

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Akuntansi

Menurut *American Accounting Association* (AAA), Akuntansi adalah Proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan dilakukan penilaian serta pengambilan keputusan secara jelas dan tegas untuk berbagai pihak yang terkait dengan informasi tersebut. Harisson, Horngren, William, Suwardy berpendapat, bahwa Akuntansi adalah Pengukuran, penjabatan, atau pemberian kepastian informasi yang membantu manajer, investor, otoritas pajak dan pembuat keputusan lain untuk membuat alokasi sumber daya keputusan di dalam perusahaan, organisasi, dan lembaga pemerintahan (Harisson, Horngren, William, Suwardy 2011:1). Sedangkan Akuntansi adalah “Proses dari transaksi yang dibuktikan dengan faktur, lalu dari transaksi dibuat jurnal, buku besar, neraca lajur, kemudian akan menghasilkan informasi dalam bentuk laporan keuangan yang digunakan pihak tertentu” (V. Wiratna, 2015:3)

Menurut Dwi (2012:4), mendefinisikan Akuntansi adalah “Informasi yang menjelaskan kinerja keuangan entitas dalam suatu periode tertentu dan kondisi keuangan entitas pada tanggal tertentu”. Akuntansi bertujuan untuk menyiapkan suatu laporan keuangan yang akurat agar dapat dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang menggunakan laporan keuangan seperti para manajer, pemilik perusahaan, investor, kreditor, dan lain-lain.

2.1.1 Sistem Akuntansi

Dengan adanya sistem akuntansi yang memadai, menjadikan akuntan perusahaan dapat menyediakan informasi keuangan bagi setiap tingkat manajemen, para pemegang saham, kreditur, maupun para pengguna laporan keuangan lain. Sistem akuntansi dapat digunakan oleh manajemen untuk merencanakan dan mengendalikan operasi perusahaan. Sehingga dapat mencapai sasaran dan menyediakan laporan keuangan yang tepat.

Mulyadi (2013:3) mendefinisikan Sistem akuntansi sebagai berikut: “Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen dalam pengelolaan.” Sedangkan V. Wiratna berpendapat, bahwa Sistem akuntansi adalah kumpulan elemen formulir, jurnal, buku besar, buku pembantu, dan laporan keuangan yang akan digunakan oleh manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan (V. Wiratna, 2015:3). Sistem akuntansi terdiri dari input yang berupa transaksi dicatatkan pada formulir (*input*) kemudian diproses dengan membuat jurnal, membuat buku besar, membuat buku pembantu dan hasil akhirnya berupa laporan keuangan (*output*). Sistem akuntansi memiliki prosedur pada formulir, buku jurnal, buku besar, buku pembantu dan laporan keuangan. Berikut prosedur-prosedurnya menurut Mulyadi (2013:4) yaitu:

1. Formulir

Formulir adalah dokumen yang digunakan untuk mencatat terjadinya transaksi ekonomi di perusahaan. Dokumen yang dapat ditulis dalam secarik kertas untuk mendokumentasikan suatu transaksi. Formulir adalah dokumen yang

sangat penting bagi perusahaan. Formulir memiliki dua bentuk, yaitu *hardcopy* maupun *softcopy*. Apabila formulir dalam bentuk *hardcopy*, maka disimpan dalam map atau rak. Apabila formulir dalam bentuk *softcopy*, maka disimpan dalam komputer.

2. Buku Jurnal

Jurnal merupakan pencatatan berupa debit dan kredit yang bersumber dari formulir (dokumen yang tertulis pada secarik kertas). Dalam jurnal ini data keuangan untuk pertama kalinya digolongkan dalam akun-akun dan dimasukkan dalam debit maupun kredit.

3. Buku Besar

Buku besar adalah akun-akun yang dikelompokkan dan berdasarkan akun yang sudah dikelompokkan tadi dilakukan penjumlahan nilai uangnya.

4. Buku pembantu

Buku pembantu adalah berfungsi untuk membantu merinci akun yang ada di buku besar. Buku pembantu ini terdiri dari akun pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar.

5. Laporan keuangan

Laporan keuangan merupakan hasil akhir proses akuntansi, laporan keuangan terdiri dari neraca, laporan rugi laba yang digunakan perusahaan untuk melakukan pengambilan keputusan guna mencapai tujuan perusahaan. Laporan dapat berbentuk hasil cetak komputer dan tayangan pada layar monitor komputer. Neraca menunjukkan kekayaan perusahaan pada periode tertentu.

Rugi laba menunjukkan laba atau rugi perusahaan yang diperoleh selama periode tertentu.

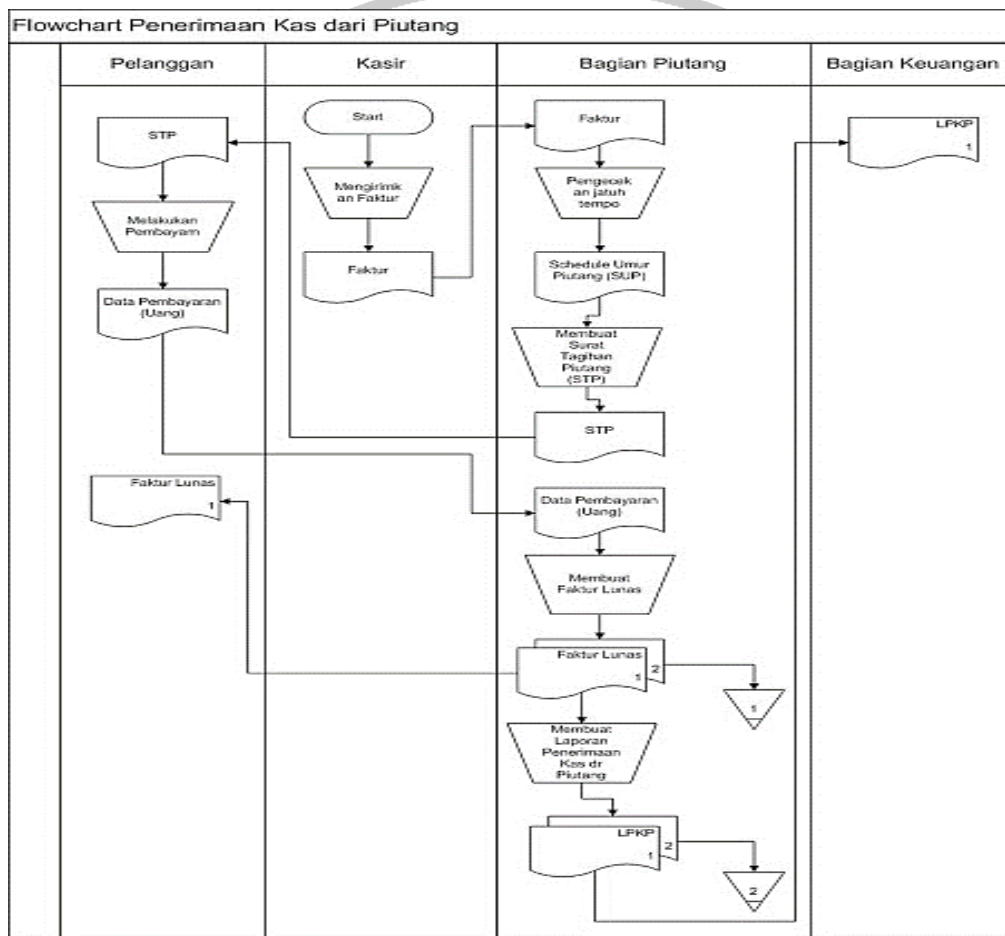
Menurut Mulyadi (2013:5) sistem akuntansi juga memiliki tujuan, adalah sebagai berikut:

- a. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
- b. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu ketepatan penyajian maupun struktur informasinya.
- c. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern.
- d. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

2.1.2 Sistem Akuntansi Piutang

Sistem akuntansi piutang adalah sistem yang melibatkan bagian-bagian yang saling berkaitan antara satu dengan yang lain, digunakan dalam perusahaan untuk menangani pemberian piutang yang berasal dari penjualan kredit. V. Wiratna berpendapat, Sistem akuntansi piutang adalah prosedur mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Informasi mengenai piutang dilaporkan kepada manajemen. Piutang ada disebabkan karena adanya penjualan kredit. V. Wiratna (2015:113). Yang berkaitan dengan sistem akuntansi piutang adalah penjualan kredit, retur penjualan, dan penerimaan kas yang berasal dari piutang. Penjualan kredit merupakan sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak. Retur penjualan merupakan sistem pengembalian barang yang dibeli oleh pelanggan rusak atau cacat. Penerimaan kas dari piutang timbul dari penerimaan piutang, piutang timbul karena terjadi transaksi pembelian

yang dilakukan oleh pelanggan menggunakan pembayaran kredit. Setelah terjadi transaksi penjualan, maka perlu diadakan pencatatan dengan tujuan mengetahui piutang perusahaan kepada setiap pelanggannya. Informasi yang dilaporkan kepada manajemen yaitu saldo piutang setiap pelanggan, riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh setiap pelanggan, umur piutang pelanggan.



Sumber: V. Wiratna, 2015:114

Gambar 2.1
Prosedur Penerimaan Kas dari Piutang

Keterangan:

- Prosedur pengiriman faktur penjualan kredit
- Prosedur penagihan piutang
- Prosedur pembayaran piutang
- Prosedur pembuatan laporan

Bagian-bagian yang terkait dalam prosedur penerimaan kas dari piutang menurut

V. Wiratna (2015:115) adalah

1. Bagian Kasir

Mengirimkan faktur penjualan kredit pada bagian piutang.

2. Bagian Piutang

- a) Menerima faktur penjualan kredit dari kasir.
- b) Melakukan pengecekan jatuh tempo dan dicatat pada Schedule Umur Piutang (SUP).
- c) Membuat STP (Surat Tagihan Piutang) yang dikirimkan ke pelanggan.
- d) Menerima pembayaran (uang) dari pelanggan.
- e) Membuat faktur lunas rangkap dua. (Lembar pertama diberikan kepada pelanggan karena pelanggan sudah membayar sejumlah utangnya kepada perusahaan yang bersangkutan, lembar kedua disimpan sebagai arsip).
- f) Membuat Laporan Penerimaan Kas dari Piutang (LPKP) rangkap dua. Lembar pertama LPKP dikirimkan ke bagian keuangan. Lembar kedua disimpan sebagai arsip.

3. Pelanggan

- a) Menerima STP dari bagian piutang.
- b) Melakukan pembayaran ke bagian piutang.
- c) Berdasarkan data pembayaran, pelanggan menyerahkan sejumlah tagihan pada bagian piutang.
- d) Menerima faktur lunas lembar ke-1 dari bagian piutang.

4. Bagian Keuangan

Menerima LPKP dari bagian piutang.

Dokumen yang terkait dalam sistem akuntansi piutang berdasarkan V. Wiratna (2015:116), yaitu:

1. Faktur Penjualan Kredit

Faktur berisi tentang penjualan kredit pelanggan pada perusahaan.

2. Schedule Umur Piutang (SUP)

Schedule umur piutang berisi tentang jadwal dari tanggal jatuh tempo piutang sebagai dasar untuk melakukan pencocokan antara faktur yang telah dikirimkan dengan daftar jatuh tempo tersebut.

3. Surat Tagihan Piutang (STP)

Surat tagihan piutang ini berisi tentang peringatan kepada pelanggan untuk membayarkan sejumlah utang yang telah jatuh tempo di dalamnya dilengkapi sejumlah piutang yang harus dilunasi pelanggan dengan bunga dan potongannya.

4. Laporan Penerimaan Kas dari Piutang (LPKP)

Laporan penerimaan kas dari piutang berisi tentang laporan pertanggungjawaban yang dibuat oleh bagian piutang, berisi penerimaan kas yang diterima bagian piutang untuk disampaikan pada pimpinan.

2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi Piutang

Marshall B. dan Paul John (2015:11), mendefinisikan Sistem Informasi Akuntansi Piutang adalah “Suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil

keputusan.” Sistem ini meliputi orang, prosedur, instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi serta pengendalian internal dan ukuran keamanan. Enam komponen tersebut digunakan untuk SIA memenuhi tiga fungsi bisnis. Tiga fungsi bisnis ini adalah sebagai berikut:

- a. Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai aktivitas, sumber daya dan personel organisasi.
- b. Mengubah data menjadi informasi sehingga manajemen dapat merencanakan, mengendalikan, dan mengevaluasi aktivitas, sumber daya dan personel organisasi.
- c. Memberikan pengendalian yang memadai untuk mengamankan aset dan data organisasi.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) yang didesain dapat menambah nilai untuk organisasi dengan:

- a. Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produk atau jasa
- b. Meningkatkan efisiensi
- c. Berbagi pengetahuan
- d. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas rantai pasokannya
- e. Meningkatkan struktur pengendalian internal
- f. Meningkatkan pengambilan keputusan

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Piutang merupakan sebuah sistem yang menginformasikan data-data piutang yang dibutuhkan oleh manajemen dan merupakan aset dari perusahaan. Tujuan SIA Piutang adalah menciptakan

informasi dan pengendalian atas piutang agar dapat menangani hal-hal sebagai berikut:

- 1) Akibat penjualan secara kredit akhirnya menimbulkan piutang
- 2) Kemacetan atas piutang maupun keterlambatan pembayarannya yang mempengaruhi likuiditas perusahaan dan menimbulkan kerugian.

Kegiatan dari fungsi piutang melibatkan beberapa bagian dari perusahaan sejak timbulnya piutang sampai dengan diterimanya pembayaran. Ada empat bagian yang masuk ke dalam organisasi fungsi piutang yaitu bagian penjualan yang memegang fungsi penjualan dan merupakan awal timbulnya piutang, bagian administrasi piutang untuk mencatat timbulnya dan penghapusan piutang, bagian akuntansi umum yang mencatat transaksi piutang dalam proses akuntansi, dan bagian keuangan yang terlibat dalam penagihan dan penerimaan uang.

2.2 Piutang

Kieso, Weygand, dan Warfield (2011:347) mengemukakan pendapat bahwa piutang juga aset keuangan yang merupakan instrument keuangan. Piutang adalah klaim terhadap pelanggan, dan lain-lain untuk uang, barang, atau jasa. Menurut Harisson, Horngren, William, Suwardy (2011:291), Piutang adalah Klaim moneter terhadap pihak lainnya. Piutang diperoleh terutama dengan menjual barang dan jasa (piutang usaha) serta dengan meminjamkan uang (wesel tagih). Piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan

memungkinkan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak) (Hery, 2014:202).

Piutang merupakan klaim suatu perusahaan pada pihak lain. Piutang timbul akibat adanya penjualan jasa dan barang secara kredit, bisa juga melalui pemberian pinjaman. Piutang yang dilakukan oleh perusahaan sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan penjualan.

2.2.1 Klasifikasi Piutang

Dalam praktiknya menurut Harisson, Horngren, William, Suwardy (2011:291), piutang pada umumnya dibedakan menjadi tiga yaitu:

1. Piutang Usaha

Yaitu sejumlah uang yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debit sesuai dengan saldo normal untuk aset. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 hari atau 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukuan piutang usaha akan berkurang di sebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aset lancar.

2. Wesel Tagih

Yaitu tagihan yang didukung dengan perjanjian tertulis debitur untuk melakukan pembayaran pada tanggal yang telah disepakati. Wesel tagih

diperkirakan jangka waktunya adalah setahun. Wesel bisa digunakan untuk menyelesaikan piutang usaha pelanggan.

3. Piutang Lain-Lain

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang dapat ditagih dalam jangka waktu setahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan yang memiliki jangka waktu yang lebih lama, maka piutang lain-lain ini diklasifikasikan sebagai aset lancar. Tagihan akan dilaporkan dalam neraca sebagai aset tidak lancar. Siklus normal operasional perusahaan adalah lamanya waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan mulai dari pembelian barang dagangan dari pemasok, menjualnya kepada pelanggan secara kredit sampai pada diterimanya penagihan piutang usaha atau piutang dagang. Piutang ini meliputi bunga, piutang pajak, piutang pejabat, atau piutang karyawan.

Disamping klasifikasi yang telah disebutkan di atas, piutang juga dapat diklasifikasikan sebagai piutang dagang dan piutang lain-lain.

1. Piutang dagang

Yaitu piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan normal perusahaan.

2. Piutang lain-lain

Yaitu meliputi piutang pegawai, piutang bunga, piutang dari pemegang saham, dan lain-lain.

2.2.2 Dokumen Piutang

Menurut Harisson, Horngren, William, Suwardy (2011:294) dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalam kartu piutang sebagai berikut:

1. Faktur Penjualan

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.

2. Bukti Kas Masuk

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang transaksi pelunasan piutang dari debitur.

3. Memo Kredit

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan.

4. Bukti Memorial

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan.

2.2.3 Catatan Akuntansi Piutang

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi yang bersangkutan dengan piutang menurut Mulyadi (2013:24), sebagai berikut:

1. Jurnal Penjualan

Untuk pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.

2. Jurnal Retur Penjualan

Untuk pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi retur penjualan.

3. Jurnal Umum

Untuk pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi retur penjualan.

4. Jurnal Penerimaan Kas

Untuk pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi penerimaan kas dari debitur.

5. Kartu Piutang

Untuk pencatatan mutasi dan saldo piutang kepada debitur.

2.2.4 Pengakuan Piutang Usaha

Hery (2014:260) berpendapat, Akun piutang usaha pertama kali timbul karena penjualan barang dagangan secara kredit, yang dapat diikuti dengan transaksi retur penjualan, penyesuaian atau pengurangan harga jual, dan pada akhirnya penagihan (baik dengan disertai pemberian potongan penjualan atau tidak disertai). Ayat jurnal yang perlu dibuat oleh penjual pada saat melakukan transaksi penjualan barang dagangan secara kredit, yaitu:

D. Piutang Usaha	xxx
K. Penjualan	xxx

Ayat jurnal yang perlu dibuat oleh penjual pada saat menerima kembali barang dagangan (retur penjualan) atau pada saat memberikan penyesuaian atau pengurangan harga jual pada pelanggannya, yaitu:

D. Retur Penjualan dan Penyesuaian Harga Jual	xxx
K. Piutang Usaha	xxx

Ayat jurnal yang akan dibuat oleh penjual pada saat menerima pembayaran utang dari debitur yang memanfaatkan potongan penjualan (selama periode potongan), yaitu:

D. Kas	xxx
D. Potongan Penjualan	xxx

K. Piutang Usaha

xxx

Untuk perusahaan jasa, akun piutang usaha akan timbul apabila perusahaan belum menerima pembayaran atas jasa yang telah selesai diberikan kepada pelanggan. Dalam hal ini ayat jurnal yang perlu dibuat, yaitu:

D. Piutang Usaha

xxx

K. Pendapatan Jasa

xxx

2.3 Pengertian Piutang Tak Tertagih

Piutang Tak Tertagih disebabkan karena debitur tidak dapat membayar kewajiban atau utangnya kepada perusahaan yang bersangkutan dengan alasan tidak mampu membayar (bangkrut) atau melarikan diri (Hery, 2014:209). Adanya piutang tak tertagih ini menyebabkan perusahaan merasa sangat dirugikan. Dalam hal ini perusahaan harus membuat kebijakan yang mampu meminimalisirkan piutang tak tertagih. Dengan adanya volume penjualan yang tinggi akan menimbulkan peningkatan pada volume piutang, sehingga resiko terjadinya kemacetan atas kerugian pendapatan piutang (piutang tak tertagih) akan lebih tinggi dan nilai piutang pun berkurang. Suatu piutang tak tertagih merupakan kegiatan yang memerlukan ayat pencatatan yang tepat dalam penurunan perkiraan piutang, penurunan laba, dan ekuitas perusahaan.

Biasanya perusahaan telah menetapkan persentase piutang tak tertagih agar dapat menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan. Biasanya penggunaan persentasenya ditentukan oleh umur piutang tersebut dan berdasarkan pengalaman piutang pada periode tertentu. Menurut

prinsip akuntansi, piutang tak tertagih akan dibebankan menjadi biaya operasi. Apabila biaya operasi semakin meningkat maka laba perusahaan yang didapatkan menurun. Dalam laporan keuangan, piutang merupakan pos dari aktiva lancar yang dapat dijadikan sebagai investasi perusahaan. Jika jumlah piutang tak tertagih perusahaan cukup besar maka hal ini akan mengurangi jumlah piutang terealisasi sehingga membuat investasi perusahaan berkurang menyebabkan kerugian pada perusahaan.

2.3.1 Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Ada dua metode yang digunakan untuk menilai, mencatat, atau menghapus piutang yang tidak dapat ditagih menurut Harisson, Horngren, William, Suwardy (2011:294), yaitu dengan metode penghapusan langsung (*direct write-off method*) dan metode pencadangan (*allowance method*). Berikut penjelasan dari kedua metode tersebut:

1. Metode Penghapusan Langsung (*direct write-off method*)

Metode ini merupakan metode yang digunakan dalam menentukan besarnya penyisihan piutang tak tertagih. Apabila debitur bangkrut atau dinyatakan pailit, maka piutang perusahaan dipastikan tidak dapat ditagih.

Metode ini selalu digunakan terutama bagi perusahaan yang memiliki bidang usaha restoran, hotel, rumah sakit, kantor pengacara, kantor akuntan publik, dan toko eceran dengan bisnis relatif kecil.

Faktor-faktor yang membuat metode penghapusan langsung ini dipakai:

- a. Terdapatnya sebuah situasi yang tidak memungkinkan perusahaan untuk mengestimasi besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih sampai dengan akhir periode
- b. Khusus bagi perusahaan yang menjual sebagian besar barang atau jasa secara tunai, sehingga jumlah beban atas piutang usaha tak tertagih boleh dikatakan tidak material.

Ayat jurnal ketika piutang tidak dapat dibayarkan oleh debitur, yaitu:

D. Beban Piutang Tak Tertagih	xxx
K. Piutang Usaha	xxx

2. Metode Pencadangan (*allowance method*)

Metode pencadangan untuk piutang tak tertagih ini termasuk metode tidak langsung. Dalam periode penjualan, perusahaan belum dapat mengetahui pelanggan yang mana saja yang tidak mampu membayar maka perusahaan tidak langsung mengkredit (menghapus) piutang usahanya secara langsung.

Perusahaan bisa memprediksi satu hal saja bahwa berdasarkan pengalaman pada masa lampau selalu ada pelanggan yang tidak mampu membayar. Namun, mengenai siapa pelanggannya dan jumlah nominal piutang yang macet tidak dapat diketahui. Dua hal tersebut akan diketahui saat pelanggan menyatakan bahwa dirinya tidak mampu membayar. Dengan menggunakan metode pencadangan ini, besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih akan diakui (dicatat) dalam periode yang sama sebagaimana penjualan kredit dicatat.

Rata-rata yang menggunakan metode pencadangan untuk mengestimasi bagian dari piutang usaha tak tertagih ini adalah perusahaan-perusahaan besar. Daripada perusahaan menentukan yang mana saja pelanggan yang tidak mampu membayar lebih baik mengurangi jumlah piutang usahanya ke nilai bersih yang dapat direalisasi (*net realizable value*). Perusahaan akan menentukan besarnya estimasi piutang tak tertagih ke dalam akun khusus yaitu cadangan piutang tak tertagih (*allowance for uncollectible accounts*).

Untuk tujuan pembukuan, metode pencadangan diharuskan menurut prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku secara umum. Berikut prinsip-prinsip yang diberlakukan untuk metode ini :

a. Prinsip Penandingan

Besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih dicatat dalam periode yang sama dengan pendapatan penjualan dicatat.

b. Prinsip Konservatisme

Piutang usaha dilaporkan dalam neraca sebesar jumlah yang sebenarnya sehingga mencerminkan dengan lebih baik jumlah piutang yang sesungguhnya dapat ditagih.

Ayat jurnal yang perlu dibuat oleh perusahaan untuk mencatat besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih, yaitu:

D. Beban Piutang Tak Tertagih	xxx
-------------------------------	-----

K. Cadangan Piutang Tak Tertagih	xxx
----------------------------------	-----

Apabila perusahaan mendapatkan salah satu pelanggannya tidak mampu membayar, maka ayat jurnal yang perlu dibuat oleh perusahaan untuk mencatat penghapusan piutang atas pelanggan, yaitu:

D. Cadangan Piutang Tak Tertagih xxx

K. Piutang Usaha-Tn. A xxx

Setelah perusahaan menghapus piutang usaha atas pelanggan tertentu, pelanggan tersebut memiliki itikad baik untuk membayarkan sebagian utangnya. Hal ini menyebabkan perusahaan harus mencatat perolehan kembali atas piutang yang telah dihapus (jadi harus membalik jurnal penghapusan piutang yang telah dibuat) tetapi hanya sebagian uangnya pelanggan yang telah membayar. Ayat jurnalnya sebagai berikut:

D. Piutang Usaha-Tn. A yyy

K. Cadangan Piutang yang Tidak Dapat Ditagih yyy

D. Kas xxx

K. Piutang Usaha-Tn. A xxx

Ada dua cara untuk mengestimasi jumlah penyisihan piutang tak tertagih, yaitu:

1. Presentase Penjualan

Berdasarkan pada data historis, sebuah presentase tertentu dari total penjualan atau total penjualan kredit ditentukan dan digunakan untuk menghitung besarnya estimasi beban kredit macet. Pendekatan ini juga disebut pendekatan laba rugi karena bertujuan untuk melaporkan piutang usaha di neraca pada nilai bersih yang direalisasikan.

Ayat jurnal penyesuaian yang perlu dibuat oleh perusahaan untuk mencatat besarnya estimasi atas beban kredit macet, yaitu:

D. Beban Piutang Tak Tertagih	xxx
K. Cadangan Piutang Tak Tertagih	xxx

2. Presentase Piutang

Bedasarkan pada data historis, sebuah presentasi tertentu dari jumlah piutang usaha ditentukan dan digunakan untuk menghitung besarnya estimasi. Besarnya estimasi ini akan menjadi saldo akhir akun cadangan piutang tak tertagih. Dengan metode saldo akhir piutang usaha yang diperkirakan tidak dapat ditagih ditentukan. Pendekatan ini disebut juga dengan pendekatan neraca. Saldo awal akun cadangan piutang tak tertagih lalu akan disesuaikan besarnya (melalu ayat jurnal penyesuaian) agar menghasilkan saldo akhir yang sama dengan hasil presentase.

Ayat jurnal penyesuaian yang akan dibuat pada akhir tahun untuk mencatat besarnya estimasi beban kredit macet periode berjalan, yaitu:

D. Beban Piutang Tak Tertagih	xxx
K. Cadangan Piutang Tak Tertagih	xxx

3. Skala Umur Piutang

Apabila menggunakan metode umur piutang, piutang usaha akan dikelompok-kelompokkan berdasarkan pada masing-masing karakteristik umurnya. Karakteristik umur piutang disini dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Belum jatuh tempo

2. Telah jatuh tempo 1-30 hari
3. Telah jatuh tempo 31-60 hari
4. Telah jatuh tempo 61-90 hari
5. Telah jatuh tempo 91-180 hari
6. Telah jatuh tempo 181-365 hari
7. Telah jatuh tempo >365 hari

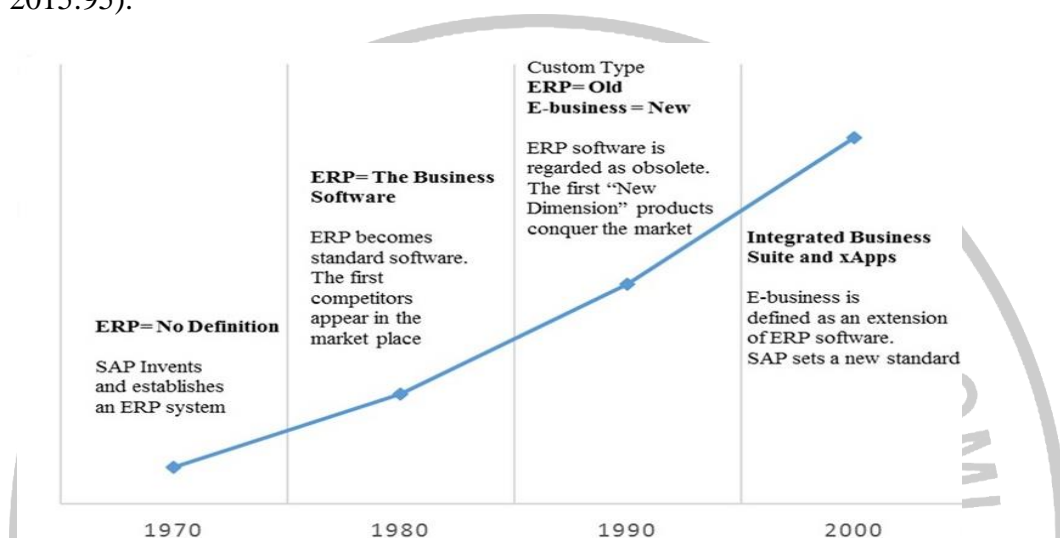
Lamanya umur piutang yang telah jatuh tempo ini merupakan lamanya hari mulai saat piutang tersebut jatuh tempo hingga laporan umur piutang (*aging schedule*) disiapkan. Berdasarkan umur piutang, piutang yang sudah lama beredar sangat kecil kemungkinannya untuk dapat ditagih.

2.4 Enterprise Resource Planning (ERP)

Menurut O'Brien dan Marakas (2011:272) mendefinisikan *Enterprise Resource Planning* (ERP) adalah Sistem perusahaan yang mempunyai semua fungsi yang ada di dalam perusahaan dan didukung oleh beberapa *software* yang terintegrasi untuk mendukung proses bisnis internal perusahaan. Monk dan Bret berpendapat, bahwa *Enterprise Resource Planning* (ERP) adalah suatu perangkat lunak yang digunakan perusahaan untuk mengkoordinasi berbagai informasi bisnis pada tiap-tiap bagian tertentu (Monk dan Bret, 2008:1)

Enterprise Resource Planning (ERP) adalah sebuah kerangka kerja transaksi perusahaan, suatu sistem informasi terintegrasi sesuai dengan kebutuhan-kebutuhan sistem informasi secara spesifik untuk berbagai departemen yang ada di perusahaan. Yayan berpendapat, salah satu produk perangkat lunak ERP adalah

System Application and Product in data processing (SAP) mempunyai kemampuan untuk berintegrasi dengan berbagai macam aplikasi bisnis, dimana setiap aplikasi adalah perwakilan dari area bisnis tertentu. Banyak perusahaan di Indonesia yang telah mengimplementasikan proses bisnisnya ke SAP (Yayan, 2015:95).



Sumber: buku SAP01 *Fundamentals*

Gambar 2.2
Sejarah Sistem ERP

Menurut buku SAP01 *Fundamentals*, perkembangan *Enterprise Resource Planning* (ERP) *Systems* adalah sebagai berikut:

1970: Pada tahun ini konsep ERP tidak ada. Dengan adanya sistem R/1, SAP mengembangkan produk perangkat lunak yang ditangani oleh proses data secara langsung.

1980: Sistem tersebut kemudian dikenal sebagai standar sistem ERP.

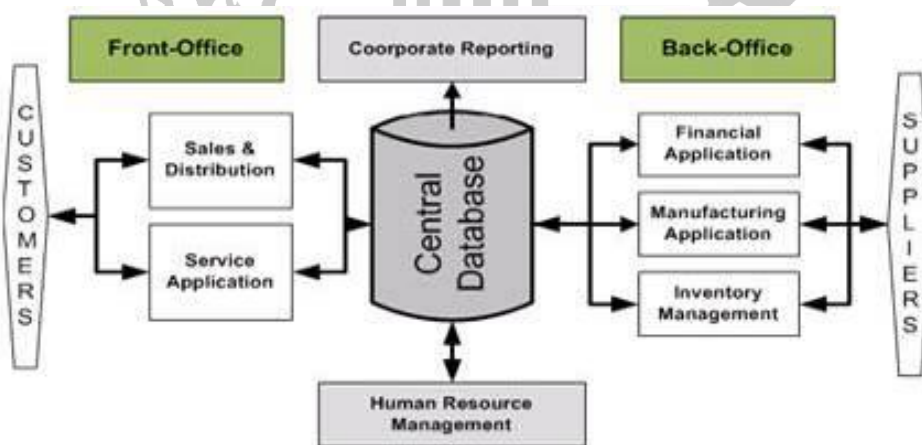
1990: Perusahaan baru mengembangkan aplikasi baru untuk internet dan lahirnya perekonomian baru. Order penjualan di perusahaan baru tidak hanya dimasukkan secara langsung oleh ERP, tetapi juga karyawan divisi layanan dengan

menggunakan telepon genggam. Oleh sebab itu, *software* ERP dianggap sebagai *software* lama dan *e-business* dianggap produk yang akan laris di pasar.

2000: *e-business* dianggap sebagai lanjutan dari *software* ERP. Pada tahun ini SAP juga menetapkan standar baru.

2.4.1 Konsep Dasar ERP

Sistem ERP adalah istilah yang dimiliki oleh sebuah sistem informasi yang mendukung terjadinya transaksi sehari-hari dalam pengelolaan berbagai sumber daya perusahaan (Santo F Wijaya dan Suparto Danuarta, 2009:34). Konsep dari sistem ERP diilustrasikan sebagai berikut: Sistem ERP disebut sebagai *Back-Office* yang berarti bahwa pelanggan dan publik tidak dilibatkan dalam sistem tersebut, berbeda dengan *Front-Office* yang langsung berhubungan dengan pelanggan seperti sistem untuk *e-commerce*, *Customer Relationship Management* (CRM).



Sumber: Santo F Wijaya dan Suparto Danuarta, 2009:34

Gambar 2.3
Konsep Dasar ERP

2.4.2 Modul ERP

Sistem ERP memiliki beberapa modul menurut Santo F Wijaya dan Suparto Danuarta (2009:39) yaitu:

1. *Financial*

a. *Financial Accounting – FI*

Modul FI berfungsi untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan, berdasarkan data yang diperoleh dari internal maupun eksternal. Selain itu, modul FI juga menyediakan dokumen keuangan yang mampu melacak setiap angka yang tertera dalam suatu laporan keuangan.

b. *Controlling – CO*

Modul CO berfungsi untuk mendukung 4 kegiatan operasional, kegiatan-kegiatan tersebut adalah pengendalian *capital investment*, pengendalian aktivitas keuangan perusahaan, memonitor, dan berencana untuk melakukan pembayaran, pengendalian pendanaan terhadap pem belian, dan untuk penggunaan dana di setiap area, pengendalian biaya dan profit di seluruh aktivitas perusahaan.

c. *Investment Management – IM*

Modul IM berfungsi untuk melengkapi modul *Treasury (TR)*, namun modul IM lebih spesifik ditujukan untuk menganalisis investasi jangka panjang dan aset tetap dari perusahaan dan membantu manajemen dalam pengambilan keputusan.

d. *Entreprise Controlling – EC*

Modul EC berfungsi untuk memberikan akses mengenai beberapa hal yaitu kondisi keuangan perusahaan, investasi, hasil perencanaan dan pengendalian perusahaan, akuisisi dan pengembangan sumber daya manusia perusahaan.

e. *Treasury* – TR

Modul TR berfungsi mengintegrasikan antara manajemen kas dengan peramalan kas sesuai aktivitas logistik dan transaksi keuangan.

2. *Distribution and Manufacturing*

a. *Logistic Execution* – LE

Modul LE berfungsi untuk fokus pada pengaturan logistik dari penjualan sampai dengan distribusi (*purchase requisition, good receipt, dan delivery*). Modul LE merupakan modul yang terintegrasi dengan modul PP, EC, SD, MM, PM, dan QM.

b. *Sales Distribution* – SD

Prioritas utama dari penggunaan modul SD adalah untuk membuat struktur data yang mampu merekam, menganalisis, dan mengontrol aktivitas yang dapat memberi kepuasan kepada pelanggan dan menghasilkan keuntungan yang layak pada periode akuntansi di masa yang akan datang. Modul SD ditujukan kepada pengguna strategi penjualan yang sensitif terhadap perubahan yang terjadi di pasar.

c. *Material Management* – MM

Berfungsi untuk membantu manajemen dalam aktivitas sehari-hari dalam tipe bisnis yang memerlukan konsumsi material, termasuk energi dan servis.

d. *Production Planning* – PP

Modul PP berfungsi untuk membuat rencana sampai dengan mengendalikan jalannya material kepada proses pengiriman produk.

e. *Plan Maintenance* – PM

Modul PM berfungsi untuk mendukung dan mengontrol pemeliharaan peralatan dan bangunan secara baik dan efektif, dan mengintegrasikan data komponen peralatan dengan aktivitas operasional yang sedang berjalan.

f. *Quality Management* – QM

Modul QM berfungsi untuk menyediakan master data yang dibutuhkan berdasarkan rekomendasi dari ISO seri 9000.

g. *Project System* –PS

Modul PS berfungsi untuk mendukung beberapa kegiatan perusahaan, seperti perencanaan terhadap waktu dan nilai, perencanaan detail dengan menggunakan biaya unit dan menetapkan waktu kritis, memonitoring terhadap material, kapasitas, dan dana selama proyek berlangsung, penutupan proyek dengan hasil analisis dan perbaikan.

3. *Human Resources* - HR

Modul HR berfungsi untuk 3 hal yaitu mempermudah manajemen untuk tepat waktu terhadap gaji, keuntungan, dan biaya yang berkaitan dengan

sumber daya manusia, melindungi data operasional dari pihak luar, membangun sistem rekrutmen dan pembangunan sumber daya manusia yang efisien.

2.5 WEB-ERP

Software WEB-ERP adalah salah satu software Open ERP yang berbasis web, sistem yang ada di WEB-ERP dapat menunjang proses akuntansi di perusahaan. Santo dan Hendra berpendapat, WEB-ERP merupakan sistem akuntansi dan manajemen bisnis yang memiliki berbagai fitur yang cocok untuk perusahaan yang memiliki banyak proses bisnis dalam basis web (Santo F Wijaya dan Hendra Alianto 2012:89). WEB-ERP dikembangkan menggunakan PHP (*PHP Hypertext Pre-Processor*). PHP adalah bahasa pemrograman atau koding yang digunakan untuk mengolah data dari server yang akan ditampilkan ke website. *Script* PHP yang membentuk WEB-ERP dapat dibaca walaupun dengan mempunyai pengetahuan dasar tentang *scripting*. *Script* adalah bahasa pemrograman yang mempunyai tingkat kesulitan yang rendah. *Database* yang digunakan untuk penunjang WEB-ERP adalah MySQL dan PostgreSQL.

Apabila perusahaan menerapkan WEB-ERP maka mereka mendapatkan keuntungan dari aplikasi tersebut, yaitu WEB-ERP mempunyai fungsi dan *design software* yang cukup berkualitas. Penguji aplikasi WEB-ERP yang berasal dari Inggris yaitu *Chartered Accountant* mengatakan bahwa hasil dari uji aplikasi adalah stabilitas WEB-ERP yang digunakan oleh perusahaan sangat mendukung.

Kemudian, keuntungan selanjutnya adalah peningkatan profitabilitas suatu perusahaan dengan menggunakan WEB-ERP.

Menurut Santo dan Hendra, WEB-ERP mempunyai beberapa *user*, yaitu admin, bagian produksi, bagian keuangan, bagian penjualan, bagian gudang. (Santo F Wijaya dan Hendra Alianto 2012:101). Selain itu, WEB-ERP mempunyai beberapa modul yang ditawarkan kepada suatu perusahaan. Beberapa modul tersebut adalah sebagai berikut:

- a. *Order Entry*
- b. *Account Receivable*
- c. *Inventory*
- d. *Purchasing*
- e. *Account Payable*
- f. *Bank*
- g. *General Ledger*
- h. *Security*

Dengan mengimplementasi WEB-ERP di suatu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan maupun manufaktur, maka akan mengintegrasikan sistem yang berakibat sebagai berikut:

- 1) Memodifikasi atau mengubah suatu modul, secara otomatis akan memutakhirkan modul lainnya. Data tersebut akan tertutup secara langsung pada saat *user* menginput data ke dalam sistem. Hal ini disebut dengan “*real-time processing*”

- 2) Integrasi secara sistem dapat terjadi dengan syarat yaitu perusahaan harus menggunakan satu sumber data yang sama (data pelanggan, produk, atau vendor).
- 3) Transparasi data, semua *user* yang mempunyai akses ke sistem untuk melihat semua informasi termasuk yang diinput oleh *user* lain.

