

BAB II

BAHAN RUJUKAN

2.1 Piutang

2.1.1 Pengertian Piutang

Piutang merupakan komponen aktiva lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang paling besar setelah kas. Piutang timbul akibat adanya penjualan jasa dan barang secara kredit, bisa juga melalui pemberian pinjaman. Adanya piutang menunjukkan terjadinya penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan sebagai salah satu upaya perusahaan dalam meningkatkan penjualan. Berikut pengertian piutang menurut para pakar yaitu :

Menurut **Herry (2009:266)** piutang adalah sebagai berikut :

“Piutang meliputi semua hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa di masa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa yang lalu”.

Menurut **Hadri Mulya (2009:198)** pengertian piutang yaitu :

“Piutang adalah berupa hak klaim atau tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan”.

Menurut **Slamet Sugiri (2009:43)**, pengertian piutang :

“Piutang usaha (*account receivable*) timbul akibat adanya penjualan kredit. Sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya”.

Beberapa pengertian tersebut peneliti menyimpulkan bahwa piutang adalah hak penagihan kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang timbul akibat adanya penjualan barang atau jasa secara kredit.

2.1.2 Pencatatan Piutang

Menurut **Henry Simamora (2000:229)** menyatakan bahwa :

“Prosedur pencatatan piutang terdiri dari pengakuan piutang, penerimaan piutang, pencatatan piutang ragu-ragu, pencatatan penyisihan piutang dan pemulihan/penerimaan kembali piutang yang telah dihapuskan.”

Menurut **Mulyadi, (2008:257)** menyatakan bahwa :

“ Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur.”

Mutasi piutang disebabkan oleh transaksi penjualan kredit, penerimaan kas dari debitur, retur penjualan dan penghapusan. Prosedur pencatatan piutang merupakan prosedur akuntansi untuk mencatat timbulnya piutang sehingga hanya melibatkan bagian piutang.

Pada umumnya, fungsi piutang yang dapat digolongkan menjadi tiga yaitu :

1. Membuat catatan piutang yang dapat menunjukkan jumlah-jumlah piutang kepada tiap-tiap langganan. Catatan ini disusun sedemikian rupa sehingga dapat diketahui sejarah tiap-tiap langganan, jumlah maksimum kredit dan keterangan-keterangan lain yang diperlukan. Karena bagian kredit bertugas untuk menyetujui setiap penjualan kredit, maka catatan yang dibuat oleh bagian piutang ini akan menjadi dasar bagian kredit untuk mengambil keputusan. Oleh karena itu catatan piutang harus dapat menunjukkan informasi-informasi yang diperlukan oleh bagian kredit.
2. Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang. Surat pernyataan ini disesuaikan dengan metode jurnal dan piutang, serta kebutuhan piutangnya.
3. Membuat daftar analisa umur piutang setiap periode. Daftar ini dapat digunakan untuk menilai keberhasilan kebijaksanaan kredit yang dijalankan dan juga sebagai dasar untuk membuat bukti memo untuk mencatat kerugian piutang. Untuk mengetahui status piutang dan memungkinkan tertagih atau tidaknya piutang, secara periodik fungsi pencatatan piutang menyajikan informasi umur piutang setiap debitur kepada manajer keuangan. Daftar umur piutang ini merupakan laporan yang dihasilkan dari kartu piutang.

2.1.3 Klasifikasi Piutang

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi. Berikut klasifikasi piutang menurut beberapa pakar yaitu :

Menurut **Kieso (2008:346)**, piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

- a. **Piutang lancar (piutang jangka pendek)**
- b. **Piutang tak lancar (piutang jangka panjang)**

Menurut **Warren (2005:404)**, piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. **Piutang usaha (*account receivable*)**

Yaitu piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan.

2. **Piutang wesel / wesel tagih (*notes receivable*)**

Yaitu jumlah terhutang bagi pelanggan jika perusahaan telah menerbitkan surat hutang formal. Wesel biasanya digunakan untuk jangka waktu yang pembayaran lebih dari 60 hari. Jika wesel diperkirakan akan tertagih dalam jangka waktu satu tahun, maka dalam neraca wesel diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

3. **Piutang lain-lain**

Yaitu meliputi piutang bunga, piutang pegawai dan piutang dari perusahaan. Jika piutang lain-lain diperkirakan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan piutang mempunyai beberapa jenis, diantaranya piutang usaha, piutang ini berasal dari penjualan barang maupun jasa di suatu perusahaan, kemudian piutang lancar. Piutang lancar berarti sama seperti piutang jangka pendek yang waktu pembayarannya kurang ataupun dalam kurun waktu 1 tahun.

2.1.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang

Menurut **Bambang Riyanto (2001:85)**, 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 relatif 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 kebijaksanaannya secara pasif.

- 5. Kebiasaan membayar dalam pelanggan**

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

2.1.5 Dokumen Piutang

Dokumen pokok yang digunakan sebagai dasar pencatatan kedalam kartu piutang adalah :

- 1. Faktur penjualan**

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.

2. Bukti kas masuk

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi pelunasan piutang oleh debitur.

3. Memo kredit

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan.

4. Bukti memorial (*jurnal voucher*)

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan.

2.1.6 Catatan Akuntansi

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi yang menyangkut piutang, yaitu :

1. Jurnal penjualan

Digunakan untuk mencatat timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.

2. Jurnal retur penjualan

Digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi retur penjualan.

3. Jurnal umum

Digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi retur penjualan.

4. Jurnal penerimaan kas

Digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi penerimaan kas dari debitur.

5. Kartu piutang

Digunakan untuk mencatat mutasi dan saldo piutang kepada setiap debitur.

2.2 Penilaian Piutang

Piutang dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih (*net realizable value*) yaitu nilai kas yang diharapkan akan diterima seperti yang diungkapkan oleh **Zaki Baridwan (2004:125)**, penilaian piutang sebagai berikut :

“Piutang termasuk dalam komponen aktiva lancar. Dalam hubungannya dalam penyajian piutang didalam neraca digunakan dasar pengakuan nilai realisasi atau penyelesaian. Dasar pengukuran ini mengatur bahwa piutang dinyatakan sesuai bruto tagihan dikurangi taksiran jumlah yang tidak dapat diterima”.

Menurut **Stice (2004:247)**, penilaian piutang sebagai berikut :

“Semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas dimasa yang akan datang”.

2.2.1 Metode Piutang Tak Tertagih

Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik pembeli, sehingga volume penjualan meningkat dan menaikkan pendapatan perusahaan. Dipihak lain penjualan secara kredit sering kali mendatangkan kerugian yaitu apabila si debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Bila suatu barang atau jasa dijual secara kredit, biasanya sebagian dari piutang langganan tidak dapat ditagih. Hal ini sudah merupakan gejala umum dan resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit.

Walaupun telah teliti didalam mengevaluasi kondisi pelanggan dalam pembelian kredit dan sangat efisien prosedur penagihan piutang, namun kenyataannya masih terdapat sejumlah pelanggan yang tidak dapat memenuhi kewajibannya. Biaya operasi yang timbul dari tak tertagihnya piutang tersebut disebut kerugian dari piutang tak tertagih.

Piutang tak tertagih timbul karena adanya risiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya pailit/bangkrut,

force major, karakteristik pelanggan. Semakin banyak piutang usaha yang diberikan maka semakin banyak pula jumlah piutang yang tak terbayar.

Menurut **Herry (2002:269)**, jika perusahaan tidak mampu menagih piutang dari pelanggan sehingga menciptakan beban, maka disebut dengan beban piutang tak tertagih. Menurut **Kieso (2008:350)**, piutang tak tertagih adalah sebagai berikut :

“Kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat pada akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba”.

Menurut **Stice (2004:417)**, piutang tak tertagih adalah sebagai berikut :

“Piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih karena penjualan secara kredit, yang merupakan kerugian bagi kreditur”.

Maka, penulis menyimpulkan bahwa piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak terbayarkan oleh konsumen.

Tidak ada satupun ketentuan umum yang merupakan pedoman untuk menentukan kapan suatu piutang tak tertagih. Kenyataannya bahwa seorang debitur gagal untuk membayar kewajibannya. Jika debitur tersebut bangkrut barulah ada petunjuk pasti bahwa sebagian atau seluruh piutang terhadap debitur tersebut tidak dapat tertagih.

Piutang yang telah ditetapkan sebagai piutang tak tertagih bukan merupakan aktiva lagi, oleh karena itu harus dikeluarkan dari pos piutang dalam neraca. Piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian, dan kerugian ini harus dicatat sebagai beban (*expense*), yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*), yang disajikan dalam laporan laba rugi. Semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan yang digunakan manajemen dalam pengambilan keputusan.

Berikut penyajian pos piutang tak tertagih dalam laporan keuangan

Tabel 2.1

Penyajian pos piutang tak tertagih

Keterangan	Debit	Kredit
Beban piutang tak tertagih		
<i>Bad debt expense</i>	xxx	
<i>Account receivable</i>		xxx
Memunculkan kembali beban piutang yang telah dihapuskan		
<i>Account receivable</i>	xxx	
<i>Bad debt expense</i>		xxx
Penerimaan kas dari piutang yang telah dihapuskan		
<i>Cash</i>	xxx	
<i>Account receivable</i>		xxx

Sumber : Kieso, Weygant, Warfield – Intermediate Accounting (2008)

Terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih yaitu :

1. Metode Penghapusan Langsung (*direct write method*)

Metode penghapusan langsung merupakan metode yang digunakan untuk mencatat kerugian akibat adanya piutang tak tertagih. Perusahaan tidak melakukan pencatatan ataupun selama suatu piutang belum ditentukan sebagai piutang tak tertagih dan akan dihapuskan. Metode ini akan mengabaikan kemungkinan akan adanya kerugian piutang tak tertagih sampai suatu piutang terbukti tak tertagih. Tidak ada penyisihan dimuka yang dibuat untuk piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih merupakan jumlah piutang yang benar-benar tak tertagih dalam suatu periode akuntansi. Setelah suatu piutang ditentukan untuk dihapuskan perusahaan membuat jurnal sebagai berikut :

Metode ini mengasumsikan bahwa dari setiap penjualan yang dihasilkan piutang usaha dengan baik dan bahwa kejadian selanjutnya membuktikan bahwa piutang tertentu tidak dapat ditagih dan tidak bernilai. Metode penghapusan langsung ini pada umumnya digunakan oleh perusahaan kecil, yang penjualannya lebih banyak secara tunai daripada kredit atau pencatatan tentang penjualan kreditnya lebih singkat.

2. Metode Penyisihan (*allowance method*)

Metode ini menggunakan penyisihan atau cadangan (*allowance*) dalam mencatat kerugian yang timbul akibat adanya piutang tak tertagih. Pihak manajemen tidak menunggu sampai suatu piutang benar-benar tidak dapat ditagih, melainkan membuat suatu perkiraan jumlah kemungkinan piutang yang tidak dapat ditagih. Jumlah piutang yang tidak akan tertagih tersebut dapat diramalkan dari pengalaman masa lalu. Berdasarkan metode ini ada jurnal-jurnal yang dibutuhkan dalam menagani kerugian piutang-piutang tak tertagih, jurnalnya sebagai berikut :

Tabel 2.2

Perbedaan metode penghapusan piutang tak tertagih

Kondisi	Metode langsung	Metode penyisihan
Pengakuan piutang	Piutang usaha Penjualan	Piutang usaha Penjualan
Menaksir kerugian akibat piutang tak tertagih	-	Beban piutang ragu-ragu Cadangan piutang ragu-ragu
Piutang dihapuskan dari pembukuan	Beban piutang ragu-ragu Piutang usaha	Cadangan piutang ragu-ragu Piutang usaha
Piutang yang telah dihapuskan kemudian diterima Pembayarannya	Piutang usaha Beban piutang ragu-ragu Kas Piutang usaha	Piutang usaha Cadangan piutang ragu-ragu Kas Piutang usaha

Sumber : Kieso, Weygant, Warfield – Intermediate Accounting (2008)

2.2.2 Metode Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Sebelum perusahaan menghapuskan piutang-piutangnya, terkadang perusahaan tertentu akan menyisihkan terlebih dahulu piutang-piutang tersebut, jika pihak penanggung piutang sudah benar-benar tidak mampu membayar hutangnya maka perusahaan akan menghapuskan piutang tersebut.

Pengertian penyisihan piutang menurut **Keputusan Direksi PT.PLN (Persero) No.343/K/DIR/2007**, bahwa

“Penyisihan piutang adalah penyisihan atas sejumlah piutang yang kemungkinan tidak dapat tertagih dan disajikan di neraca sebagai pengurang akan piutang pelanggan, sehingga angka yang tersaji di neraca adalah netto (piutang yang dapat direalisasi)”.

2.2.3 Umur piutang

Salah satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan menerapkan presentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi, misalnya akhir bulan atau akhir tahun, dibuat daftar piutang. Ini adalah rincian saldo piutang menurut nama pelanggan pada suatu saat tertentu. Agar dapat diketahui berapa lama piutang suatu pelanggan telah berlalu, daftar piutang, biasanya dikelompokkan menurut umur. Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang. Biasanya umur piutang dikelompokkan menurut jumlah hari tertentu. Saldo piutang untuk satu pelanggan mungkin termasuk dalam satu atau lebih kelompok umur piutang.

Menurut **Indriyo dan Basri (2008:209)** dengan diketahui umur piutang maka akan dapat diketahui :

- 1. Piutang-piutang mana yang sudah dekat dengan jatuh tempo dan harus ditagih**
- 2. Piutang-piutang yang sudah lewat jatuh tempo dan perlu dihapuskan karena sudah tidak dapat ditagih kembali.**

Umur piutang sering digunakan dalam praktik. Umur piutang ini mengindikasikan akun mana yang memerlukan perhatian khusus dengan memperlihatkan umur piutang usaha. Umur piutang biasanya tidak disusun untuk menentukan beban piutang tak tertagih, tetapi sebagai alat pengendalian untuk menentukan komposisi piutang dan mengidentifikasi piutang yang diragukan.

Jumlah kerugian piutang yang dihitung dengan cara analisis umur piutang ini sudah mempertimbangkan saldo rekening cadangan kerugian piutang merupakan jumlah kerugian piutang.

Di bawah ini disajikan contoh skedul umur piutang (*aging schedule*) untuk memberikan ilustrasi yang lebih jelas :

Tabel 2.3

Skedul umur piutang (*Aging Schedule*)

Umur piutang (hari)	% dari nilai total piutang
0-20	50
21-30	20
31-45	15
46-60	3
>60	12
TOTAL	100

Sumber : Indriyo Gitosudarmo dan Basri – Manajemen Keuangan (2008)

Bila perusahaan menetapkan syarat waktu penjualan kredit 20 hari, maka hanya sebesar 50% dari nilai piutang yang tidak bermasalah. Sebaiknya piutang yang berumur lebih dari 21 hari sampai dengan lebih dari 60 hari yang berjumlah 50% maka dikatakan bahwa perusahaan tersebut mengalami masalah yang serius dengan pelanggannya.

Perusahaan dapat mengetahui posisi piutang pada periode tertentu dengan menggunakan umur piutang, sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat serta untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan.

