

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Piutang

2.1.1 Pengertian Piutang

Piutang membuktikan bentuk aktiva non kas lainnya yang harus dilakukan penagih (*collect*) pada tanggal jatuh temponya (Syakur, 2015). Piutang usaha penjualan pada aktiva yang dilakukan secara kredit lainnya berupa tagihan yang menimbulkan karena penjualan barang dagangan, jasa atau transaksi-transaksi lain yang dapat menimbulkan klaim kepada pihak lain.

2.1.2 Pengendalian Internal Atas Piutang

Perusahaan melakukan penjualan secara kredit sebagian asset yang dimiliki adalah piutang. Agar piutang tak tertagih, perlu menetapkan kebijakan yang baik dan tepat untuk dimiliki tanpa adanya penunggaan pembayaran maupun resiko. Wujud dari pengendalian internal dan pengawasan atas piutang tersebut berupa kebijakan. Untuk mewujudkan perusahaan perlu memperhatikan pengendalian internal dan pengawasan terhadap piutang tersebut (Suwarno, 2009):

1. Penetapan Pemberian Kredit

Pemberian kredit dan syarat pemberian kredit dapat ditetapkan dengan sebaik-baiknya supaya tidak terjadinya kerugian pada perusahaan dan menghambat para pelanggan yang baik dan potensial, pada umumnya pemberian kredit berpedoman pada prinsip 5 C yang terdiri dari *character*, *capital*, *capacity*, *collateral*, dan *condition of economy*.

2. Penagihan

Pelaksanaan penagihan adalah syarat-syarat pemberian kredit diantaranya syarat jatuh tempo pembayaran. Perusahaan dapat melakukan cara pengiriman surat tagihan kepada *customer*, melalui telepon, melalui petugas yang *dating*, melalui tindakan secara hukum.

3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian internal yang tepat

Adanya penegndalian internal yang tepat atas piutang digunakan untuk mendukung tahap pengendalian seperti penetapan pemberian kredit dan pelaksanaan penagihan. Perusahaan harus memiliki prosedur-prosedur yang tepat seperti:

- a. Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang melakukan penjualan dari fungsi akuntansi untuk piutang. Dengan demikian pegawai yang menangani akuntansi untuk piutang tidak boleh dilibatkan dengan aspek operasi.
- b. Pegawai yang menangani piutang yang harus dipisahkan dari hasil tagihan piutang.
- c. Piutang harus memiliki persetujuan dari yang berwenang di transaksi pemberian kredit, pemberian potongan penghapusan.
- d. Piutang diatur oleh perusahaan berdasarkan umur piutangnya.

2.1.3 Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Investasi dalam Piutang

Faktor – faktor piutang yang mempengaruhi besar kecilnya investasi (Wicaksana, 2011) adalah:

1. Persentase Penjualan Kredit

Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan, maka tingkat investasi dalam piutang juga akan naik.

2. Ketentuan Penjualan

Ketentuan penjualan mengidentifikasi kemungkinan diskon untuk pembayaran yang lebih awal, periode diskon, dan periode kredit total.

3. Tipe Pelanggan

Tipe pelanggan ditentukan oleh cepat lambatnya pembayaran. Apabila melebihi tempo pembayaran dimungkinkan akan gagal bayar atau piutang tidak terbayar.

4. Usaha Penagihan

Apabila terjadi pembelian kredit atau konsinyasi yang sudah melebihi jatuh tempo pembayaran dipastikan akan ada usaha penagihan dari petugas penagihan.

2.1.4 Kebijakan Penagihan

Kebijakan penagihan akan dilakukan apabila penjualan kredit atau konsinyasi sudah melewati jatuh tempo yang disepakati kedua belah pihak. Ada 5 metode dalam melakukan kebijakan penagihan yaitu (Thomas, 2010) :

1. Pengiriman surat
2. Melakukan hubungan telepon
3. Mencari intervensi oleh bagian hukum perusahaan
4. Menggunakan lembaga penagihan
5. Mengajukan gugatan hukum.

2.2 Piutang Tak Tertagih

2.2.1 Pengertian Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham (Kieso, 2012).

Ada beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih antara lain:

1. Relasi/customer meninggal dunia.
2. Relasi/customer yang melarikan diri.
3. Relasi mengalami pailit

2.2.2 Metode Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Metode penyisihan piutang tak tertagih terdiri dari 2 metode, yaitu metode hapus langsung dan metode cadangan (Herry, Akuntansi Keuangan Menengah I, 2012).

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

Faktor-faktor yang membuat metode hapus langsung digunakan :

- a. Sebuah situasi dimana tidak memungkinkan bagi perusahaan untuk mengestimasi besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih sampai dengan akhir periode.
- b. Jumlah piutang usaha yang ditimbulkan dari kegiatan bisnis perusahaan dapat dipastikan sangat kecil.

Jenis ayat jurnal dalam metode penghapusan langsung adalah:

Beban Piutang Tak Tertagih	Rp. XXX
Piutang Usaha	Rp. XXX

Bahwa piutang yang telah dihapus akan dibayarkan oleh pelanggannya, dalam satu periode, maka jenis ayat jurnalnya adalah:

Piutang Usaha	Rp. XXX
Beban Piutang Tak Tertagih	Rp. XXX

2. Metode Pencadangan

Jika besarnya estimasi atas piutang tak tertagih adalah akurat, maka akun cadangan seharusnya selalu mendekati nol. Sepanjang periode dimana penjualan kredit terjadi, estimasi mengenai besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih dibuat karena perusahaan belum dapat mengetahui mana dari pelanggannya yang tidak bias membayar, maka perusahaan tidak akan mengkredit (menghapus) piutang usahanya secara langsung. Nilai dari beban kerugian piutang tersebut diperoleh bergantung dari nilai estimasi atas piutang usaha yang diragukan untuk tidak tertagih tersebut.

Jenis ayat jurnal yang dibuat oleh perusahaan untuk mencatat besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih adalah:

Beban piutang tak tertagih	Rp. XXX
Cadangan piutang tak tertagih	Rp. XXX

Perusahaan mendapati bahwa ada pelanggan tertentu yang tidak bisa membayar, maka jenis ayat jurnalnya adalah:

Cadangan piutang tak tertagih	Rp. XXX
Piutang usaha Tn. Z	Rp. XXX

Ada 2 (dua) cara untuk menemukan besarnya estimasi yang layak atas jumlah beban kredit macet:

1. Sebesar persentase tertentu dari jumlah penjualan

Berdasarkan data historis, sebuah persentase tertentu dari total penjualan atau total penjualan kredit ditentukan dan digunakan untuk menghitung besarnya estimasi beban kredit macet.

2. Sebesar persentase tertentu dari jumlah piutang usaha

Metode ini menekankan penilaian piutang usaha pada nilai bersihnya yang dapat direalisasi dan akan dilaporkan neraca. Cara ini fokus pada penentuan *figure* piutang usaha yang realistis dapat ditagih.

Metode ini dibagi menjadi dua :

- a. Berdasarkan data historis, sebuah persentase tertentu dari jumlah piutang usaha ditentukan dan digunakan untuk menghitung besarnya estimasi. Besarnya estimasi akan menjadi saldo akhir akun cadangan piutang tak tertagih.
- b. Berdasarkan umur piutang

Metode ini piutang usaha akan dikelompokkan berdasarkan masing-masing karakteristik umurnya, yaitu berdasarkan atas tanggal jatuh temponya antara lain, belum jatuh tempo, telah jatuh tempo 1-30 hari, telah jatuh tempo 31-60

hari, telah jatuh tempo 61-90 hari, telah jatuh tempo 91-180 hari, telah jatuh tempo 181-365 hari, dan telah jatuh tempo diatas 365 hari.

2.3 Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan kegiatan yang penting sekali dalam pencapaian tujuan usaha. Setiap perusahaan memerlukan Pengendalian untuk mengendalikan seluruh fungsi di dalamnya. Pengendalian dianggap penting karena akan mempengaruhi setiap aspek operasional perusahaan. Pengendalian merupakan alat bantu bagi manajemen dalam melaksanakan fungsi pengendalian, baik langsung maupun yang tidak langsung.

2.3.1 Tujuan Pengendalian Intern

Tujuan pengendalian intern mempunyai empat tujuan diantaranya (Mulyadi, Auditing, 2006) :

1. Menjaga kekayaan organisasi
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi,
3. Mendorong efisiensi,
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

2.3.2 Konsep Pengendalian Internal Menurut COSO

Pada tahun 1992 COSO 24 mengeluarkan definisi tentang pengendalian intern, COSO memandang pengendalian intern merupakan rangkaian tindakan yang menembus seluruh organisasi. COSO juga membuat jelas bahwa pengendalian intern berada dalam proses manajemen dasar, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan monitoring (Boynton dan Kell, 2003).

Terdapat lima unsur-unsur pengendalian intern yang berkaitan menurut COSO, yaitu lingkungan pengendalian, penentuan risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pengawasan atau pemantauan.

a. Lingkungan Pengendalian

Komponen ini meliputi sikap manajemen disemua tingkatan terhadap operasi secara umum dan konsep pengendalian secara khusus. Implementasi dari kode etik ini akan sangat efektif jika memenuhi dua syarat, yaitu pertama entitas perlu menyatakan secara spesifik kepada karyawan mengenai kode etik yang mereka jalankan. Kompetensi adalah skill atau kecakapan yang dimiliki oleh seseorang sebagai modal dalam melaksanakan tugas atau kewajiban serta kemampuan bersaing dalam mencapai tujuan. Integritas adalah suatu sikap dalam menyatakan keinginan atau kehendak, kejujuran, dan keikhlasan serta perbuatan antara orang-orang yang memiliki satu tujuan yang sama.

b. Penentuan Risiko

Penentuan risiko mencakup penentuan risiko di semua aspek organisasi dan penentuan kekuatan organisasi melalui evaluasi risiko. Penentuan risiko merupakan tanggung jawab yang tidak terpisahkan (*integral*) dan terus menerus. Dikatakan integral, karena tidak dapat menetapkan tujuan dan dengan mudah mengasumsikan bahwa tujuan tersebut akan tercapai. Risiko kredit adalah risiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada pelanggan. Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh para pelanggan, perlu mengadakan evaluasi risiko kredit dari para pelanggan tersebut.

Pada umumnya perusahaan dalam mengadakan penilaian risiko kredit terhadap debitur adalah dengan memerhatikan lima “C”. lima “C” tersebut adalah *character, capacity, collateral, capital dan conditions*.

- a. *Character*, menunjukkan kemungkinan atau profitabilitas dari pelanggan untuk secara jujur memenuhi kewajibannya.
- b. *Capacity*, adalah pendapat subyek mengenai kemampuan dari pelanggan, ini diukur dengan record diwaktu yang lalu, disertai dengan observasi fisik (survey) pada rumah dan kantor maupun usaha dari calon debitur.
- c. *Capital*, diukur oleh posisi financial pelanggan secara umum, dimana hal ini ditunjukkan oleh Analisa ratio financial dari perusahaan.
- d. *Collateral*, dicerminkan oleh aktiva dari langganan yang diikatkan, atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada pelanggan tersebut.
- e. *Condition*, menunjukkan pengaruh langsung dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi.

c. Aktivitas Pengendalian

Komponen ini mencakup aktivitas-aktivitas yang dulunya dikaitkan dengan konsep pengendalian. Aktivitas-aktivitas ini meliputi persetujuan, tanggung jawab dan kewenangan, pemisahan tugas, pendokumentasian, rekonsiliasi, karyawan kompeten dan jujur, pemeriksaan internal dan audit internal. Aktivitas-aktivitas ini harus dievaluasi resikonnya untuk organisasi secara keseluruhan. (Mulyadi, Sistem Akuntansi, 2016), menyatakan prosedur

pemisahan tugas dalam rangka memenuhi aktivitas pengendalian harus memenuhi aktivitas pengendalian harus memenuhi syarat antara lain:

1. Dipisahkan fungsi-fungsi operasional dan penyimpanan dari fungsi akuntansi.

Setiap kegiatan dalam perusahaan memerlukan otorisasi dari manajer. Fungsi akuntansi adalah fungsi yang memiliki wewenang untuk mencatat peristiwa keuangan perusahaan.

2. Suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melakukan semua tahap suatu transaksi.

Tujuan pokok pemisahan fungsi ini adalah untuk mencegah dan untuk mendeteksi kesalahan dan kecurangan dalam pelaksanaan tugas yang dibebankan kepada seseorang.

Dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalam kartu piutang adalah faktur penjualan, bukti kas masuk, memo kredit dan bukti memorial :

1. Faktur penjualan, dalam pencatatan piutang usaha dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang usaha dari transaksi penjualan kredit dimasukkan dalam jurnal penjualan.
2. Bukti kas masuk, dalam pencatatan piutang usaha, bukti kas masuk ini digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang usaha.
3. Memo kredit, digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan yang dimasukkan ke dalam jurnal umum atau jurnal returpenjualan.
4. Bukti memorial, dokumen sumber untuk dasar pencatatan transaksi ke dalam jurnal umum dan kartu piutang.

d. Informasi dan Komunikasi

Komponen ini merupakan bagian penting dari proses manajemen. Manajemen tidak dapat berfungsi tanpa informasi. Komunikasi adalah proses seseorang berusaha untuk memberikan pengertian atau pesen kepada orang lain melalui pesan simbolis.

e. Pengawasan dan Pemantauan

Pengawasan atau pemantauan adalah evaluasi rasional yang dinamis atas informasi yang diberikan pada komunikasi informasi untuk tujuan manajemen pengendalian.

