

BAB II

LANDASAN TEORITIS DAN HIPOTESIS

2.1. Landasan Teoritis

Efektivitas pengelolaan piutang merupakan pengukuran atas kinerja perusahaan dalam mengelola piutangnya. Pengelolaan piutang harus dilakukan dengan efektif agar tujuan perusahaan dapat terpenuhi, khususnya tujuan perusahaan untuk meningkatkan laba.

Menurut Husna (2015:2), efektivitas pengelolaan piutang adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang secara baik sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Efektivitas berkaitan dengan pengukuran kinerja suatu organisasi yang artinya sejauh mana organisasi tersebut dapat mencapai tujuan-tujuannya dengan menggunakan sumber daya yang tersedia.

2.1.1. Pengertian Piutang

Piutang sebagai bagian dari aset keuangan dimana kas dihasilkan dari penjualan barang atau jasa secara kredit dan kas nantinya akan diterima di masa yang akan datang.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam Standar Akuntansi Keuangan (2017:50:11), Aset keuangan adalah setiap aset yang berbentuk kas, instrumen ekuitas yang diterbitkan entitas lain, hak kontraktual, dan kontrak yang akan atau mungkin diselesaikan dengan menggunakan instrumen ekuitas yang diterbitkan oleh entitas.

Menurut Sasongko (2016:204), Piutang diartikan sebagai aset keuangan yang mencerminkan hak kontraktual untuk menerima sejumlah kas di masa depan (PSAK 50, PP04) atau hak tagih terhadap pihak lain atas kas, barang atau jasa.

Secara umum, piutang (*receivable*) adalah klaim atas uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Definisi mengenai piutang menurut beberapa ahli dapat dilihat dibawah ini.

Menurut Margaretha (2011:52), piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan secara kredit.

Menurut Sulindawati (2017:55), piutang adalah tagihan atau piutang sebagai klaim perusahaan kepada langganan dan kepada pihak-pihak lain yang timbul dari kegiatan perusahaan. Piutang sebagai hak untuk menagih sejumlah uang kepada perusahaan lain akibat pembelian barang atau jasa secara kredit.

Menurut Sari (2017:85), piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang dan jasa (*asset*) tertentu pada masa yang akan datang sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini.

Berdasarkan definisi piutang menurut beberapa ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa piutang adalah tagihan kepada entitas lain berupa uang, barang atau jasa yang merupakan aset perusahaan yang timbul dari kegiatan perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit .

2.1.2. Klasifikasi Piutang

Piutang dapat dikelompokkan atau diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Piutang usaha (*Account Receivable*) atau Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Piutang dagang atau piutang usaha adalah piutang yang timbul karena kegiatan penjualan barang atau jasa yang akan menghasilkan kas di masa datang dalam rangka kegiatan bisnis perusahaan. Menurut Purwaji (2017:51), piutang

usaha adalah semua tagihan kepada pihak lain (perorangan atau badan) yang terjadi dalam kegiatan bisnis utama perusahaan. Piutang ini biasanya didasarkan atas kepercayaan dan biasanya diharapkan dapat ditagih dalam waktu dekat misalnya 30 atau 60 hari dan pada neraca dikategorikan dalam aset lancar. Apabila piutang tersebut memiliki jatuh tempo lebih dari satu tahun, piutang akan diklasifikasikan sebagai piutang jangka panjang.

Pada perusahaan dagang, piutang ini biasanya disebut dengan piutang dagang. Piutang pada perusahaan dagang terjadi karena penjualan barang secara kredit. Sedangkan pada perusahaan jasa, piutang ini tetap disebut dengan piutang usaha. Piutang pada perusahaan jasa terjadi pada saat perusahaan memberikan jasa kepada konsumen yang akan dibayar di kemudian hari sebesar tarif jasa yang telah diberikan.

2. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Wesel tagih adalah piutang yang disertai dengan perjanjian tertulis yang formal atau kesanggupan untuk membayar yang diatur secara tertulis. Menurut Samryn (2015:66), piutang wesel adalah tagihan kepada pihak ketiga yang dikuatkan dengan surat kesanggupan membayar dari pihak yang berutang.

Wesel tagih diharapkan dapat ditagih dalam waktu setahun. Wesel tagih biasanya diklasifikasikan sebagai aset lancar pada neraca. Dalam wesel tagih dicantumkan nilai nominal piutang, tanggal jatuh tempo, dan tingkat bunga wesel. Piutang wesel bisa diterbitkan pada saat terjadi transaksi jual beli, atau bisa juga diterbitkan sebagai pengganti atas piutang usaha yang sudah ada sebelumnya. Wesel tagih dapat disebut juga dengan surat utang (*promes*).

Menurut Hery (2015:223), surat utang (promes) adalah sebuah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada waktu yang ditetapkan. Promes ini terutang kepada pemegang wesel (kreditur) Promes pada mulanya dibuat dan ditandatangani oleh pihak yang berjanji untuk melakukan pembayaran (debitur). Bagi pemegang wesel, promes ini menimbulkan piutang wesel, sedangkan bagi pihak pembuat wesel, promes ini menimbulkan utang wesel.

Promes pada umumnya akan digunakan:

- a. Ketika seseorang atau perusahaan meminjam atau meminjamkan uang.

Dalam kasus peminjaman uang, pihak yang memberikan pinjaman tentu saja menghendaki adanya pembayaran bunga dari si peminjam, yang akan diterimanya nanti bersamaan dengan pembayaran pokok pada saat pinjaman tersebut jatuh tempo. Dalam hal ini, piutang wesel akan langsung timbul dan mengharuskan debitur untuk membayar bunga. Boleh dikatakan, hampir sebagian besar promes timbul dalam kaitannya dengan transaksi peminjaman uang.

- b. Ketika jumlah transaksi dan periode kredit melebihi batas normal.

Dalam kasus ini, piutang wesel biasanya akan langsung timbul tanpa melalui piutang usaha terlebih dahulu. Promes sering digunakan untuk periode kredit yang melebihi 60-90 hari atau lebih lama lagi. Promes juga akan digunakan terutama untuk pelanggan yang memiliki resiko tinggi dan atau menginginkan pembelian barang secara kredit dalam jumlah yang sangat besar.

- c. Dalam rangka penyelesaian utang usaha atau piutang usaha.

Piutang wesel seringkali timbul atas pelanggan yang ingin memperpanjang jangka waktu pembayaran piutang usaha. Utang usaha akan dikonversi atau

direklasifikasi menjadi utang wesel apabila belum juga dibayar sampai tanggal jatuh temponya. Penjual biasanya akan meminta pembeli untuk membuat promes, dan penjual akan segera mereklas atau mengganti piutang usaha menjadi piutang wesel. Setelah promes ditandatangani, pembuat promes nantinya tidak hanya berhutang atas nilai pokok, tetapi juga akan berhutang bunga, yang dihitung sejak promes dikeluarkan sampai dengan utang wesel tersebut jatuh tempo. Bagi penjual, piutang usaha tidak memberikannya hak bunga. Berbeda dengan piutang wesel, begitu wesel diterima, maka sejak hari itu juga penjual berhak atas pendapatan bunga, sampai dengan tanggal piutang wesel jatuh tempo.

3. Piutang Lain-lain (*Others Receivable*)

Menurut Purwaji (2017:50), piutang lain-lain adalah piutang yang tidak termasuk dalam kategori piutang usaha maupun piutang wesel. Piutang lain-lain adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang timbul bukan karena adanya transaksi penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Contoh: piutang kepada karyawan perusahaan, piutang bunga, piutang pajak, piutang dividen dan lain-lain. Piutang lain-lain biasanya dikelompokkan secara terpisah dalam neraca.

Selain klasifikasi umum piutang diatas, piutang juga diklasifikasikan berdasarkan jangka waktunya, yaitu piutang usaha dan piutang non-usaha. Piutang usaha dihasilkan dari kegiatan normal perusahaan bisnis perusahaan, seperti penjualan barang atau jasa kepada pelanggan. Piutang ini dapat berupa piutang wesel apabila ada surat perjanjian tertulis secara formal oleh pelanggan untuk membayar utangnya. Sedangkan piutang non-usaha merupakan seluruh jenis

piutang lainnya, seperti piutang bunga, piutang pajak, piutang karyawan dan lain-lain.

Dalam penyajian di Neraca, piutang diklasifikasikan berdasarkan kelancarannya. Piutang yang memiliki jatuh tempo kurang dari 1 tahun akan diklasifikasikan ke dalam elemen aktiva lancar. Piutang yang memiliki jatuh tempo lebih dari 1 tahun akan diklasifikasikan ke dalam elemen aktiva tidak lancar.

2.1.3. Perlakuan Akuntansi dan Sistem Akuntansi Piutang

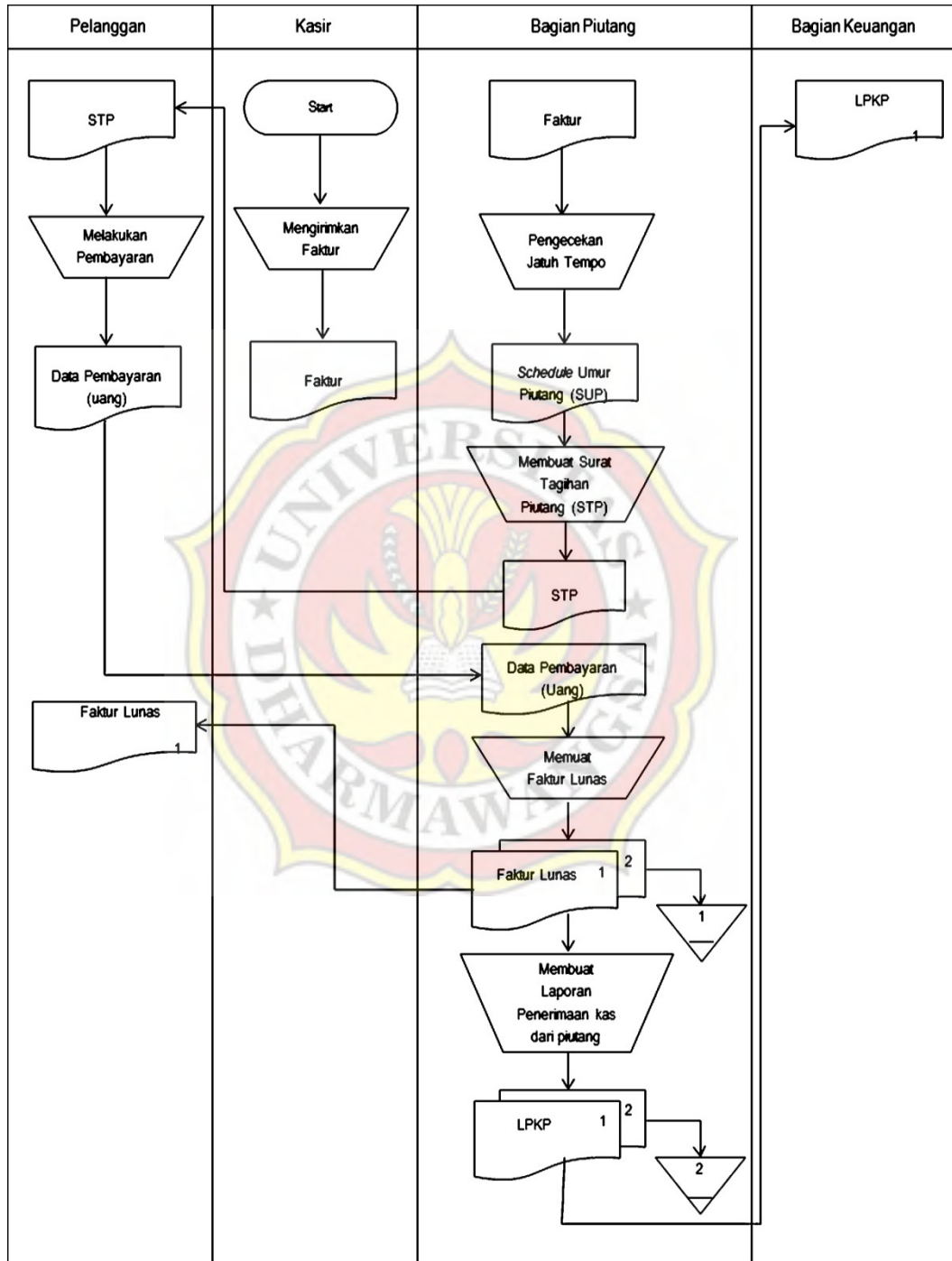
Perlakuan akuntansi piutang merupakan pedoman atau kebijakan akuntansi dalam penyajian, pengakuan dan pengukuran, serta pengungkapan mengenai piutang. Menurut Sujarweni (2015:113), sistem akuntansi piutang adalah prosedur mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Informasi mengenai piutang perusahaan dilaporkan kepada manajemen.

Yang berhubungan dengan sistem akuntansi piutang adalah penjualan barang atau jasa secara kredit dan penerimaan kas dari piutang. Penerimaan kas berasal dari pembayaran piutang. Sistem akuntansi penerimaan kas timbul dari penerimaan piutang, sedangkan piutang timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Timbulnya piutang perlu dilakukan pencatatan dengan tujuan untuk mengetahui piutang perusahaan kepada setiap debiturnya. Informasi mengenai piutang yang dilaporkan kepada manajemen adalah:

- a. Saldo piutang setiap debitur.
- b. Riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh setiap debitur.
- c. Umur piutang debitur.

Prosedur penerimaan kas yang berasal dari piutang dapat dilihat pada

Gambar 2.1 dibawah ini:



Gambar 2.1

Prosedur Penerimaan Kas Dari Piutang

Berdasarkan pada Gambar 2.1 tersebut, prosedur penerimaan kas dari piutang meliputi prosedur pengiriman faktur penjualan kredit, prosedur penagihan piutang, prosedur pembayaran piutang dan prosedur pembuatan laporan. Adapun bagian yang terkait dalam penerimaan kas dari piutang yaitu:

a. Bagian kasir

- Mengirimkan faktur penjualan kredit pada bagian piutang.

b. Bagian Piutang

- Menerima faktur penjualan kredit dari kasir.
- Melakukan pengecekan jatuh tempo dan dicatat pada *Schedule* Umur Piutang (SUP).
- Membuat STP yang dikirimkan ke pelanggan.
- Menerima pembayaran (uang) dari pelanggan.
- Membuat faktur lunas rangkap 2. Lembar ke-1 dikirimkan ke pelanggan karena pelanggan sudah membayar sejumlah utangnya pada perusahaan saat jatuh tempo. Lembar ke-2 disimpan sebagai arsip.
- Membuat laporan penerimaan kas dari piutang (LPKP) rangkap 2. Lembar ke-1 LPKP dikirimkan ke bagian keuangan. Lembar ke-2 disimpan sebagai arsip.

c. Pelanggan

- Menerima STP (surat tagihan piutang) dari bagian piutang.
- Melakukan pembayaran ke bagian piutang.
- Berdasarkan data pembayaran, pelanggan menyerahkan sejumlah tagihan pada bagian piutang.

- Menerima faktur lunas lembar ke-1 dari bagian piutang.

d. Bagian Keuangan

- Menerima Laporan Penerimaan Kas dari Piutang (LPKP) dari bagian piutang.

Adapun dokumen yang terkait adalah sebagai berikut:

a. Faktur Penjualan Kredit.

Faktur berisi tentang penjualan kredit pelanggan pada perusahaan.

b. *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 *schedule*/daftar jatuh tempo tersebut.

c. Surat Tagihan Piutang (STP).

Surat Tagihan Piutang ini berisi tentang peringatan kepada pelanggan untuk segera memenuhi kewajiban/utangnya yang telah jatuh tempo di dalamnya dilengkapi sejumlah piutang yang harus dilunasi pelanggan dengan bunga dan potongannya.

d. Laporan Penerimaan Kas dari Piutang (LPKP).

Laporan Penerimaan Kas dari Piutang (LPKP) berisi tentang laporan yang dibuat oleh bagian piutang, berisi penerimaan kas yang diterima bagian piutang untuk disampaikan pada pimpinan.

2.1.4. Piutang Tak Tertagih

Untuk memenuhi standar kualitas informasi yang disajikan dalam laporan keuangan, maka kualitas piutang juga harus dinilai kembali. Dengan demikian

nilai piutang yang disajikan dalam laporan keuangan dapat berbeda dari saldo piutang berdasarkan kesepakatan sebelumnya.

Hal tersebut menjelaskan bahwa pada penyajian piutang pada neraca harus disajikan sebesar nilai bersih. Nilai bersih dihasilkan dari saldo piutang yang dikurangi dengan jumlah saldo penyesihan piutang tak tertagih. Penyesihan piutang tak tertagih akan menjadi salah satu beban pada laporan laba rugi dan akan mengurangi jumlah laba yang dihasilkan.

Piutang tak tertagih (*bad debt expense*) atau disebut juga penurunan nilai piutang timbul dikarenakan adanya kredit macet atau tidak dapat ditagihnya piutang usaha tersebut. Pada umumnya, setiap calon pelanggan atau debitur harus terlebih dahulu memenuhi persyaratan kredit sebelum transaksi kredit tersebut disetujui. Tetapi, pada kenyataannya piutang usaha menjadi tidak dapat ditagih diakibatkan dari kondisi pelanggan atau debitur yang terjadi setelah periode kredit berjalan, misalnya omset penjualan yang menurun dan kebangkrutan. Istilah lain dari piutang tak tertagih adalah beban piutang ragu-ragu (*uncollectable account expennse* atau *doubtful account expense*).

2.1.4.1. Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Terdapat 2 metode yang digunakan dalam melakukan pencatatan atas piutang tak tertagih, yaitu metode penghapusan langsung dan metode penyesihan.

Menurut Sari (2017:89-90), pencatatan akuntansi terhadap piutang tak tertagih memiliki 2 pilihan metode, yaitu (1) metode langsung (*direct method*) dan (2) metode tidak langsung (*indirect method*) atau metode penyesihan (*allowance method*). Metode langsung mengakui beban piutang tak tertagih pada saat terjadinya sehingga mungkin saja jumlah besar piutang tak tertagih menyebabkan penurunan nilai laba bersih yang signifikan pada periode tertentu. Sedangkan metode penyesihan mengakui

beban penyisihan piutang tak tertagih setiap akhir periode agar tidak mengganggu laba bersih secara signifikan.

1. Metode Langsung

Menurut metode penghapusan langsung ketika keterangan laporan dianggap tidak tertagih, kerugian di jurnal ke akun Beban kerugian piutang atau Beban tidak tertagih. Jurnal yang sesuai metode langsung adalah:

Beban kerugian piutang	Rp	xxx	
			Piutang usaha
			Rp xxx

2. Metode Penyisihan

Metode penyisihan mengharuskan perusahaan untuk menghitung jumlah kemungkinan piutang tak tertagih pada setiap akhir periode. Hasil penyisihan ini merupakan pengurang dari piutang usaha pada saat disajikan dalam neraca, karena piutang usaha yang disajikan dalam neraca harus berupa piutang neto. Hal-hal yang perlu diperhatikan pada metode penyisihan adalah sebagai berikut:

- a. Piutang tak tertagih adalah perkiraan. Perkiraan ini dianggap sebagai beban dikaitkan dengan penjualan pada periode yang sama ketika penjualan tersebut terjadi sesuai dengan prinsip penandingan.
- b. Perkiraan piutang tidak tertagih mendebit “beban piutang ragu-ragu” dan mengkredit “penyisihan piutang ragu-ragu”. Jurnal ini menjadi ayat jurnal penyesuaian dalam akhir setiap periode dan akun “penyisihan piutang ragu-ragu” dilaporkan di laporan neraca menjadi kontra akun dari akun “piutang

usaha”. Dengan demikian saldo normal perkiraan “penyisihan piutang ragu-ragu” adalah kredit.

- c. Ketika piutang yang spesifik dihapuskan karena tak tertagih, akuntan mendebit “penyisihan piutang ragu-ragu” dan mengkredit “piutang usaha” sejumlah piutang yang tertagih.

Dengan demikian jurnal dasar dari ayat jurnal penyesuaian pada akhir periode untuk mengakui penyisihan piutang tak tertagih adalah:

Beban piutang ragu-ragu	Rp	xxx	
			Penyisihan piutang ragu-ragu
			Rp xxx

Jurnal yang diperlukan saat piutang usaha benar-benar tidak tertagih adalah:

Penyisihan piutang ragu-ragu	Rp	xxx	
			Piutang usaha
			Rp xxx

Piutang yang telah dihapus bukan berarti piutang tersebut benar-benar tidak dapat ditagih kembali. Piutang yang telah dihapus sebelumnya masih dapat diterima di masa yang akan datang apabila pelanggan atau debitur benar-benar mampu untuk membayar kembali piutang tersebut. Menerima kembali dari pelanggan setelah dilakukan penghapusan piutang. Jurnal yang sesuai dengan kondisi tersebut tergantung dengan metode yang digunakan dalam pencatatan piutang tak tertagih, yaitu:

1. Pada metode langsung

Untuk mengembalikan nilai piutang yang telah dihapuskan:

Piutang usaha	Rp	xxx	
Pendapatan dari penghapusan			
kerugian piutang			Rp xxx

Untuk mencatat penerimaan kas dari piutang yang telah dihapus:

Kas/Bank	Rp	xxx	
Piutang usaha			Rp xxx

2. Pada metode penyisihan

Untuk mengembalikan nilai piutang yang telah dihapuskan:

Piutang usaha	Rp	xxx	
Penyisihan piutang ragu-ragu			Rp xxx

Untuk mencatat penerimaan kas dari piutang yang telah dihapuskan:

Kas/Bank	Rp	xxx	
Piutang usaha			Rp xxx

2.1.4.2. Jumlah Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Menurut Sari (2017:92), terdapat 3 dasar penetapan jumlah penyisihan piutang ragu-ragu, yaitu (1) persentase piutang (pendekatan neraca); (2) persentase penjualan (pendekatan laba/rugi); dan (3) analisis umur piutang. Untuk lebih memahami metode penyisihan piutang tak tertagih dapat dilihat pada ilustrasi contoh masing-masing metode sebagai berikut:

Berdasarkan keterangan neraca saldo sebelum disesuaikan per 31 Desember 2010. Bagian piutang dan penjualan dari PT. Celepix Manis yaitu:

Piutang usaha	Rp	1.000.000.000
Penyisihan piutang ragu-ragu	(Rp	40.000.000)
Penjualan	Rp	4.200.000.000
Retur penjualan dan pengurangan harga	Rp	50.000.000
Potongan penjualan	(Rp	150.000.000)

1. Persentase Piutang (pendekatan neraca)

Jumlah penyisihan piutang tak tertagih berdasarkan pendekatan neraca dapat dihitung dengan persentase saldo piutang usaha pada neraca saldo yang belum disesuaikan. Penentuan persentase piutang dapat ditetapkan dari piutang kotor atau piutang bersih.

Contoh: Manajemen PT. Celepix Manis menetapkan besarnya penyisihan piutang ragu-ragu akhir tahun 2010 adalah 5% dari saldo piutang, maka besarnya jumlah piutang ragu-ragu adalah $(5\% \times \text{Rp } 1.000.000.000) - \text{Rp } 40.000.000 = \text{Rp } 10.000.000$. Jurnal yang perlu dicatat adalah:

Beban piutang ragu-ragu	Rp 10.000.000
Penyisihan piutang ragu-ragu	Rp 10.000.000

Jika PT. Celepix Manis menetapkan besarnya penyisihan piutang ragu-ragu akhir tahun 2010 adalah 5% dari saldo piutang bersih, maka besarnya jumlah piutang ragu-ragu adalah $5\% \times (\text{Rp } 1.000.000.000 - \text{Rp } 50.000.000) - \text{Rp } 40.000.000 = \text{Rp } 8.000.000$. Jurnal yang perlu dibuat adalah:

Beban piutang ragu-ragu	Rp 10.000.000
Penyisihan piutang ragu-ragu	Rp 10.000.000

Dalam pendekatan neraca menekankan risiko dari piutang, semakin besar jumlah piutang maka risiko tidak tertagih semakin besar secara proporsional.

Sebagai hasil, penyisihan piutang ragu-ragu akan menunjukkan risiko dari saldo piutang yang dilaporkan.

2. Persentase Penjualan (pendekatan laba/rugi)

Jumlah penyisihan piutang tak tertagih berdasarkan pendekatan laba/rugi dihitung dari saldo penjualan pada neraca saldo yang belum disesuaikan. Penentuan persentase penjualan dapat ditetapkan dengan penjualan kotor atau penjualan bersih.

Contoh: PT. Celepix Manis menetapkan besarnya penyisihan piutang ragu-ragu akhir tahun 2010 adalah 0,25% dari saldo penjualan, diketahui sistem penjualan adalah penjualan kredit, maka besarnya jumlah beban piutang ragu-ragu adalah $0,25\% \times \text{Rp } 4.200.000.000 = \text{Rp } 10.500.000$. Jurnal yang perlu dibuat adalah:

Beban piutang ragu-ragu	Rp 10.500.000
Penyisihan piutang ragu-ragu	Rp 10.500.000

Jika manajemen PT. Celepix Manis menetapkan besarnya penyisihan piutang ragu-ragu akhir tahun 2010 adalah 0,25% dari saldo penjualan bersih, diketahui sistem penjualan adalah penjualan kredit, maka besarnya jumlah beban piutang ragu-ragu adalah $0,25\% \times (\text{Rp } 4.200.000.000 - \text{Rp } 50.000.000 - \text{Rp } 150.000.000) = \text{Rp } 10.000.000$. Jurnal yang perlu dibuat adalah:

Beban piutang ragu-ragu	Rp 10.000.000
Penyisihan piutang ragu-ragu	Rp 10.000.000

Dalam pendekatan laba/rugi menekankan kesesuaian antara beban dengan penerimaan. Sebagai hasil, beban kerugian utang akan menunjukkan

hubungan langsung antara persentase tak tertagih dan penjualan yang dibukukan.

3. Analisis Umur Piutang

Risiko tidak tertagih pada piutang yang sudah lewat jatuh tempo lebih besar daripada yang belum jatuh tempo. Piutang yang telah lewat jatuh tempo lebih lama memiliki risiko tak tertagih yang lebih besar dibandingkan dengan yang jatuh tempo lebih sebentar. Karena hal itu, perusahaan menyusun daftar umur piutang masing masing pelanggan atau debitur.

Contoh: PT. Celepix Manis menyusun analisis umur piutang dengan keterangan pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1
Analisis Umur Piutang

Analisis Umur Piutang

Pelanggan Piutang	% Kemungkinan Piutang Ragu-ragu	Jumlah Piutang	Jumlah Piutang Ragu-ragu
Belum menunggak	1%	Rp 360.000.000	Rp 3.600.000
Menunggak 1-30 hari	2,5%	Rp 300.000.000	Rp 7.500.000
Menunggak 31-60 hari	5%	Rp 160.000.000	Rp 8.000.000
Menunggak 61-90 hari	10%	Rp 100.000.000	Rp 10.000.000
Menunggak > 90 hari	25%	Rp 80.000.000	Rp 20.000.000
Total		Rp 1.000.000.000	Rp 49.100.000

Analisis umur piutang berarti sama dengan pendekatan neraca. Artinya hasil perhitungan Rp 49.100.000 harus diselisihkan dengan penyisihan piutang ragu-ragu yang sudah ada yaitu Rp 40.000.000. Maka besarnya penyisihan piutang ragu-ragu adalah $Rp\ 49.100.000 - Rp\ 40.000.000 = Rp\ 9.100.000$.

Jurnal yang perlu dibuat adalah:

Beban piutang ragu-ragu	Rp 9.100.000
Penyisihan piutang ragu-ragu	Rp 9.100.000

2.1.5. Penyajian Piutang dalam Laporan Keuangan

Penyajian piutang dalam laporan keuangan berada pada elemen aktiva dalam neraca atau laporan posisi keuangan. Pada umumnya piutang dilaporkan sebagai salah satu elemen aktiva lancar dalam neraca. Namun dalam perkembangannya, saat ini banyak perusahaan yang memiliki piutang yang jatuh tempo lebih dari 1 tahun. Piutang-piutang yang mempunyai jatuh tempo lebih dari 1 tahun disajikan sebagai aktiva jangka panjang.

Jumlah piutang yang disajikan dalam neraca adalah jumlah piutang bersih. Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) tahun 2018 yang berlaku di Indonesia, piutang dicatat dan diakui sebesar jumlah bruto (nilai jatuh tempo) dikurangi taksiran jumlah yang tidak akan diterima. Itu berarti pencatatan piutang dalam neraca dicatat sebesar jumlah bruto dan dikurangi nilai dari cadangan piutang yang tak tertagih.

Penyajian piutang dalam laporan keuangan diatur dalam suatu kebijakan akuntansi. Kebijakan akuntansi tentang penyajian piutang disajikan sebagai bagian dari laporan keuangan dan dicantumkan pada catatan atas laporan keuangan. Sebagai ilustrasi misalnya dalam kebijakan akuntansi perusahaan dibuat beberapa penjelasan yang signifikan tentang piutang usaha, misalnya:

1. Piutang usaha meliputi tagihan hasil penjualan barang dagangan kepada pelanggan dan disajikan sebesar nilai bersih yang terdiri dari nilai bruto dikurangi dengan penyisihan piutang tak tertagih.

2. Piutang usaha yang jatuh tempo dalam waktu paling lama 12 bulan disajikan sebagai elemen aktiva lancar. Piutang yang jatuh tempo lebih dari 12 bulan disajikan sebagai aktiva jangka panjang.
3. Penyisihan piutang tak tertagih dihitung dengan menggunakan metode penyisihan dan disajikan sebagai pengurang atas piutang usaha.

Penyajian piutang pada neraca atau laporan posisi keuangan dapat dilihat pada Tabel 2.2.

Tabel 2.2

Laporan Posisi Keuangan
PT. XX
Laporan Posisi Keuangan
Per 31 Desember 2010

AKTIVA			
Aktiva Lancar			
Kas		xxx	
Bank		xxx	
Piutang Usaha	xxx		
Piutang Wesel	xxx		
Penyisihan Piutang Ragu-ragu	(xxx)		
Piutang Usaha Bersih		xxx	
Piutang Lain-lain		xxx	
Perlengkapan			
Sewa Diterima di Muka		xxx	
Total Aktiva Lancar			xxx
Aktiva Tidak Lancar			
Piutang Jangka Panjang			
Tanah		xxx	
Gedung	xxx		
Akumulasi Penyusutan Gedung	(xxx)		
		xxx	
Kendaraan	xxx		
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	(xxx)		
		xxx	

Peralatan	xxx		
Akumulasi Penyusutan Peralatan	<u>(xxx)</u>		
		xxx	
Total Aktiva Tetap			<u>xxx</u>
TOTAL AKTIVA			xxx
LIABILITAS			
Utang Lancar			
Utang Usaha	xxx		
Utang Gaji	<u>xxx</u>		
Total Utang Lancar		xxx	
Utang Jangka Panjang		<u>xxx</u>	
Total Utang			xxx
EKUITAS			
Modal			<u>xxx</u>
TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS			xxx

2.1.6. Pengendalian Internal Terhadap Piutang

Peranan piutang dalam perusahaan sangat penting sehingga pengelolaan yang baik dan efisien terhadap piutang sangat diperlukan. Sebagian besar tagihan piutang yang dimiliki perusahaan berasal dari transaksi penjualan barang atau jasa, sehingga perusahaan harus memperhatikan masalah pengendalian dan kebijakan pemberian kredit dan pengumpulan piutang. Hal itu perlu dilakukan agar mengurangi resiko piutang yang tidak tertagih.

Menurut Purwaji (2017:51), tujuan pengendalian internal atas piutang adalah untuk melindungi piutang perusahaan sehingga pemisahan beberapa fungsi (persetujuan kredit, penjualan, akuntansi, dan penagihan) harus dilakukan.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pengendalian internal piutang usaha adalah sebagai berikut:

1. Adanya 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.
2. 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.
3. Semua hal yang berhubungan dengan pemberian kredit, pemberian potongan serta keringanan, dan penghapusan piutang harus mendapatkan otorisasi dari pihak berwenang.
4. Perusahaan harus membuat buku tambahan piutang yaitu buku pembantu piutang. Setiap periode tertentu (tiap akhir bulan), buku pembantu piutang ini harus dicocokkan dengan buku besar piutang yang bersangkutan.
5. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan jangka waktu piutang agar pemantauan terhadap piutang tersebut dapat lebih efektif.

2.1.7. Analisis Rasio Piutang

Analisis rasio digunakan sebagai alat untuk mengukur tingkat efektivitas pengelolaan piutang. Analisis rasio yang akan digunakan adalah rasio aktivitas.

Menurut Hery (2015:178), Rasio aktivitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam menggunakan aset yang dimilikinya, termasuk untuk mengukur tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang ada. Rasio ini juga digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari. Berdasarkan hasil pengukuran rasio tersebut dapat diambil kesimpulan apakah perusahaan telah secara efisien dan efektif dalam memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya.

Rasio aktivitas terdiri dari 4 jenis, yaitu rasio perputaran persediaan, rasio perputaran piutang, rasio perputaran aktiva, rasio perputaran aktiva tetap. Pada penelitian ini hanya akan dibahas mengenai rasio yang hanya berhubungan dengan piutang, yaitu rasio perputaran piutang. Rasio perputaran piutang usaha (*receivable turnover* atau disingkat RTO) juga termasuk periode penagihan piutang usaha (*Average Collection Period* atau disingkat ACP).

1. Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)

Frekuensi rata-rata penagihan piutang dihitung dengan cara membagikan nilai penjualan dalam suatu periode waktu dengan saldo awal piutang dalam neraca.

Menurut Hery (2015:548), perputaran piutang usaha merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (dalam hari) rata-rata penagihan piutang usaha. Rasio ini menunjukkan kualitas piutang usaha dan kemampuan manajemen dalam melakukan aktivitas penagihan piutang usaha tersebut. Dengan kata lain, rasio ini menggambarkan seberapa cepat piutang berhasil ditagih menjadi kas.

Berikut ini rumus yang digunakan untuk menghitung rasio perputaran piutang:

$$\text{Perputaran Piutang (RTO)} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-Rata Piutang Usaha}}$$

Rata-rata piutang usaha dapat dihitung dengan menggunakan data bulanan atau dengan menambahkan saldo awal dan akhir piutang usaha dan membaginya dengan 2. Rasio ini dinyatakan dengan desimal dan digunakan untuk mengukur frekuensi rata-rata perputaran piutang dalam setahun.

2. Periode Penagihan Piutang (*Average Collection Period*)

Periode penagihan piutang disebut juga dengan jangka waktu penagihan atau jumlah hari penjualan dalam piutang usaha. Periode rata-rata penagihan piutang dihitung dengan cara membagikan nilai piutang usaha dengan penjualan rata-rata perhari dalam satu periode waktu tertentu. Angka ini merupakan petunjuk lain untuk mengetahui efisiensi pengelolaan piutang. Ia menunjukkan berapa lama, secara rata-rata, perusahaan memerlukan waktu untuk menagih piutangnya. Rasio ini dinyatakan dalam jumlah hari dan menunjukkan rata-rata waktu yang dibutuhkan untuk merealisasikan hasil penjualan menjadi kas.

Berikut ini rumus yang digunakan untuk menghitung periode penagihan piutang:

$$\text{Periode Penagihan Piutang (ACP)} = \frac{\text{Piutang Usaha}}{\text{Penjualan tahun berjalan}/360}$$

Jika perputaran piutang usaha sudah diketahui, dapat menggunakan rumus berikut:

$$\text{Periode Penagihan Piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang Usaha}}$$

Berdasarkan kedua analisis rasio diatas dapat diketahui bahwa semakin tinggi rasio perputaran piutang usaha maka semakin likuid piutang perusahaan. Hal ini dikarenakan tinggi rasio perputaran piutang usaha menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam piutang usaha semakin kecil dan hal ini berarti semakin baik bagi perusahaan. Artinya, jangka waktu penagihan piutang usaha semakin cepat atau dengan kata lain piutang usaha dapat ditagih dalam jangka

waktu yang relatif singkat sehingga perusahaan tidak perlu terlalu lama menunggu dana yang tertanam dalam piutang usaha dapat segera dicairkan menjadi uang kas.

Dan sebaliknya, semakin rendah rasio perputaran piutang usaha menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam piutang usaha semakin besar dan hal ini berarti semakin tidak baik bagi perusahaan. Artinya, jangka waktu penagihan piutang usaha semakin panjang, atau dengan kata lain bahwa piutang usaha tidak dapat ditagih dalam jangka waktu yang lama menunggu dana yang tersimpan dalam bentuk piutang usaha untuk dapat dicairkan menjadi uang kas.

2.2. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang penulis ambil sebagai landasan dasar penelitian penulis dan pendukung dapat dilihat pada Tabel 2.3.

Tabel 2.3

Penelitian Terdahulu

Nama	Tahun	Judul	Hasil
Erna Desi Putri (Fakultas Ekonomi, Universitas Dharmawangsa, Medan)	2017	Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas pada PT. Nipsea Paint And Chemicals Medan	PT. Nipsea Paint And Chemicals pada tahun 2016 tingkat perputaran piutangnya mengalami peningkatan sebesar 4,7 kali, hal ini dikategorikan mengalami kenaikan yang cukup bagus. Perusahaan membuat kebijakan dengan memperpendek umur piutang dua kali lebih cepat yaitu antara dua minggu sampai satu bulan sehingga perputaran piutang semakin cepat. Pengaruh perputaran terhadap rentabilitas sangat berpengaruh, dikarenakan semakin tinggi tingkat perputaran piutang, semakin tinggi pula rentabilitas yang dicapai oleh perusahaan dalam menghasilkan laba.

			Hal ini dapat dilihat dari rasio rentabilitas tertinggi yaitu tahun 2016 sebesar 101,12%. Semakin cepat perputaran piutang, semakin tinggi pula laba yang dihasilkan oleh perusahaan.
Hadi Kurniawan (Fakultas Ekonomi, Universitas Dharmawangsa, Medan)	2014	Analisis Akuntansi Piutang pada CV. Holycom	Perusahaan melakukan prosedur penyisihan piutang atas dasar saldo piutang dengan menganalisa umur piutang sesuai dengan standar akuntansi Indonesia. Piutang merupakan sumber dana utama bagi perusahaan. Sistem akuntansi penerimaan kas dari piutang yang diterapkan perusahaan bersifat komputerisasi sehingga menjadi efektif dan efisien. Desain sistem akuntansi penerimaan kas yang terkomputerisasi menggunakan <i>microsoft access 2007</i> dan <i>visual basic 6.0</i> . Sistem akuntansi penerimaan kas terkomputerisasi yang diterapkan meliputi pelatihan dan pemilihan personil secara prosedural dan pelatihan langsung.
Handoko Gunawan (Fakultas Ekonomi, Universitas Dharmawangsa, Medan)	2014	Prosedur Pencatatan dan Pengawasan Internal Piutang pada PT. Petrolindo Panca Jaya Medan	Bagan struktur organisasi PT. Petrolindo Panca Jaya telah dibuat sesuai dengan prinsip pemisahan fungsi sebagai salah satu karakteristik pengendalian internal yang baik. Pencatatan piutang dimulai pada saat kontrak jual beli penjualan kredit ditandatangani sampai pada saat piutang kembali menjadi uang kas dicatat secara terpisah melalui beberapa bagian untuk menjaga kas itu sendiri. Penagihan piutang niaga dilakukan oleh bagian piutang yang ditunjuk. Penerimaan kas dari piutang melibatkan beberapa bagian yang saling berhubungan satu sama lain sehingga fungsi pengendalian internal atas penerimaan kas yang berasal dari piutang tetap dilakukan pada setiap kegiatan perusahaan. Konfirmasi piutang dilakukan pada akhir periode pembukuan untuk mencocokkan jumlah saldo piutang. Penilaian piutang dilakukan berdasarkan pertimbangan manajemen.

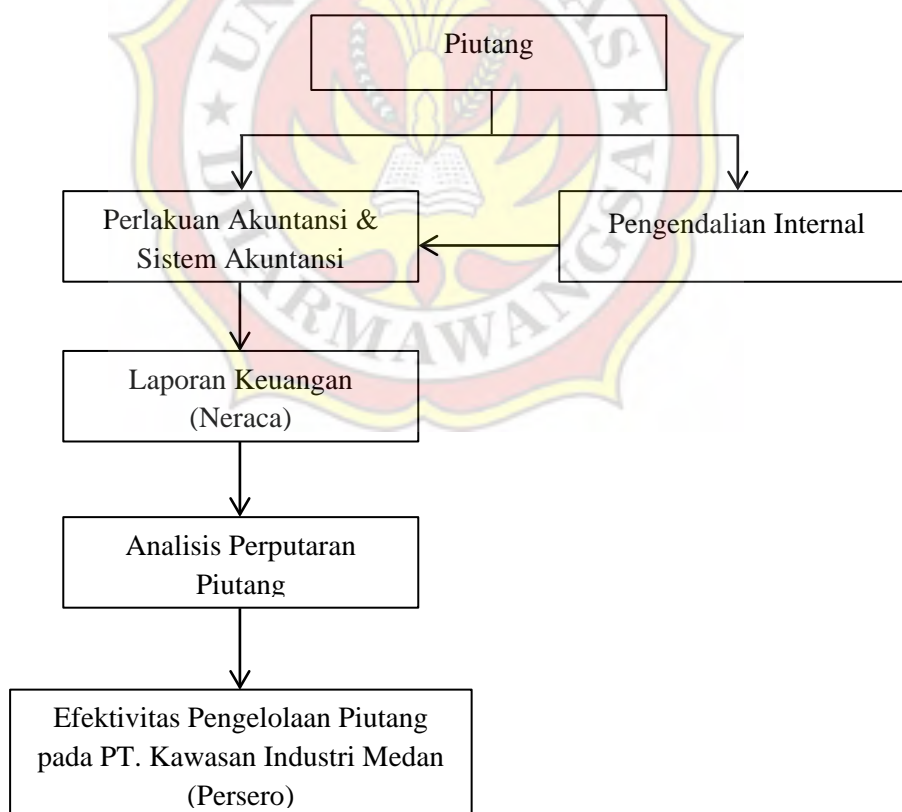
			Metode yang digunakan adalah metode penghapusan langsung berdasarkan persetujuan pimpinan atau manajer yang berwenang.
Rezal Ganda Saputra (D III Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas, Surabaya)	2018	Analisis Tingkat Perputaran Piutang Jasa pada PT. Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya	<p>Kebijakan akuntansi terhadap piutang usaha pada PT. Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya kurang efektif, dikarenakan didalam kebijakan tersebut belum menjelaskan tentang penentuan jangka waktu kredit untuk customer. Tetapi, di PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya sudah menetapkan penentuan jangka waktu kredit tersebut dengan jangka waktu 45 hari dari <i>invoice</i> yang telah diterbitkan namun dalam penetapan penentuan jangka waktu kredit tersebut tidak tertulis dalam kebijakan akuntansi terhadap piutang pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.</p> <p>Berdasarkan perhitungan <i>rasio receivable turnover</i> (RTO) dapat kita lihat bahwa tingkat perputaran piutang di PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya dari tahun 2015 sampai dengan 2017 mengalami kenaikan secara bertahap. Tetapi, hasilnya masih jauh dikatakan efektif dikarenakan memiliki tingkat perputaran piutang dibawah 12 kali pertahunnya. Semakin tinggi hasil dari <i>receivable turnover</i> (RTO) maka akan mencerminkan bahwa modal yang ditanamkan ke dalam piutang semakin rendah dan menunjukkan kondisi perusahaan tersebut semakin baik.</p>

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas dalam pengelolaan piutang berdasarkan pada perlakuan akuntansi dan sistem akuntansi piutang, pengendalian internal atas piutang, serta keefektifan piutang jika diukur dengan menggunakan analisis rasio tingkat

perputaran piutang (*receivable turnover* atau RTO) dan periode penagihan piutang (*average collection period* atau ACP).

2.3. Kerangka Pemikiran

Piutang merupakan salah satu elemen pada aktiva dalam laporan keuangan neraca. Nilai yang dilaporkan pada neraca dibuat dari sistem akuntansi yang memerlukan pengendalian agar tidak terjadi kesalahan yang dapat menimbulkan kerugian pada perusahaan. Dari nilai piutang yang dilaporkan dalam neraca maka dapat dihitung rasio tingkat perputaran piutang. Dari hasil rasio ini dapat diketahui apakah pengelolaan piutang sudah efektif atau belum. Kerangka pemikiran dapat dilihat pada Gambar 2.2.



Gambar 2.2

Kerangka Pemikiran

2.4. Hipotesis

Untuk mencapai tujuan penelitian dan sebagai alat bantu dalam mengarahkan penelitian, maka dibuatlah hipotesis. Hipotesis adalah dugaan sementara terhadap pertanyaan penelitian. Sehubungan dengan permasalahan yang diungkapkan di atas, maka penulis mencoba membuat dugaan sementara tersebut. “Diduga pengelolaan piutang pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) belum efektif.”

