

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Piutang

Pengertian mengenai piutang yang berhubungan dengan penjualan kredit dan pendapatan kadang-kadang masih membingungkan. Oleh karena itu penulis akan mengemukakan beberapa definisi istilah piutang dari berbagai referensi, untuk mempermudah pemahaman tentang definisi istilah piutang tersebut.

Menurut Sugiri (2009: 43) menyatakan bahwa piutang adalah tagihan baik kepada individu-individu maupun kepada perusahaan lain yang akan diterima dalam bentuk kas. Sedangkan menurut Warren (2005: 356) istilah piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya.

Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari pihak penjual kepada pihak pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi penjualan secara kredit (Jusup 2001: 52). Maka dari berbagai pernyataan tersebut dapat kita simpulkan bahwa piutang adalah hak menagih atau klaim dalam bentuk uang kepada pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi karena adanya transaksi penjualan secara kredit.

2.2 Klasifikasi Piutang

Menurut Kieso (2007: 346), piutang diklasifikasikan sebagai piutang lancar (jangka pendek) atau piutang tidak lancar (jangka panjang) untuk tujuan pelaporan keuangan. Piutang lancar (*current receivables*) diperkirakan dapat ditagih dalam waktu satu tahun atau siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang. Piutang selanjutnya diklasifikasikan dalam neraca baik secara piutang dagang atau piutang non dagang. Piutang dagang (*trade receivables*) adalah jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari kegiatan normal pada operasional perusahaan. Piutang dagang pada umumnya merupakan kategori piutang yang signifikan. Biasanya piutang dagang tidak melibatkan bunga, meskipun beban bunga dan beban jasa pelayanan mungkin ditambahkan jika pembayaran tidak dibuat di dalam periode yang ditentukan. Piutang dagang disubklasifikasikan menjadi piutang usaha (*accounts receivables*) adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual. Piutang usaha ini menunjukkan perluasan kredit jangka pendek kepada pelanggan. Pembayaran umumnya jatuh tempo tiga puluh hari sampai enam puluh hari dan merupakan akun terbuka (*open accounts*). Jenis piutang usaha antara lain:

1. Piutang usaha terhadap pihak yang mempunyai hubungan istimewa.
2. Piutang usaha terhadap pihak ketiga (Luar Negeri).

Piutang non usaha atau non dagang (*non trade receivables*) berasal dari berbagai transaksi dan dapat berupa janji tertulis untuk membayar atau mengirimkan sesuatu. Beberapa contoh piutang non dagang adalah:

1. Uang muka kepada perusahaan

Adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan sebelum pekerjaan dilakukan.

2. Pinjaman kepada karyawan dan staf

Adalah kas perusahaan yang dipinjam oleh karyawan ataupun staf yang digunakan untuk keperluan pribadi mereka.

3. Piutang deviden dan bunga

Adalah jumlah uang yang belum diterima dari pembagian keuntungan berupa saham dari perusahaan lain, sedangkan piutang bunga adalah jumlah uang yang belum diterima dari bunga pinjaman, bunga bank atau dari bunga lainnya.

Karena sifatnya yang unik, piutang non usaha atau non dagang umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan sebagai pos terpisah dalam neraca. Menurut Jusup (2001: 53), juga terdapat piutang lain-lain terdiri atas macam-macam tagihan yang meliputi piutang non usaha atau non dagang seperti piutang kepada karyawan perusahaan, direksi perusahaan, dan piutang kepada cabang-cabang perusahaan. Pada umumnya piutang semacam ini termasuk piutang jangka panjang, tetapi bagian yang akan jatuh tempo dalam waktu satu tahun dilaporkan sebagai aktiva lancar.

2.3 Pengakuan Piutang Usaha

Menurut Sulistiawan (2006: 80), piutang usaha terjadi ketika perusahaan melakukan penjualan, namun belum menerima uang sebagai hasil penjualannya.

Sedangkan menurut Kieso (2007: 348), dalam sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran (*the exchange price*) adalah jumlah terhutang dari debitur (seorang pelanggan atau peminjam) dan umumnya dibuktikan dengan beberapa dokumen bisnis, biasanya berupa faktur (*invoice*). Faktor yang bisa memperumit pengukuran harga pertukaran adalah ketersediaan diskon (diskon dagang dan diskon tunai).

2.3.1 Diskon Dagang (*Trade Discount*)

Sebelum membahas diskon dagang pengertian dari diskon itu sendiri adalah potongan yang diberikan oleh penjual kepada pelanggan dalam pembelian yang kuantitas atau jumlahnya banyak. Pelanggan seringkali mengutip harga berdasarkan daftar atau katalog harga yang menyediakan diskon dagang atau kuantitas. Diskon dagang (*trade discount*) semacam ini digunakan untuk menghindari perubahan yang terjadi dalam katalog, untuk mengutip harga yang berbeda bagi pembelian dalam kuantitas yang berbeda.

Diskon dagang biasanya dikutip dari persentase. Sebagai contoh, jika harga yang tertera pada barang meja adalah Rp 500.000 dan produsen menjualnya ke toko berdasarkan daftar harga dikurangi diskon dagang sebesar lima belas persen, maka piutang yang dicatat oleh produsen meja adalah Rp 425.000 per meja.

2.3.2 Diskon Tunai (Diskon Penjualan)

Diskon tunai atau diskon penjualan (*sales discount*) diberikan oleh perusahaan kepada klien yang membayar hutangnya sebelum jangka waktu yang telah ditentukan. Diskon semacam ini dinyatakan dalam bentuk istilah 2/10, n/30 (diskon dua persen jika dibayarkan dalam sepuluh hari, jumlah kotor jatuh tempo dalam tiga puluh hari). Penjualan harus dicatat sebesar harga jual bersih yang diterima. Karena itu apabila ada potongan penjualan maka penjualan harus dikurangi terlebih dahulu dengan potongan penjualan tersebut.

Menurut Sulistiawan (2006: 80) pada dasarnya, perusahaan bisa memilih alternatif pencatatan diskon dengan menggunakan metode bersih (*net method*) dan metode kotor (*gross method*). Pada metode yang pertama, perusahaan mencatat piutang usaha senilai harga penjualan dikurangi diskon. Hal itu dilakukan dengan asumsi pelanggan pasti akan membayar dalam periode diskon. Sedangkan dalam metode kotor (*gross method*), perusahaan mencatat diskon ketika pembayaran tersebut benar-benar telah terjadi pada periode diskon.

Contoh: Pada tanggal 1 Februari 2005, PT. Sentosa menjual produk utamanya senilai Rp 10.000.000,- secara kredit dengan ketentuan 5/10, n/30. Adapun pada tanggal 8 Februari 2005 pelanggan melakukan pelunasan piutang senilai Rp 6.000.000,- dan sisanya dilunasi pada tanggal 25 Februari 2005. Ayat jurnal untuk mencatat piutang dari penjualan yang mendapat potongan penjualan pada kedua metode tersebut adalah:

1) Metode Kotor (*Gross Method*)

Pada metode kotor pencatatannya terdiri atas beberapa tahap, yaitu:

- a. Pada saat penjualan barang/jasa kredit

(D) Piutang Usaha.....Rp 10.000.000,-

(K) Penjualan.....Rp 10.000.000,-

- b. Pada saat menerima pelunasan piutang pada periode diskon

(D) Kas.....Rp 5.700.000,-

(D) Potongan Penjualan.....Rp 300.000,-

(K) Piutang Usaha.....Rp 6.000.000,-

- c. Pada saat pelunasan piutang diluar periode diskon

(D) Kas.....Rp 4.000.000,-

(K) Piutang Usaha.....Rp 4.000.000,-

2) Metode Bersih (*Net Method*)

Pada metode bersih, pencatatannya terdiri atas beberapa tahap yaitu:

- a. Pada saat penjualan barang/jasa kredit

(D) Piutang Usaha.....Rp 9.500.000,-

(K) Penjualan.....Rp 9.500.000,-

- b. Pada saat menerima pelunasan piutang pada periode diskon

(D) Kas.....Rp 5.700.000,-

(K) Piutang Usaha.....Rp 5.700.000,-

[6.000.000-(6.000.000 x 5%)]

- c. Pada saat pelunasan piutang diluar periode diskon

(D) Kas.....Rp 4.000.000,-

(K) Piutang Usaha.....Rp 4.000.000,-

- d. Pada saat laba karena pembatalan diskon

(D) Piutang UsahaRp 200.000,-

(K) Laba lain-lain pembatalan diskonRp 200.000,-

(4.000.000 x 5%)

2.3.3 Retur Penjualan dan Pengurangan Harga

Menurut Sugiri (2002: 59), menjelaskan bahwa perusahaan yang mempraktikkan bisnis yang sehat mengijinkan pelanggannya untuk mengembalikan setiap barang yang tidak sesuai dengan pesanan. Bagi penjual, penerimaan kembali barang yang telah dijual merupakan retur penjualan.

Misalnya, perusahaan pada tanggal 15 Mei 2002 menerima kembali barang yang telah dijual lima hari sebelumnya secara kredit. Harga jual barang yang dikembalikan itu menurut faktur adalah Rp 5.000,- dan sampai tanggal pengembalian belum ada pembayaran atas harga tersebut. Penerimaan kembali ini dicatat sebagai berikut:

(D) Retur PenjualanRp 5.000,-

(K) Piutang UsahaRp 5.000,-

2.4 Penilaian Piutang Usaha

Piutang jangka pendek dinilai pada nilai bersih yang dapat direalisasikan jumlah bersih yang diperkirakan akan diterima dalam bentuk kas, yang tidak harus berupa jumlah yang secara resmi merupakan piutang. Penentuan nilai realisasi bersih

yang dapat direalisasikan memerlukan estimasi baik atas piutang yang tak tertagih atau piutang ragu-ragu maupun setiap pengembalian (retur penjualan) dan pengurangan harga yang diberikan. Selanjutnya, piutang-piutang harus dikurangi dengan biaya keuangan atau bunga yang ditanggung yang terdapat dalam jumlah nominalnya, dan dengan pos-pos yang diantisipasi tak dapat ditagih. Tujuannya adalah untuk melaporkan piutang dengan jumlah hak atas pelanggan yang benar-benar diharapkan dapat diterima pembayarannya secara tunai.

2.4.1 Penilaian 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 dapat membayar sebagaimana mestinya maka perusahaan akan menanggung kerugian akibat tak tertagihnya sejumlah piutang. Jumlah-jumlah yang tak dapat ditagih 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.

Untuk itu diperlukan adanya pengendalian terhadap piutang tak tertagih ini. Usaha tersebut adalah dengan menyisihkan sebagian dari total piutang yang dimiliki oleh perusahaan sebagai penyisihan piutang tak tertagih. Ada dua macam metode

yang dipakai untuk mengakui piutang tak tertagih, yaitu metode cadangan atau metode penyisihan (*allowance method*) dan metode penghapusan langsung (*direct write of method*) dalam metode ini mengakui beban hanya pada saat piutang dianggap benar-benar tidak dapat ditagih lagi.

2.4.2 Metode Cadangan atau Metode Penyisihan (*Allowance Method*)

Penggunaan metode ini sering digunakan perusahaan apabila mengalami kerugian piutang dalam jumlah yang relatif besar. Pedoman yang perlu diperhatikan dalam penggunaan metode ini ada tiga hal penting, yaitu:

1. Kerugian piutang tak tertagih ditentukan besarnya melalui taksiran dan ditandingkan (*matched*) dengan penjualan pada periode akuntansi yang sama dengan periode terjadinya penjualan.
2. Taksiran kerugian piutang didebit pada rekening beban piutang ragu-ragu dan dikredit pada rekening penyisihan piutang ragu-ragu melalui jurnal penyesuaian pada akhir setiap periode.
3. Piutang yang benar-benar tidak dapat ditagih didebit pada rekening penyisihan piutang ragu-ragu dan dikredit pada rekening piutang usaha.

Penyisihan piutang ragu-ragu dan dikredit pada rekening piutang usaha. Sebagai contoh manajer bagian kredit menaksir bahwa Rp 200.000,- tidak dapat ditagih. Maka jurnal untuk mencatat taksiran beban kerugian piutang:

(D) Beban Piutang Tak Tertagih.....Rp 200.000,-

(K) Penyisihan Piutang Tak Tertagih.....Rp 200.000,-

Apabila taksiran kerugian piutang benar-benar terjadi, maka piutang tersebut harus dihapus oleh perusahaan.

Ayat jurnal untuk mencatat penghapusan piutang tersebut adalah:

(D) Penyisihan Piutang Tak Tertagih...Rp 200.000,-

(K) Piutang Usaha.....Rp 200.000,-

Pada kasus-kasus yang sering terjadi, kadang-kadang perusahaan menghadapi kasus dimana piutang semula diperkirakan tidak dapat diterima dan telah dilakukan penghapusan, dibayar oleh seorang debitur yang bersangkutan. Maka dalam menyikapi kasus seperti ini, perusahaan harus membuat 2 dua ayat jurnal, yaitu: (1) ayat jurnal untuk mencatat baliknya piutang yang telah dihapus sehingga tercatat kembali dalam pembukuan seperti piutang, dan (2) jurnal untuk mencatat penerimaan kas dari piutang yang telah dihapus.

Ayat jurnal tersebut adalah:

(D) Piutang Usaha.....Rp 200.000,-

(K) Penyisihan Piutang Tak Tertagih.....Rp 200.000,-

(D) Kas.....Rp 200.000,-

(K) Piutang Usaha.....Rp 200.000,-

Ada dua jenis dasar yang digunakan oleh perusahaan untuk menentukan jumlah piutang yang diperkirakan tidak dapat tertagih. Dua dasar itu adalah (1) persentase

dari penjualan satu periode (sering disebut pendekatan laba-rugi) dan (2) persentase dari saldo piutang akhir periode (sering disebut dengan pendekatan neraca).

a. Estimasi Piutang Ragu-ragu Berdasarkan pada Penjualan

Estimasi untuk piutang ragu-ragu didasarkan pada penjualan, maka persentasenya dihitung berdasarkan piutang tak tertagih pada masa lalu yang dikaitkan dengan jumlah penjualan bersangkutan. Karena piutang ragu-ragu timbul dari penjualan kredit, maka tampaknya logis untuk mengembangkan persentase piutang ragu-ragu berdasarkan penjualan kredit pada beberapa periode lalu. Persentase ini akan diterapkan pada penjualan kredit periode berjalan. (asumsi, jika dua persen dari penjualan dianggap disangsikan pembayaran dan penjualan periode bersangkutan adalah sebesar Rp 100.000,-

(D) Beban Piutang Ragu-ragu.....Rp 2.000,-

(K) Penyisihan Piutang Ragu-ragu.....Rp 2.000,-

b. Estimasi Piutang Ragu-ragu Berdasarkan Saldo Piutang Usaha

Estimasi pada piutang ragu-ragu didasarkan pada persentase total piutang yang beredar. Metode ini menekankan hubungan antara saldo piutang usaha dan penyisihan untuk piutang ragu-ragu. (Asumsi total piutang usaha adalah Rp 50.000,- dan diestimasi bahwa tiga persen dari piutang itu tidak akan tertagih, maka perkiraan penyisihan akan mempunyai saldo Rp 1.500,- (Rp 50.000 x 3%) perkiraan penyisihan telah mempunyai saldo kredit Rp 600,- dari periode sebelumnya). Maka jurnal penyesuaian yang dibuat adalah:

(D) Beban Piutang Ragu-ragu.....Rp 900,-

(K) Penyisihan Piutang Ragu-ragu.....Rp 900,-

Asumsi data di atas, bila perkiraan penyisihan mempunyai saldo debit Rp 200,- yang disebabkan karena penghapusan piutang tak tertagih yang melebihi estimasi sebelumnya.

Maka ayat jurnal penyesuaiannya adalah:

(D) Beban Piutang Ragu-ragu.....Rp 1.700,-

(K) Penyisihan Piutang Ragu-ragu.....Rp 1.700,-

**c. Estimasi Piutang Ragu-ragu Berdasarkan Penetapan Umur Piutang
(Aging Schedule)**

Metode yang paling lazim digunakan untuk menetapkan penyisihan berdasarkan piutang usaha yang beredar adalah melalui penetapan umur piutang (*aging receivables*). Masing-masing piutang dianalisis untuk menetapkan piutang mana yang belum dan mana yang sudah jatuh tempo. Piutang yang sudah jatuh tempo diklasifikasikan menurut berapa lama piutang tersebut telah jatuh tempo.

Skedul umur piutang terdiri dari kolom-kolom yang memperlihatkan jumlah piutang dalam masing-masing kelompok umur. Berikut ini adalah contoh skedul umur piutang:

Tabel 2.1

SKEDUL UMUR PIUTANG

Nama Pelanggan	Jumlah Saldo Piutang	Belum Jatuh Tempo	Jumlah Hari Lewat Waktu			
			1-30	31-60	61-90	dias 90
Amri	Rp 600		Rp 300		Rp 200	Rp 100
Basri	Rp 300	Rp 300				
Chaerul	Rp 450		Rp 200	Rp 250		
Dirman	Rp 700	Rp 500			Rp 200	
Erwin	Rp 600			Rp 300		Rp 300
Lainnya	Rp 36,950	Rp 26,200	Rp 5,200	Rp 2,450	Rp 1,600	Rp 1,500
Total	Rp 39,600	Rp 27,000	Rp 5,700	Rp 3,000	Rp 2,000	Rp 1,900
Taksiran Persentase Tak Tertagih		2%	4%	10%	20%	40%
Total Taksiran Tak Tertagih	Rp 2,228	Rp 540	Rp 228	Rp 300	Rp 400	Rp 760

Sumber: Haryono Jusuf (2001: 61)

Taksiran kerugian piutang total Rp 2.228,- adalah jumlah tagihan kepada pelanggan yang diperkirakan tidak dapat ditagih. Jadi, jumlah ini menunjukkan saldo seharusnya dalam rekening penyisihan piutang tak tertagih.

Di asumsikan pada neraca saldo menunjukkan rekening cadangan kerugian piutang dengan saldo kredit sebesar Rp 528,- jurnal penyesuaian yang dibutuhkan adalah Rp 1.700,- (Rp 2.228 – Rp 528,-):

(D) Kerugian Piutang.....Rp 1.700

(K) Cadangan Kerugian Piutang.....Rp 1.700

(Untuk menyesuaikan rekening cadangan)

2.4.3 Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write Off Method*)

Menurut Jusuf (2001: 64), dalam metode penghapusan langsung, rekening kerugian piutang hanya akan menunjukkan jumlah kerugian yang sesungguhnya diderita, dan piutang dagang akan dilaporkan dalam neraca sebesar jumlah brutonya. Selain itu, biaya (kerugian) seringkali dilaporkan pada periode yang berbeda dengan periode penjualannya. Metode ini tidak memberikan gambaran penandingan (*matching concept*) yang tepat dalam laporan laba-rugi. Jurnal yang harus dibuat adalah menghapus piutang dan memunculkan akun beban kerugian piutang (*bad debt expense*):

(D) Kerugian Piutang.....XXX

(K) Piutang Usaha.....XXX

2.5 Penyajian Piutang di Neraca

Menurut Warren (2005, 370) semua piutang yang diperkirakan akan terealisasi menjadi kas dalam setahun disajikan pada bagian Aset Lancar di neraca. Adalah hal yang biasa untuk mencantumkan aset menurut urutan likuiditasnya.

Urutan likuiditas ini mencerminkan seberapa cepat aset tersebut dapat dikonversi menjadi kas dalam operasi normal. Sebuah contoh mengenai penyajian piutang diperlihatkan pada neraca sebagian Carbtree Co. sebagai berikut:

Tabel 2.2

CRABTREE CO.

NERACA

31 DESEMBER 2006

Aset		
Aset lancar:		
Kas		\$119,500.00
Wesel tagih		250,000.00
Piutang usaha	\$445,000.00	
Dikurangi penyisihan piutang tak tertagih	15,000.00	430,000.00
Piutang bunga		14,500.00

Sumber: Warren (2005, 370)

Saldo akun wesel tagih, piutang usaha, dan piutang bunga Crabtree diperlihatkan pada Tabel 2.2. penyisihan piutang tak tertagih dilaporkan sebagai pengurang terhadap piutang usaha. Selain itu, piutang usaha juga bisa disajikan dalam neraca pada nilai realisasi bersih sebesar \$430.000, dengan catatan yang menjelaskan jumlah penyisihan. Jika akun penyisihan mencakup provisi untuk wesel tagih serta piutang tak tertagih, maka hal itu harus dikurangkan dari total Wesel Tagih dan Piutang Usaha.