

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Akuntansi

Akuntansi adalah ilmu pengetahuan terapan dan seni pencatatan yang dilakukan secara terus menerus menurut sistem tertentu, mengelola dan menganalisis catatan tersebut sehingga dapat disusun suatu laporan keuangan sebagai pertanggung jawaban pimpinan perusahaan atau lembaga terhadap kinerjanya. Tujuan utama akuntansi adalah memberikan informasi yang diperlukan untuk mengambil keputusan bagi manajemen, pemegang saham, pemerintah atau pihak-pihak lain yang berkepentingan sehingga keputusan-keputusan yang benar dapat diambil tentang apa yang sudah terjadi dalam organisasi atau apa yang harus diperbuat dikemudian hari (Gade, 2015:5).

Akuntansi adalah sebuah sistem informasi yang mengukur aktivitas bisnis, pemrosesan data menjadi laporan, dan mengkomunikasikan hasilnya pada para pengambil keputusan dan yang dirancang oleh sebuah organisasi untuk mengidentifikasi (analisis, mencatat, dan meringkas) aktivitas-aktivitas yang mempengaruhi kondisi dan kinerja keuangannya, kemudian mengkomunikasikan hasilnya kepada para pengambil keputusan, baik dari internal maupun eksternal organisasi. (Winston Pontoh, 2012)

2.2 Akuntansi Penjualan

2.2.1 Pengertian Akuntansi Penjualan

Menurut Mitra (2009:10), akuntansi penjualan adalah metode dan prosedur pencatatan dengan mengidentifikasi, menganalisis, menggolongkan dan melaporkan atas pembayaran harga barang yang terlebih dahulu dilakukan pembelian barangsebelum untuk memenuhi kebutuhan perusahaan berupa informasi keuangan yang digunakan pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

2.2.2 Macam-macam Akuntansi Penjualan

Menurut Jurnal Agus Iskandar (2008:126-127) macam-macam akuntansi penjualan dibagi menjadi dua sebagai berikut:

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai dilakukan dengan cara mengirim barang terlebih dahulu sesuai dengan penjualan tunai yang diterima oleh pembeli atau pelanggan dan pembayarannya pada perusahaan ditagih dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan syarat pembayaran atau jangka waktu tempo yang telah ditentukan, dan pihak pelanggan langsung membayarnya sesuai dengan jumlah harga yang disebutkan pada dokumen penagihan tersebut tanpa mengangsur.

2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit dilakukan dengan cara mengirim barang terlebih dahulu sesuai dengan penjualan tunai yang diterima oleh pembeli atau pelanggan dan pembayarannya pada perusahaan ditagih secara berangsur-angsur sesuai dengan jangka waktu tempo atau sesuai dengan syarat pembayaran yang telah ditentukan.

2.3 Akuntansi Piutang

2.3.1. Pengertian Akuntansi Piutang Dagang

Aktivitas perusahaan salah satunya adalah penjualan secara kredit yang akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada si pembeli yang timbul karena ada suatu transaksi seseuai tanggal jatuh tempo serta ada pembebanan bunga atas piutang tersebut (Mulyadi, 2015)

2.3.2 Ciri-Ciri Piutang Dagang

Berdasarkan pengertian piutang tersebut, dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak untuk menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau jasa kepada pelanggan atas transaksi yang telah dilakukan (Mulyadi, 2015). Adapun beberapa ciri-ciri piutang :

1. Adanya nilai jatuh tempo

Nilai jatuh tempo yaitu istilah yang menjelaskan penjumlahan dari nilai transaksi utama lalu ditambah dengan nilai bunga yang dibebankan untuk dibayarkan pada tanggal jatuh tempo. Seorang pembeli yang melakukan transaksi dengan cara kredit bukan hanya membayar sejumlah nilai barang yang telah dibeli, tetapi juga bunganya karena dia meminta waktu untuk membayar barang tersebut dengan tempo.

2. Adanya tanggal jatuh tempo

Ciri piutang yang kedua adalah adanya tanggal jatuh tempo. Tanggal jatuh tempo dapat diketahui dari lamanya atau umur piutang. Umumnya, penjual menggunakan dua jenis pengukuran umur, yaitu bulan dan hari. Jika berumur bulanan, maka tanggal jatuh temponya sama dengan tanggal pembeli melakukan transaksi kredit tersebut, hanya saja berbeda bulan. Apabila berumur harian, maka wajib dilakukan perhitungan untuk menentukan kapan tanggal jatuh temponya secara pasti.

3. Adanya bunga yang berlaku

Piutang dapat terjadi dikarenakan pembeli memutuskan melakukan transaksi secara kredit dan hal ini menimbulkan bunga. Bunga dalam hal ini dibayar sebagai bentuk konsekuensi pembeli yang meminta waktu pembayaran tertentu dan sebagai keuntungan bagi penjual karena sudah bersabar dalam menunggu pelunasan kredit tersebut. Untuk besaran bunga dalam hal ini sesuai kebijakan dari penjual dalam menentukan tingkat bunga yang dipakai.

2.3.3. Pencatatan Akuntansi Piutang Dagang

Berdasarkan teori yang ada pada buku Venny Karamoy (2014:4), pencatatan akuntansi piutang ketika terjadi penjualan kredit pada suatu perusahaan yaitu:

Piutang Usaha	XXX
Pendapatan/Penjualan	XXX

Pencatatan akuntansi piutang ketika terjadi retur barang penjualan yaitu:

Retur Penjualan	XXX
Piutang Usaha	XXX

Transaksi piutang ketika pelanggan dari perusahaan melunasinya yaitu:

Kas/Bank	XXX
Piutang Usaha	XXX

Pencatatan akuntansi piutang belum selesai jika pelanggan belum melunasi pembayaran piutangnya, maka perusahaan setiap periode melakukan penyisihan piutang tak tertagih hal itu perlu diharapkan karena sewaktu-waktu pelanggan tidak dapat melunasi piutangnya sesuai jatuh tempo yang diberikan. Perusahaan biasanya dalam penyisihan piutang tak tertagih prosentase besarnya penyisihan tersebut adalah sebesar 2-3% dari total penjualan.

2.4 Akuntansi Piutang Tak Tertagih

2.4.1. Pengertian Akuntansi Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli karena adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak dapat dibayarkan tepat pada waktunya (Mulyadi, 2015).

2.4.2. Metode Perlakuan Akuntansi Piutang Tak Tertagih

Metode penyisihan piutang tak tertagih terdiri dari 2 metode, yaitu metode hapus langsung dan metode cadangan.

1. Metode Hapus Langsung

Faktor-faktor yang membuat metode hapus langsung digunakan :

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

Sebagai ilustrasi, diasumsikan piutang dagang sebesar Rp 4.000.000 atas nama Ribut diputuskan tidak dapat tertagih. Ayat jurnal untuk menghapus piutang tak tertagih adalah sebagai berikut.

Beban piutang tak tertagih	Rp 4.000.000
Piutang dagang Ribut	Rp 4.000.000

2. Metode Pencadangan

Secara teoritis, jika besarnya estimasi atas piutang tak tertagih adalah akurat, maka akun cadangan seharusnya selalu mendekati nol. Akan tetapi estimasi tidak pernah nol, karena perusahaan akan terus melakukan penjualan kredit dan membuat estimasi baru

Ada 2 cara untuk menentukan besarnya estimasi yang layak atas jumlah beban piutang tak tertagih :

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 piutang tak tertagih. Metode ini fokus pada penandingan yang layak atas beban piutang tak tertagih terhadap besarnya pendapatan penjualan kredit.

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 jumlah piutang usaha yang realistis dapat ditagih. Metode ini dibagi menjadi dua:

- a. Berdasarkan pada persentase tertentu dari jumlah saldo akhir piutang usaha. 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

Berdasarkan 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, telah jatuh tempo diatas 365 hari. Dengan ini umur piutang, estimasi secara terpisah atas persentase piutang tak tertagih yang berbeda akan diterapkan atas kelompok umur yang berbeda.

Sebagai ilustrasi, pada tanggal 31 Desember 2019, Perusahaan A memiliki saldo piutang dagang sebesar Rp 200.000.000 termasuk beberapa piutang yang telah lewat jatuh temponya. Berdasarkan data tersebut, perusahaan mengestimasi sebesar Rp 30.000.000 dari piutang dagangnya. Ayat jurnal penyesuaian berikut ini dibuat pada tanggal 31 Desember 2019.

Beban piutang tak tertagih	Rp 30.000.000
Piutang tak tertagih	Rp 30.000.000

2.5 Pengaruh Piutang Tak Tertagih Pada Laporan Keuangan

Berdasarkan Kharisma Putri (2017), penjualan kredit pada pelanggan akan menimbulkan suatu piutang usaha. Penjualan kredit yang besar akan menimbulkan peningkatan dalam piutang, sehingga resiko terjadinya piutang yang tidak dapat

ditagih akan besar dan nilai piutang pun akan berkurang. Piutang yang tidak dapat ditagih merupakan kerugian pendapatan yang memerlukan ayat pencatatan dalam perkiraan, penurunan dalam perkiraan piutang, dan penurunan laba. Oleh karena itu, perusahaan perlu membatasi besarnya nilai piutang dan melakukan pengendalian piutang sehingga resiko terjadinya piutang tak tertagih dapat diminimalkan bahkan dihindari. Penyebab timbulnya piutang tak tertagih:

1. Kurangnya usaha perusahaan

Hal tersebut dapat terjadi karena dalam penagihan utang terhadap pelanggan perusahaan kurang berusaha.

2. Kurangnya kontrol

Kurangnya kontrol dalam pengendalian piutang dapat dalam jumlah besar kecilnya pemberian piutang

3. Kurangnya analisis

Kurangnya analisis terhadap pemberian piutang kepada pelanggan dapat menimbulkan piutang yang tidak dapat ditagih karena perusahaan tidak tau seberapa besar kemampuan pelanggan dalam membayar piutang.

4. Kurangnya kebijakan

Pembuatan perjanjian dapat menjadi alternati perusahaan dalam meminimalkan piutang yang tidak dapat ditagih, selain itu perusahaan dapat menerapkan denda lambat bayar.

Dampak yang timbul akibat piutang tak tertagih:

1. Perolehan laba

Laba yang diperoleh di akhir periode akan semakin menurun karena semakin besar beban yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk piutang tak tertagih maka semakin sedikit juga laba yang diperoleh. Laba yang didapatkan akibat penjualan kredit menjadi evaluasi kinerja perusahaan pada periode akuntansi sebelumnya untuk meningkatkan pendapatan dan meminimalkan resiko beban kerugian akibat piutang yang tidak dapat ditagih pada periode akuntansi selanjutnya.

2. Meningkatkan Kerugian

Piutang tak tertagih akan membuat perusahaan mengalami rugi karena beban yang dikeluarkan untuk jumlah piutang yang tidak dapat ditagih terlalu besar. Perusahaan perlu melakukan analisa strategi dan pengendalian piutang untuk meminimalkan kerugian yang timbul akibat piutang tak tertagih.

3. Menurunnya kualitas perusahaan

Laba juga sebagai profil perusahaan karena hal tersebut akan menarik investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan. Jika laba yang diperoleh sedikit pada periode akhir periode akuntansi, perusahaan dianggap tidak mampu dalam pengendalian piutang dan berkurangnya deviden yang didapat. Laba juga sebagai tolak ukur sebuah perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya dan semangat dalam persaingan yang sehat antar perusahaan.

4. Menurunnya kesejahteraan anggota perusahaan

Laba yang diperoleh semakin sedikit mengakibatkan turunnya kesejahteraan anggota sebuah perusahaan, karena dengan laba yang diperoleh akan digunakan untuk modal kegiatan operasional perusahaan dan meningkatkan kesejahteraan anggota perusahaan.

