

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Tinjauan Umum Mengenai Piutang**

##### **2.1.1 Definisi Piutang**

Pengertian mengenai piutang yang berhubungan dengan penjualan kredit dan pendapatan kadang-kadang masih membingungkan. Oleh karena itu penulis akan mengemukakan beberapa definisi dari istilah piutang.

Menurut Dedhy Sulistyawan dan Yie Ke Feliana dalam bukunya *Akuntansi Keuangan Manajemen Satu* (2006:79), menjelaskan bahwa piutang adalah tagihan kepada pihak lain untuk membayarkan uang dalam jumlah tertentu.

Menurut Warren Reeve Fess dalam bukunya *Accounting - Pengantar Akuntansi* (2008:357), menjelaskan bahwa piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit.

Sedangkan menurut Slamet Sugiri dalam bukunya *Pengantar Akuntansi Dua* (2009:43), menjelaskan bahwa piutang adalah tagihan baik kepada individu-individu maupun kepada perusahaan lain yang akan diterima dalam bentuk kas.

Dari beberapa definisi yang telah diungkapkan diatas,dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang atau barang yang timbul dari adanya penjualan secara kredit.

### 2.1.2 Klasifikasi Piutang

Piutang merupakan aktiva lancar yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam waktu satu tahun atau dalam satu periode akuntansi. Piutang pada umumnya timbul dari hasil usaha pokok perusahaan. Namun selain itu, piutang juga dapat ditimbulkan dari adanya usaha dari luar kegiatan pokok perusahaan.

Menurut Warren Reeve Fess dalam bukunya *Accounting - Pengantar Akuntansi* (2008:356), menjelaskan bahwa pengklasifikasikan piutang ke dalam tiga kategori yaitu piutang usaha, wesel tagih, dan piutang lain-lain sebagai berikut :

#### 1. Piutang Usaha.

Piutang usaha adalah tagihan kepada pelanggan yang sifatnya terbuka dalam arti bahwa tagihan ini tidak disertai instrument kredit . Piutang usaha berasal dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit dalam operasi usaha normal. Piutang usaha sering juga disebut piutang dagang. Biasanya dapat ditagih di dalam waktu 30 atau 60 hari dan merupakan piutang terbuka yang berasal dari perluasan kredit jangka pendek. Piutang usaha diklasifikasikan di neraca sebagai aktiva lancar. Jenis piutang usaha :

- a. Piutang Usaha Terhadap Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.
- b. Piutang Usaha Terhadap Pihak Ketiga.

## 2. Wesel Tagih.

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam setahun. Maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari. Wesel bisa digunakan untuk menyelesaikan piutang usaha pelanggan. Bila wesel tagih dan piutang usaha berasal dari transaksi penjualan maka hal itu kadang-kadang disebut piutang dagang (*trade receivable*). Kecuali tidak ada keterangan lain, akan diasumsikan bahwa semua wesel tagih dan piutang usaha dalam hal ini berasal dari transaksi penjualan.

## 3. Piutang lain-lain.

Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan dibawah judul investasi. Piutang lain-lain (*other receivable*) meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

## 2.2 Pengakuan Piutang Usaha

Menurut Dedhy Sulistyawan dan Yie Ke Feliana dalam bukunya Akuntansi Keuangan Menengah Satu (2006 : 80), menjelaskan bahwa piutang usaha terjadi ketika perusahaan melakukan penjualan, namun belum menerima kas sebagai hasil dari penjualannya. Dalam transaksi bisnis yang berlaku umum, penjual biasanya menawarkan adanya *cash discount* atas barang yang dijualnya guna mendapatkan pernyataan tertentu, misalnya 5/10, n/30. Maksudnya adalah penjual akan memberikan potongan penjualan (diskon) pada pembeli sebesar 5% jika membayar 10 hari sejak tanggal transaksi dengan masa jatuh tempo 30 hari sejak tanggal transaksi.

Pada dasarnya, perusahaan bisa memilih alternatif pencatatan diskon dengan menggunakan metode bersih (*net method*) dan metode kotor (*gross method*). Pada metode yang pertama *net method*, perusahaan mencatat piutang usaha senilai harga penjualan dikurangi diskon yang disepakati. Hal itu dilakukan dengan asumsi pelanggan pasti akan membayar dalam periode diskon. Sedangkan dalam *gross method* perusahaan mencatat diskon ketika pembayaran tersebut benar-benar telah terjadi pada periode diskon.

Selain *cash discount*, terdapat pula istilah *trade discount*, yaitu diskon yang nilainya langsung dipotongkan pada harga jual. Diskon ini bisa ditawarkan kepada pembeli agar persediaan di perusahaan lebih cepat habis. Jadi, dasar pertimbangan penjualannya adalah meningkatkan volume penjualan. Secara akuntansi, penjualan dengan diskon seperti itu bisa langsung dicatat sebesar harga jual dikurangi diskon.

Contoh : Pada tanggal 1 Februari 2005, PT. Mia menjual produk utamanya senilai Rp10.000.000,00 secara kredit dengan ketentuan pembayaran 5/10, n/30. Adapun pada tanggal 8 Februari 2005 pelanggan melakukan pelunasan piutang senilai Rp6.000.000,00 dan sisanya dilunasi pada tanggal 25 Februari 2005.

Ayat Jurnal Pengakuan dan Pelunasan Piutang Usaha dengan metode pencatatan persediaan menggunakan sistem periodik sebagai berikut :

**Metode Kotor (Gross Method)**

Mencatat penjualan kredit.

1 Februari 2005	Piutang usaha	Rp 10.000.000,00
	Penjualan	Rp 10.000.000,00

Mencatat pelunasan piutang pada periode diskon.

8 Februari 2005	Kas	Rp 5.700.000,00
	Potongan penjualan	Rp 300.000,00
	Piutang usaha	Rp 6.000.000,00

Mencatat pelunasan piutang di luar periode diskon.

25 Februari 2005	Kas	Rp 4.000.000,00
	Piutang usaha	Rp 4.000.000,00

**Metode Bersih (Net Method)**

Mencatat penjualan kredit.

1 Februari 2005	Piutang usaha	Rp 9.500.000,00
	Penjualan	Rp 9.500.000,00

Mencatat pelunasan piutang pada periode diskon.

8 Februari 2005	Kas	Rp 5.700.000,00
	Piutang usaha	Rp 5.700.000,00
		(Rp 6.000.000 – (Rp 6.000.000x 5%)) = Rp 5.700.000,00

Mencatat pelunasan piutang di luar periode diskon.

25 Februari 2005	Kas	Rp 4.000.000,00
	Piutang usaha	Rp 4.000.000,00

Mencatat laba karena pembatalan diskon.

25 Februari 2005	Piutang usaha	Rp 200.00,00
	Laba lain-lain pembatalan diskon	Rp 200.000,00
		(Rp 4.000.000,00 x 5%) = Rp 200.000,00

### **Penjualan Kredit, Potongan, dan Retur Penjualan**

Menurut Slamet Sugiri dalam bukunya Akuntansi Pengantar Dua (2009:44), menjelaskan bahwa piutang usaha timbul dari penjualan kredit dan diukur sebesar harga jual setelah dikurangi rabat (*trade discount*) tetapi sebelum dikurangi potongan tunai (*cash discount*). Rabat tidak dicatat dalam akun apa pun, sebab langsung diperlakukan sebagai pengurang piutang dan penjualan. Adapun potongan tunai dicatat dalam akun tersendiri, yakni akun potongan penjualan. Potongan penjualan umumnya dicatat hanya ketika perusahaan menerima pelunasan dalam masa potongan. Potongan penjualan kemudian dilaporkan sebagai pengurang di laporan laba-rugi.

Rabat adalah potongan yang diberikan berdasar daftar harga. Jika di daftar harga disebutkan harga barang Rp 100.000,00 dan rabat 20%, maka yang harus dibayar oleh konsumen adalah  $(Rp\ 100.000 - (20\% \times Rp\ 100.000)) = Rp80.000,00$ . Potongan tunai adalah potongan yang diberikan kepada konsumen yang membayar dalam masa potongan 2/10, n/30 artinya batas pembayaran adalah 30 hari sejak tanggal transaksi, masa potongan adalah 10 hari, dan pembeli yang membayar dalam masa potongan diberi potongan tunai 2% dari Rp 80.000,00.

Retur penjualan merupakan penerimaan kembali barang yang telah dijual bagi penjual. Harga jual barang yang dikembalikan menurut faktur adalah Rp10.000,00 dan sampai tanggal pengembalian belum ada pembayaran atas harga tersebut. Penerimaan kembali ini dicatat sebagai berikut :

Retur Penjualan	Rp. 10.000,00
Piutang Usaha	Rp. 10.000,00

### 2.3 Penilaian Piutang

Piutang jangka pendek dinilai pada nilai bersih yang dapat direalisasikan jumlah bersih yang diperkirakan akan diterima dalam bentuk kas, yang tidak harus berapa jumlah yang secara resmi merupakan piutang. Penentuan nilai realisasi bersih yang dapat direalisasikan memerlukan estimasi baik atas piutang tak tertagih atau piutang ragu-ragu maupun setiap pengembalian (retur penjualan) dan pengurangan harga yang diberikan. Selanjutnya, piutang-piutang yang harus dikurangi dengan biaya keuangan atau bunga yang ditanggungkan yang terdapat

dalam jumlah nominalnya, dan dengan pos-pos yang diantisipasi tak dapat ditagih.

### **2.3.1 Metode Piutang Tak Tertagih (Piutang Ragu-Ragu)**

Salah satu tujuan dari penjualan kredit adalah untuk menarik minat pembeli terhadap barang yang ditawarkan. Sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Disamping itu penjualan kredit juga mengandung resiko bagi penjual, yaitu apabila debitur tidak membayar sebagaimana mestinya maka perusahaan akan menanggung kerugian akibat tertagihnya sejumlah piutang. Jumlah-jumlah yang tak dapat tertagih harus diantisipasi karena beban-bebannya terkait pada periode penjualan. Beban tersebut akan dilaporkan sebagai beban penjualan atau beban umum dan administrasi, dan perkiraan penyisihan akan ditunjukkan sebagai pengurangan atas piutang usaha, sehingga piutang akan dinilai pada jumlah bersih yang dapat direalisasikan.

### **2.3.2 Metode Cadangan atau Metode Penyisihan (Allowance Method)**

Menurut Slamet Sugiri dalam bukunya Pengantar Akuntansi Dua (2009:46), menjelaskan bahwa metode cadangan harus dipakai bila kerugian piutang bersifat material. Hal yang penting metode ini adalah sebagai berikut :

1. Piutang yang tidak tertagih di taksir lebih dahulu dan di akui sebagai biaya pada periode penjualan. Misalnya, bila piutang yang tak tertagih berasal dari tahun 2010, maka kerugiannya diakui pada tahun 2010.

2. Taksiran kerugian piutang didebit pada akun **Biaya Piutang Tak Tertagih** (Kerugian Piutang) dan dikredit pada akun **Penyisihan atau Cadangan Piutang Tak Tertagih** (Penyisihan Piutang Ragu-Ragu), melalui jurnal penyesuaian pada akhir setiap periode.
3. Piutang yang benar-benar tidak dapat ditagih didebit ke akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih dan dikredit pada akun Piutang Usaha.

### **Penaksiran Piutang Tak tertagih**

Menurut Slamet Sugiri dalam bukunya Pengantar Akuntansi Dua menjelaskan bahwa metode cadangan dalam memperlakukan piutang tak tertagih, dengan contoh sebagai berikut:

PT. Takashimura menjual barang secara kredit pada tahun 2010 sebesar Rp252.100,00. Dari jumlah ini, Rp 50.000,00 masih berupa piutang pada akhir tahun 2010. Manager bagian kredit menaksir bahwa Rp 3.100,00 di antaranya potensial tidak dapat ditagih. Jurnal penyesuaian untuk mencatat taksiran ini pada 31 Desember 2010 adalah sebagai berikut :

Ayat jurnal untuk mencatat taksiran biaya atau kerugian piutang :

31 Desember 2010	Biaya Piutang Tak Tertagih	Rp 3.100,00
	Penyisihan Piutang Tak Tertagih	Rp 3.100,00

Akun Biaya Piutang Tak Tertagih dilaporkan di Laba-Rugi dalam kelompok biaya operasi (biasanya sebagai biaya pemasaran). Jadi, untuk contoh ini, kerugian piutang ditandingkan dengan penjualan tahun 2010 karena berasal

dari risiko pemberian kredit tahun 2010. Akun Cadangan Piutang Tak Tertagih dilaporkan sebagai pengurang akun Piutang Usaha.

### **Penghapusan Piutang**

Apabila taksiran kerugian piutang benar-benar terjadi, amak piutang harus dihapus. Penghapusan piutang dicatat dengan debit Penyisihan Piutang Tak Tertagih dan kredit Piutang Usaha.

Contoh: Pada 1 Maret 2011, PT. Takashimura menyatakan penghapusan kepada CV. Bokek yang dinyatakan pailit oleh pengadilan.

Ayat jurnal untuk mencatat penghapusan piutang :

1 Maret 2011	Penyisihan Piutang Tak Tertagih	Rp 1.050,00
	Piutang Usaha – CV. Bokek	Rp 1.050,00

### **Penerimaan Pelunasan Dari Piutang Yang Telah Dihapus**

Kadangkala perusahaan dapat menagih atau menerima kas dari pelanggan yang sudah dihapus. Penerimaan kas dari pelanggan yang sudah dihapus memerlukan dua buah jurnal. Jurnal pertama digunakan untuk mencatat timbulnya kembali piutang dan jurnal kedua digunakan untuk mencatat penerimaan kas.

Contoh : Pada 1 Mei 2011 perusahaan menerima kas Rp 1.050 dari pelunasan CV. Bokek yang piutang kepadanya telah dihapus.

Ayat jurnal tersebut adalah :

Mencatat timbulnya kembali piutang.

1 Mei 2011	Piutang Usaha-CV. Bokek	Rp 1.050,00
	Penyisihan Piutang Tak Tertagih	Rp 1.050,00

Mencatat penerimaan kas.

1 Mei 2011	Kas	Rp 1.050,00
	Piutang Usaha-CV. Bokek	Rp 1.050,00

Apabila dua jurnal tersebut digabung maka jurnal gabungannya adalah :

1 Mei 2011	Kas	Rp 1.050,00
	Penyisihan Piutang Tak Tertagih	Rp 1.050,00

Menurut Slamet Sugiri dalam bukunya Pengantar Akuntansi Dua (2009:50), menjelaskan bahwa ada dua dasar yang digunakan membuat taksiran oleh perusahaan untuk menentukan jumlah. Dua dasar tersebut yaitu estimasi berdasarkan penjualan (sering disebut pendekatan laba-rugi) dan estimasi berdasarkan saldo piutang akhir periode (sering disebut pendekatan neraca). Jika menggunakan estimasi berdasarkan penjualan yang diutamakan adalah *matching* antara biaya dan pendapatan dengan mengutamakan penentuan jumlah kerugian piutang, sedangkan jumlah cadangannya hanya merupakan sampingan.

Sebaliknya, jika menggunakan estimasi saldo piutang, maka yang diutamakan adalah nilai realisasi kas bersih yang dapat diterima dari piutang dengan mengutamakan penentuan jumlah cadangan, sedangkan jumlah kerugiannya hanya merupakan sampingan.

#### 1. Estimasi Berdasarkan Penjualan

Piutang usaha diperoleh dari hasil penjualan kredit. Oleh karena itu piutang selalu timbul dari penjualan kredit selama suatu periode bisa digunakan untuk mengestimasi jumlah beban piutang tak tertagih, maka kerugian pun harus

dihitung dari penjualan kredit. Dasarnya, adalah penjualan kredit bersih setelah potongan dari retur penjualan.

Contoh :PT. Takashimura menggunakan persentase dari dasar penjualan dan menyimpulkan dari pengalaman masa lampau bahwa 1% dari penjualan kredit bersih tidak dapat ditagih. Jika penjualan kredit bersih dalam kredit bersih dalam periode 2010 adalah Rp. 100.000,00 taksiran kerugian piutang adalah Rp. 1.000,00.

Ayat jurnal penyesuaian untuk piutang tak tertagih pada akhir periode :

31 Desember	Biaya Piutang Tak Tertagih	Rp 1.000,00
	Penyisihan Piutang Tak Tertagih	Rp 1.000,00

(Rp1.000 = 1% x Rp 100.000,00)

## 2. Estimasi Berdasarkan Saldo Piutang

Semakin lama peredaran piutang usaha, semakin kecil kemungkinan piutang tersebut akan tertagih. Pada dasarnya estimasi piutang tak tertagih pada seberapa lama piutang tersebut yang beredar. Dalam hal ini, menggunakan proses yang dinamakan penentuan **umur piutang usaha** (*aging the receivable*).

Titik awal dalam menentukan umur piutang adalah tanggal jatuh tempo piutang tersebut. Jumlah hari dinyatakan telah jatuh tempo adalah ditentukan dari tanggal jatuh tempo sampai tanggal skedul umur dibuat. Estimasi tersebut ditentukan berdasarkan masa lampau.

Menurut Warren Reeve Fess dalam buku Pengantar Akuntansi (2008:364) berikut ini merupakan skedul umur piutang.

Contoh : Rodriguez Company menyiapkan skedul umur piutang per 31 Agustus. Terlihat akun Saxon Woods Company jatuh tempo tanggal 29 Mei. Per 31 Agustus, piutang Saxon telah jatuh tempo selama 94 hari, seperti berikut.

Jumlah telah jatuh tempo pada Mei	2 hari (31-29)
Jumlah telah jatuh tempo pada Juni	30 hari
Jumlah telah jatuh tempo pada Juli	31 hari
Jumlah telah jatuh tempo pada Agustus	<u>31 hari</u>
Total jumlah hari telah jatuh tempo	94 hari

Saldo yang diinginkan untuk Penyisihan Piutang Tak Tertagih diestimasi sebesar Rp 3.390,00. perbandingan estiamsi ini dengan saldo akun penyisihan yang belum disesuaikan menentukan jumlah ayat jurnal penyesuaian untuk beban piutang tak tertagih. Asumsi bahwa saldo kredit akun penyisihan yang belum disesuaikan adalah Rp 510,00.

Tabel 2.1  
Skedul Umur Piutang Usaha  
Rodriguez Company

Pelanggan	Saldo (Rp)	Belum Jatuh Tempo (Rp)	Hari Setelah Jatuh Tempo						
			1-30 hari (Rp)	31- 60 hari (Rp)	61-90 hari (Rp)	91-180 hari (Rp)	181-365 hari (Rp)	>365 hari (Rp)	
Ashby Et Company	150			150					
B.T. Barr	610						350	260	
Brock Company									
Saxon	470	470							
Woodas Company							160		
<b>Total</b>	<b>86.300</b>	<b>75.000</b>	<b>4.000</b>	<b>3.100</b>	<b>1.900</b>	<b>1.200</b>	<b>800</b>	<b>300</b>	

Sumber : Warren Reeve Fess, *Accounting* – Pengantar Akuntansi (2008 : 364).

Tabel 2.2

Estimasi Jumlah Piutang Tak Tertagih  
Rodriguez Company

Klasifikasi	Saldo (Rp)	Persentase Taksiran Tak Tertagih	Taksiran Tak Tertagih Total (Rp)
Belum Jatuh Tempo	75.000	2%	1.500
Telah jatuh tempo 1-31 hari	4.000	5%	200
Telah jatuh tempo 31-60 hari	3.100	10%	310
Telah jatuh tempo 61-90 hari	1.900	20%	380
Telah jatuh tempo 91-180 hari	1.200	30%	360
Telah jatuh tempo 181-365 hari	800	50%	400
Diatas 365 hari	<u>300</u>	80%	<u>240</u>
<b>Total</b>	<b>86.300</b>		<b>3.390</b>

Sumber : Warren Reeve Fess, *Accounting* – Pengantar Akuntansi (2008:364)

Oleh karena itu yang harus ditambahkan ke saldo tersebut adalah Rp2.880,00 (Rp 3.390,00 – Rp 510,00). Ayat jurnal penyesuaian adalah sebagai berikut :

31 Agustus	Biaya Piutang Tak Tertagih	Rp 2.880,00	
	Penyisihan Piutang Tak Tertagih		Rp 2.880,00

Setelah ayat jurnal dibukukan, saldo kredit akun penyisihan adalah Rp3.390,00. Nilai realisasi bersih adalah Rp 82.910,00 (Rp86.300,00-Rp3,390,00). Jika saldo akun debit sebesar Rp 300, maka besarnya penyesuaian yang harus dibuat adalah Rp 3.690,00 (Rp3.390,00+Rp 300,00). Estimasi beban piutang tak tertagih berdasarkan analisis piutang menekankan nilai realisasi bersih sekarang dari piutang. Jadi, metode ini memberi penekanan yang lebih besar pada neraca daripada laporan laba-rugi.

### **2.3.3 Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write-Off Method*)**

Menurut Warren Reeve Fess dalam bukunya Pengantar Akuntansi (2008:365), menjelaskan bahwa metode penyisihan menekankan pada pelaporan beban piutang tak tertagih dalam periode dimana penjualan terkait terjadi. Jika sebuah perusahaan menjual sebagian besar barang dan jasanya secara tunai, maka jumlah beban dari piutang tak tertagih, biasanya kecil. Misalnya, perusahaan semacam ini adalah praktik dokter, kantor pengacara, dan toko-toko ritel kecil seperti toko *hardware* komputer. Dalam hal ini metode yang digunakan untuk mencatat beban piutang tak tertagih adalah metode penghapusan langsung (*Direct Write-Off Method*).



## 2.4 Penyajian Piutang Di Neraca

Menurut Slamet Sugiri dalam bukunya Pengantar Akuntansi Dua (2008:52), menjelaskan bahwa piutang usaha dilaporkan di neraca dalam kelompok aset lancar dengan jumlah nilai realisasi bersih (*net realizable value*), yakni jumlah piutang setelah dikurangi Penyisihan Piutang Tak Tertagih. Piutang Usaha (tanpa wesel) disajikan setelah Piutang Wesel. Berikut adalah contoh penyajian Piutang Usaha di Neraca.

### Aset Lancar

Piutang Usaha	xxx
Penyisihan Piutang Tak Tertagih	<u>(xxx)</u>
Nilai Realisasi Bersih	xxx