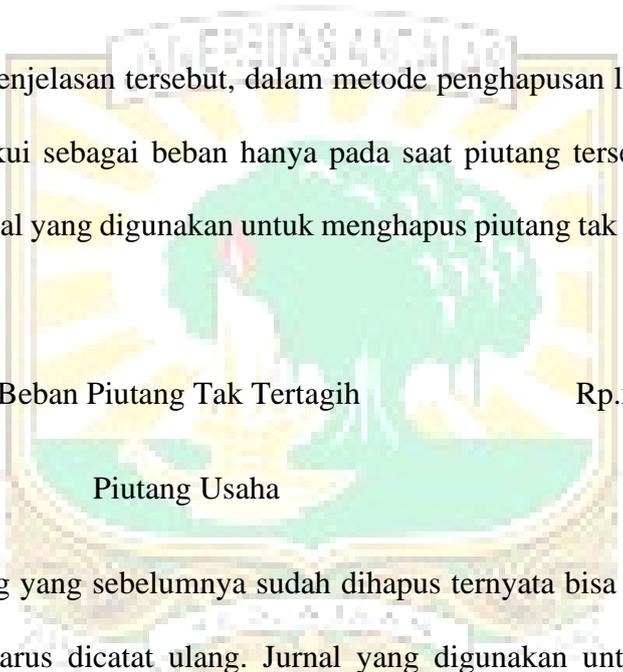
Sebelum perusahaan disetujui untuk pembelian secara kredit, penjual akan melakukan penilaian terhadap beberapa persyaratan. Namun, tetap ada piutang yang tidak tertagih. Misalnya, seorang pelanggan mungkin tidak mampu membayar hutangnya karena kondisi ekonomi memburuk, terkena PHK, atau harus menanggung biaya rumah sakit mendadak. Kerugian tersebut dicatat sebagai beban piutang tak tertagih (debit pada piutang sangsi). Menurut Kieso et al. (2011), terdapat dua metode pencatatan piutang tak tertagih, yaitu:

- a.) Metode Penghapusan Langsung

Jika perusahaan menggunakan metode ini, maka tidak dilakukan penyisihan atau estimasi untuk piutang yang diperkirakan tidak tertagih. Pencatatan hanya dilakukan ketika piutang benar-benar dinyatakan tidak tertagih.

Dalam metode penghapusan langsung, piutang dagang yang tidak tertagih baru diakui sebagai beban setelah bagian kredit memastikan bahwa piutang tersebut tidak bisa ditagih. Selanjutnya, bagian akuntansi akan mendebit beban piutang tak tertagih dan mengkredit piutang pelanggan yang dianggap gagal membayar.

Menurut penjelasan tersebut, dalam metode penghapusan langsung, piutang yang tidak tertagih diakui sebagai beban hanya pada saat piutang tersebut benar-benar tidak dapat ditagih. Jurnal yang digunakan untuk menghapus piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:



Beban Piutang Tak Tertagih	Rp.xxx
Piutang Usaha	Rp.xxx

Jika piutang yang sebelumnya sudah dihapus ternyata bisa ditagih kembali, maka piutang tersebut harus dicatat ulang. Jurnal yang digunakan untuk mengakui kembali piutang tersebut, apabila pembayaran diterima dalam tahun yang sama dengan penghapusannya, adalah sebagai berikut:

Piutang Usaha	Rp.xxx
Beban Piutang Tak Tertagih	Rp.xxx

Jika perusahaan menerapkan metode penghapusan langsung, maka neraca hanya akan menampilkan jumlah piutang bruto tanpa memperlihatkan nilai piutang yang diharapkan dapat ditagih.

b.) Metode Penyisihan atau Cadangan

Perusahaan besar umumnya menetapkan estimasi tertentu untuk piutang yang kemungkinan tidak dapat ditagih, yang dilakukan setiap periode guna mengantisipasi risiko piutang tak tertagih di masa mendatang. Karena saat piutang muncul, belum bisa dipastikan piutang mana yang akan tertagih dan berapa nilainya. Oleh sebab itu, pencadangan untuk piutang tak tertagih dibuat terlebih dahulu dan dicatat melalui ayat jurnal penyesuaian pada akhir periode fiskal. Seperti ayat penyesuaian lainnya, ayat jurnal ini memiliki dua tujuan, yaitu:

- 1.) Menurunkan nilai piutang dagang yang diperkirakan dapat direalisasikan menjadi kas di masa depan.
- 2.) Membebankan perkiraan penurunan nilai tersebut pada periode saat ini.

Metode ini mencatat beban berdasarkan estimasi pada periode akuntansi saat penjualan kredit terjadi. Estimasi tersebut dibuat untuk memperkirakan piutang tak tertagih dari seluruh penjualan kredit atau dari total piutang yang masih beredar. Pendekatan ini membantu mencocokkan beban dengan laporan laba rugi serta memastikan bahwa piutang dinilai sesuai dengan nilai kas yang diharapkan diterima di neraca. Nilai realisasi bersih adalah jumlah piutang bersih yang diperkirakan akan diterima secara tunai.

Metode penyisihan lebih tepat digunakan dalam pelaporan keuangan terutama jika jumlah piutang tak tertagih cukup signifikan. Berikut adalah tiga hal yang terkait dengan metode penyisihan:

- a. Piutang tak tertagih adalah suatu estimasi. Nilai estimasi ini dicatat sebagai beban yang dibebankan pada periode yang sama dengan saat pendapatan diakui.

- b. Piutang yang diperkirakan tidak dapat ditagih dicatat dengan mendebit beban piutang tak tertagih dan mengkredit cadangan piutang tak tertagih melalui jurnal penyesuaian pada akhir setiap periode.
- c. Apabila sejumlah piutang dihapus karena tidak dapat ditagih, maka jumlah tersebut akan didebit dari cadangan piutang tak tertagih dan dikreditkan ke piutang usaha.

Catat beban piutang tak tertagih sesuai dengan estimasi dan buat penyisihan piutang tak tertagih sebagai akun kontra terhadap piutang dagang. Jurnal yang dibutuhkan untuk mencatat transaksi tersebut adalah:

Beban Piutang Tak Tertagih	Rp.xxx
Penyisihan Piutang Tak Tertagih	Rp.xxx

Ayat jurnal untuk mencatat penghapusan piutang adalah:

Penyisihan Piutang Tak Tertagih	Rp.xxx
Piutang Usaha	Rp.xxx

Piutang yang sebelumnya telah dihapus bisa saja dapat ditagih kembali di kemudian hari. Dalam situasi ini, piutang tersebut harus dicatat ulang, yang merupakan kebalikan dari ayat jurnal penghapusan. Jurnal untuk mengakui kembali piutang tersebut adalah sebagai berikut:

Piutang Usaha	Rp.xxx
Penyisihan Piutang Tak Tertagih	Rp.xxx

(Membalik Jurnal Penghapusan Piutang)

Kas	Rp.xxx
Piutang Usaha	Rp.xxx

(Mencata penerimaan Piutang)

Menurut Kieso et al. (2011), terdapat dua dasar yang digunakan untuk menentukan jumlah piutang yang diperkirakan tidak tertagih dalam metode penyisihan atau cadangan, yaitu:

a. Presentasi Penjualan (*percentage of Sales Basic*)

Manajemen menentukan hubungan proporsional antara jumlah penjualan kredit dengan estimasi kerugian akibat piutang tak tertagih. Hubungan ini didasarkan pada pengalaman masa lalu serta kebijakan kredit perusahaan. Dasar perhitungannya bisa menggunakan total penjualan kredit atau penjualan kredit bersih pada tahun berjalan.

Berikut adalah ayat jurnal yang digunakan:

Beban Piutang Tak Tertagih	Rp.xxx
Penyisihan Piutang Tak Tertagih	Rp.xxx

(Mencatat estimasi piutang tak tertagih untuk tahun berjalan)

b. Presentasi Piutang (*Percentage of Receivable*)

Semakin lama piutang belum dilunasi, semakin kecil peluang piutang tersebut untuk tertagih. Oleh karena itu, estimasi piutang tak tertagih dapat dilakukan dengan mengamati lama waktu piutang tersebut belum dibayar. Metode yang digunakan disebut dengan penghitungan umur piutang (*aging the receivable*). Analisis umur piutang merupakan laporan yang mengelompokkan piutang berdasarkan periode tertentu, sehingga manajemen dapat memahami kondisi piutang dan mengambil keputusan keuangan yang tepat.

Umur piutang dihitung dengan membuat daftar yang mengelompokkan piutang setiap pelanggan berdasarkan tanggal jatuh temponya. Lama piutang melewati jatuh tempo

dihitung dari selisih antara tanggal jatuh tempo piutang dengan tanggal saat daftar umur piutang dibuat. Adapun ayat jurnal yang digunakan adalah:

Beban piutang tak tertagih Rp.xxx

 Penyisihan Piutang Tak Tertagih Rp.xxx

(Menyesuaikan akun penyisihan dengan total estimasi piutang tak tertagih)



BAB III

GAMBARAN UMUM INSTANSI

3.1 Sejarah Perusahaan

Berdasarkan profil perusahaan dan situs resmi www.sucofindo.co.id, PT *Superintending Company of Indonesia* (Persero), atau yang dikenal sebagai SUCOFINDO, didirikan melalui Akta Notaris Johan Arifin Lumban Tobing Sutan Arifin Nomor 42 pada 22 Oktober 1956 dengan nama awal PT *Superintending Company of Indonesia*. SUCOFINDO adalah perusahaan patungan antara Pemerintah Republik Indonesia dan *Societe Generale de Surveillance Holding SA* (SGS), perusahaan inspeksi terbesar di dunia yang berpusat di Jenewa, Swiss.

Awal mula SUCOFINDO adalah Lembaga Penyelenggara Perusahaan Industri (LPPI). Pada tahun 1965, lembaga ini diubah oleh pemerintah menjadi perusahaan joint venture bersama *Societe Generale de Surveillance* (SGS) SA yang berpusat di Jenewa, Swiss, dengan pembagian saham masing-masing 50%. Seiring waktu, komposisi saham berubah menjadi 95% dimiliki oleh Republik Indonesia dan 5% oleh SGS. Untuk mendukung pemerintah dalam memastikan distribusi barang yang efisien dan memperoleh devisa melalui perdagangan ekspor-impor, SUCOFINDO awalnya memulai dengan menawarkan layanan inspeksi dan pengawasan di sektor perdagangan, khususnya di bidang komoditas pertanian. Saat ini, SUCOFINDO telah mengembangkan sejumlah layanan inovatif baru.

Layanan baru yang ditawarkan SUCOFINDO meliputi pergudangan dan pengiriman (warehousing dan forwarding), laboratorium analitik, teknik industri dan kelautan, serta fumigasi dan higienitas industri. Dengan bantuan para ahli di bidangnya, aliansi strategis dengan organisasi asing, dan jaringan laboratorium, cabang, dan lokasi

layanan yang tersebar di berbagai kota di Indonesia, SUCOFINDO menawarkan berbagai layanan terintegrasi yang meningkatkan kualitas layanan yang diberikan. Selain layanan tersebut, SUCOFINDO telah berkembang ke bidang sertifikasi, audit, evaluasi, konsultasi, pelatihan, dan sejumlah kegiatan pendukung lainnya menjelang peringatan ke-60 tahunnya. Sektor yang dilayani meliputi pertanian, kehutanan, pertambangan (minyak dan gas serta non-minyak dan gas), konstruksi, manufaktur, maritim, perikanan, pemerintahan, transportasi, sistem informasi, dan energi terbarukan.

SUCOFINDO berkomitmen untuk secara konsisten meningkatkan kualitas layanan dan daya saing di pasar global melalui pendekatan sistem manajemen terintegrasi dan sebagai organisasi yang terus belajar untuk menyediakan layanan baru. Untuk memberikan layanan terbaik, memenuhi kebutuhan klien, dan memperkuat posisinya di pasar, organisasi terus mengembangkan ide-ide baru. Dengan dukungan manajemen pengetahuan, pengembangan layanan kreatif, dan budaya kerja yang kuat, SUCOFINDO berencana untuk memperluas operasinya dan meraih kesuksesan di pasar ASEAN pada tahun 2016.

3.2 Visi dan Misi PT. Sucofindo (Persero)

Visi

Dalam upaya meningkatkan kualitas dalam pelayanan terhadap customer maka ditetapkan visi PT. Sucofindo (persero) adalah:

“Menjadi perusahaan kelas dunia yang kompetitif, andal dan terpercaya di bidang inspeksi, pengujian, sertifikasi, konsultasi dan pelatihan.”

Misi

Misi dari PT. Sucofindo adalah:

“Menciptakan nilai ekonomi kepada para pemangku kepentingan, terutama pelanggan, pemegang saham dan karyawan melalui jasa inspeksi, pengujian, sertifikasi, konsultasi serta jasa terkait lainnya untuk menjamin kepastian berusaha.”

3.3 Logo Perusahaan



Gambar 3. 1 Logo Perusahaan

Logo perusahaan berupa TIGA BOLA DUNIA menggambarkan ruang lingkup usaha perseroan yang bersifat internasional serta mengintegrasikan tiga wilayah, yaitu darat, laut, dan udara.

1. Warna biru tua melambangkan sifat stabil, tahan lama, aman, dan dapat dipercaya, mencerminkan sebuah usaha yang dapat diandalkan.
2. Warna biru cerah memberikan kesan yang bersih dan lapang, sekaligus melambangkan keteraturan serta luasnya cakupan bisnis.
3. Gradasi warna biru mencerminkan suasana yang merepresentasikan keberagaman jenis usaha, sekaligus menunjukkan dinamika yang menggambarkan orientasi pada pertumbuhan dan kemajuan masyarakat.

Logotype SUCOFINDO yang menggunakan font Microgama (aerostyle) menampilkan kesan yang tegas, kokoh, luas, dan stabil. Karakteristik ini menciptakan citra

yang mencerminkan keseriusan perusahaan dalam menjalankan setiap komitmen dengan seluruh mitra atau pihak terkait.

3.4 Nilai perusahaan

Terdapat 6 nilai perusahaan yang diterapkan PT. Sucofindo, dijuluki dengan AKHLAK yang memiliki arti sebagai berikut:

1. Amanah :Memegang teguh kepercayaan yang diberikan.
2. Kompeten :Terus belajar dan mengembangkan kapabilitas.
3. Harmonis :Saling peduli dan menghargai perbedaan.
4. Loyal :Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan negara.
5. Adaptif :Terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan.
6. Kolaboratif :Membangun kerjasama yang sinergis.

3.5 Struktur Organisasi

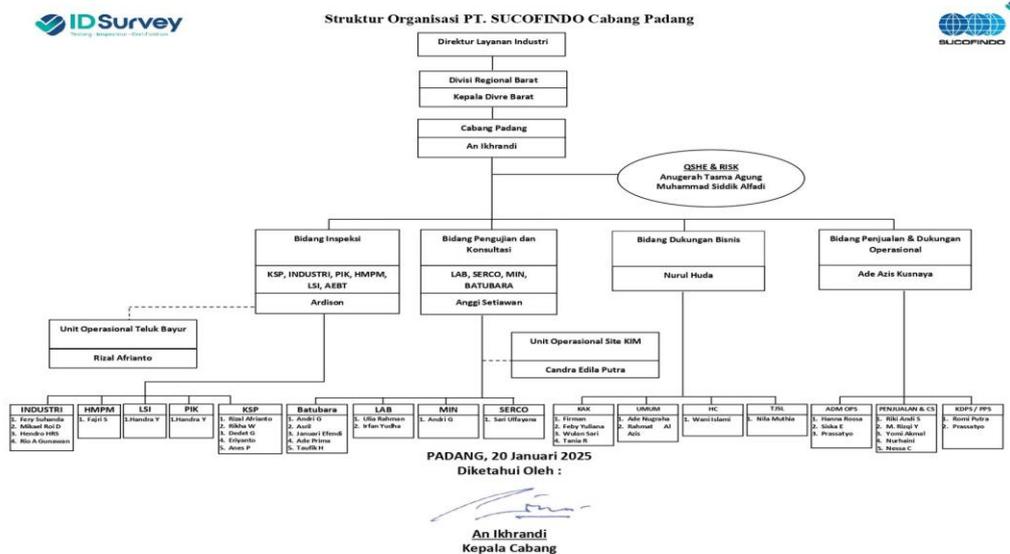
Struktur organisasi yang dirancang dengan baik mampu mendorong terciptanya kerja sama yang efektif dengan menyediakan kerangka kerja dasar, sehingga setiap anggota dalam organisasi dapat berkolaborasi secara efisien. Dari perspektif manajerial yang ideal, struktur organisasi harus memiliki bentuk yang jelas dan tujuan yang konkret serta mudah dipahami oleh seluruh anggota, agar dapat berfungsi optimal dalam membantu pencapaian tujuan organisasi secara menyeluruh.

Struktur organisasi juga menggambarkan pembagian tugas serta hubungan kerja antara berbagai bagian, termasuk posisi, wewenang, dan tanggung jawab yang berbeda-beda.

Kantor pusat PT Sucofindo dipimpin oleh dewan komisaris yang beranggotakan lima orang. Dalam menjalankan operasional perusahaan, terdapat empat direktur utama

yang masing-masing membawahi bidang Sumber Daya Alam, Sumber Daya Industri, Keuangan dan Manajemen Risiko, serta Sumber Daya Manusia. Selain itu, terdapat direktorat yang membawahi sejumlah departemen dan cabang, yang masing-masing dipimpin oleh seorang direktur.

Untuk wilayah Cabang Padang, PT Sucofindo berada di bawah naungan Direktorat Layanan Industri dan dipimpin oleh seorang kepala cabang. Pengelolaan QHSE dan RISK juga menjadi tanggung jawab kepala cabang. Terdapat empat bidang utama dalam struktur ini, yaitu Inspeksi; Pengujian dan Konsultasi; Penjualan; serta Dukungan Bisnis. Bidang Inspeksi meliputi KSP, Industri, PIK, HMPM, LSI, AEBT, dan unit operasional Teluk Bayur. Bidang Pengujian dan Konsultasi mencakup LAB, SERCO, Mineral dan Batubara, serta unit operasional KIM. Sementara itu, Bidang Dukungan Bisnis terdiri dari KAK, Umum, HC, dan TJSL. Struktur lengkap dari organisasi ini dapat dilihat pada gambar 3.2



Gambar 3. 2 Struktur perusahaan

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Kebijakan Akuntansi terhadap piutang jasa PT. Sucofindo Cabang Padang

PT Sucofindo (Persero), sebuah badan usaha milik negara di wilayah Padang, menawarkan jasa konsultasi, pelatihan, pengujian sertifikasi dan inspeksi. Pedoman Akuntansi Keuangan (PAK) PT SUCOFINDO (Persero) berperan sebagai panduan bagi perusahaan dalam seluruh aktivitas yang terkait dengan akuntansi dan keuangan. Piutang usaha dan provisinya tercakup dalam kebijakan akuntansi yang terdapat dalam Pedoman Akuntansi Keuangan (PAK).

Kebijakan akuntansi terkait piutang jasa di PT SUCOFINDO Cabang Padang pada umumnya mengikuti pedoman akuntansi yang ditetapkan oleh kantor pusat, yaitu PT SUCOFINDO (Persero), sebuah BUMN yang bergerak di sektor inspeksi, pengujian, sertifikasi, dan pelatihan. Aktivitas utama cabang Padang menghasilkan pendapatan dari layanan yang diberikan berdasarkan kesepakatan kontrak dengan klien. Setiap layanan yang telah diselesaikan menjadi landasan untuk pencatatan akuntansi, khususnya dalam hal pengakuan pendapatan dan pencatatan piutang usaha.

Perusahaan ini pada umumnya menerapkan ketentuan dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) sebagai acuan dalam pencatatan dan pelaporan piutang jasa sesuai standar akuntansi yang berlaku di Indonesia, khususnya:

1. Pengakuan Piutang

Piutang jasa diakui saat jasa telah diberikan kepada pelanggan dan terdapat hak untuk menerima pembayaran. Hal ini sesuai dengan PSAK 72 tentang Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan.

2. Pengukuran Piutang

Piutang diukur sebesar nilai nominal yang dapat ditagih. Jika ada kemungkinan tidak tertagih sebagian atau seluruhnya, perusahaan harus membentuk cadangan kerugian penurunan nilai berdasarkan PSAK 71 tentang Instrumen Keuangan.

SUCOFINDO menerapkan analisis umur piutang (aging schedule) untuk menilai kolektibilitas piutang dan menentukan cadangan kerugian penurunan nilai. Pengelolaan piutang usaha merupakan aspek penting dalam sistem akuntansi perusahaan, terutama bagi entitas yang bergerak dalam bidang jasa seperti PT SUCOFINDO. Sebagai perusahaan yang menghasilkan pendapatan dari jasa inspeksi, pengujian, sertifikasi, dan konsultasi, SUCOFINDO kerap berhadapan dengan kondisi di mana pendapatan tidak langsung diterima secara tunai melainkan dalam bentuk piutang. Oleh karena itu, pengendalian dan penilaian piutang usaha menjadi salah satu prioritas utama agar tidak menimbulkan risiko kredit yang besar.

Dalam praktiknya, SUCOFINDO menerapkan analisis umur piutang atau yang dikenal juga dengan istilah aging schedule untuk menilai tingkat kolektibilitas piutang dari pelanggan. Melalui metode ini, perusahaan dapat mengelompokkan piutang berdasarkan umur sejak tanggal jatuh tempo dan menilai risiko ketertagihan dari setiap kelompok umur tersebut. Selanjutnya, hasil dari analisis umur piutang ini menjadi dasar dalam menentukan besarnya cadangan kerugian penurunan nilai piutang, yaitu penyisihan atas kemungkinan kerugian yang timbul akibat piutang tidak tertagih. Praktik ini mengacu pada PSAK 71 tentang Instrumen Keuangan yang mengharuskan perusahaan menerapkan pendekatan *Expected Credit Loss* (ECL) atau kerugian kredit yang diharapkan.

Pembahasan berikut akan mengulas secara rinci bagaimana analisis umur piutang diterapkan oleh PT SUCOFINDO Cabang Padang, termasuk proses klasifikasi umur piutang, penilaian risiko, penentuan cadangan kerugian penurunan nilai, serta implikasinya terhadap laporan keuangan dan pengambilan keputusan manajemen.

1) Konsep Dasar Analisis Umur Piutang (*Aging Schedule*)

Analisis umur piutang adalah metode sistematis agar mengelompokkan piutang usaha berdasarkan lamanya waktu piutang tersebut belum tertagih sejak tanggal jatuh tempo. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi piutang mana yang berisiko tinggi tidak tertagih dan piutang mana yang masih tergolong sehat.

Umumnya, kategori umur piutang diklasifikasikan sebagai berikut:

- a. 0 – 30 hari (tidak jatuh tempo atau baru jatuh tempo)
- b. 31 – 60 hari (tertunda pendek)
- c. 61 – 90 hari (tertunda sedang)
- d. 91 – 180 hari (tertunda panjang)
- e. > 180 hari (piutang bermasalah)
- f. > 365 hari (piutang macet)

Klasifikasi ini memberikan gambaran kepada perusahaan tentang kualitas portofolio piutang. Piutang yang lebih lama belum tertagih akan dinilai memiliki kemungkinan gagal tagih yang lebih tinggi, sehingga perlu dicadangkan sebagai kerugian penurunan nilai.

2.) Proses Penyusunan *Aging Schedule* di PT SUCOFINDO Cabang Padang

PT SUCOFINDO Cabang Padang menggunakan sistem informasi akuntansi terintegrasi (*Enterprise Resource Planning – ERP*) yang secara otomatis merekam dan

memantau setiap transaksi piutang. Sistem ini mencatat tanggal penerbitan faktur, jatuh tempo, pembayaran, dan status piutang pelanggan. Setiap akhir bulan, bagian keuangan melakukan proses *aging analysis*, di mana seluruh piutang diklasifikasikan dalam kelompok umur seperti yang telah dijelaskan. Informasi ini tidak hanya menjadi dasar pencatatan akuntansi, tetapi juga menjadi alat manajemen dalam:

- a. Mengawasi efektivitas penagihan.
- b. Menilai performa pelanggan.
- c. Mengambil keputusan untuk pembentukan cadangan.
- d. Menentukan perlakuan hukum untuk piutang bermasalah.

Sebagai contoh, dalam laporan *aging* per Desember 2024, piutang PT SUCOFINDO Cabang Padang tercatat sebagai berikut:

tabel 4. 1 Laporan Aging per desember 2024

Kategori Umur Piutang	Nilai (Rp)	Persentase dari total	Indikasi Rasio
0-30 hari	1.200.000.000	40%	Rendah
31-60 hari	600.000.000	20%	Sedang
61-90 hari	450.000.000	15%	Sedang-Tinggi
91-180 hari	300.000.000	10%	Tinggi
>180 hari	250.000.000	8%	Sangat Tinggi
>365 hari	200.000.000	7%	Macet

Sumber : Pt Sucofindo Cabang Padang

Data ini kemudian digunakan dalam perhitungan cadangan kerugian piutang dengan tingkat persentase risiko tertentu, sesuai pengalaman historis dan evaluasi manajemen.

3.) Penentuan Cadangan Kerugian Penurunan nilai (*Expected Credit Loss*)

Sesuai dengan PSAK 71, perusahaan wajib menghitung kerugian kredit yang diharapkan (*Expected Credit Loss /ECL*) sebagai estimasi kerugian atas piutang yang mungkin tidak tertagih. PT SUCOFINDO menggunakan pendekatan yang disederhanakan (*simplified approach*), yang memperbolehkan perusahaan menghitung ECL piutang usaha berdasarkan umur piutang tanpa harus melacak perubahan risiko kredit secara individual.

Setiap kelompok umur piutang akan diberikan persentase penurunan nilai berdasarkan risiko historis dan kebijakan internal. Sebagai contoh:

tabel 4. 2 *Persentase penurunan nilai*

Kategori Umur Piutang	Estimasi Penurunan Nilai (%)
0-30 hari	0%
31-60 hari	2%
61-90 hari	5%
91-180 hari	15%
>180 hari	50%
>365 hari	100%

Sumber : PT Sucofindo Cabang Padang

Dengan demikian, nilai cadangan yang dibentuk dapat dihitung sebagai berikut:

- a. Piutang 31–60 hari: $Rp600.000.000 \times 2\% = Rp12.000.000$
- b. Piutang 61–90 hari: $Rp450.000.000 \times 5\% = Rp22.500.000$

- c. Piutang 91–180 hari: $\text{Rp}300.000.000 \times 15\% = \text{Rp}45.000.000$
- d. Piutang >180 hari: $\text{Rp}250.000.000 \times 50\% = \text{Rp}125.000.000$
- e. Piutang >365 hari: $\text{Rp}200.000.000 \times 100\% = \text{Rp}200.000.000$

Total Cadangan = Rp. 404.500.000

Cadangan ini akan dicatat dalam laporan keuangan sebagai penyesuaian terhadap nilai piutang dan sebagai beban penurunan nilai piutang pada laporan laba rugi.

4.) Dampak Terhadap laporan Keuangan.

Pembentukan cadangan kerugian penurunan nilai berdampak langsung pada dua laporan keuangan utama:

- a. Neraca (Laporan Posisi Keuangan)
 - I. Piutang usaha disajikan dalam nilai neto, yaitu setelah dikurangi cadangan kerugian.
 - II. Aset lancar berkurang sebesar nilai Cadangan.
- b. Laporan Laba Rugi
 - I. Beban penurunan nilai dicatat sebagai biaya operasional, yang menurunkan laba usaha.
 - II. Mencerminkan kehati-hatian dalam menyajikan performa keuangan.

Penerapan prinsip kehati-hatian ini sangat penting terutama dalam perusahaan jasa seperti SUCOFINDO, di mana arus kas sangat bergantung pada ketepatan pembayaran dari pelanggan.

5.) Implementasi di Lapangan dan tantangan yang dihadapi.

Dalam praktiknya, penerapan analisis umur piutang dan penentuan cadangan penurunan nilai di PT SUCOFINDO Cabang Padang menghadapi beberapa tantangan, antara lain:

- a. Pelanggan Pemerintah: Pelanggan dari sektor pemerintahan cenderung memiliki proses administrasi pembayaran yang panjang dan birokratis, yang sering membuat piutang jatuh tempo lebih lama. Namun, dari sisi risiko, mereka relatif aman karena jaminan pembayaran dari APBD/APBN.
- b. Pelanggan Swasta: Sebagian pelanggan swasta menunjukkan risiko gagal bayar yang lebih tinggi. Oleh karena itu, SUCOFINDO mulai menerapkan penilaian risiko kredit awal sebelum kontrak jasa ditandatangani.
- c. Keterbatasan Data Historis: Estimasi penurunan nilai sangat bergantung pada data historis. Bila data sebelumnya kurang akurat atau belum terdokumentasi dengan baik, maka ECL yang dihitung bisa menjadi bias.
- d. Kebijakan Pusat vs. Cabang: Penetapan nilai cadangan umumnya diputuskan oleh kantor pusat, sedangkan cabang hanya memberikan laporan dan rekomendasi. Hal ini kadang membuat proses pelaporan menjadi kurang fleksibel.

6.) Strategi Pengelolaan dan Rekomendasi

Agar pengelolaan piutang menjadi lebih efisien dan risiko kerugian dapat diminimalisir, beberapa strategi yang disarankan adalah:

- a. Evaluasi Kredit Awal: Sebelum memberikan jasa, dilakukan evaluasi risiko terhadap calon pelanggan, terutama dalam hal riwayat pembayaran.

- b. Penerapan Sistem Penagihan Otomatis: Melalui reminder email atau sistem billing elektronik yang terjadwal.
- c. Peningkatan Koordinasi dengan Pelanggan: Terutama instansi pemerintah, untuk mempercepat proses pencairan dana.
- d. Pelaporan Aging Piutang yang Lebih Rinci: Memisahkan piutang sektor pemerintah dan swasta untuk keperluan penilaian risiko yang lebih akurat.
- e. Audit Internal Rutin: Untuk memastikan bahwa cadangan yang dibentuk sudah sesuai dengan kondisi aktual piutang.

3. Penagihan dan penerimaan kas

Ketika pelanggan membayar, maka dilakukan pelunasan terhadap piutang.

4. Kebijakan penagihan

PT SUCOFINDO biasanya menetapkan termin pembayaran yang bervariasi tergantung kontrak, misalnya 30 atau 60 hari setelah faktur diterbitkan. Untuk piutang yang tertunggak lama, bisa dilakukan penagihan intensif atau dialihkan ke bagian hukum.

5. Penghapusan Piutang

Jika setelah melalui proses penagihan piutang tidak bisa ditagih, perusahaan dapat menghapus piutang tersebut dan mencatat kerugian.

4.2 Faktor yang menyebabkan timbulnya piutang tak tertagih ada PT. Sucofindo Padang

PT SUCOFINDO sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang jasa inspeksi, pengujian, sertifikasi, pelatihan, dan konsultasi, memiliki hubungan

bisnis dengan berbagai jenis pelanggan, baik dari sektor pemerintahan maupun swasta. Sebagai perusahaan jasa, sebagian besar transaksi tidak langsung menghasilkan kas, melainkan piutang usaha yang baru akan dibayar setelah layanan diberikan dan invoice diterbitkan.

Dalam praktiknya, tidak semua piutang yang tercatat dapat tertagih sesuai waktu yang ditentukan. Beberapa bahkan berujung menjadi piutang tak tertagih, yang kemudian berdampak pada kondisi keuangan perusahaan, baik dari sisi likuiditas maupun profitabilitas. Oleh karena itu, pembahasan pada bab ini akan menguraikan faktor-faktor penyebab timbulnya piutang tak tertagih di PT SUCOFINDO Cabang Padang, berdasarkan hasil observasi, data historis piutang, serta wawancara dengan pegawai terkait.

4.2.1 Profil Singkat Narasumber Wawancara

Wawancara dilakukan dengan:

Nama : Firman Fauzi
Divisi : Keuangan dan Akuntansi
Lokasi : PT SUCOFINDO Cabang Padang
Tanggal Wawancara : 12 April 2025

Narasumber memiliki pengalaman lebih dari 5 tahun dalam pengelolaan administrasi keuangan dan penagihan piutang.

4.2.2 Hasil wawancara : Penyebab Piutang Tak Tertagih

Berikut adalah kutipan dari hasil wawancara:

“Sebagian besar piutang yang sulit tertagih berasal dari pelanggan sektor swasta. Mereka sering kali mengalami kendala keuangan atau mengalami perubahan manajemen yang menyebabkan invoice kita tidak diprioritaskan. Ada juga pelanggan yang sudah tidak aktif atau bahkan perusahaannya tutup tanpa pemberitahuan.”

— Firman Fauzi

“Untuk instansi pemerintah sebenarnya bisa dikatakan aman, tetapi prosesnya sangat panjang. Kadang butuh 6 bulan lebih hanya untuk menyelesaikan SP2D dan pencairan. Namun yang berbahaya itu perusahaan swasta yang tidak ada jaminan pembayaran.”

“Faktor internal juga ada, misalnya keterlambatan dalam mengirimkan invoice ke pelanggan. Kalau invoice telat dikirim, otomatis proses pembayaran jadi ikut molor. Ada juga kasus di mana data kontrak dengan pelanggan kurang lengkap, jadi tidak bisa ditagih sesuai waktu.”

4.2.3 Faktor Eksternal Penyebab Piutang Tak Tertagih

1.) Kegagalan Finansial Pelanggan

Banyak kasus piutang tak tertagih terjadi karena pelanggan mengalami kesulitan finansial, seperti likuiditas rendah, hutang yang menumpuk, atau bahkan bangkrut. Terutama pada pelanggan swasta kecil dan menengah, keterbatasan modal kerja sering menyebabkan mereka gagal membayar tagihan tepat waktu.

Contoh kasus: pada tahun 2022, salah satu pelanggan di bidang konstruksi mengalami penundaan proyek dan gagal membayar tagihan jasa pengujian SUCOFINDO senilai Rp 250 juta. Hingga tahun 2024, piutang tersebut belum tertagih dan akhirnya diklasifikasikan sebagai piutang macet.

2.) Ketidakjelasan Alamat dan Kontak Pelanggan

Beberapa pelanggan tidak memperbarui informasi kontak atau berpindah lokasi tanpa konfirmasi. Hal ini menyulitkan proses penagihan karena dokumen invoice atau surat peringatan tidak sampai kepada pihak yang bertanggung jawab.

3.) Penundaan Pembayaran oleh Pemerintah

Pelanggan dari instansi pemerintah memang relatif aman, tetapi proses pembayaran melalui mekanisme APBD atau APBN membutuhkan waktu dan birokrasi yang panjang. Ini menyebabkan aging piutang bertambah, walaupun secara risiko tetap bisa tertagih.

4.2.4 Faktor Internal Penyebab Piutang Tak Tertagih

1.) Keterlambatan dalam penerbitan Invoice

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, ditemukan bahwa dalam beberapa kasus, invoice diterbitkan terlambat karena dokumen pendukung belum lengkap atau terjadi kelalaian administrasi. Hal ini menyebabkan waktu pembayaran ikut mundur dan meningkatkan risiko piutang tak tertagih.

2.) Kekurangan Dokumen Pendukung

Untuk beberapa jenis layanan, diperlukan dokumen berita acara, laporan hasil kerja, atau bukti serah terima jasa sebagai syarat pembayaran. Keterlambatan atau kekurangan dokumen ini membuat proses klaim pembayaran tidak bisa diproses oleh pelanggan.

3.) Tidak Ada Prosedur Evaluasi Kredit Pelanggan

Berbeda dengan lembaga keuangan, PT SUCOFINDO tidak selalu menerapkan penilaian risiko kredit terhadap pelanggan sebelum menjalin kontrak. Ini menyebabkan perusahaan tidak memiliki informasi apakah calon pelanggan memiliki histori buruk dalam membayar kewajiban.

Data Historis Piutang Tak Tertagih

Berikut adalah data piutang yang diklasifikasikan tidak tertagih selama tiga tahun terakhir (2021–2023):

tabel 4. 3Data piutang tidak tertagih (2021-2023)

Tahun	Nilai Piutang Tak tertagih (Rp)	Persentase dari total piutang
2021	580.000.000	4.7 %
2022	620.000.000	5.1 %
2023	740.000.000	5.8 %

Sumber: PT Sucofindo Cabang Padang

Tren peningkatan ini menandakan perlunya evaluasi menyeluruh atas kebijakan kredit dan proses penagihan di PT SUCOFINDO Cabang Padang.

4.2.5 Dampak Akuntansi dan Keuangan

Piutang tak tertagih yang tidak segera dihapuskan akan menyebabkan:

- 1.) Overstatement Aset Lancar: Neraca menunjukkan nilai piutang lebih tinggi dari yang sesungguhnya bisa ditagih.
- 2.) Distorsi Laba: Laporan laba rugi tidak mencerminkan beban penurunan nilai yang seharusnya diakui.
- 3.) Kesalahan Pengambilan Keputusan: Manajemen bisa salah menilai kondisi keuangan perusahaan jika data piutang tidak akurat.

4.2.6 Upaya dan Strategi Pencegahan

Berikut adalah beberapa rekomendasi strategis untuk mengurangi potensi piutang tak tertagih:

- 1.) Penerapan Sistem Skoring Kredit Pelanggan

Menilai profil pelanggan sejak awal berdasarkan histori pembayaran, sektor usaha, dan kondisi keuangan.

2.) Peningkatan Koordinasi Internal

Memastikan invoice, kontrak, dan dokumen pendukung sudah lengkap dan dikirim tepat waktu.

3.) Sistem Reminder Otomatis

Mengirimkan pengingat otomatis sebelum dan sesudah jatuh tempo.

4.) Pemutakhiran Data Pelanggan

Melakukan verifikasi berkala terhadap alamat dan informasi kontak pelanggan.

5.) Monitoring Mingguan

Membuat laporan mingguan aging piutang untuk tindakan cepat.

6.) Peningkatan Kompetensi SDM

Melatih staf keuangan dan penjualan untuk memahami aspek legal dalam kontrak jasa dan proses penagihan.

4.3 Analisis Pengakuan Piutang Dilakukan PT Sucofindo Cabang Padang

Perusahaan menggunakan prinsip realisasi sebagai dasar pengakuan piutang, yaitu piutang diakui setelah layanan selesai diberikan dan faktur (invoice) telah diterbitkan. Contohnya, pada 17 Februari 2022 perusahaan mencatat piutang sebesar Rp11.500.000,-, pada 8 Juni 2023 sebesar Rp12.000.000,-, dan pada 1 Maret 2024 sebesar Rp10.750.000,-.

Berdasarkan ketiga transaksi tersebut, perusahaan telah melakukan pengakuan piutang sesuai dengan ketentuan dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23. Standar ini menyatakan bahwa pendapatan dari penjualan jasa harus diakui berdasarkan tingkat penyelesaian layanan pada tanggal transaksi. Dalam konteks ini, piutang yang timbul dari jasa diakui saat jasa telah diberikan, dengan mengacu pada nilai tukar wajar atas aset atau layanan yang dipertukarkan antara kedua belah pihak. Nilai tersebut merupakan jumlah yang akan dibayar oleh pelanggan pada waktu yang disepakati dan dibuktikan melalui dokumen resmi berupa faktur.

Dengan demikian, dalam hal pengakuan piutang, PT SUCOFINDO (Persero) Cabang Padang telah menerapkan prinsip pengakuan yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku di Indonesia.

Dalam pelaksanaan proses akuntansi, PT SUCOFINDO (Persero) mengacu pada PSAK dan standar akuntansi umum yang berlaku, serta telah menyusun dan menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) Akuntansi yang berlaku di kantor pusat maupun di seluruh cabangnya, termasuk Cabang Padang. Metode dasar akuntansi yang digunakan adalah *accrual basis* (basis akrual).

Piutang dalam laporan keuangan disajikan sebesar jumlah yang diperkirakan dapat ditagih, yaitu piutang usaha bruto dikurangi penyisihan piutang tak tertagih. Bentuk neraca yang digunakan oleh PT SUCOFINDO (Persero) Cabang Padang ditampilkan dalam tabel berikut.

tabel 4. 4Neraca PT. Sucofindo (Persero) Cabang Padang

<u>AKTIVA</u>	D	K	KEWAJIBAN & EKUITAS	D	K
			KEWAJIBAN		
Aktiva Lancar			Kewajiban Jangka Pendek		
Kas		xxx	Hutang Usaha	xxx	
Bank		xxx	Hutang Pihak Afiliasi	xxx	
Deposito Berjangka		xxx	Pinjaman Jangka Pendek	xxx	
Investasi Jangka pendek		xxx	Pinjaman Jangka Panjang JT	xxx	
Surat Berharga		xxx	Wesel Bayar	xxx	
Piutang Usaha	xxx		Uang Muka Penjualan	xxx	

Penyisihan Piutang Usaha	<u>(xxx)</u>	xxx	Hutang Asuransi	xxx	
Pendapatan akan diterima		xxx	Hutang Pajak	xxx	
Piutang Lainnya		xxx	Hutang Lancar Lainnya	xxx	
Uang Muka		xxx	Pendapatan diterima Dimuka	xxx	
Pajak dibayar dimuka		xxx	Biaya YMH Dibayar	<u>xxx</u>	
PPN		xxx	Total Kewajiban Jk Pendek	xxx	xxx
Biaya dibayar dimuka		xxx			
Total Aktiva Lancar		xxx	Kewajiban Jangka Panjang		
			Pinjaman jangka panjang	xxx	
Aktiva Tidak Lancar			Hutang surat berharga	xxx	
Investasi Jangka Panjang		xxx	Hutang Jk Panjang lainnya	xxx	
Aktiva pajak tangguhan		<u>xxx</u>	Kewajiban Lainnya	xxx	
Total aktiva tidak lancar		xxx	Hak Minoritas	xxx	
			Kewajiban Pajak Tangguhan	<u>xxx</u>	

Aktiva Tetap			Total kewajiban Jk Panjang	xxx	xxx
Nilai Perolehan	xxx				
Akumulasi Penyusutan	(xxx)		EKUITAS		
Total Aktiva Tetap		xxx	Modal disetor	xxx	
			Cadangan	xxx	
			Selisih penilaian kembali AT	xxx	
			Saldo laba/rugi ditahan	xxx	
			Selisish transaksi laporan	xxx	
			Cadangan penggunaan anggaran	xxx	
			Transaksi atas unit kerja/RK	<u>xxx</u>	
			Total ekuitas	xxx	xxx
TOTAL AKTIVA		<u>xxx</u>	TOTAL KEWAJIBAN & EKUITAS		<u>xxx</u>

Sumber: PT Sucofindo Cabang Padang

Piutang dari penjualan jasa biasanya diakui saat jasa telah diserahkan dan dihitung berdasarkan nilai tukar aset yang dipertukarkan oleh pihak yang terlibat dalam transaksi, karena pendapatan berkaitan langsung dengan transaksi tersebut. Secara umum, perusahaan mengakui piutang sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku, terutama PSAK No. 23, yang menetapkan bahwa pendapatan harus diakui sesuai dengan tanggal terjadinya transaksi. Nilai tukar ini menggambarkan jumlah yang harus dibayar oleh debitur setelah

disepakati dan didukung oleh dokumen resmi berupa faktur. Pengakuan piutang oleh PT SUCOFINDO (Persero) Cabang Padang menunjukkan bahwa piutang tersebut telah sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi keuangan yang berlaku.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

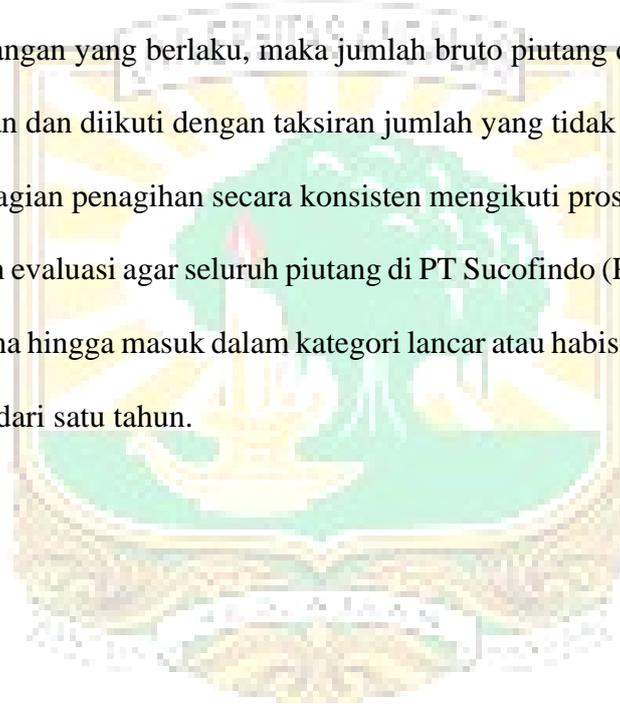
- 1.) Kebijakan akuntansi terhadap akuntansi jasa di PT SUCOFINDO Cabang Padang berpedoman pada standar dan pedoman perusahaan induk serta mengacu pada PSAK yang berlaku di Indonesia, khususnya PSAK 72 (Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan) dan PSAK 71 (Instrumen Keuangan).
- 2.) Piutang jasa diakui ketika jasa telah diberikan dan perusahaan memiliki hak tagih, kemudian diukur sebesar nilai nominal yang dapat ditagih, dengan pembentukan cadangan kerugian penurunan nilai jika ada risiko tidak tertagih.
- 3.) kebijakan dan pengelolaan penagihan jasa di PT SUCOFINDO Cabang Padang telah mengikuti prinsip kehati-hatian dan standar akuntansi yang berlaku, dengan tujuan menjaga kualitas aset, meminimalkan risiko kerugian, serta mendukung pengambilan keputusan manajemen secara tepat.
- 4.) Faktor internal yang menyebabkan piutang tidak tertagih termasuk keterlambatan pengiriman faktur karena kelengkapan dokumen yang belum terpenuhi.
- 5.) Kekurangan dokumen pendukung seperti berita acara atau bukti serah terima
- 6.) Prosedur evaluasi kredit pelanggan yang tidak memadai.
- 7.) PT Sucofindo Cabang Padang mengakui kredit berdasarkan prinsip realisasi sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK), terutama PSAK No. 23 tentang pendapatan dari penjualan jasa.
- 8.) PT Sucofindo mengakuntansi menggunakan metode akrual, atau basis akrual, dan mengikuti standar akuntansi keuangan umum.

9.) PT Sucofindo Cabang Padang telah melakukan pengakuan pendapatan dengan benar dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku, sehingga laporan keuangan yang dihasilkan dapat dipercaya dan mencerminkan kondisi keuangan yang sebenarnya.

5.2 Saran

Sehubungan dengan temuan, analisis, dan penulis menyampaikan saran berikut kepada PT Sucofindo (Persero) Cabang Padang:

1. Agar menyajikan piutang secara bruto dengan perkiraan jumlah yang tidak dapat tertagih. Untuk memastikan bahwa penyajian piutang telah sesuai dengan aturan akuntansi keuangan yang berlaku, maka jumlah bruto piutang disajikan dalam laporan posisi keuangan dan diikuti dengan taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih.
2. Memastikan bagian penagihan secara konsisten mengikuti prosedur penagihan piutang dan melakukan evaluasi agar seluruh piutang di PT Sucofindo (Persero) Cabang Padang cukup sempurna hingga masuk dalam kategori lancar atau habis masa berlakunya dalam waktu kurang dari satu tahun.



DFTAR PUSTAKA

- Bahri, Syaiful. 2016. *Pengantar Akuntansi: Berdasarkan SAK ETAP dan IFRS*. Edisi 3. Yogyakarta: ANDI
- Harahap, S. S. (2018). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan* (13th ed.). Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hery. (2009). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta
- Hery. (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah 1* (Cetakan Kedua, Edisi Pertama). Jakarta: Bumi Aksara
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2020). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan* (PSAK) No. 71: Instrumen Keuangan. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan – IAI.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2020). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan* (PSAK) No. 72: Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan – IAI.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2017. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan* (PSAK) Nomor 9: Piutang. Jakarta: Ikatan Akuntansi Indonesia.
- Jusup, Al. Haryono. 2011. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Edisi 7. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2011). *Intermediate Accounting* (13th ed.). Wiley.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2020). *Intermediate Accounting: IFRS Edition* (4th ed.). New Jersey: Wiley.
- Munawir, S. (2014). *Analisa Laporan Keuangan* (4th ed.). Yogyakarta: Liberty.
- Mursyidi. 2010. *Akuntansi Dasar*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Nurfatikhah, M., Hazmi, Y., & fantika Ningrum, S. (2024). *Akuntansi Piutang Dalam Sistem Informasi Akuntansi*. EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, 3(5), 1481-1489.

- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information Systems* (14th ed.). Boston: Pearson.
- Rudianto. (2009). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Setiawan. (2010). *Manajemen Keuangan*. Jakarta
- Subramanyam, K. R., & Wild, J. J. (2014). *Financial Statement Analysis* (11th ed.). New York: McGraw-Hill Education.
- SUCOFINDO Cabang Padang. (2024). Dokumen Internal Bagian Keuangan dan Akuntansi (tidak dipublikasikan).
- SUCOFINDO. (2023). Laporan Tahunan PT SUCOFINDO Tahun 2022. Padang: PT SUCOFINDO (Persero).
- Sumarsan, Thomas. (2016). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta



TA Nurhafifah

ORIGINALITY REPORT

13% SIMILARITY INDEX	13% INTERNET SOURCES	3% PUBLICATIONS	0% STUDENT PAPERS
--------------------------------	--------------------------------	---------------------------	-----------------------------

PRIMARY SOURCES

1	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	13%
----------	--	------------

Exclude quotes On
Exclude bibliography On

Exclude matches < 3%

