

**ARTI PENTING MANAJEMEN DAN PENCATATAN PIUTANG PADA USAHA  
MIKRO BERDASAR AKRUAL (*ACCRUAL BASIS*)**

**N.Kristini Damar Wiyati<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>STIE Mitra Indonesia  
[kristinidamar@gmail.com](mailto:kristinidamar@gmail.com)

**Abstrak**

Suatu usaha akan memutuskan melakukan transaksi penjualan kredit dengan tujuan untuk merangsang minat para konsumen /pelanggan,menaikkan volume penjualan,strategi memenangkan persaingan dan memperbesar market share juga meningkatkan laba bersih perusahaan.Meskipun demikian perusahaan harus memikirkan risikonya yaitu dana akan tertanam lama dalam piutang karena tidak langsung terbayar, juga ada risiko tidak tertagihnya piutang apabila tidak selektif dalam pemilihan pelanggan yang berhak menerima fasilitas pembelian kredit.Di dalam internal perusahaan diperlukan pencatatan piutang dengan tepat dan benar agar proses penagihan dan sirkulasi dana perusahaan yang tertanam dalam piutang lancar. Mitra Desa Indonesia adalah suatu usaha peternak ayam petelur, masih menggunakan pencatatan secara manual, menggunakan buku tulis, ballpoint dan kalkulator. Transaksi penjualan tunai dan kredit dicatat dalam satu buku, penjualan tunai dikolom Debet dan penjualan kredit di kolom Kredit, penjelasan piutang yang dibayar ada di kolom Sisa. Tentu saja ini bukan pencatatan yang benar, informasi transaksi tidak tersampaikan di laporan keuangan maupun di dalam pengelolaan transaksi penjualan kredit yang akhirnya menjadi piutang. Dengan pengamatan selama 4 (empat) bulan, dengan transaksi rata-rata 9,6 ton telur perbulan, dimana 86,22 % nya adalah penjualan kredit, penulis melakukan pendampingan pengertian tentang pencatatan dengan menggunakan *accrual basis*, membuat aliran kas dan pencatatan piutang menggunakan komputer secara sederhana(format excell). Hal ini penulis lakukan karena dengan pencatatan manual, banyak kelemahannya, perkalian dan jumlah yang salah. Pembuatan kartu piutang menjadi hal yang sangat penting karena 86,22 % dari transaksinya adalah penjualan kredit.. Mitra Desa Indonesia sudah selayaknya mengelola piutangnya dengan baik, didukung oleh metode pencatatan yang tepat dan kartu piutang sebagai kontrol piutang setiap pelanggan.

Kata kunci : Penjualan kredit, pengelolaan dan pencatatan piutang,*accrual basis*,kartu piutang

*Abstract*

*A business will decide to carry out credit sales transactions with the aim of stimulating the interest of consumers / customers, increasing sales volume, winning the competition strategy and increasing market share as well as increasing the company's net profit. immediately paid off, there is also a risk of uncollectible receivables if they are not selective in selecting customers who are entitled to receive credit purchase facilities. Internally, it is necessary to record receivables properly and correctly so that the collection process and circulation of company funds embedded in receivables are smooth.*

*Mitra Desa Indonesia is a laying hens business, still using manual recording, using notebooks, ballpoints and calculators. Cash and credit sales transactions are recorded in one book, cash sales are in the Debit column and credit sales are in the Credit column, an explanation of the receivables paid is in the Remaining column. Of course this is not a correct recording, transaction information is not conveyed in the financial statements or in the management of credit sales transactions which eventually become receivables. With observations for 4 (four) months, with an average transaction of 9.6 tons of eggs per month, of which 86.22% are credit sales, the author provides assistance in understanding the recording using the accrual basis, making cash flow and recording accounts receivable using a computer. simply (excel format). This is done by the author because with manual recording, there are many weaknesses, multiplication and wrong numbers. Making credit cards is very important because 86.22% of transactions are credit sales. Mitra Desa Indonesia should manage its receivables properly, supported by proper recording methods and credit cards as control of each customer's receivables.*

*Keywords: Credit sales, management and recording of accounts receivable, accrual basis, credit cards*

## **Pendahuluan**

Piutang merupakan kekayaan/asset perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjuwalkredit. Menempati urutan setelah kas dan Bank di dalam Laporan keuangan Perusahaan berupa Neraca apabila diurutkan berdasarkan likuiditasnya. Tujuan kebijakan penjualan kredit adalah untuk mendapatkan laba yang optimal melalui peningkatan penjualan. Tujuan Penjualan Kredit :

1. Merangsang minat para konsumen /pelanggan
2. Menaikkan volume penjualan
3. Strategi memenangkan persaingan\memperbesarmarket share
4. Meningkatkan laba bersih perusahaan

Ketika perusahaan memutuskan adanya kebijakan penjualan kredit, tentu saja harus dipersiapkan kemungkinan-kemungkinan risiko yang akan terjadi, karena transaksi penjualan tidak langsung diterima menjadi kas oleh suatu usaha.

Pendampingan ini dilakukan pada UD Mitra Desa yang bergerak di bidang peternakan ayam petelur, di mana transaksi penjualannya selain tunai juga menjalankan penjualan kredit kepada konsumennya.

Permasalahan yang terjadi adalah tidak adanya pencatatan piutang, hanya ada pencatatan transaksi di buku. Transaksi penjualan tunai ditulis sebelah Debet dan transaksi penjualan kredit di sebelah Kredit. Pembayaran piutang ada di kolom Sisa. Dampak yang terjadi

adalah piutang yang belum terbayar tidak terkontrol dengan baik, ada pelanggan yang membayar pada transaksi yang sama lebih dari satu kali, tidak pernah ada catatan tentang saldo piutang pada saat tertentu, misalnya pada akhir bulan.

## **Tinjauan Pustaka**

### **A. Manajemen piutang**

Piutang yang muncul karena adanya penjualan secara kredit oleh perusahaan, banyak dilakukan oleh perusahaan dengan bertujuan : merangsang minat beli, dengan demikian akan menaikkan tingkat / volume penjualan, memperbesar marketshare dan akhirnya akan meningkatkan laba perusahaan. Kebijakan ini mengakibatkan tertundanya aliran kas perusahaan, karena harus menunggu jatuh tempo kreditnya. Perusahaan harus pandai *manage* / mengelola piutang dengan baik agar dana yang tertanam dalam piutang benar-benar dapat tertagih. Faktor-faktor yang mempengaruhi besar-kecilnya penjualan kredit (Bambang Riyanto, 85) :

#### *1. Volume Penjualan Kredit*

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar investasi dalam piutang. Makin besar volume penjualan kredit berarti perusahaan harus menyediakan dana yang besar dalam piutang dan makin besar piutang akan meningkatkan risiko, meskipun di sisi lain juga meningkatkan profitabilitasnya.

#### *2. Syarat Pembayaran penjualan kredit*

Syarat pembayaran kredit dapat bersifat lunak atau ketat. Perusahaan yang menetapkan syarat pembayaran ketat, mengindikasikan bahwa perusahaan mengutamakan keselamatan kredit daripada perolehan profit / keuntungan. Syarat pembayaran kredit biasanya dinyatakan dalam term tertentu, contohnya 2/10,n/30 yang artinya, apabila pelanggan membayar kurang dari atau sama dengan 10 hari akan mendapatkan potongan (*cash discount*) 2 %, selebihnya tidak mendapat potongan dan batas waktu pembayarannya adalah 30 hari. Makin panjang batas waktu pembayaran mengakibatkan makin besar investasi dalam piutang.

#### *3. Ketentuan tentang pembatasan kredit*

Pembatasan kredit dapat bersifat kuantitatif maupun kualitatif. Kuantitatif, berarti perusahaan akan menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan

kepada para pelanggannya. Makin tinggi plafond yang diberikan kepada masing-masing pelanggan, makin tinggi pula dana yang tertanam dal piutang. Kualitatif, berarti perusahaan menentukan siapa saja yang dapat diberikan fasilitas pembelian kredit. Makin selektif pemberian fasilitas pembelian kredit, akan memperkecil risiko perusahaan.

#### *4 Kebijakan dalam pengumpulan piutang*

Dalam kebijakan pengumpulan piutang ini, perusahaan dapat melaksanakan secara aktif maupun pasif. Apabila perusahaan menjalankan kebijakan pengumpulan secara aktif, berarti perusahaan akan mengeluarkan dana yang lebih besar dibanding apabila perusahaan menjalankan secara pasif. Meskipun demikian perusahaan harus tetap memperhatikan seberapa besar dana yang akan dikeluarkan untuk menjalan kebijakan pengumpulan secara aktif dengan *revenue* yang akan diperoleh.

#### *5. Kebiasaan membayar para pelanggan*

Cara pembayaran pelanggan dipengaruhi oleh kondisi keuangannya dan pertimbangan mana yang lebih menguntungkan antara memanfaatkan *cash discount* ataupun tidak. Dengan ketentuan syarat pembayaran 2/10,n/30 . Apabila pembayaran para pelanggan dmemanfaatkan *cash discount*, kas akan diterima lebih cepat. Sementara apabila memilih waktu pada batas pembayaran kredit yaitu 30 hari, investasi yang tertanam dalam piutang menjadi lama.

Beberapa hal yang perlu juga diperhatikan untuk meminimalisir kerugian akibat kebijakan penjualan kredit selain penilaian risiko kredit juga penyaringan para pelanggan. Risiko kredit adalah tidak terbayarnya piutang yang diberikan kepada pelanggan. Sebelum perusahaan memberikan fasilitas pemberian kredit, hendaknya perusahaan menilai perlu tidaknya pelanggan diberikan fasilitas pembelian kredit. Penilaian risiko kredit dapat memperhatikan 5 (lima) hal yang dikenal dengan “5C” berikut ini :

##### *1. Character*

Menunjukkan probabilitas atau kemungkinan dari pelanggan untuk secara jujur berusaha memenuhi kewajibannya.

##### *2. Capacity*

Pendapat subyektif mengenai kemampuan pelanggan dalam hal pembayaran piutang, dilihat dari catatan transaksi sebelumnya dan kondisi keuangan secara fisik pelanggan saat ini.

### 3. *Collateral*

Dengan melihat asset pelanggan yang dijaminakan dibandingkan dengan keamanan kredit yang diberikan pada pelanggan.

### 4. *Capital*

Diukur dari posisi finansil pelanggan.

### 5. *Conditions*

Menunjukkan pengaruh langsung dari trend ekonomi terhadap pelanggan secara langsung, atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap pelanggan dalam memenuhi kewajibannya.

Langkah-langkah perusahaan dalam upaya preferitif untuk memimalisir risiko tertuda atau tidak terbayarnya piutang :

#### 1. *Menentukan besarnya risiko tidak tertagihnya piutang*

Risiko diharapkan lebih kecil dari kemungkinan adanya tambahan revenue dan profit bagi perusahaan.

#### 2. *Pengamatan tentang kemampuan pelanggan dalam memenuhi kewajibannya*

Apakah pelanggan termasuk golongan risiko 5 %,10 %,15% atau lebih, perusahaan perlu mengadakan pengamatan terhadap para pelanggannya.Selain memperhatikan likuiditas dan rentabilitasnya, perlu diperhatikan soliditasnya. Soliditas adalah menyangkut kepercayaan pihak luar terhadap pelanggannya. Soliditas dibedakan menjadi :

- a. Soliditas komersiil : tingkat kepercayaan dari pihak luar yang diberikan kepada pimpinan pelanggan untuk jujur dan selalu memenuhi kewajibannya tepat waktu.
- b. Soliditas finansil : tingkat kepercayaan pihak luar yang diberikan kepada pimpinan pelanggan yang timbul dari kemampuan tercukupinya modal kerja pelanggan.
- c. Soliditas moril : tingkat kepercayaan pihak luar yang diberikan kepada pimpinan pelanggan yang timbul akibat dari sifat dan perilaku yang baik dari pelanggan.

#### 3. *Klasifikasi pelanggan berdasarkan risiko pembayaran*

Setelah memperhatikan kemampuan dan keadaan pelanggan,sifat,kebiasaan,moreil dari pelanggan langkah selanjutnya adalah menentukan klasifikasi pelanggan berdasarkan risikonya. Pelanggan akan diklasifikan ke dalam golongan risiko 5%,10 %,15 % atau lebih.Makin tinggi risiko, sebaiknya diberikan fasilitas pembelian kredit makin rendah.

## **B. Pencatatan Piutang**

### 1 . Metode *Cash dan Accrual Basis*

Metode pencatatan dengan *cash basis* akan mencatat penerimaan, pengeluaran, pendapatan dan biaya apabila sudah benar-benar terjadi aliran dana kas keluar ataupun masuk. Sedangkan pencatatan dengan *accrual basis* pencatatan pendapatan dan biaya pada periode saat terjadinya suatu transaksi, bukan pencatatan laporan keuangan saat pendapatan diterima ataupun dibayarkan seperti yang biasa ditemukan dalam laporan keuangan berbasis kas (*cash basis*). Mana yang lebih baik ? Tentu saja tergantung seberapa kompleks transaksi perusahaan. Pengakuan adanya piutang, adalah salah satu pencatatan dengan dasar *accrual basis*. karena transaksi sudah diakui sebagai pendapatan, meskipun uang belum diterima. Dalam metode laporan keuangan akrual, pencatatan dilakukan ketika memberikan atau menerima layanan atau produk, bahkan sebelum transaksi tunai sebenarnya dilakukan. Sedangkan dalam pencatatan berbasis kas, perusahaan biasanya mencatat pendapatan dari pengiriman hanya, setelah menerima pembayaran dari pelanggan.

Selain mencatat transaksi pengeluaran dan penerimaan kas, jenis laporan keuangan ini juga mencatat jumlah utang dan piutang perusahaan . Oleh karena itu, akuntansi berbasis akrual memberikan gambaran lebih akurat terhadap kondisi keuangan organisasi daripada laporan akuntansi berbasis kas. Meskipun lebih mudah, tetapi penggunaan *accrual basis* lebih kompleks daripada basis kas. Masing-masing metode memiliki kelebihan dan kekurangan. Jika perusahaan masih merintis usaha atau jenis bisnis yang pilihan pembayarannya hanya dengan uang tunai saja, maka dapat memilih *cash basis* karena kemudahannya. Jika perusahaan memiliki perputaran bisnis besar yang melibatkan transaksi kompleks seperti pinjaman, pembayaran, inventaris, kreditor, cadangan serta piutang, akan lebih baik menggunakan metode *accrual basis*. Metode ini dianggap menunjukkan gambaran yang lebih baik tentang profitabilitas bisnis dan operasinya.

### 2. Akuntansi untuk piutang

#### a. Jenis-jenis piutang

Piutang terbagi menjadi tiga jenis : piutang usaha, piutang wesel dan piutang lain-lain.

Dalam Laporan Keuangan, ketiga jenis piutang ini dikelompokkan pada rekening yang berbeda karena memiliki cara hitung yang berbeda.

### **b. Pencatatan Piutang**

Piutang akan dicatat dalam sebuah buku besar pembantu yang disebut **kartu piutang**. Jadi, setiap transaksi piutang yang telah terjadi akan dibukukan dalam kartu piutang. Kartu piutang dibuat oleh **petugas piutang** yang telah disahkan kepala keuangan / *accounting* Lalu, dikelompokkan per masing-masing debiturnya, sehingga kita bisa mengetahui catatan transaksi piutang setiap debitur secara jelas.

### **c. Prosedur Pencatatan Piutang**

Mutasi piutang merupakan perubahan jumlah piutang yang muncul karena adanya Sebuah transaksi. Pada kartu piutang, transaksi tersebut misalnya seperti penjualan secara kredit, penerimaan kas debitur, retur penjualan, dan penghapusan piutang.



Gambar1. Pelatihan Manajemen pencatatan piutang

## **METODE**

Mitra Desa Indonesia adalah usaha yang bergerak di bidang ternak ayam petelur dengan hasil produksi rata-rata 9.600 kg atau 9,6 ton per bulan. Pencatatan transaksi keuangan masih menggunakan sistem manual. menggunakan buku , alat tulis ,dan kalkulator yang rentan hilang.

Belum ada pencatatan Piutang Tujuan pada kegiatan pendampingan ini adalah membuat sistem informasi pencatatan kas dan piutang pada pada UD Mitra Desa dengan menggunakan sistem komputerisasi secara sederhana tetapi dapat membantu pencatatan piutang secara valid dan benar serta efisien dan efektif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah Observasi , wawancara, dan studi pustaka. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan pada usaha

mikro Mitra Desa Indonesia dengan melibatkan 2 (dua) orang petugas pencatatan. Satu yang mencatat transaksi harian, dan satu orang lainnya yang membuat laporan keuangan. Pendampingan ini hanya berfokus pada penjelasan tentang pencatatan dengan metode *accrual basis* serta implementasi pencatatan piutang, dengan menggunakan system komputerisasi secara sederhana. dengan tujuan agar transaksi yang lebih dari 80 % adalah penjualan kredit aman dan tercatat dengan baik untuk setiap pelanggan.



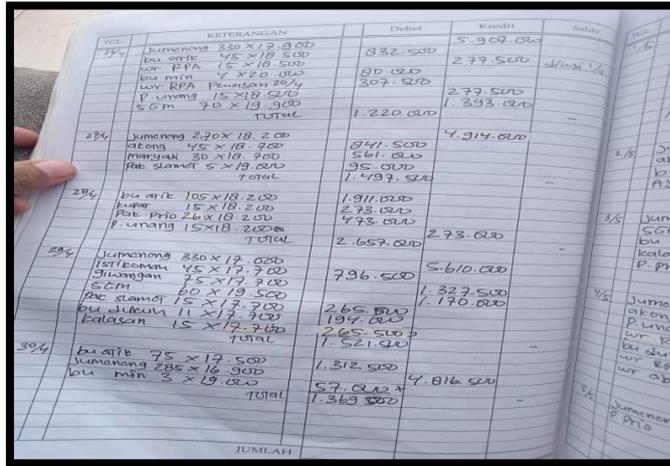
Gambar2. Peternakan ayam petelur

## Hasil dan Pembahasan

### A. Pencatatan transaksi

Metode pencatatan masih sangat sederhana, dengan menggunakan tabel 5 (lima) kolom yang terdiri dari kolom tanggal transaksi, keterangan transaksi menjual (jumlah unit terjual dan harga), transaksi penjualan Tunai, transaksi Penjualan Kredit dan keterangan transaksi (terbayar)

Contoh form yang telah dibuat :



Berikut adalah rekap transaksi asli yang dipindahkan ke dalam format Excell

**REKAP PENJUALAN**

Tgl	Keterangan	Rincian			Tunai (Rp)	Kredit (Rp)
		Unit	Harga	Jumlah		
Januari	1 Jumeneng	255	18.500	4.717.500		4.717.500
	Bu Atik	105	20.000	2.100.000		2.100.000
	Bu Dukuh	6	20.000	120.000	120.000	
	2 Jumeneng	400	18.500	7.400.000		7.400.000
	Pak Unang	11,5	20.000	230.000		230.000
	3 Pak Unang	10	20.000	200.000		200.000
	Warung Besi	15	20.000	300.000		300.000
	Pak Prio	15	20.000	300.000	300.000	
	Bu Min	2,5	21.000	52.500	52.500	
	Bagong	3	20.000	60.000		60.000
	4 Jumeneng	195	20.500	3.997.500		3.997.500
	Bu Atik	45	21.000	945.000		945.000
	Nizam	30	21.000	630.000		630.000
	Maryadi	45	21.000	945.000		945.000
	SGM	100	23.000	2.300.000		2.300.000
	Istiqomah	30	21.000	630.000	630.000	
	Warung KLS	30	20.000	600.000	600.000	
	Bu Sum	1	22.000	22.000	22.000	

Dan seterusnya.....

Transaksi tunai akan masuk ke penerimaan kas, transaksi kredit masuk ke piutang usaha.

Tambahan yang dapat diperoleh dari pencatatan dengan menggunakan computer di atas adalah :

1. Perkalian tidak mungkin salah, karena di lapangan ada beberapa perkalian yang salah, dan ini merugikan usaha.

2. Jumlah unit terjual akan termonitor, dengan menjumlahkan unit terjual dalam satu bulan.
3. Dari total penjualan akan diketahui, % penjualan tunai dan berapa % penjualan kredit.
4. Akan dengan mudah diketahui total kas yang masuk dalam bulan bersangkutan.

Transaksi bulan 1 sd ke 4 (sudah dipindah dalam bentuk Excell adalah sebagai berikut :

**TRANSAKSI Penjualan Telur selama 4 (empat) bulan pengamatan :**

Keterangan	Rincian		
	Unit (kg)	Harga (rata-rata)	Jumlah (Rp)
Transaksi 1 - 31 Januari 2022	7.969	18.761	149.509.900
Transaksi 1 - 28 Februari 2022	9.007	20.104	181.070.750
Transaksi 1 - 31 Maret 2022	11.792	18.711	220.631.350
Transaksi 1 - 30 April 2022	9.775	19.794	193.488.650
<b>Jumlah</b>	<b>38.543</b>	<b>19.322</b>	<b>744.700.650</b>

Keterangan	Penjualan (Rp)	Tunai (Rp)	Kredit (Rp)
Transaksi 1 - 31 Januari 2022	149.509.900	14.427.900	135.082.000
Transaksi 1 - 28 Februari 2022	181.070.750	24.142.750	156.928.000
Transaksi 1 - 31 Maret 2022	220.631.350	30.065.500	190.565.850
Transaksi 1 - 30 April 2022	193.488.650	33.993.200	159.495.450
<b>Jumlah</b>	<b>744.700.650</b>	<b>102.629.350</b>	<b>642.071.300</b>
<b>Prosentase penjualan</b>		13,78	86,22

Dari pengamatan selama 4 (empat) bulan dapat diketahui bahwa penjualan tunai hanya 13,78 % dari keseluruhan transaksi, sedangkan yang 86,22 % adalah penjualan kredit. Jadi adalah hal yang sangat mendesak dan penting dengan menambahkan pencatatan piutang di dalam operasional sehari-hari. Metode pencatatan *accrual basis* lebih tepat.

Jumlah pelanggan sebanyak 10 orang, dengan intensitas hampir setiap hari ada transaksi. Total penjualan selama 4 (bulan) adalah 38,543 ton atau 38.543 kg telur.

**Kartu Piutang**

Terdiri dari 4 kolom :

Tanggal : tanggal transaksi

Keterangan : mencatat transaksi (pembelian, retur, pembayaran)

Debet : mencatat setiap ada transaksi penjualan kredit

Kredit : mencatat setiap ada pengurangan piutang (retur pembelian, pembayaran piutang)

**KARTU PIUTANG**

7. Maryadi

Tanggal	Keterangan	D(Rp)	K(Rp)	S (Rp)
4	Pembelian	945.000		945.000
5	Pembelian	630.000		1.575.000
8	Pembelian	600.000		2.175.000
9	Pembelian	615.000		2.790.000
	Pelunasan 4/1		945.000	1.845.000
	Pelunasan 5/1		630.000	1.215.000
12	Pembelian	570.000		1.785.000
	Pelunasan 8/1		600.000	1.185.000
	Pelunasan 9/1		615.000	570.000
13	Pembelian	570.000		1.140.000
15	Pembelian	855.000		1.995.000
	Pelunasan 12/1		570.000	1.425.000
	Pelunasan 13/1		570.000	855.000
16	Pembelian	285.000		1.140.000
22	Pembelian	540.000		1.680.000
	Pelunasan 15/1		855.000	825.000
	Pelunasan 16/1		285.000	540.000
26	Pelunasan 22/1		540.000	-
<b>Jumlah</b>		<b>5.610.000</b>	<b>5.610.000</b>	-

Dengan metode pencatatan *accrual basis*, dilengkapi dengan pembuatan Kartu Piutang untuk setiap pelanggan yang mendapatkan fasilitas pembelian secara kredit akan memberikan manfaat :

1. Kapan terjadi pembelian dan berapa besar nilai transaksinya
2. Kapan piutang dibayar, apakah sesuai dengan transaksinya
3. Akan diketahui kebiasaan pelanggan dalam hal pembayaran, tertib apakah tidak
4. Tidak ada piutang yang terlewat (tidak tercatat)
5. Akan diketahui saldo piutang per pelanggan setiap saat



Gambar 4. Hasil dari produksi ayam petelur

**Kesimpulan**

1. Pencatatan transaksi yang dilakukan hanya dicatat dalam satu buku dengan 5 kolom, dengan memisahkan transaksi tunai (Debet) dan transaksi kredit (Kredit), pembayaran piutang di kolom Saldo ,berupa catatan di samping penjualan kredit
2. Transaksi penjualan rata-rata untuk Mitra Desa selama pengamatan 4 (empat) bulan adalah 9,6 ton telur per bulan dengan nilai transaksi rata-rata Rp 186.175.000,-

3. Dari transaksi tersebut 13,78 % merupakan penjualan tunai dan sisanya 86,22 % adalah penjualan kredit, sehingga sudah saatnya dibuat buku /Kartu Piutang untuk setiap pelanggan, agar transaksi dan pembayarannya termonitor.
4. Pendampingan pembuatan dan pencatatan kartu piutang dengan menggunakan Excell diharapkan mengatasi permasalahan yang sering terjadi :
  - a. Salah perkalian dan salah jumlah
  - b. Jumlah penjualan dalam unit maupun rupiah dapat tercatat dengan benar
  - c. Penjualan kredit dan tunai terpisah, dan kas yang masuk selama satu periode (1 bulan) dapat diketahui dengan tepat.
5. Dengan metode pencatatan *accrual basis* dan dilengkapi dengan pembuatan Kartu Piutang , akan memberikan manfaat :
  - a. Diketahui kapan terjadi transaksi, dan kapan terbayar
  - b. Kapan piutang dibayar, apakah sesuai dengan transaksinya
  - d. Akan diketahui kebiasaan pelanggan dalam hal pembayaran, tertib apakah tidak
  - e. Tidak ada piutang yang terlewat (tidak tercatat)
  - f. Akan diketahui saldo piutang per pelanggan setiap saat
6. Dalam hal seleksi pelanggan yang diberikan fasilitas pembelian secara kredit, Mitra Desa sudah cukup selektif, tidak ada piutang yang tidak tertagih.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Fred Weston,J & Eugene Brigham (1982), *Essentials of Managerial Finance*, 6<sup>th</sup> edition, the Dryden Press ,New York

Riyanto, Bambang (2010). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, BPFE,Yogyakarta

Sartono,Agus ( 2005) *Manajemen Keuangan* ,BPFE,Yogyakarta

Yusuf, Al. Haryono (2014), *Dasar-dasar Akuntansi 1*, STIE YKPN,Yogyakarta

Kezia Rafinska, (2019), <https://www.online-pajak.com/tentang-pph-final/accrual-basis-kenali-lebih-jauh-jenis-laporan-keuangan-in>

[https://www.jurnal.id/id/blog/manajemen-piutang/#Manfaat\\_Manajemen\\_Piutang](https://www.jurnal.id/id/blog/manajemen-piutang/#Manfaat_Manajemen_Piutang)