

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **1 Pengertian Piutang**

Menurut Hery, (2015:29) mendefinisikan Istilah piutang adalah “mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit”.

Menurut Dwi Martani, (2014:193), Pengertian piutang dijabarkan oleh beberapa pakar akuntansi, yang “mendefinisikan piutang merupakan klaim suatu perusahaan pada pihak lain”.

Pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan hak atau klaim perusahaan terhadap klien atau pelanggan atas barang atau jasa yang telah diberikan atau tagihan atas segala sesuatu hak perusahaan baik berupa uang, barang maupun jasa atas pihak ketiga setelah melaksanakan kewajibannya, sedangkan secara sempit piutang diartikan sebagai tagihan yang hanya dapat diselesaikan dengan diterimanya uang di masa yang akan datang, yang prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit kepada pelanggan.

##### **2.1.1 Klasifikasi Piutang**

Untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan menjadi dua

1. Piutang Lancar (*Current Receivables*).

Piutang lancar meliputi seluruh piutang yang diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasiona perusahaan menurut (Hery, 2015: 56).

2. Piutang Tidak Lancar (*Non-current Receivables*).

Yaitu piutang yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun ataudalam periode siklus kegiatan normal perusahaan (Hery, 2015: 56)

Piutang selanjutnya diklasifikasikan dalam neraca menjadi:

1. Piutang Dagang (*Trade Recevables*)

Dihasilkan dari kegiatan normal bisnis perusahaan, yaitu penjualan secara kredit barang atau jasa ke pelanggan yaitu:

a. Piutang Usaha (*Account Receivables*)

Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu 30 hingga 60 hari (Hery, 2015:57) pengertian lain dari piutang usaha adalah piutang usaha timbul karena suatu perusahaan menjual barangnya secara kredit kepada pembeli sehingga perusahaan tersebut akan menerima kasnya di masa mendatang dengan cara pembeli tersebut membayar anggusan sesuai perjanjian yang telah di tentukan sebelumnya secara bertahap hingga lunas Supriyati, (2014 : 32).

b. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan untuk membayar sejumlah

uang tertentu beserta bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promis sory note*) dan piutang wesel mengharuskan debitur untuk membayar bunga. Piutang Wesel diklasifikasikan dalam neraca sebagai aset lancar atau tidak lancar Hery, (2015:30).

1 Piutang Non Dagang (*Non Trade Receivable*)

Yaitu piutang yang timbul dari transaksi-transaksi selain penjualan barang atau penyerahan jasa. Seperti : uang muka karyawan dan staf, piutang deviden, piutang bunga, piutang pajak, tagihan kepada perusahaan asosiasi, dan tagihan kepada karyawan (Hery, 2015: 59)

2 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. Piutang lain-lain (*other receivable*) meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan. Piutang lain-lain ini timbul dari transaksi diluar kegiatan usaha normal perusahaan (Supriyati, 2014:33).

2 **Perlakuan Akuntansi piutang**

Adapun perlakuan akuntansi piutang adalah pengukuran piutang, pengakuan piutang dan penilaian piutang.

### 2.1.2 Pengakuan Piutang

Piutang diakui pada laporan posisi keuangan jika entitas tersebut menjadi bagian dalam kontrak piutang tersebut. Dalam transaksi penjualan/pendapatan, pengakuan piutang dikaitkan dengan pengakuan pendapatan. Saat perusahaan telah mengakui pendapatannya maka perusahaan akan mengakui piutangnya. Dalam transaksi piutang yang dikaitkan dengan pemberian pinjaman, piutang diakui sesuai ketentuan dalam kontrak pinjaman.

Nilai wajar harga perolehan atau nilai pertukaran antara kedua belah pihak pada tanggal transaksi. Nilai pertukaran ini dapat dipengaruhi oleh adanya hubungan relasi, karenanya piutang dari pihak berelasi perlu diungkapkan secara khusus Dwi Martani (2014:201). Pengakuan piutang usaha terjadi jika perusahaan menjual produk secara kredit atau memberi jasa namun belum terjadi pembayaran kepada perusahaan. Istilah pengakuan itu sendiri menurut Ikatan Akuntansi Indonesia mengandung arti proses pembentukan suatu pos yang memenuhi definisi unsur serta kriteria pengakuan dalam neraca atau laporan laba rugi. Pengakuan piutang usaha sering berhubungan dengan pengakuan pendapatan. Karena pengakuan pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan terealisasi atau dapat direalisasi, maka piutang yang berasal dari penjualan barang umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang beralih ke pembeli. Karena saat peralihan hak dapat bervariasi sesuai dengan syarat-syarat penjualan maka piutang lazimnya diakui pada saat barang dikirimkan kepada pelanggan. Sedangkan untuk jasa kepada pelanggan akan diakui pada saat jasa itu dilaksanakan.

Akun piutang usaha pertama kali akan timbul oleh karena penjualan barang dagangan secara kredit, yang kemudian dapat diikuti dengan transaksi retur penjualan, penyesuaian dan pengurangan harga jual, dan pada akhirnya penagihan (baik tanpa ataupun disertai dengan pemberian potongan penjualan).

Sedangkan untuk perusahaan jasa, akun piutang usaha akan timbul apabila perusahaan belum menerima pembayaran atas jasa yang secara substansial telah selesai diberikan kepada pelanggan (Hery, 2014 : 33). Dalam hal ini, ayat jurnal yang perlu dibuat oleh pemberi jasa dalam pembukuannya adalah sebagai berikut:

Piutang usaha	xxx
pendapatan jasa	xxx

### 2.1.3 Pengukuran piutang

Pada saat perolehan, entitas seharusnya mengukur piutang sebesar nilai kini dari kas yang akan diterima di masa depan (*present value/discounted of future cash flow*). Untuk pengukuran piutang dagang dan piutang usaha, jarang sekali memperhitungkan komponen bunga dari piutang tersebut. Dalam praktiknya, piutang dagang atau piutang usaha jarang mempunyai bungamenurut (Dwi Martani, 2014:207). Pengukuran ditujukan untuk menyajikan jumlah yang harus dicatat sebagai piutang.

### 2.1.4 Metode Pencatatan

Metode pencatatan yaitu:

1. Metode *Accrual Basis*.

Pengakuan piutang rekening air yang digunakan pada perusahaan PDAM adalah dengan menggunakan metode Akrual (*accrual basis*) yaitu

pencatatan dan pelaporan transaksi-transaksi keuangan yang terjadi diakui atau dicatat ketika terjadi transaksi, yaitu pada saat rekening air pelanggan telah dicetak, bukan pada saat diterimanya pelunasan.

## 2. Metode Cash Basis.

Basis akuntansi yang mengakui pengaruh transaksi dan peristiwa lainnya pada saat kas atau setara kas diterima atau dibayar yang digunakan untuk pengakuan pendapatan, belanja dan pembiayaan. Cash Basis akan mencatat kegiatan keuangan saat kas atau uang telah diterima misalkan perusahaan menjual produknya akan tetapi uang pembayaran belum diterima maka pencatatan pendapatan penjualan produk tersebut tidak dilakukan, jika kas telah diterima maka transaksi tersebut baru akan dicatat seperti halnya dengan “dasar akrual” hal ini berlaku untuk semua transaksi yang dilakukan, kedua teknik tersebut akan sangat berpengaruh terhadap laporan keuangan, jika menggunakan dasar akrual maka penjualan produk perusahaan yang dilakukan secara kredit akan menambah piutang dagang sehingga berpengaruh pada besarnya piutang dagang sebaliknya jika yang di pakai cash basis maka piutang dagang akan dilaporkan lebih rendah dari yang sebenarnya terjadi

### 2.1.5 Piutang Tak Tertagih

Hal penting yang akan dibahas adalah sebagian pelanggan mungkin tidak akan membayar utang mereka. Dengan demikian, sebagian piutang menjadi tak tertagih. Oleh sebab itu penjualan kredit mempunyai resiko bagi perusahaan



Kas	Rp 4.200.000
Piutang usaha-Dewi	Rp 4.200.000

2. Metode Cadangan (*Allowance method*)

Metode penyisihan mencatat beban piutang tak tertagih dengan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode akuntansi. Berdasarkan estimasi tersebut, beban piutang tak tertagih kemudian dicatat dengan ayat jurnal penyesuaian. Sebagai ilustrasi, diasumsikan bahwa perusahaan Indotone memulai operasinya pada bulan Agustus dan memilih menggunakan tahun kalender sebagai tahun fiskalnya.

Pada tanggal 31 Desember 2014, Indotone memiliki piutang saldo usaha sebesar Rp 200.000.000 termasuk beberapa piutang yang telah lewat jatuh temponya. Berdasarkan data industri sejenis, Indotone mengestimasi sebesar Rp 30.000.000 dari piutang usahanya yang tidak akan dapat ditagih. Akan tetapi, Indotone belum mengetahui piutang pelanggan mana yang dianggap tak tertagih.

Oleh karena itu, akun pelanggan tertentu tidak dapat dikreditkan atau dikurangkan. Sebagai gantinya, akun kontra aset, penyisihan piutang tak tertagih (*allowance for doubtful accounts*) dikreditkan untuk mengestimasi piutang tak tertagih. Dengan menggunakan estimasi sebesar Rp.30.000.000, ayat jurnal penyesuaian berikut ini dibuat pada tanggal 31 Desember 2014.

Beban piutang tak tertagih	Rp 30.000.000
Piutang tak tertagih	Rp30.000.000

### 2.1.6 Penyajian Piutang dan Pengungkapan Piutang Usaha

Menurut Dwi Martani, (2014:226), Piutang dalam laporan posisi keuangan disajikan dalam kelompok aset lancar. Nilai piutang disajikan di laporan posisi keuangan setelah dikurangi dengan cadangan kerugian penurunan nilai. Dalam Laporan Keuangan Neraca, piutang disajikan dengan nilai tunai yang dapat direalisasi yaitu total piutang usaha dikurangi dengan total penyisihan piutang usaha. Jumlah penerimaan kembali piutang yang sudah dihapuskan disajikan dalam laporan laba rugi sebagai bagian dari pendapatan diluar operasi. Piutang merupakan salah satu unsur yang cukup material dari aktiva lancar sehingga pengungkapannya pada neraca harus dilakukan secara tepat dan jelas agar tidak menyesatkan para pemakai laporan keuangan.

### 3 Rasio Keuangan

Menurut samryn dalam buku “Pengantar Akuntansi”(Samryn, 2015:73) untuk mengevaluasi kinerja dan kondisi keuangan perusahaan, analisis keuangan dan pemakaian laporan keuangan harus melakukan analisis terhadap kesehatan perusahaan. Alat yang sering dipakai adalah rasio atau indeks yang menghubungkan dua data keuangan yang satu dengan yang lainnya guna membandingkan efektifitas pengelolaan keuangan perusahaan dari tahun ke tahun.

Rasio menggambarkan suatu hubungan atau pertimbangan antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain dengan menggunakan alat analisis berupa rasio ini, yang dapat menjelaskan atau memberi gambaran kepada penganalisis tentang baik atau buruknya keadaan atau posisi keuanagan. Dengan rasio keuanagan juga memungkinkan perbandingan jalannya perusahaan dari

waktu ke waktu serta mengidentifikasi perkembangannya. Untuk melaukan analisa ini dapat dilakukan dengan cara membandingkan prestasi suatu periode dengan periode sebelumnya sehingga diketahui dan kecenderungan selama periode tertentu.

Dua ukuran keuangan yang sangat berguna dalam mengevaluasi efesiensi penagihan piutang adalah perputaran piutang usaha dan jumlah hari penjualan dalam piutang.

1. Perputaran piutang usaha

Mengukur berapa kali piutang dapat diubah menjadi kas selama tahun berjalan. Sebagai contoh, dengan syarat kredit n/30, piutang seharusnya dapat berputar lebih dari 12 kali per tahun. Untuk menghitung perputaran piutang adalah:

$$\text{Rasio perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

Perputaran tingkat piutang rendah berarti piutang membutuhkan waktu yang cukup lama untuk ditagih menjadi uang tunai atau menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang (Kasmir, 2012 : 176)

Untuk menghitung rata-rata piutang adalah:

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{\text{Saldo piutang tahun lalu} + \text{piutang tahun sebelumnya}}{2}$$

2

2. Umur rata-rata piutang

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang

ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit jika lebih kecil atau sama dengan, maka pengendalian piutang dapat dikaitkan berhasil dan sebaliknya, maka berarti beberapa pelanggaran kredit melakukan penggunaan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan

$$\text{Umur rata-rata piutang} = \frac{365}{\text{Perputaran piutang}}$$

### 3. Rasio tunggakan

Rasio tunggakan menurut Keown dalam (Nurjannah, 2012: 54), rasio tunggakan ini dapat digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang belum tertagih.

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{saldo piutang tak tertagih}}{\text{Penjualan kredit}} \times 100\%$$

### 4. Rasio penagihan

Melengkapi dan mendukung alat analisis sebelumnya maka rasio penagihan ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan oleh perusahaan. Angka rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam upaya penagihan dan pengembalian piutang

$$\text{Rasio penagihan} = \frac{\text{jumlah piutang tertagih}}{\text{Total piutang/ periode}} \times 100\%$$

#### **4 Pengendalian Internal Atas Piutang**

Pengendalian internal atas piutang sesungguhnya yang menjadi pusat perhatian kita adalah bagaimana pengamanan yang efisien dan efektif dilakukan atas piutang usaha, baik dari segi pengamanan atau perolehan fisik kas, pemisahan tugas (termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit), sampai pada tersedianya data akuntansi yang akurat.

Barikut adalah masing-masing prinsip pengendalian internal:

1. Penetapan tanggungjawab

Penetapan tanggungjawab disini supaya masing-masing karyawan dapat bekerja sesuai dengan tugas-tugas tertentu yang telah dipercayakan kepadanya. Pengendalian atas pekerjaan tertentu akan menjadi lebih efektif jika hanya ada satu orang yang bertanggung jawab atas tugas/pekerjaan tertentu.

2. Pemisahan tugas

Pemisahan tugas disini maksudnya ialah pemisahan fungsi atau pembagian kerja. (Hery, 2014 : 17)

Tujuan pengendalian internal atas piutang adalah untuk melindungi piutang perusahaan sehingga pemisahan beberapa fungsi (persetujuan kredit, penjualan, akuntansi, dan penagihan) harus dilakukan. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pengendalian internal piutang usaha yakni sebagai berikut.

- a. Ada pemisahan secara jelas antara fungsi (bagian) yang menangani transaksi penjualan secara kredit dan fungsi (bagian) pencatatan piutang. Dengan demikian, pegawai bagian pembukuan tidak boleh terlibat

langsung untuk menangani hal-hal yang berhubungan dengan kebijakan pemberian kredit.

- b. Adanya pemisahan yang jelas antara fungsi (bagian) akuntansi dan fungsi (bagian) penerimaan kas hasil tagihan piutang. Hal ini dilakukan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan dan penyalahgunaan data.
  - c. Semua hal yang berhubungan dengan pemberian kredit, pemberian potongan serta keringanan, dan penghapusan piutang harus mendapatkan otorisasi dari pihak yang berwenang.
  - d. Perusahaan harus membuat buku tambahan piutang yaitu buku pembantu piutang. Setiap periode tertentu (tiap ahir bulan), buku pembantu piutang ini harus dicocokkan dengan buku besar piutang yang bersangkutan.
  - e. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan jangka waktu piutang agar pemantauan terhadap piutang tersebut dapat lebih efektif.
- (Agus purwaji, 2016 : 50)