

BAB II

BAHAN RUJUKAN

2.1 Akuntansi

2.1.1 Pengertian Akuntansi

Tinjauan menurut **Kamus Besar Bahasa Indonesia (2001 : 1198)** adalah hasil meninjau, pandangan, pendapat, (sesudah mempelajari, menyelidiki). Dari keterangan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa tinjauan adalah mempelajari dan menyelidiki suatu masalah dilihat dari suatu pandangan atau pendapat yang ada.

Akuntansi berasal dari kata *accounting*, yang artinya bila diterjemahkan kedalam bahasa Indonesia adalah menghitung atau mempertanggungjawabkan.

Akuntansi adalah suatu proses mencatat, mengklasifikasi, meringkas, mengolah, dan menyajikan data transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan sehingga dapat digunakan oleh orang yang menggunakannya dengan mudah dimengerti untuk pengambilan suatu keputusan serta tujuan lainnya.

Menurut **Warren dkk (2005:10)** akuntansi adalah :

"The information system that produced the report to the parties concerned about the economic activities and condition of the company".

Dari keterangan di atas dapat diterjemahkan bahwa akuntansi menurut **Warren dkk (2005:10)** adalah sistem informasi yang menghasilkan laporan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan.

Menurut *American Institute of certified Public Accounts (AICPA)* yaitu :

"Akuntansi adalah suatu seni pencatatan, pengelompokkan dan pengikhtisaran menurut cara-cara yang berarti dan dinyatakan dalam nilai uang, segala transaksi dan kejadian yang dikit-dikitnya bersifat keuangan dan kemudian menafsirkan artinya".

American Accounting Association menyatakan akuntansi adalah sebagai :

“Proses pengumpulan, pengidentifikasian dan pencatatan serta pengikhtisaran dari data keuangan serta melaporkannya kepada pihak yang menggunakannya, kemudian menafsirkan guna pengambilan keputusan ekonomi”.

Dari definisi-definisi tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa akuntansi merupakan :

1. Suatu proses, artinya dari data mentah menjadi informasi yang siap dipakai.
2. Di dalamnya terdapat berbagai kegiatan yaitu pengumpulan, pengidentifikasian, pencatatan serta pengikhtisaran dari data keuangan.
3. Data keuangan yang telah diikhtisarkan merupakan informasi keuangan yang disampaikan kepada para pemakai yang kemudian akan ditafsirkan untuk kepentingan pengambilan keputusan ekonomi.

2.2 Laporan Keuangan

2.2.1 Pengertian Laporan Keuangan

Bagi pihak-pihak yang berkepentingan terhadap posisi dan kondisi keuangan, sangat membutuhkan informasi keuangan yang dapat diperoleh dari [laporan keuangan](#). Setiap perusahaan mempunyai laporan keuangan yang bertujuan menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai laporan keuangan dalam pengambilan keputusan secara ekonomi.

Menurut **Ikatan Akuntansi Indonesia** dalam buku **Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 1 (2009:1.5)**, mengemukakan bahwa :

“Laporan keuangan adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas.”

2.2.2 Tujuan Laporan Keuangan

Menurut **Ikatan Akuntansi Indonesia** dalam buku **Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 1 (2009:1.5)** adalah :

“Tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomi.”

Laporan keuangan juga menunjukkan apa yang telah dilakukan manajemen, atau pertanggungjawaban manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya. Pemakai yang ingin melihat apa yang telah dilakukan atau pertanggungjawaban manajemen berbuat demikian agar mereka dapat membuat keputusan [ekonomi](#). Keputusan ini mencakup, misalnya, keputusan untuk menahan atau menjual [investasi](#) mereka dalam perusahaan atau keputusan untuk mengangkat kembali atau mengganti manajemen.

2.2.3 Unsur-Unsur Laporan Keuangan

Laporan keuangan menggambarkan dampak keuangan dari transaksi dan peristiwa lain yang diklasifikasikan dalam beberapa kelompok besar menurut karakteristik ekonominya. Kelompok besar ini merupakan unsur laporan keuangan. Unsur yang berkaitan secara langsung dengan pengukuran laporan posisi keuangan adalah aset, kewajiban dan ekuitas. Pos-pos ini didefinisikan sebagai berikut :

2.2.3.1 Aset

Menurut **PSAK No. 50 (revisi 2010) paragraf 07 Ikatan Akuntan Indonesia (2010:50.5)**, aset keuangan adalah:

“Setiap aset yang berbentuk kas dan hak kontraktual yang memberikan manfaat ekonomik di masa depan.”

Klasifikasi aset adalah sebagai berikut:

- a. Aset Lancar (*Current Assets*) adalah aset yang berbentuk uang tunai maupun aset lainnya yang dapat ditukarkan dengan uang tunai dalam jangka satu tahun. Contoh: piutang dagang/usaha, biaya atau beban

dibayar dimuka, surat berharga, kas, emas batangan, persediaan barang dagang, pendapatan yang akan diterima, dan lain sebagainya.

- b. Aset Tidak Lancar (*Non Current Assets*) adalah aset yang menunjang kegiatan operasional perusahaan yang sifatnya permanen kepemilikannya. Contoh: investasi jangka panjang, aset tetap, aset tetap tidak berwujud, beban yang ditangguhkan, aset lainnya.

2.2.3.2 Liabilitas

Menurut PSAK No. 50 (revisi 2010) paragraf 07 Ikatan Akuntan Indonesia (2010:50.6), liabilitas keuangan adalah:

“Setiap liabilitas yang berupa kewajiban kontraktual dan kontrak yang akan atau mungkin diselesaikan dengan menggunakan instrumen ekuitas yang diterbitkan entitas”.

Suatu perbedaan perlu dilakukan antara kewajiban sekarang dengan komitmen di masa depan. Kewajiban biasanya timbul hanya kalau aset telah diserahkan atau perusahaan telah membuat perjanjian yang tidak dapat dibatalkan untuk membeli aset.

Klasifikasi hutang adalah sebagai berikut:

1. Hutang Lancar (*Current Liabilities*) adalah kewajiban keuangan perusahaan yang pelunasan atau pembayaran akan dilakukan dalam jangka pendek. Contoh: hutang dagang, beban yang harus dibayar, hutang pajak, pendapatan diterima dimuka, dan lain sebagainya.
2. Hutang Jangka Panjang (*Long-Term Liabilities*) adalah kewajiban keuangan yang jangka waktu pembayarannya (jatuh temponya) lebih dari satu tahun.
3. Hutang Lain-lain (*Other Liabilities*) adalah perkiraan yang digunakan untuk mencatat hutang lain yang tidak termasuk pada hutang lancar dan hutang jangka panjang. Contoh : uang jaminan, hutang pada pelanggan, saham, dan lain sebagainya

2.2.3.3 Ekuitas

Menurut **PSAK No. 50 (revisi 2010) paragraf 07 Ikatan Akuntan Indonesia (2010:50.6)**, ekuitas adalah:

“Setiap kontrak yang memberikan hak residual atas aset suatu entitas setelah dikurangi dengan seluruh liabilitasnya”.

Jumlah ekuitas yang ditampilkan dalam neraca bergantung pada pengukuran aset dan kewajiban. Biasanya hanya karena faktor kebetulan kalau jumlah ekuitas agregat sama dengan jumlah nilai pasar keseluruhan (*aggregate market value*) dari saham perusahaan atau jumlah yang dapat diperoleh dengan melepaskan seluruh aset.

2.3 Piutang

2.3.1 Pengertian Piutang

Piutang adalah bagian dari aset perusahaan yang bersifat lancar, umumnya berupa kas yang masih akan diterima di masa yang akan datang dan terdapat pada laporan keuangan sebagian besar perusahaan, baik perusahaan dagang, manufaktur dan jasa.

Menurut **Ikatan Akuntan Indonesia** dalam buku **Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 1 (2009:01.23)**, menyatakan bahwa :

“Aset lancar mencakup aset (seperti piutang) yang dijual, dikonsumsi atau direalisasikan sebagai bagian siklus operasi normal meskipun aset tersebut tidak diharapkan untuk direalisasikan dalam jangka waktu 12 bulan setelah periode pelaporan.”

Pada dasarnya piutang timbul dari penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan agar dapat menjual lebih banyak produk barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan yang bersangkutan, namun bisa juga terjadi akibat transaksi lainnya seperti pinjaman yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan, pemegang saham, dan perorangan lainnya.

Kieso, dkk (2007 : 346), menyatakan bahwa piutang adalah :

"Claims of money, goods or services to customers or other parties."

Dari keterangan di atas dapat diterjemahkan bahwa pengertian piutang menurut **Kieso, dkk (2007 : 346)** adalah klaim uang, barang atau jasa kepada pelanggan

atau pihak-pihak lainnya. Jadi dapat disimpulkan bahwa pengertian piutang adalah hak kreditur terhadap debitur sebagai akibat yang timbul dari penyerahan barang atau jasa secara kredit.

2.3.2 Klasifikasi Piutang

Menurut **Kieso, dkk (2007:346)**, piutang di golongan dengan dua cara, yaitu sebagai berikut:

1. Untuk Tujuan Laporan Keuangan
 - a. Piutang Lancar / Jangka Pendek (*Current Receivables*)

Piutang ini diharapkan akan tertagih dalam waktu satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan
 - b. Piutang Tidak Lancar / Jangka Panjang (*Non Current Receivables*)

Piutang yang akan tertagih dalam waktu lebih dari satu tahun atau lebih dari satu siklus operasi berjalan.
2. Diklasifikasikan dalam Neraca
 - a) Piutang Dagang (*Trade Receivables*)

Piutang dagang merupakan jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang biasanya paling signifikan dimiliki perusahaan. Piutang dagang disubklasifikasikan menjadi **Piutang Usaha** dan **Wesel Tagih**.

 - 1) Piutang Usaha (*Account Receivables*)

Piutang usaha merupakan janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual dan dapat ditagih dalam kurun waktu 30-60 hari dan merupakan akun terbuka (*open account*) yang berasal dari perluasan kredit jangka pendek.
 - 2) Wesel Tagih (*Note Receivables*)

Wesel tagih merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang pada tanggal tertentu dimasa depan. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembiayaan serta transaksi lainnya dan bisa bersifat jangka pendek maupun jangka panjang

b) Piutang Non Dagang (*Non Trade Receivables*)

Piutang Non Dagang berasal dari berbagai transaksi dan dapat berupa janji tertulis untuk membayar atau mengirimkan sesuatu. Piutang ini timbul dari berbagai transaksi:

- 1) Uang muka kepada karyawan dan staf.
- 2) Uang muka kepada anak perusahaan.
- 3) Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian dan kerusakan.
- 4) Deposito sebagai jaminan penyediaan jasa atau pembayaran.
- 5) Piutang deviden dan bunga.
- 6) Klaim terhadap:
 - a. Perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungkan.
 - b. Terdakwa dalam suatu perkara hukum.
 - c. Badan-badan Pemerintah untuk pengembalian pajak.
 - d. Perusahaan pengangkutan untuk barang rusak atau hilang.
 - e. Kreditur untuk barang dikembalikan, rusak atau hilang.
 - f. Pelanggan untuk barang-barang yang dapat dikembalikan (botol minuman, container dan sebagainya)

2.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Menurut Bambang Riyanto (2010:85), faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah sebagai berikut:

1. Volume penjualan kredit

Makin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.

3. Ketentuan dalam pembatasan kredit

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relative besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang.

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang dalam 2 cara yaitu pasif dan aktif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan lain yang menggunakan kebijaksanaanya secara pasif.

5. Kebiasaan membayar dalam pelanggan

Semua piutang yang diperkirakan akan terealisasi menjadi kas dalam setahun di neraca disajikan dalam pada bagian aktiva lancar.

2.3.4 Masalah Dasar dalam Akuntansi untuk Piutang

Menurut **Kieso (2008:348)**, masalah dasar dalam akuntansi untuk piutang tidak berbeda dengan wesel tagih yaitu : pengakuan, penilaian, dan disposisi.

a) Pengakuan Piutang Usaha

Dalam sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran diantara kedua belah pihak. Harga pertukaran (*the exchange price*) adalah jumlah yang terutang dari debitur (seorang pelanggan atau peminjam) dan umumnya dibuktikan dengan beberapa jenis dokumen bisnis, biasanya berupa faktur (*invoice*). Dua faktor yang bisa memperumit pengukuran harga pertukaran adalah (1) ketersediaan diskon (diskon dagang dan diskon tunai) dan (2) lamanya waktu antara tanggal penjualan dan tanggal jatuh tempo pembayaran (unsur bunga).

1. Diskon dagang

Harga barang biasanya dapat dikenakan diskon dagang atau kuantitas. Diskon dagang (*trade discount*) semacam itu digunakan untuk menghindari perubahan yang sering terjadi dalam katalog, untuk mengutip harga yang berbeda bagi pembelian dalam kuantitas yang berbeda, atau

untuk menyembunyikan harga faktur yang sebenarnya dari pesaing. Diskon dagang biasanya dikutip sebagai persentase.

2. Diskon tunai (diskon penjualan)

Diskon tunai (*sales discount*) diberikan sebagai perangsang agar pembeli melakukan pembayaran secepatnya. Diskon semacam ini dinyatakan dalam bentuk istilah seperti 2/10,n/30 (diskon 2% jika dibayarkan dalam 10hari, jumlah kotor jatuh tempo dalam 30hari), atau 2/10,E.O.M. net 30, E.O.M. (diskon 2% jika dibayarkan dalam 10hari dari akhir bulan, dengan pembayaran penuh dilakukan pada hari ke-30 bulan berikutnya).

Perusahaan biasanya mencatat transaksi penjualan dan diskon penjualan terkait dengan mencatat piutang dan penjualan dalam jumlah kotor. Menurut metode ini, diskon penjualan hanya diakui dalam akun apabila pembayaran diterima dalam periode diskon. Diskon penjualan lalu akan ditunjukkan dalam laporan laba rugi sebagai pengurang atas penjualan untuk mendapatkan penjualan bersih.

Jika penjual menawarkan penjualan kredit pada harga yang sedikit lebih tinggi dari pada penjualan tunai, dan kenaikannya dioffset oleh diskon tunai yang ditawarkan. Jadi, pelanggan yang membayar dalam periode diskon membeli secara tunai ; mereka yang membayar setelah berakhirnya periode diskon akan didenda karena harus membayar dengan jumlah yang melebihi harga tunai. Jika penalaran ini yang digunakan, maka penjualan dan piutang dicatat pada harga bersih, dan setiap diskon yang tidak diambil kemudian didebit ke piutang usaha dan dikredit ke diskon penjualan yang hilang (*sales discount forfeited*). Ayat jurnal untuk mencatat diskon tunai menurut metode kotor dan metode bersih adalah :

Tabel 2.1
Jurnal Perbandingan
Metode Pencatatan Diskon Tunai

Metode Kotor		Metode Bersih	
Pada saat penjualan			
dr. Piutang Usaha	Xxx	dr. Piutang Usaha	Xxx
cr. Penjualan	Xxx	cr. Penjualan	xxx
Pada saat pembayaran (periode diskon)			
dr. Kas	Xxx	dr. Kas	Xxx
dr. Diskon Penjualan	Xxx	cr. Piutang Usaha	xxx
cr. Piutang Usaha	Xxx		
Pembayaran diterima setelah periode diskon			
dr. Kas	Xxx	dr. Piutang Usaha	Xxx
cr. Piutang Usaha	xxx	cr. Disk.penjualan yang hilang	xxx
		dr. Kas	Xxx
		cr. Piutang Usaha	xxx

Sumber: Kieso (2008:348)

3. Tidak Ada Pengakuan atas Unsur Bunga

Idealnya, piutang harus diukur dalam istilah nilai sekarang, yaitu, nilai diskonto dari kas yang akan diterima di masa depan. Jika ekspektasi penerimaan kas memerlukan periode tunggu (*waiting period*), maka jumlah nominal (*face amount*) piutang tidak sama nilainya dengan jumlah yang akan diterima kemudian.

Secara teoritis, setiap pendapatan setelah periode penjualan adalah pendapatan bunga. Dalam praktik, pendapatan bunga yang berhubungan dengan piutang usaha diabaikan karena jumlah diskon biasanya tidak material dibandingkan dengan laba bersih periode bersangkutan. Profesi akuntansi secara khusus mengeluarkannya dari pertimbangan nilai sekarang untuk “Piutang yang berasal dari transaksi dengan pelanggan

dalam kegiatan bisnis normal yang jatuh tempo dalam jangka waktu perdagangan umum yang tidak melampaui sekitar 1 tahun”.

b) Penilaian Piutang Usaha

Pelaporan piutang melibatkan (1) klasifikasi dan (2) penilaian dalam neraca. Klasifikasi melibatkan penentuan lamanya waktu setiap piutang akan beredar. Piutang yang diperkirakan akan tertagih dalam 1 tahun atau satu siklus operasi tergantung mana yang lebih panjang diklasifikasikan sebagai lancar; sementara semua piutang lainnya diklasifikasikan sebagai jangka panjang.

Penilaian piutang sedikit lebih kompleks. Piutang jangka pendek dinilai dan dilaporkan pada nilai realisasi bersih, jumlah bersih yang diperkirakan akan diterima dalam bentuk kas. Penentuan nilai realisasi bersih (*net realizable value*) memerlukan estimasi baik atas piutang yang tak tertagih maupun retur penjualan

2.4 Piutang Usaha Yang Tak Tertagih (*Uncollectible Accounts Receivable*)

Piutang tak tertagih (*uncollectible receivables*) terjadi karena kurangnya pengendalian atas piutang yang menyebabkan kerugian cukup besar. Kapan piutang usaha menjadi tak tertagih? Tak ada satu pun ketentuan umum yang dapat digunakan untuk kapan suatu piutang menjadi tak tertagih. Jika seorang debitur gagal untuk membayar piutang sesuai kontrak penjualan tidak berarti bahwa utang tersebut tidak akan dapat ditagih. Bangkrutnya debitur adalah salah satu petunjuk yang paling signifikan mengenai tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang. Petunjuk lainnya

meliputi penutupan bisnis pelanggan atau gagalnya upaya penagihan setelah dilakukan beberapa kali usaha. Dalam hal pelanggan tidak mampu untuk melunasi piutangnya, maka yang harus diperhatikan adalah metode untuk menghapus dan menentukan estimasi untuk piutang tak tertagih.

2.4.1 Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Menurut **Kieso (2008 : 351)**, penghapusan piutang tak tertagih terbagi ke dalam dua metode, yaitu metode cadangan (*Allowance Method*) dan metode langsung (*Direct Method*).

a. Metode Cadangan (*Allowance Method*)

Metode Cadangan (*Allowance Method*) merupakan suatu estimasi yang dibuat menyangkut perkiraan piutang tak tertagih dari semua penjualan kredit atau dari total piutang yang beredar. Estimasi ini dicatat sebagai beban dan pengurang tidak langsung terhadap piutang usaha (melalui kenaikan akun penyisihan) dalam periode dimana penjualan itu dicatat. Dalam metode ini, jumlah piutang yang diestimasi tidak akan tertagih dicatat dengan mendebit akun beban piutang tak tertagih dan mengkredit penyisihan piutang tak tertagih. Beban tersebut akan dilaporkan sebagai beban penjualan atau beban umum dan administrasi, perkiraan penyisihan akan ditunjukkan sebagai pengurang atas piutang sehingga piutang dilaporkan pada jumlah bersih yang dapat direalisasikan. Apabila tersedia bukti positif mengenai ketidaktertagihan sebagian atau seluruh piutang, hal tersebut dihapus dengan mendebit perkiraan penyisihan piutang tak tertagih dan mengkredit piutang usaha. Ada kalanya piutang yang telah dihapuskan sebagai piutang tak tertagih secara tak terduga ternyata diterima pembayarannya. Maka jurnal untuk menimbulkan kembali penghapusan piutang yaitu mendebit piutang usaha dan mengkredit akun penyisihan piutang tak tertagih. Sementara untuk mencatat hasil penagihan piutang dengan mendebit kas dan mengkredit piutang usaha.

b. Metode Langsung (*Direct Method*)

Dalam metode ini, jumlah piutang yang dipastikan akan tidak tertagih langsung dihapus dengan mendebit beban piutang tak tertagih dan mengkredit piutang usaha. Metode ini mengasumsikan bahwa dari setiap penjualan akan dihasilkan piutang usaha yang baik, dan kejadian selanjutnya membuktikan bahwa piutang tertentu ternyata tidak tertagih serta menjadi tak bernilai. Jika ternyata piutang yang telah dihapus diterima pembayarannya, maka piutang

harus ditimbulkan kembali dengan membalik ayat jurnal penghapusan sebelumnya dengan mendebit piutang usaha dan mengkredit beban piutang tak tertagih untuk menimbulkan kembali akun piutang yang telah dihapus. Kas yang diterima dalam pembayaran jumlah piutang dicatat dengan mendebit kas dan mengkredit piutang usaha. Ayat jurnal untuk mencatat penghapusan piutang tak tertagih adalah:

Tabel 2.2
Jurnal Perbandingan
Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Metode Cadangan				Metode Langsung			
Estimasi							
dr.Beban Piutang Tak Tertagih			Xxx	No Entry			
cr. Penyisihan Piutang Tak Tertagih			Xxx				
Penghapusan							
dr. Penyisihan Piutang Tak Tertagih			Xxx	dr. Beban Piutang Tak Tertagih			xxx
cr. Piutang Usaha			Xxx	cr. Piutang Usaha			xxx
Menimbulkan Kembali Piutang Yang Telah Dihapus							
dr. Piutang Usaha			Xxx	dr. Piutang Usaha			xxx
cr. Penyisihan Piutang Tak Tertagih			xxx	cr. Beban Piutang Tak Tertagih			xxx
Penagihan							
dr. Kas			Xxx	dr. Kas			xxx
cr. Piutang Usaha			xxx	cr. Piutang Usaha			xxx

Sumber: Kieso (2008:351)

2.4.2 Estimasi Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Estimasi Piutang Tak Tertagih pada akhir periode fiskal didasarkan pada pengalaman bagian perusahaan di masa lalu dan prediksi kegiatan perusahaan dimasa depan dan salah satu resiko diadakan piutang adalah tidak dapat tertagihnya piutang tersebut. Untuk mengatasi hal ini, perusahaan membuat solusi yaitu diadakan penyisihan piutang untuk menanggulangi kemungkinan-kemungkinan tersebut. Penyisihan ini mempunyai pengaruh:

- a. Mengurangi pendapatan dengan mendebit perkiraan beban.

- b. Mengurangi piutang dengan mengkredit penyisihan piutang.

Untuk menentukan besarnya penyisihan dapat dibuat atas dasar:

a. Penyisihan atas dasar Persentase Penjualan

Pendekatan ini menandingkan biaya dengan pendapatan karena hal itu mengaitkan beban pada periode dimana penjualan dicatat. Ayat jurnal untuk mencatat estimasi piutang tak tertagih dengan menggunakan metode persentase-penjualan adalah sebagai berikut :

dr. Beban Piutang Tak Tertagih	xx
cr. Penyisihan Untuk Piutang Tak Tertagih	xx

b. Penyisihan atas dasar Persentase Piutang

Penyisihan atas dasar Persentase Piutang menekankan hubungan antara saldo piutang usaha dan penyisihan untuk piutang tak tertagih serta bertujuan untuk melaporkan nilai realisasi bersih piutang dalam Neraca. Akan tetapi, metode ini memiliki kelemahan karena mungkin tidak menandingkan beban piutang tak tertagih dalam periode terjadinya penjualan.

2.5 Prosedur Pencatatan Piutang

Menurut Zaki Baridwan (2004:155), prosedur pencatatan piutang adalah:

“Langkah-langkah yang harus dilalui mulai dari terjadinya sampai dengan pencatatan transaksi tersebut ke buku-buku perusahaan. Prosedur biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi yang sering terjadi”.

Proses pencatatan piutang dimulai dengan adanya bukti asli penjualan, dalam hal ini adalah faktur penjualan kredit. Faktur penjualan kredit ini diterima bagian pembukuan dan akan mencatatnya dalam buku penjualan. Buku penjualan ini memuat tentang tanggal transaksi, nama debitur, nomor faktur penjualan, nomor buku pembantu serta jumlah pencatatan ke dalam penjualan ini dilakukan secara harian yaitu tanggal terjadinya transaksi kemudian di setiap periode tertentu buku penjualan diposting ke buku besar (debet rekening piutang dan kredit rekening penjualan). Hal ini dilakukan apabila frekuensi transaksi penjualan setiap harinya cukup banyak. Bila penjualan yang dilakukan setiap

periodenya tidak terlalu sering, pencatatan ke dalam buku besar piutang dan buku penjualan dapat dilakukan pada saat penjualan terjadi.

Menurut **Mulyadi (2001:261)** terdapat tiga metode pencatatan piutang, yakni metode konvensional, metode posting langsung dan yang terakhir ialah metode pencatatan tanpa buku pembantu.

1) Metode Konvensional

Dalam metode ini, posting ke dalam kartu piutang dilakukan atas dasar data yang dicatat dalam jurnal.

2) Metode Posting Langsung

Metode ini dibagi menjadi dua golongan, yaitu:

a. Metode Posting Harian

1. Posting langsung kedalam kartu piutang dengan tulisan tangan, jurnal hanya menunjukkan jumlah total harian saja (tidak dirinci). Dalam metode ini, faktur penjualan yang merupakan dasar untuk pencatatan timbulnya piutang di posting langsung setiap hari secara rinci kedalam kartu piutang.

2. Posting langsung kedalam kartu piutang dan pernyataan piutang.

Dalam metode ini, media diposting kedalam pernyataan piutang dengan kartu piutang sebagai tembusannya atau tembusan lembar kedua berfungsi sebagai kartu piutang.

b. Metode Posting Periodik

1. Posting Ditunda (*Delayed Posting*)

Dalam metode ini, posting kedalam kartu piutang akan lebih praktis bila digunakan sekaligus setelah faktur terkumpul dalam jurnal yang banyak.

2. Penagihan Bersiklus (*Cycle Billing*)

Dalam metode ini, selama sebulan media disortasi dan diarsipkan menurut nama pelanggan.

c. Metode Pencatatan Tanpa Buku Pembantu (*Ledgerless Bookkeeping*)

Dalam metode pencatatan piutang ini, tidak digunakan buku pembantu piutang. Faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya yang

diterima dari bagian penagihan, oleh bagian piutang diarsipkan menurut nama pelanggan dalam arsip faktur yang belum dibayar. Arsip faktur penjualan ini berfungsi sebagai catatan piutang.

