BAB II

BAHAN RUJUKAN

2.1 Piutang

2.1.1 Pengertian piutang

Piutang dihasilkan melalui berbagai macam transaksi dua hal yang paling umum yaitu penjualan barang dagang atau jasa dengan kredit dan meminjamkan uang. Pada tingkat pribadi kita mengenai kredit, maka kredit adalah siap tersedia dimana kita tidak harus membayar secara tunai.

Menurut **Kieso, et al.(2011:347),** menyatakan bahwa:

"Receivales are also financial assets-they are also a financial instrument. Receivable (often referred to as loans and receivables) are claims held agains customers, and other for money, goods, or services".

Penjelasan diatas diterjemahkan kedalam bahasa Indonesia adalah piutang juga asset keuangan yang merupakan instrument keuangan. Piutang (sering disebut pinjaman dan piutang) adalah klaim terhadap pelanggan, dan lain-lain untuk uang, barang dan jasa.

Menurut **Fees, et al.(2005:324),** pengertian piutang adalah :

"Piutang (*receivable)* adalah klaim yang timbul dari beberapa jenis transaksi dari penjualan barang ataupun jasa secara kredit, dalam bentuk uang erhadap perorangan, perusahaan atau organisasi lainnya".

Menurut **Ikatan Akuntansi Indonesia** dalam buku **Pernyataan Standar**

Akuntansi Keuangan (PSAK) No.1 (2009:01.23), menyatakan bahwa :

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

2.1.2 Klasifikasi Piutang

Menurut **Kieso, et al. (2008:346),** piutang digolongkan dengan dua cara, yaitu sebagai berikut :

1. Untuk tujuan laporan keuangan
   a. Piutang lancar/ Jangka Pendek

      Piutang ini diharapkan akan tertagih dalam waktu satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan.

   b. Piutang Tidak Lancar/ Jangka Panjang

      Piutang yang akan tertagih dalam waktu lebih dari satu tahun atau lebih dari satu siklus operasi berjalan.
2. Diklasifikasikan dalam Neraca
   a. Piutang dagang

      Piutang dagang mereupakan 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 disublasifikasikan 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 yang berasal dari perluasan kredit jangka panjang.

2. Wesel Tagih (*Notes 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

Piutang non dagang berasal dari berbagai transaksi dan dapat berupa jani 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 dividend dan bunga.
6. Kalim terhadap :
   a. Perusahaan asuransi untuk kerugian dipertangguhkan.
   b. Terdakwa dalam suatu perkara hukum.
   c. Badan-badan pemerintah untuk pengembalian pajak.

d. Perusahaan pengangkutan untuk barang rusak atau hilang.

2.1.3 Pengelolaan Piutang

Menurut **Soemarso (2002:338)** dalam hubungannya dengan piutang, hal penting yang perlu diperhatikan oleh pemimpin perusahaan adalah memastikan agar piutang dapat ditagih begitu waktunya telah tiba. Apabila pemimpin perusahaan sudah dapat mengusahakan hal yang demikian, maka kerugian yang disebabkan oleh karena tidak tertagihnya piutang akan dapat dikurangi sesedikit mungkin.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh pemimpin perusahaan agar tujuan pengelolaan piutang seperti yang disebutkan diatas dapat tercapaui adalah sebagai berikut :

1. Pemimpin perusahaan perlu menetapkan kebijakan dan prosedur yang dapat dipergunakan sebagai pedoman dalam pemberian kredit kepada pelanggan. Adanya kebijakan dan prosedur ini, berarti debitur sudah diseleksi terlebih dahulu sebelum penjualan kredit diberikan. Dengan cara ini kemungkinan rugi karena tidak tertagihnya piutang dapat diperkecil.
2. Pemimpin perusahaan perlu menetapkan syarat kredit yang paling menguntungkan bagi perusahaan. Penetapan syarat kredit ini akan berhubungan dengan : (a) Jangka waktu lamanya kredit dan (b) Potongan yang diberikan untuk menarik debitur agar membayar lebih cepat dari jangka waktu kredit.

3. Pemimpin perusahaan perlu menetapkan prosedur yang baik untuk penagihan piutang.

Peralatan yang dapat digunakan oleh pemimpin perusahaan untuk memonitor apakah pengelolaannya terhadap piutang cukup baik adalah : (1) analisis unsur piutang, (2) angka perputaran piutang, dan (3) angka rata-rata jangka waktu penagihan.

1. Analisa umur piutang adalah mengelompokan saldo piutang pada suatu saat tertentu berdasarkan golongan umumnya. Dari analisa ini pemimpin perusahaan akan dapat melihat berapa dari saldo piutang yang dimilikinya. Jumlah-jumlah yang telah lewat jatuh tempo dan sampai berapa lama lewat jatuh temponya. Dari analisa umur piutang ini, pemimpin perusahaan akan dapat mengambil beberapa tindakan yang perlu dilakukan, misalnya penentuan kerugian yang mungkin timbul oleh karena tidak tertagihnya piutang.
2. Perputaran piutang, angka ini menunjukan berapa kali suatu perusahaan menagih piutangnya dalam suatu periode tertentu. Makin tinggi angka perputaran yang diperoleh, makin baik pengelolaan piutang yang dilakukan perusahaan.
3. Rata-rata jangka waktu penagihan, angka ini menunjukan rata-rata jangka waktu yang diperlukan untuk menagih piutangnya. Makin pendek jangka waktu ini, makin baik bagi perusahaan. Apabila angka rata-rata jangka waktu penagihan ini dibandingkan dengan syarat

kredit yang diberikan, maka perusahaan akan dapat menilai efektivitas kegiatan penagihan piutang yang dilakukannya.

2.1.4 Pencatatan Piutang

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 piutang.

Sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku di Indonesia, piutang dicatat dan diakui sebesar jumlah bruto (nilai jatuh tempo) dikurangi dengan taksiran yang tidak akan diterima. Itu berarti piutang harus dicatat sebesar jumlah yang diharapkan akan dapat ditagih. Karena itu berkaitan dengan pengelolaan piutang, perusahaan harus membuat suatu cadangan piutang tak tertagih yang merupakan taksiran jumlah piutang yang tidak akan dapat ditagih dalam periode tersebut. Dalam membuat cadangan kerugian piutang/piutang tidak tertagih, terdapat dua dasar utama yang dapat digunakan yaitu :

a. Jumlah Penjualan (persentase tertentu dari penjualan), yang berarti cadangan kerugian piutang didasarkan pada persentase tertentu dari saldo akun penjualan pada saat cadangan kerugian piutang tersebut ditetapkan, atau didasarkan pada persentase tertentu dari taksiran jumlah penjualan atau jumlah penjualan kredit, penetapan besarnya cadangan kerugian piutang juga dapat didasarkan pada persentase

tertentu dari anggaran penjualan atau didasarkan pada persentase tertentu dari anggaran penjualan kredit di tahun bersangkutan.

b. Saldo Piutang :

- Persentase tertentu dari saldo piutang, yang berarti cadangan kerugian piutang didasarkan pada saldo akun piutang pada saat piutang tersebut ditetapkan atau didasarkan pada taksiran penjualan kredit pada periode bersangkutan.
- Analisis umur piutang, yaitu metode pembuatan cadangan kerugian piutang di mana cadangan piutang yang tidak dapat ditagih dari suatu perusahaan didasarkan pada besarnya risiko atau kemungkinan tidak tertagihnya suatu piutang. Dasar dari metode ini adalah pemikiran bahwa semakin lama umur piutang, semakin besar kemungkinan terjadinya kemacetan proses penagihan piutang tersebut

2.1.4.1 Metode Pencatatan Piutang

Pencatatan piutang dilakukan oleh fungsi akuntansi dalam hubungannya dengan pencatatan piutang adalah :

a. Menyelenggarakan pencatatan piutang kepada setiap debitur, yang dapat berupa kartu piutang.
b. Menghasilkan pernyataan piutang dan mengirimkan ke setiap debitur.

c. Menyatakan catatan riwayat kredit setiap debitur untuk memudahkan penyediaan data guna memutuskan pemberian kredit kepada pelanggan dan data penagihan dari setiap debitur.

Pencatatan piutang dapat dilakukan dengan salah satu dari metode berikut ini:

a. Metode konvesional.

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

b. Metode Posting Langsung.

Metode posting langsung kedalam kartu piutang dibagi menjadi dua golongan yaitu :

1. Metode *Posting* Harian

- *Posting* langsung kedalam kartu piutang dengan tulisan tangan, jurnal hanya menunjukan total harian (tidak terinci).
- *Posting* langsung kedalam kartu piutang dan pernyataan piutang.

2. Metode *Posting* Periodik.

- Posting ditunda.
- Penagihan bersiklus

c. Metode Pencatatan Tanpa Buku Pembantu

Dalam metode pencatatan piutang ini, tidak digunakan buku pembantu piutang. Faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya yang diterima penagihan, oleh bagian piutang diarsipkan menurut nama pelanggan dalam

arsip faktur yang belum dibayar. Arsip faktur yang belum dibayar. Arsip faktur penjualan ini berfungsi sebagai catatan piutang.

d. Metode Pencatatan dengan Komputer

Metode pencatatan dengan komputer menggunakan *batch sistem.* Dalam *batch sistem* dokumen sumber yang mengubah piutang dikumpulkan setiap hari untuk memutakhirkan catatan piutang. Dalam sistem komputerdibentuk dua macam arsip yaitu arsip transaksi dan arsip induk. Dengan cara harian arsip transaksi digunakan untuk memutakhirkan arsip induk secara periodic, misalnya setiap piutang digunakan untuk menghasilkan berbagai macam laporan.

2.1.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Menurut **Riyanto, Bambang (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 maka 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 Pembayaran Kredit

   Apabila atas 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 yang 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 terealisasikan menjadi kas dalam setahun di neraca disajikan dalam pada bagian aktiva lancar.

2.1.6 Masalah Dasar dalam Akuntansi untuk Piutang

Sebelum standar Akuntansi Keuangan di Indonesia dikonvergensi ke IFRS yang menjadi masalah dasar dalam akuntansi untuk piutang usaha dan wesel tagih adalah pengakuan, penilaian, dan disposisi. Tetapi setelah dikonvergensi masalah dalam piutang usaha bertambah yaitu harus melakukan proses penilaian penurunan nilai. Masalah dasar ini akan dibahas dalam urutan sebagai berikut

2.1.6.1 Pengakuan Piutang Usaha

Dalam sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran diantara kedua belah pihak. Harga pertukaran 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 mempengaruhi 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. Ketersediaan Diskon
   a. Diskon Dagang

      Haga barang biasanya dapat dikenakan diskon dagang (*trade discount*) semacam itu digunakan untuk menghindari perubahan yang sering terjadi dalam katalog, untuk mengutip harga yang berbeda bagi pembeli dalam kuntitas yang berbeda, atau untuk menyembunyikan harga faktur yang sebenarnya dari pesaing. Diskon dagang biasanya dikutip sebagai presentase.

   b. 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 10 hari, jumlah kotor jatuh tempo 30 hari), atau 2/10,E.O.M. net 30, E.O.M. (diskon 2% jika dibayarkan dalam 10

hari di 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 ditunjukan dalam laporan laba rugi sebagai pengurang ataspenjualan untuk mendapatkan penjualan bersih. Jika penjual menawarkan penjualan kredit pada harga yang sedikit lebih tinggi daripada penjualan tunai, dan kenaikannya di-*offset* 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.

Menurut **Kieso,et al. (2008:349),** Ayat jurnal untuk mencatat diskon tunai menurut metode kotor dan metode bersih adalah

Tabel 2.1

Jurnal Metode Kotor dan Metode Bersih

Metode Kotor			Metode Bersih	
Penjualan senilai xxx, syarat 2/10, n/30 :				
Dr. piutang usaha	xxx	Dr. piutang usaha	xxx	
Cr. Penjualan	xxx	Cr. Penjualan		xxx
Pembayaran sebesar xxx diterima dalam periode diskon				
Dr. Kas	xxx	Dr. Kas	xxx	
Dr. diskon penjualan	xxx	Cr. Piutang Usaha		xxx
Cr. Piutang Usaha	xxx			
Pembayaran sebesar xxx diterima setelah periode diskon :				
Dr. kas	xxx	Dr. Kas	xxx	
Cr. Piutang Usaha	xxx	Cr. Diskon penjualan yang hilang		xxx
		Cr. Piutang Usaha		xxx

Jika yang digunakan adalah metode kotor, maka diskon penjualan harus dilaporkan sebagai pengurangan atas penjualan dalam laporan laba rugi. Dan jika metode bersih yang digunakan, maka diskon penjualan yang hilang diperlakukan sebagai pos pendapatan lain-lain. Namun darisegi praktis metode bersih jarang digunakan karena memerlukan analisis danpembukuan tambahan.

2. 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 ekspetasi 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".

2.1.6.2 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 memerlukan estimasi baik atas piutang yang tak tertagih maupun retur penjualan dan pengurangan harga yang diberikan.

2.1.6.3 Disposisi Piutang Usaha

Dalam rangka mempercepat penerimaan kas dari piutang, pemilik dapat mentransfer piutang usaha kepada perusahaan lainnya secara tunai, ada beberapa alasan untuk mentransfer semacam ini, yaitu pertama untuk alasan kompetitif, penyediaan pembiayaan penjualan kepada pelanggan bisa dikatakan wajib dalam banyak industry. Dalam penjualan barang yang tahan lama, sebagian penjualan berdasarkan atas kontrak angsuran oleh karena itu perusahaan besar memiliki anak perusahaan yang berspealisasi dalam pembiayaan piutang. Kedua, pemilik piutang (*holder*) mungkin menjual piutang karena memerlukn kas dan akses ke kredit normal tidak tersedia atau sangat mahal. Selain itu, sebuah perusahaan menjual piutang, bukan meminjam, untuk menghindari pelanggaran terhadap kesepakatan peminjam yang sudah ada. Ketiga, penagihan piutang sering kali memerlukan banyak waktu dan mahal.

Sebaliknya, beberapa pembeli (*purchasers*) piutang mungkin membelinya untuk mendapatkan perlindungan hukum atas hak kepemilikan yang diterima pembeli aktiva versus hak yang yang diterima penjual yang dijamin kreditur. Selain itu, bank dan institusi pembei pinjaman lainnya mungkin juga terpaksa

membeli piutang karena adanya batasan legal, yaitu : mereka tidak dapat lagi memberikan pinjaman tambahan tetapi bisa membeli piutang dan menarik biaya untuk jasa ini.

Transfer piutang kepada pihak ketiga dapat dilakukan dengan dua cara yaitu :

Peminjam yang dijamin dan penjualan piutang.

1. Peminjam yang Dijamin

   Piutang sering kali digunakan sebagai jaminan dalam suatu transaksi peminjaman kreditor seringkali meminta debitur menunjuk (menetapkan) atau menggadaikan piutang sebagai jaminan pinjaman. Jika pinjaman tidak dibayar pada saat jatuh tempo, maka kreditor memiliki hak untuk mengkonversi jaminan itu menjadi kas, yaitu untuk menagih piutang.

2. Penjualan Piutang

   Penjualan piutang semakin sering terjadi, Jenis penjualan yang umum dilakukan adalah penjualan piutang kepada *factor*, *Factor* adalah perusahaan pembiayaan atau hak yang membeli piutang dari perusahaan untuk mendapatkan imbalan *(fee)* dan kemudian menagih piutang secara langsung dari pelanggan.

2.1.6.4 Penurunan Nilai Piutang Usaha

Bagi banyak perusahaan, membuat toleransi yang sesuai untuk kredit macet relatif rendah. Oleh karena itu IASB, memberikan panduan rinci yang akan digunakan untuk menilai apakah piutang harus dianggap tidak tertagih

(sering disebut sebagai gangguan). Perusahaan menilai piutang mereka untuk penurunan setiap periode laporan.

Pada setiap neraca, perusahaan harus mereview ada atau tidaknya indikasi penurunan nilai aset. Jika terdapat indikasi penurunan nilai aset. Jika terdapat indikasi penurunan nilai aset, perusahaan harus menaksir jumlah yang dapat diperoleh kembali dari aset tersebut. Dalam mengidikasi terdapat atau tidaknya penurunan nilai aset, perusahaan harus mempertimbangkan hal-hal berikut ini :

1. Informasi dari luar perusahaan
    a. Selama periode tertentu, nilai pasar aset telah turun secara signifikan melebihi penurunan akibat proses normal depresiasi (amortisasi)
    b. Telah terjadi dalam periode tertentu atau akan terjadi dalam waktu dekat bperubahan memburuk yang signifikan dalam teknologi pasar, kondisi ekonomi atau hukum tempat perusahaan beroperasi, atau dalam pasar produk atau jasa yang dihasilkan dari aset tersebut.
    c. Selama periode tertentu, tarif diskonto pasar (tingkat kembalian investasi pasar) telah meningkat, dan peningkatan ini cenderung akan menurunkan nilai aset yang dapat diperoleh kembali secara material.
2. Informasi dari dalam perusahaan
    a. Terdapat bukti mengenai kecurangan atau kerusakan fisik aset.
    b. Telah terjadi atau akan terjadi dalam waktu dekat perubahan signifikan yang bersifat merugikan sehubungan dengan penggunaan aset .

c. Terdapat bukti dari pelaporan internal yang menunjukan bahwa kinerja ekonomi aset tidak memenuhi harapan atau akan lebih buruk dari yang diharapkan.

3. Aset yang pada tahun terakhir sebelumnya digunakan sebesar nilai pokoknya :

a. Arus kas sesungguhnya secara material lebih kecil dari arus kas taksiran sebelum diperhitungkan diskonto.

Menurut **Kieso, et al. (2011:355)** menyatakan bahwa :

"Companies assess their receivables for impairment cach reporting period and type the impairment assessment by considering whether objective evidence indicates that one or more loss events have accurred".

Penjelasan diatas jika diterjemahkan kedalam bahasa Indonesia adalah perusahaan menilai piutang terhadap penurunan kas periode pelaporan dan bentuk penilaian penurunan dengan mempertimbangkan apakah terdapat bukti obyektif menunjukan bahwa satu atau lebih peristiwa kerugian telah terjadi.

Contoh kerugian-kerugian yg terjadi, yaitu :

1. Masalah keuangan pelanggan yang signifikan sehingga belum dapat melunasi piutangnya sampai melewati waktu jatuh tempo (*overdue*).
2. Gagalnya pembayaran.
3. Negoisasi ulang persyaratan dalam piutang karena kesulitan keuangan pelanggan.

4. Terukur penurunan taksiran aliran kas di masa depan dari sekelompok piutang sejak pengakuan awal, meskipun penurunan tersebut belum bisa diidentifikasi dengan asset individu dalam kelompok.

IASB mengharuskan penilaian penurunan nilai harus dilakukan sebagai berikut :

1. Piutang yang signifikan secara individual harus dipertimbangkan untuk penurunan secara terpisah.
2. Piutang yang dinilai secara individual yang tidak dianggap terganggu harus disertakan dengan kelompok asset yang memiliki karakteristik risiko kredit yang sejenis dan penurunan nilai kolektif yang dinilai.
3. Piutang yang tidak dinilai secara individual harus kolektif dinilai untuk penurunan nilai.

Kerugian penurunan nilai dcabut pada laba rugi sebesar selisih antara nilai tercatat dengan nilai piutang yang dapat terealisasi dihitung dari nilai kini estimasi arus kas masa depan, yang didiskonto menggunakan suku bunga efektif awal yang dihitung pada saat pencatatan awal piutang.

Perlakuan akuntansi untuk pengukuran nilai piutang termasuk dalam PSAK No. 55 (revisi 2011) tentang Instrument Keuangan : Pengakuan dan Pengukuran yang berlaku secara prospektif sejak 1 januari 2012. Piutang termasuk kategori aset keuangan yang diatur di PSAK No. 55 dan termasuk ke dalam klasifikasi “Pinjaman yang diberikan dan piutang”.

Menurut PSAK No. 55, yang termasuk ke dalam klasifikasi "pinjaman yang diberikan dan piutang" adalah :

"Aset keuangan yang berlaku derivative, dengan pembayaran tetap atau telah ditentukan dan tidak diperdagangkan di pasar aktif".

2.2 Penyajian Piutang

Menurut **Martani, dkk. (2012:226),** piutang dalam laporan posisi keuangan disajikan dalam kelompok aset lancar. Perusahaan menyajikan piutang dalam beberapa kategori seperti piutang dagang, piutang usaha, dan piutang lainnya. Pada perusahaan yang bergerak di bidang perbankan piutang disajikan dalam kategori kredit atau pinjaman yang diberikan. Sedangkan pada perusahaan pembiayaan (*multifinance*), piutang disajikan sebagai piutang pembiayaan konsumen, pembiayaan anjak piutang, dan piutang *leasing*.

Nilai piutang disajikan di laporan posisi keuangan setelah dikurangi dengan cadangan kerugian penurunan nilai. Piutang biasanya disajikan dalam satu baris, tetapi dapat juga disajikan secara detail subkomponennya. Jika disajikan dalam satu baris, maka subkomponennya disajikan dalam catatan atas laporan keuangan, Penyajian subkomponen yang biasa muncul diantaranya adalah piutang pihak berelasi, piutang pihak ketiga, dan cadangan kerugian piutang yang ditampilkan dalam baris tersendiri (beberapa menambahkan pada penjelasan akun). Penyajian pihak berelasi mengikuti ketentuan dalam PSAK 7 Pengungkapan Pihak-pihak Berelasi.

Menurut PSAK 7 Pengungkapan Pihak-pihak Berelasi ini dibuat untuk memastikan bahwa laporan keuangan entitas berisi pengungkapan yang diperlukan untuk dijadikan perhatian terhadap kemungkinan bahwa laporan posisi keuangan dan laporan laba rugi telah dipengaruhi oleh keberadaan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, termasuk komitmen, dalam laporan keuangan konsolidasi dan laporan keuangan tersendiri entitas induk.

Menurut **Kieso, et al. (2008:367),** dalam penyajian piutang terdapat aturan umum pengklasifikasian piutang adalah :

1. Memisahkan berbagai jenis piutang yang dimiliki perusahaan jika material.
2. Menjamin bahwa akun penilaian secara tepat meng-ofset akan piutang yang terkait.
3. Menentukan bahwa piutang yang diklasifikasi dalam kelompok aktiva lancar akan dikonversikan menjadi kas dalam kelompok aktiva lancar akan dikonversikan menjadi kas dalam satu tahun atau satu siklus operasi, tergantung mana yang lebih panjang.
4. Mengungkapkan setiap kontijensi kerugian yang ada pada piutang.
5. Mengungkapkan setiap piutang yang digadaikan sebagai jaminan.
6. Mengungkapkan semua konsentrasi yang signifikan dari risiko kredit yang berasal dari piutang.

2.3 Analisis Piutang

Menurut **Martani, dkk (2012:201),** entitas melakukan analisis piutang yang dimiliki perusahaan dengan menekankan pada risiko tidak tertagihnya piutang. Dalam melakukan analisis, pertama harus dicermati kebijakan akuntansi yang dilakukan dalam mengukur serta menilai piutang dan cadangan penurunan nilai. Analisis harus mempertimbangkan apakah penurunan nilai yang dilakukan telah cukup. Dalam analisis akuntansi, seorang analisis dapat melakukan penyesuaian sebelum melakukan perhitungan rasio-rasio keuangan terkait piutang.

Analisis piutang dilakukan dengan melihat perputaran piutang dan unsur piutang. Perputaran piutang dihitung dari penjualan dalam satu periode dibagi piutang rata-rata dalam satu tahun. Piutang rata-rata dihitung dari piutang awal ditambah piutang akhir periode dibagi dua. Entitas dengan perputaran piutang tinggi menandakan bahwa entitas tersebut bagus.

$$\text{Perputaran} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang Rata-rata}}$$

$$\text{Umur Piutang} = \frac{365}{\text{Perputaran Piutang}}$$

Umur piutang dihitung dari hari dalam satu tahun dibagi dengan perputaran piutang. Semakin lama jangka waktu piutang mengindikasi perputarannya rendah, sehingga modal kerja perusahaan banyak berhenti di investasi piutang. Jika hasil perhitungan umur piutang 60 hari, Padahal kebijakan kredit dinyatakan dalam 2/10, n/30, maka kualitas penagihan piutang perusahaan

kurang bagus. Diskon yang diberikan juga terbukti efektif mempercepat penagihan.

2.4 Piutang Tak Tertagih

Pada saat pelaporan, piutang dinilai sebesar jumlah yang diharapkan dapat diterima. Jumlah ini belum tentu sama dengan jumlah yang secara formal tercantum sebagai piutang. Perbedaan disebabkan perusahaan telah mengurangkan dari jumlah piutangnya, penyisihan terhadap piutang-piutangnya yang tidak tertagih.

2.4.1 Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Menurut **Soemarso (2002:339),** terdapat dua cara untuk menaksir jumlah penyisihan untuk piutang tak tertagih yaitu :

1. Penyisihan atas Dasar Saldo Piutang

   Penyisihan piutang tak tertagih yang didasarkan atas saldo piutang dapat dilakukan dengan jalan menetapkan suatu presentase terhadap saldo piutang. Biasanya saldo yang dipakai adalah rata-rata antara saldo awal piutang pada awal dan akhir periode. Jumlah penyisihan tersebut harus muncul di neraca sebagai saldo pos penyisihan piutang tak tertagih. Jumlah inilah yang dikurangi kea kun piutang usaha untuk memperoleh nilai piutang yang diharapkan diterima. Di samping berdasarkan rata-rata saldo piutang pada awal dan akhir periode, penyisihan piutang tak tertagih juga dapat dihitung atas dasar presentase tertentu, terhadap golongan umur

piutang pada akhir periode. Dalam keadaan demikian, pada akhir periode perlu dibuat daftar piutang (*aging receivable*). Setelah saldo piutang dikelompokan menurut umurnya, maka terhadap kelompok-kelompok umur tidak perlu harus sama. Jumlah piutang tak tertagih yang dihitung berdasarkan presentase terhadap saldo tiap-tiap kelompok umur merupakan penyisihan piutang tak tertagih yang harus diadakan.

2. Penyisihan atas Dasar Saldo Penjualan.

Perhitungan penyisihan piutang tak tertagih dengan cara ini dilakukan dengan menetapkan suatu presentase tertentu terhadap penjualan. Sedapat mungkin angka penjualan yang dipakai adalah penjualan kredit. Akan tetapi, apabila untuk memperoleh angka tersebut diperlukan terlalu banyak waktu dan biaya maka presentase dapat juga didasarkan atas total penjualan. Kalau perbandingan antara penjualan tunai dengan penjualan kredit tidak banyak mengalami perubahan, hasil yang diperoleh akan cukup memuaskan. Perhatikan dalam metode presentase penjualan, beban piutang tak tertagih tidak dipengaruhi oleh saldo akun penyisihan sebelum adanya ayat jurnal penyesuaian. Dalam metode presentase saldo piutang, jumlah beban piutang tak tertagih, ditentukan olehnya. Apabila setelah beberapa waktu terlihat bahwa saldo akun penyisihan piutang tak tertagih menjadi terlampau besar, oleh karena jumlah yang betul-betul dihapuskan lebih kecil, maka presentase yang diterapkan mungkin perlu revisi.

2.4.2 Penghapusan Piutang

Menurut **Soemarso (2002:343),** penyisihan piutang tak tertagih merupakan pembebanan kemungkinan rugi karena tidak tertagihnya piutang jumlah yang tercantum didalamnya merupakan suatu taksiran. Dari cara perhitungan yang telah dibicarakan terlihat bahwa nama-nama pelanggan tidak dapat diidentifikasi. Oleh karena tidak dapat diidentifikasi, maka penyisihan piutang tak tertagih dicatat dalam akun terpisah. Dengan cara ini rincian piutang menurut nama debiturberdasarkan jumlah brutonya untuk dapat dibuat.

Penghapusan piutang berbeda dengan penyisihan piutang tak tertagih. Dalam penghapusan piutang, saldo piutang kepada pelanggan tertentu dikeluarkan dari catatan perusahaan. Dengan penghapusan piutang tersebut, nama dan saldo piutang pelanggan yang bersangkutan tidak akan muncul lagi dalam rincian piutang. Terhadap piutang yang telah dilaporkan perlu dibuat daftar nominative yang memuat nama dan alamat debitur, tanggal pinjaman diberikan serta saldo piutang yang dihapuskan. Ayat jurnal yang perlu dibuat untuk mencatat penghapusan piutang adalah sebagai berikut :

Dr. penyisihan piutang tak tertagih xxx

Cr. Piutang usaha xxx

2.4.3 Metode Penghapusan Langsung untuk Piutang Tak Tertagih

Menurut **Niswonger (1999:322),** metode penyisihan menekankan pelaporan beban piutang tak tertagih dalam periode dimana penjualan terkait

terjadi. Penekanan pada perbandingan antara beban dan pendapat ini merupakan metode akuntansi yang lebih disukai untuk piutang ragu-ragu.

Namun, ada situasi dimana tidak mungkin untuk mengestimasi secara akurat, piutang tak tertagih pada akhir periode. Disamping itu, jika sebuah perusahaan menjual sebagian besar barang dan jasanya secara tunai, maka jumlah beban dari piutang tak tertagih biasanya kecil. Dalam hal ini, jumlah piutang juga merupakan bagian yang relatif kecil dari total aktiva lancar. Dalam hal ini, metode yang digunakan untuk mencatat beban piutang tak tertagih adalah metode penghapusan langsung.

Berdasarkan metode penghapusan langsung, beban piutang tak tertagih tidak dicatat sampai piutang tersebut diputuskan tidak akan tertagih lagi. Jadi, akun penyisihan dan ayat jurnal penyesuaian tidak diperlukan pada akhir periode. Ayat jurnal untuk menghapus piutang yang telah diputuskan tidak akan tertagih adalah sebagai berikut :

Dr.	Beban Piutang Tak Tertagih	xxx
Cr.	Piutang Usaha	xxx

Jika terjadi pelanggan ternyata membayar piutang yang telah dihapus, maka piutang harus ditimbulkan kembali dengan membalik ayat jurnal penghapusan.

Sebelumnya, Ayat jurnal untuk menimbulkan kembali piutang adalah sebagai berikut:

Dr.	Piutang usaha	xx	
Cr.	Beban Piutang Tak Tertagih		xx

2.4.4 Penerimaan Piutang yang Dihapuskan

Menurut **Soemarso (2002:344),** tanpa diduga-duga piutang yang telah dihapuskan, ternyata dapat ditagih kembali, Ayat jurnal yang harus dibuat adalah sebagai berikut :

Dr.	Piutang usaha	xx	
Cr.	Penyisihan Piutang Tak Tertagih		xx
Dr.	Kas	xx	
Cr.	Piutang Usaha		xx

Bahwa ada dua jurnal yang dibuat untuk mencatat penerimaan tagihan dari piutang yang sebelumnya telah dihapuskan. Ayat jurnal pertama digunakan untuk menyatakan kembali piutang yang sebelumnya telah dikeluarkan dari pembukuan. Ayat jurnal kedua digunakan untuk mencatat penerimaan uang dari tagihan piutang seperti yang biasa dilakukan.