

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Definisi Akuntansi**

Sebelum membahas tentang judul di atas maka perlu adanya penjelasan mengenai definisi akuntansi terlebih dahulu. Penjelasan mengenai definisi akuntansi ini telah didefinisikan atau diuraikan oleh beberapa ilmuwan dalam ruang lingkup yang berbeda, antara lain:

Menurut Rudianto (2009:4), menjelaskan bahwa Akuntansi dapat didefinisikan sebagai sebuah sistem informasi yang menghasilkan informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi suatu perusahaan. Menurut Dwi (2012:4), menjelaskan bahwa definisi tentang Akuntansi adalah informasi yang menjelaskan kinerja keuangan entitas dalam suatu periode tertentu dan kondisi keuangan entitas pada tanggal tertentu. Sedangkan menurut Reeve dan Warren (2009:9), menjelaskan bahwa definisi tentang akuntansi adalah sistem informasi yang menyediakan laporan untuk para pemangku kepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting di dalam proses pengambilan keputusan karena informasi yang diberikan oleh akuntansi dalam bentuk data kuantitatif, terutama yang sifatnya keuangan dan berhubungan dengan aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan tertentu.

## **2.2. Definisi Piutang**

Pengertian mengenai piutang yang berhubungan dengan penjualan kredit kadang-kadang masih membingungkan. Oleh karena itu istilah piutang dapat didefinisikan atau diuraikan oleh beberapa ilmuwan dalam ruang lingkup yang berbeda, antara lain:

Menurut Rudianto (2009:224), menjelaskan bahwa Piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu. Menurut Warren dan Reeve Fess (2009:437), menjelaskan bahwa piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Sedangkan menurut Slamet (2009:43), menjelaskan bahwa piutang adalah tagihan baik kepada individu-individu maupun kepada perusahaan lain yang akan diterima dalam bentuk kas.

Berdasarkan 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.

## **2.3. 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 transaksi penjualan kredit perusahaan. Menurut Rudianto (2009:225), menjelaskan bahwa pengklasifikasikan piutang ke dalam

dua kelompok yaitu piutang usaha dan piutang bukan usaha, adapun lebih jelasnya sebagai berikut:

1. Piutang Usaha.

Piutang Usaha adalah piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan normal perusahaan, piutang usaha biasanya akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun, oleh karena itu piutang usaha di kelompokkan ke dalam kelompok aktiva lancar.

2. Piutang Bukan Usaha

Piutang Bukan Usaha adalah piutang yang timbul bukan sebagai akibat penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan, yang termasuk kelompok ini adalah: persekot dalam kontrak pembelian, klaim terhadap perusahaan angkutan untuk barang rusak atau hilang, klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian yang dipertanggungjawabkan, klaim terhadap karyawan perusahaan, klaim terhadap restitusi pajak, piutang Dividen, Dll.

#### **2.4. Pengakuan Piutang**

Sesuai dengan SAK ETAP (2.24), bahwa pengakuan unsur laporan keuangan merupakan proses pembentukan suatu pos dalam neraca atau laporan laba rugi yang memenuhi definisi suatu unsur dan memenuhi kriteria sebagai berikut: (a) ada kemungkinan bahwa manfaat ekonomi yang terkait dengan pos tersebut akan mengalir dari atau ke dalam entitas; dan (b) pos tersebut mempunyai nilai atau biaya yang dapat diukur dengan andal. Sedangkan aset sendiri pengakuannya dalam laporan keuangan berdasarkan SAK ETAP (2.34),

menjelaskan bahwa aset diakui dalam neraca jika kemungkinan manfaat ekonominya di masa depan akan mengalir ke entitas dan aset tersebut mempunyai nilai atau biaya yang dapat diukur dengan andal. Aset tidak diakui dalam neraca jika pengeluaran telah terjadi dan manfaat ekonominya dipandang tidak mungkin mengalir ke dalam entitas setelah periode pelaporan berjalan. Sebagai alternatif transaksi tersebut menimbulkan pengakuan beban dalam laporan laba rugi.

Menurut Dwi (2012:201), menjelaskan bahwa piutang usaha diakui pada pelaporan posisi keuangan jika entitas tersebut menjadi bagian dalam kontrak piutang tersebut. Piutang usaha timbul dari transaksi penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan kredit, pengakuan piutang dikaitkan dengan diskon. Perusahaan seringkali memberikan diskon atau potongan baik potongan harga atau kuantitas. Terkadang perusahaan memberikan potongan harga pada pelanggan pada masa promosi. Potongan penjualan dalam bentuk harga atau kuantitas akan mempengaruhi pencatatan pendapatan, namun tidak mempengaruhi pencatatan piutang. Piutang akan dicatat sebesar nilai setelah dikurangi diskon penjualan. Nilai setelah diskon adalah harga wajar dari perolehan piutang tersebut. Pendapatan akan diakui sebesar nilai setelah potongan/diskon.

Diskon dapat juga diberikan dalam potongan penjualan karena pembayaran dilakukan pelanggan lebih cepat dari yang telah dijadwalkan. Dalam kontrak penjualan sering kali dinyatakan dalam bentuk 2/10, n/30 artinya akan diberikan diskon penjualan sebesar 2 persen jika pelanggan membayar sampai dengan 10 hari dan piutang tersebut harus dilunasi dalam waktu 30 hari. Diskon penjualan yang dikaitkan dengan pembayaran dapat dicatat menggunakan dua metode yaitu

metode piutang *netto* (*net method*) dan metode piutang bruto (*gross methods*). Keduanya dapat diterapkan oleh perusahaan. Pilihan metode yang digunakan tergantung kondisi dan kebiasaan pelanggan. Jika sebagian besar atau seluruh pelanggan mengambil diskon, maka pencatatan dengan menggunakan metode *netto* lebih mudah dalam proses pencatatan.

Dalam pencatatan metode *netto*, diasumsikan diskon diambil, sehingga ketika mencatat penjualan dan piutang pada saat terjadi penjualan sudah dikurangi diskon tersebut. Jika pembayaran dilakukan pada periode diskon, maka piutang dagang dilunasi sebesar nilai setelah diskon. Namun piutang jika dilunasi di luar periode diskon maka diskon tersebut menjadi hangus atau tidak dimanfaatkan (*sales dicount forfeited*). Diskon yang tidak dimanfaatkan ini dimasukkan dalam pendapatan lain-lain. Bahkan ada yang berpendapat merupakan komponen pendapatan bunga karena dianggap sebagai bentuk pendanaan. Untuk pencatatan dengan metode bruto, piutang dagang pada saat penjualan sebesar nilai penjualan sebelum diskon. Jika pelanggan membayar pada periode diskon akan dicatat nilai diskonnya. Untuk pelanggan yang membayar di luar periode diskon tidak akan ada pencatatan diskon.

Saat menggunakan metode bruto, nilai penjualan akan disajikan sebesar nilai penjualan bruto dikurangi dengan nilai diskon penjualan yang terealisasi. Sementara dengan metode *netto*, penjualan akan disajikan sebesar nilai setelah diskon baik yang terealisasi maupun tidak, sedangkan diskon yang hangus akan dilaporkan sebagai pendapatan lain-lain. Nilai pendapatan sama namun dilaporkan pada tempat yang terpisah jika menggunakan metode *netto*. Metode *netto* secara

teori lebih tepat karena menyajikan piutang sebesar nilai yang dapat ditagih di masa depan.

Tabel 2.1  
Contoh Pencatatan Diskon Tunai

Metode Bruto		Metode Netto	
Penjualan Awal			
Piutang Usaha Penjualan	XXX XXX	Piutang Usaha Penjualan	XXX XXX
Pelunasan Piutang Tengah Periode Termin			
Kas Diskon Penjualan Piutang Usaha	XXX XXX XXX	Kas Piutang Usaha	XXX XXX
Pelunasan Piutang Akhir Periode Termin			
Kas Piutang Dagang	XXX XXX	Kas Diskon Penjualan Hangus Piutang Usaha	XXX XXX XXX

Sumber: Dwi Martani (2012:206)

Sedangkan Retur Penjualan merupakan penerimaan kembali barang yang telah dijual bagi penjual. Harga jual barang yang dikembalikan menurut faktur dan sampai tanggal pengembalian belum ada pembayaran atas harga tersebut. Maka penerimaan kembali ini dicatat sebagai berikut:

Tabel 2.2  
Ayat jurnal Retur Penjualan

Keterangan	Debit	Kredit
Retur Penjualan	Rp. XXX	
Piutang Usaha		Rp. XXX

Sumber: Reeve dan Warren (2009:291)

## 2.5. Penilaian Piutang

Sesuai dengan SAK ETAP (22.2), penurunan nilai pinjaman yang diberikan dan piutang dibentuk sebesar estimasi kerugian yang tidak dapat ditagih dan SAK ETAP (22.3), penurunan nilai ditentukan dengan memperhatikan antara lain pengalaman, prospek industri, prospek usaha, kondisi keuangan dengan penekanan pada arus kas, kemampuan pembayaran debitur, dan anggunan yang dikuasai. Pemulihan nilai pinjaman yang diberikan dan piutang mengacu ke paragraf (22.15), jika estimasi kerugian penurunan nilai aset lebih besar dari jumlah tercatat aset, maka entitas harus mengakui kewajiban hanya jika hal tersebut disyaratkan oleh SAK ETAP (Bab 18 *Kewajiban Diestimasi dan Kontinjensi*). (22.17), pada setiap tanggal pelaporan, entitas harus menilai apakah terdapat indikasi bahwa kerugian penurunan nilai yang telah diakui pada periode sebelumnya untuk aset masih ada atau berkurang. Jika terdapat indikasi tersebut, maka entitas harus mengestimasi nilai wajar dikurangi biaya untuk menjual aset tersebut. Indikasi bahwa kerugian penurunan nilai berkurang atau tidak lagi secara umum merupakan kebalikan atas indikasi yang disebutkan dalam paragraf 22.8. (22.18), jika estimasi nilai wajar dikurangi biaya untuk menjual melebihi jumlah tercatat aset, maka entitas harus menaikkan jumlah tercatat aset tersebut ke nilai wajar dikurangi biaya untuk menjual, bergantung pada pembatasan yang dijelaskan dalam paragraf 22.19. kenaikan tersebut adalah pemulihan kerugian penurunan nilai.

Sedangkan menurut Reeve dan Warren (2009: 438), menyatakan bahwa piutang yang tak tertagih disebabkan karena penjualan barang atau jasa secara

kredit yang seringkali sebagian pelanggan mungkin tidak akan membayar utangnya. Dengan demikian, sebagian piutang menjadi tak tertagih. Dalam pencatatan piutang yang tak tertagih terdapat dua metode yaitu sebagai berikut:

1. Metode penghapusan langsung, mencatat beban piutang tak tertagih hanya pada saat suatu piutang dianggap benar-benar tak tertagih. Sebagai ilustrasi, diasumsikan piutang sebesar Rp. 4.200.000 atas nama Salon Rosana diputuskan tidak dapat ditagih. Ayat jurnal untuk penghapusan piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

Tabel 2.3  
Ayat jurnal penghapusan piutang tak tertagih

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit
10 Mei	Beban piutang tak tertagih Piutang usaha Salon Rosana	Rp. 4.200.000	Rp. 4.200.000

*Sumber: Reeve dan Warren (2009:439)*

Jika apabila terjadi kasus piutang usaha yang telah dihapus, ternyata kemudian dapat tertagih maka piutang akan dicatat kembali dengan sebuah ayat jurnal yang membalik ayat jurnal penghapusan piutang. Sebagai ilustrasi, diasumsikan bahwa utang Salon Rosana sebesar Rp. 4.200.000 yang telah dihapus pada tanggal 10 Mei dalam ayat jurnal sebelumnya, kemudian dapat ditagih pada tanggal 21 November. Ayat jurnal untuk mencatat kembali piutang yang telah dihapuskan dan penerimaan kas atas pembayaran piutang tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 2.4

## Ayat Jurnal Pembalik Jurnal Piutang Tak Tertagih

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit
21 Nvbr	Piutang usaha Salon Rosana	Rp. 4.200.000	
	Beban piutang tak tertagih		Rp. 4.200.000
	Kas	Rp. 4.200.000	
	Piutang usaha Salon Rosana		Rp. 4.200.000

*Sumber: Reeve dan Warren (2009:440)*

2. Metode penyisihan, mencatat beban piutang tak tertagih dengan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode akuntansi. Sebagai ilustrasi, diasumsikan bahwa perusahaan IndoToner memulai operasinya pada bulan Agustus dan memilih menggunakan tahun kalender sebagai tahun fiskalnya. Pada tanggal 31 Desember 2009, IndoToner memiliki saldo piutang usaha sebesar Rp. 1.000.000.000 termasuk beberapa piutang yang telah lewat jatuh temponya. Akan tetapi IndoToner belum mengetahui piutang pelanggan mana yang dianggap tak tertagih. Berdasarkan data industri sejenis, IndoToner mengestimasi sebesar Rp. 40.000.000 dari piutang usahanya yang akan tidak dapat ditagih. Dengan estimasi ini, ayat jurnal penyesuaian berikut ini dibuat pada tanggal 31 Desember 2009:

Tabel 2.5

## Jurnal Penyesuaian Piutang Tak Tertagih

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit
31 Desember 2009	Beban piutang tak tertagih	Rp. 40.000.000	
	Penyisihan piutang tak tertagih Estimasi piutang tak tertagih		Rp. 40.000.000

*Sumber: Reeve dan Warren (2009:441)*

Estimasi piutang tak ter tagih biasanya dibuat berdasarkan :

a. Estimasi berdasarkan persentase penjualan

Piutang usaha terjadi akibat penjualan kredit, maka beban piutang tak tertagih dapat diestimasi sebagai presentase dari penjualan. Sebagai ilustrasi, diasumsikan pada tanggal 31 Desember 2010, penyisihan piutang tak tertagih untuk perusahaan IndoToner memiliki saldo kredit sebesar Rp. 3.250.000. selain itu, perusahaan IndoToner mengestimasi bahwa 1,5 persen dari penjualan kredit selama tahun 2010 tidak akan tertagih. Jika penjualan secara kredit untuk tahun tersebut sebesar Rp. 3.000.000.000, ayat jurnal penyesuaian untuk piutang tak tertagih pada tanggal 31 Desember adalah sebagai berikut:

Tabel 2.6  
Ayat Jurnal Penyesuaian Piutang Tak Tertagih

Tgg1	Keterangan	Debit	Kredit
31 Des	Beban piutang tak tertagih	Rp. 45.000.000	
	Penyisihan piutang tak tertagih		Rp. 45.000.000
	Estimasi piutang tak tertagih (Rp. 3.000.000.000 X 0,015 = Rp. 45.000.000)		

Sumber: Reeve dan Warren (2009:445)

b. Estimasi berdasarkan analisis piutang

Semakin lama piutang tidak dilunasi, semakin kecil kemungkinan piutang akan ter tagih. Oleh karena itu, entitas dapat mengestimasi jumlah piutang tak ter tagih dengan melihat berapa lama piutang tertentu dilunasi. Untuk keperluan ini, entitas dapat melakukan proses yang disebut menghitung umur piutang. Sebagai ilustrasi, diasumsikan bahwa PT Rawasari menyiapkan daftar umur piutang berjumlah sebesar Rp.

86.300.000 pada tanggal 31 Agustus 2010. Piutang subang jati sebesar Rp. 160.000 telah jatuh tempo pada tanggal 29 Mei. Pada tanggal 30 Agustus 2010, piutang subang jati telah lewat jatuh tempo selama 94 hari, seperti ditunjukkan dibawah ini:

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

Sebagian dari daftar umur piutang untuk PT Rawasari ditunjukkan jumlah total piutang dalam masing-masing kelas umur. Berikut ini adalah contoh skedul umur piutang usaha PT Rawasari:

Tabel 2.7  
Contoh Skedul Umur Piutang

NO	Pelanggan	Saldo	Belum lewat jatuh tempo	Jumlah Hari Jatuh Tempo					
									Lebih Dari
				1-30	31-60	61-90	91-180	181-365	365
1	Aslan	Rp. 150.000			Rp. 150.000				
2	B.T. Barus	Rp. 610.000					Rp. 350.000	Rp. 260.000	
3	Bambang	Rp. 470.000	Rp. 470.000						
4	Subang Jati	Rp. 160.000					Rp. 160.000		
	Total	Rp. 86.300.000	Rp. 75.000.000	Rp.4.000000	Rp. 3.100.000	Rp. 1.900	Rp. 1.200.000	Rp. 800.000	Rp. 300.000

*Sumber: Reeve dan Warren (2009:447)*

## 2.6. Pencatatan Piutang

Pencatatan piutang menurut Rudianto (2009:225), menjelaskan pencatatan piutang sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku di Indonesia, piutang dicatat dan diakui sebesar jumlah bruto (nilai jatuh tempo) dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak akan diterima. Itu berarti piutang harus dicatat jumlah yang diharapkan akan ditagih. Karena itu berkaitan dengan pengelolaan piutang, perusahaan harus membuat suatu cadangan piutang tidak 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:

1. Jumlah Penjualan (persentase tertentu dari penjualan), berarti cadangan kerugian piutang didasarkan dari persentase tertentu dari saldo akun penjualan pada saat cadangan kerugian piutang tersebut disusun, atau didasarkan pada persentase tertentu dari taksiran penjualan atau jumlah penjualan kredit pada suatu periode tersebut. Selain didasarkan pada saldo akun penjualan atau saldo akun penjualan kredit, penyusunan besarnya cadangan kerugian piutang dapat pula didasarkan pada persentase tertentu dari anggaran penjualan atau didasarkan pada persentase tertentu dari anggaran penjualan kredit di tahun tersebut.

2. Saldo Piutang, dari dasar Saldo Piutang dikelompokkan menjadi dua yaitu sebagai berikut:
  - a. Persentase tertentu dari Saldo Piutang, berarti cadangan kerugian piutang didasarkan pada saldo akun piutang pada saat piutang tersebut disusun atau didasarkan pada taksiran penjualan kredit pada periode bersangkutan.
  - b. Analisis Umur Piutang, adalah suatu metode pembuatan cadangan kerugian piutang dimana 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 suatu piutang, maka semakin besar pula kemungkinan terjadi kemacetan proses penagihan piutang tersebut.

### **2.7. Penyajian Piutang**

Menurut Reeves dan Warren (2009:455), seluruh piutang yang diharapkan dapat direalisasi menjadi kas dalam waktu satu tahun disajikan dalam bagian aset lancar dari neraca. Biasanya disebutkan dalam urutan berdasarkan tingkat likuiditasnya, yaitu urutan dimana aset diharapkan dapat diubah menjadi kas dalam operasi normal. Sebagai contoh mengenai penyajian piutang diperlihatkan pada contoh neraca sebagian sebagai berikut:

Tabel 2.8  
Contoh Piutang dalam Neraca

Aset		
Aset Lancar		
Kas		XXX
Wesel Tagih		XXX
Piutang Usaha	XXX	
Penyisihan Piutang tak Tertagih	(XXX)	XXX
Piutang Bunga		XXX

*Sumber: Reeve, Warren (2009:455)*