

BAB II

LANDASAN TEORITIS DAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teoritis

2.1.1 Pengertian Laporan Keuangan

Penyajian laporan keuangan secara khusus merupakan salah satu tanggung jawab manajer keuangan. Hal ini sesuai dengan fungsi manajer keuangan yaitu merencanakan, mencari, memanfaatkan dana-dana perusahaan dan memaksimalkan nilai perusahaan. Laporan keuangan juga akan menentukan langkah apa yang dilakukan perusahaan sekarang dan kedepan dengan melihat berbagai persoalan yang ada, kelemahan maupun kekuatan yang dimiliki.

Menurut Kasmir (2013:45) Laporan Keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam periode tertentu.

Laporan keuangan merupakan output dan hasil dari proses akuntansi yang menjadi bahan informasi bagi para pemakainya sebagai salah satu bahan dalam proses pengambilan keputusan. Tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan.

Dari beberapa pengertian diatas, maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa laporan keuangan merupakan informasi yang berkaitan tentang

posisi atau keadaan keuangan perusahaan pada periode tertentu yang nantinya akan dipakai oleh pemakainya dalam hal pengambilan keputusan

2.1.2 Jenis-Jenis Laporan Keuangan

Laporan keuangan yang sering disajikan adalah neraca, laporan laba/rugi, laporan arus kas, laporan ekuitas pemilik atau pemegang saham. Maka jenis-jenis laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan laba/rugi, laporan arus kas, dan laporan perubahan modal atau laba ditahan, dimana setiap laporan memiliki fungsi berbeda-beda namun memiliki keterkaitan satu sama lain. Berikut penjelasan jenis-jenis laporan keuangan :

1. Neraca merupakan laporan posisi keuangan yang menggambarkan *asset*, dan modal suatu perusahaan dalam suatu tanggal tertentu. Melalui laporan ini pengguna laporan dapat mengetahui informasi mengenai. Sifat dan jumlah investasi dalam sumber daya perusahaan, kewajiban kepada kreditur, dan ekuitas pemilik dalam sumber daya bersih. Dengan demikian, neraca dapat membantu meramalkan jumlah, waktu, dan ketidakpastian arus kas dimasa depan.
2. Laporan laba rugi merupakan laporan operasi perusahaan selama periode akuntansi yang menyajikan seluruh hasil dan biaya untuk mendapatkan hasil, laba atau rugi perusahaan. Laporan laba rugi membantu pemakai laporan keuangan, mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam beroperasi, memprediksikan operasi perusahaan dimasa yang akan datang.
3. Laporan modal atau laba ditahan menyajikan peningkatan dan penurunan aktiva bersih perusahaan atau kekayaan perusahaan selama periode yang

bersangkutan termasuk keputusan atas kebijakan direksi terhadap para pemilik modal.

4. Laporan arus kas menyajikan informasi yang relevan mengenai penerimaan kas dan penggunaan kas suatu perusahaan selama periode akuntansi. Ikhtisar laporan ini terdiri dari laporan arus kas dari aktivitas operasi, laporan arus kas dari aktivitas investasi, dan laporan arus kas dari aktivitas pendanaan (keuangan).

2.2 Piutang

2.2.1 Pengertian Piutang

Piutang juga merupakan salah satu aset keuangan yang berbentuk hak kontraktual untuk menerima kas dari entitas lain. Dalam laporan keuangan, piutang dibedakan menjadi piutang dagang (piutang usaha) dan piutang lain-lain. Piutang dagang adalah piutang yang timbul akibat transaksi penjualan barang dagangan atau jasa, sebagai bagian dari kegiatan utama perusahaan. Sedangkan piutang lainnya timbul bukan sebagai dari kegiatan penjualan perusahaan.

Piutang juga mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik dari 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. Sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain.

Sebagian besar piutang juga timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan. Tidak dapat dipungkiri bahwa pelanggan akan lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan (penjual). Hal ini akan menjadi salah satu trik bagi perusahaan untuk meningkatkan besarnya omset penjualan yang akan tampak dalam laporan laba ruginya. Piutang yang timbul dari penjualan atau penyerahan barang dan jasa secara kredit ini diklasifikasikan sebagai piutang usaha yang kemudian tidaktertutup akan menjadi piutang wesel.

Secara umum piutang dapat diartikan sebagai aset perusahaan yang ada pada pihak lain akibat adanya transaksi penjualan barang dan jasa atau transaksi lainnya pada masa lalu yang akan diterima pada masa yang akan datang.

Menurut Hery (2014 : 95) “Piutang merupakan sejumlah bagian 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 wesel dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain atau piutang pajak. Dalam praktiknya piutang baik yaitu piutang lancar atau piutang tidak lancar”.

Menurut Rudianto (2012 : 210) mendefinisikan bahwa : “Piutang adalah tagihan yang tidak disertai perjanjian tertulis, namun jika disertai perjanjian tertulis disebut wesel”. Transaksi dan aktifitas dimasa lalu mengakibatkan terjadinya piutang. Dalam keadaan normal perusahaan, piutang akan dilunasi sesuai dengan jangka waktu yang akan ditetapkan”.

Piutang timbul apabila perusahaan (seseorang) menjual barang atau jasa kepada perusahaan lain (orang lain) secara kredit. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang oleh penjual kepada pembeli yang timbul karena adanya

transaksi secara kredit. Secara garis besar piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu.

2.2.2 Klasifikasi Piutang

Walaupun begitu banyak jenis piutang yang mungkin dimiliki oleh perusahaan, tetapi berdasarkan jenis dan asalnya piutang dalam perusahaan dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok,

Menurut Rudianto (2012 : 210) yaitu :

1. Piutang usaha

Piutang yaitu piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan normal perusahaan, piutang usaha biasanya akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun, sehingga piutang usaha dikelompokkan kedalam kelompok aset lancar.

2. Piutang bukan usaha

Piutang bukan usaha yaitu piutang yang timbul bukan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Termasuk dalam kelompok ini adalah :

- a. Persekot dalam kontrak pembelian.
- b. Klaim terhadap perusahaan angkutan atas barang yang rusak atau kehilangan.
- c. Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian yang dipertanggung jawabkan.
- d. Klaim terhadap restitusi pajak.
- e. Piutang deviden.

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa klasifikasi piutang dapat dilihat dari penjualan barang atau jasa dan yang bukan termasuk dari penjualan barang atau jasa.

Berikut ini beberapa item dikelompokkan kedalam kewajiban lancar :

1) Hutang dagang

Hutang dagang merupakan piutang dagang, yaitu hutang berasal dari kegiatan utama perusahaan (pembelian kredit barang dan jasa). Akun ini

biasanya dilampirin dengan daftar utang dagang yang memuat rincian menurut nama kreditur.

2) Hutang wesel

Hutang wesel atau sering disebut dengan wesel bayar merupakan kebalikan dari piutang wesel. Dalam hal mengeluarkan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang pada hal tertentu. Jumlah hutang wesel pada neraca dalam pembahasan ini tidak tercantum, akan tetapi dimasukkannya pembahasan mengenai hutang wesel disini adalah untuk menekankan bahwa hutang wesel merupakan salah satu dari kelompok kewajiban lancar.

3) Hutang gaji, Bunga dan lain-lain.

Hutang gaji, bunga dan hutang lain-lain yang termasuk dalam golongan ini merupakan beban-beban yang terjadi tetapi belum saatnya dibayar. Kadang-kadang hutang semacam ini disebut dengan beban yang harus dibayar (*accrued liabilities*).

Ayat jurnal yang dibuat oleh penjual pada saat melakukan transaksi penjualan barang dagangan secara kredit yaitu:

Piutang usaha	xxx	
	Penjualan	xxx

Ayat jurnal yang dibuat oleh penjual pada saat menerima kembali barang dagangan yang telah dijualnya secara kredit atau pada saat memberikan penyesuaian atau pengurangan harga jual kepada pelanggan yaitu :

Retur penjualan dan penyesuaian harga jual	xxx	
	Piutang usaha	xxx

Ayat jurnal yang dibuat oleh penjual pada saat menerima pembayaran utang dari pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai (selama periode pemotongan), adalah sebagai berikut:

Kas	xxx
Potongan penjualan	xxx
Piutang usaha	xxx

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

Piutang usaha	xxx
Pendapatan jasa	xxx

Pada umumnya setiap calon pembeli haruslah terlebih dahulu memenuhi persyaratan kredit sebelum aplikasi atau transaksi tersebut disetujui. Akan tetapi, pada kenyataannya beberapa piutang usaha justru menjadi tidak dapat ditagih dari kondisi pelanggan atau debitur yang ada setelah periode kredit berjalan (berlangsung). Kondisi ini misalkan saja, adanya pelanggan yang tidak bisa membayar karena menurunnya omset penjualan sebagai akibat dari kecilnya perekonomian. Kebangkrutan yang dialami debitur merupakan indikasi kuat atas kemungkinan tidak tertagihnya piutang usaha.

Cara lainnya untuk memindahkan resiko atas kemungkinan tidak tertagihnya piutang, perusahaan dapat juga menjual kefactor seperti kebank atau lembaga keuangan lainnya. Dalam akuntansi, penjualan piutang tanpa tanggung

renteng ini kepada factor dinamkan factoring, dimana setelah piutang dijual maka seluruh hasil pembayaran piutang pelanggan akan menjadi hak factor. Dalam kasus factoring ini, pelanggan tentu saja akan diberitahu oleh perusahaan yang menjual piutangnya tersebut untuk membayar langsung kepada faktor.

Ada dua metode digunakan untuk menilai, mencatat, atau menghapus piutang usaha yang tidak dapat ditagih, yaitu metode hapus langsung (*direct write-off method*) dan metode pencadangan (*allowance method*).

Piutang usaha (*Current Receivables*) dapat dibedakan menjadi 3 yaitu :

1. Piutang Dagang

Piutang dagang (*account Receivable*) merupakan klaim kepada pihak lain yang timbul karena penjualan barang dagangan atau jasa yang dilakukan secara kredit. Piutang dagang merupakan suatu tagihan kepada pembeli yang tidak disertai dengan dokumen yang mempunyai kekuatan hukum yang dapat memaksa debitur untuk melakukan pembayaran pada tanggal jatuh tempo.

Oleh karna itu dalam melakukan penjualan secara kredit perusahaan harus berhati-hati dan perlu memperhatikan beberapa hal terkait pelanggan, karena kesalahan dalam memutuskan penjualan kredit dapat menimbulkan resiko kegagalan dalam pengumpulan piutang dikemudian hari, hal-hal yang perlu diperhatikan terkait dalam pelanggan antara lain :

- a. *Character*, karakter merupakan sifat dasar atau tabiat dari seseorang yang sangat menentukan pola pikir dan pola tindakannya. Karakter pelanggan yang akan melakukan pembelian kredit harus betul-betul dijadikan referensi.

- b. *Criterion*, kriteria lebih sebagai ukuran atau golongan pelanggan, apakah ia termasuk pelanggan kecil, menengah, atau besar.
- c. *Comitment*, menyangkut tanggung jawab seseorang terhadap setiap apa yang telah disepakati. Pernah tidaknya seorang pelanggan mengingkari suatu kesepakatan merupakan pengukuran penting tingkat komitmen pelanggan yang bersangkutan.

2. Piutang wesel

Piutang wesel atau wesel tagih merupakan tagihan piutang yang dinyatakan secara tertulis dalam bentuk surat perintah membayar (wesel) atau dalam bentuk surat kesanggupan (promes). Wesel (*draft atau bill of exchange*) merupakan surat perintah tidak bersyarat yang dibuat oleh kreditur kepada debitornya untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu dimasa yang akan datang kepada pembuat wesel atau kepada endosi wesel.

Promes (*draft atau bill of exchange*) merupakan surat pernyataan untuk membayar yang dibuat *debitor* kepada kreditur yang disebutkan namanya atau kepada endosi promes sejumlah uang tertentu pada tanggal yang telah ditentukan.

Wesel tagih dapat diklasifikasikan dalam beberapa jenis wesel tagih, yaitu sebagai berikut :

- a. Berdasarkan masa jatuh temponya, wesel tagih diklasifikasikan dalam dua jenis wesel tagih yaitu : wesel tagih jangka pendek dan jangka panjang.
- b. Berdasarkan ada tidaknya bunga, maka wesel tagih diklasifikasikan kedalam dua jenis wesel tagih yaitu : wesel tagih berbunga dan wesel tagih tidak berbunga.

3. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain merupakan klaim kepada pihak ketiga yang timbul karena kejadian masa lalu yang tidak terkait dengan kejadian penyerahan barang atau jasa yang diperdagangkan atau diproduksi. Yang termasuk kedalam klasifikasi piutang lain-lain :

a. Pinjaman tunai, pemberian pinjaman tunai umumnya dilakukan kepada karyawan perusahaan atau kepada pihak lain yang terkait dengan perusahaan, misalnya kepada anak perusahaan atau kepada kantor cabang yang telah menyelenggarakan akuntansinya secara mandiri. Piutang demikian Nampak dalam perkiraan yaitu piutang karyawan, piutang kepada perusahaan anak dan piutang kepada kantor cabang.

b. Biaya dibayar dimuka (*defferal expenses*)

Biaya dibayar dimuka merupakan klaim kepada pihak ketiga yang timbul karena pembayaran suatu beban sebelum tanggal kejadiannya atau yang belum mendapatkan kontra prestasi dari pihak yang menerima pembayaran, misalnya:

a) Biaya sewa dibayar dimuka

b) Biaya iklan dibayar dimuka

2.2.3 Resiko Kerugian Piutang

Setiap kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan pasti akan mempunyai dampak dan pengaruh yang ditimbulkan, baik itu yang menguntungkan maupun yang merugikan perusahaan itu sendiri. Kemungkinan yang sifatnya umum banyak sekali terjadi bilamana pihak yang memberikan piutang menagih kembali.

Resiko kredit adalah resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan. Resiko yang mungkin terjadi dalam piutang adalah sebagai berikut :

1. Resiko tidak dibayarkan seluruh tagihan piutang

Resiko tidak terbayarnya seluruh piutang bagi perusahaan merupakan resiko paling berat yang harus dihadapi, karena seluruh tagihan yang telah direncanakan akan diterima di masa yang akan datang ternyata tidak dapat diterima kembali sebagai kas, sehingga pengorbanan yang telah dilakukan terbuang percuma. Hal ini lebih berat lagi bila perusahaan yang bersangkutan bermodalkan terbatas sehingga dapat mengakibatkan kegagalan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Kejadian ini terjadi karena perusahaan lalai dalam menyelidiki calon pembelinya, misalnya : pembeli melarikan diri, pembeli mengalami kesulitan keuangan atau perusahaan pembeli mengalami kebangkrutan dan sebagainya.

2. Resiko keterlambatan dalam pelunasan piutang

Resiko keterlambatan pelunasan merupakan resiko yang lebih ringan tetapi bukan berarti tidak mempengaruhi keadaan keuangan perusahaan, karena meskipun dalam waktu yang relatif tidak lama jelas terlihat bahwa pemasukan dari uang tagihan tersebut telah melewati jadwal penerimaan yang seharusnya.

3. Resiko tidak diterimanya sebagai piutang

Resiko tidak dibayar sebagian piutang adalah resiko yang lebih ringan karena sebagian dari total piutang tersebut telah diterima perusahaan. Sering sekali terjadi dalam kasus nyata sehari-hari, seorang pembeli yang baru pertama kali mengadakan hubungan transaksi penjualan kredit akan menunjukkan kesan yang

sangat baik. Namun setelah waktu untuk membayar piutangnya tiba mulailah mereka menunjukkan itikad yang kurang baik seperti : mulai tidak membayar piutangnya, membatalkan atau sengaja tidak mengisi rekeningnya dengan alasan bahwa perusahaannya sedang menghadapi kesulitan keuangan, dan masih banyak alasan lainnya.

4. Resiko tertanamnya modal kerja dalam piutang

Resiko tertanamnya modal kerja dalam piutang merupakan resiko yang terjadi karena rendahnya tingkat perputaran piutaang, sehingga jumlah modal kerja yang ditanam dalam piutang terlalu besar dan mengakibatkan adanya modal kerja yang tidak produktif yang akan mengakibatkan kinerja perusahaan menjadi menurun.

2.2.4 Pencatatan Piutang

Sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku di Indonesia, piutang dicatat dan diakui sebesar jumlah bruto (nilai jatuh tempo) dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak akan diterima. Itu berarti piutang harus dicatat sebesar jumlah yang harus ditagih. Karena itu berkaitan dengan pengelolaan piutang, perusahaan harus membuat suatu cadangan piutang tak tertagih merupakan taksiran jumlah piutang yang tidak dapat ditagih dalam periode tersebut.

Menurut Rudianto (2012 : 211) dalam membuat cadangan kerugian piutang atau piutang tak tertagih, terdapat dua dasar utama yang dapat digunakan yaitu :

1. Jumlah penjualan (persentase tertentu dari penjualan), yang berarti cadangan kerugian piutang didasarkan pada persentase tertentu dari saldo akun penjualan pada saat cadangan kerugian piutang tersebut

ditetapkan, atau didasarkan pada persentase tertentu dari taksiran jumlah penjualan atau jumlah penjualan kredit selama periode bersangkutan. Selain didasarkan pada saldo akun penjualan atau akun penjualan kredit penetapan besarnya cadangan kerugian piutang juga dapat didasarkan pada persentase tertentu dari anggaran penjualan kredit dari tahun bersangkutan.

2. Saldo Piutang

- a. Persentase tertentu dari saldo piutang, yang berarti cadangan kerugian piutang didasarkan pada saldo akun piutang pada saat piutang tersebut diterapkan atau didasarkan pada taksiran penjualan kredit pada periode bersangkutan.
- b. Analisis umur piutang, yaitu metode pembuatan cadangan kerugian piutang dimana cadangan piutang tidak dapat ditagih dari suatu perusahaan didasarkan pada besarnya resiko atau kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dasar dari metode ini adalah pemikiran bahwa semakin lama umur piutang, semakin besar kemungkinan terjadinya kemacetan proses penagihan piutang tersebut.

Menurut Mulyadi (2016 : 208), dokumen pokok yang digunakan sebagai dasar pencatatan kedalam kartu piutang adalah :

1. Faktur penjualan, dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit. Dokumen ini dilampirkan dengan surat muat dan surat order dokumen untuk mencatat transaksi penjualan kredit.
2. Bukti kas masuk, dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi pelunasan piutang oleh debitur. Jika *cancelled check* dikembalikan kepada *check issuer* melalui sistem perbankan, bukti kas masuk tidak perlu dibuat oleh perusahaan yang menerima pembayaran karena *cancelled check* dapat berfungsi sebagai tanda terima uang bagi pembayar. Sebagai dasar pencatatan kedalam kartu piutang digunakan surat pemberitahuan (*remittance advice*) sebagai dokumen sumber.
3. Memo kredit, dalam pencatatan piutang dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan. Dokumen ini dikeluarkan oleh bagian order penjualan, dan jika dilampirkan dengan laporan penerimaan barang yang dibuat oleh bagian penerimaan, merupakan dokumen sumber untuk mencatat transaksi retur penjualan.
4. Bukti memorial, adalah dokumen sumber untuk dasar pencatatan transaksi kedalam jurnal umum. Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan penghapusan piutang, dokumen ini dikeluarkan oleh fungsi kredit yang

memberikan otorisasi penghapusan kepada piutang yang sudah tidak dapat ditagih lagi.

Pencatatan piutang menurut Mulyadi (2016 : 210), dapat dilakukan dengan salah satu dari metode berikut ini yaitu :

1. Metode konvensional.

Dalam metode ini, posting kedalam kartu piutang dilakukan atas dasar data yang dicatat didalam jurnal. Berbagai transaksi yang mempengaruhi piutang adalah :

- a. Transaksi penjualan kredit, transaksi ini dicatat dalam jurnal atas faktur penjualan yang dilampirkan dengan surat order pengiriman dan surat muat yang diterima oleh bagian piutang dari bagian penagihan.
- b. Transaksi retur penjualan, transaksi ini dicatat dalam jurnal retur penjualan atas dasar memo kredit yang dilampirkan dengan laporan penerimaan barang.
- c. Transaksi penerimaan kas dari piutang, transaksi ini dicatat dalam jurnal penerimaan kas atas dasar bukti kas masuk yang dilampirkan dengan surat pemberitahuan dari debitur.
- d. Transaksi penghapusan piutang, transaksi ini dicatat dalam jurnal umum atas dasar buku memorial yang dibuat oleh fungsi kredit.

2. Metode Posting Langsung.

Metode posting langsung kedalam kartu piutang dibagi menjadi dua golongan berikut ini :

1) Metode postingan harian

- a. Postingan langsung kedalam kartu piutang dengan tulisan tangan, dalam metode ini, faktur penjualan merupakan dasar untuk mencatat timbulnya piutang di-posting langsung setiap hari secara rinci kedalam kartu piutang.
- b. Metode posting langsung kedalam kartu piutang dan pernyataan piutang, metode ini merupakan pernyataan piutang dengan kartu piutang sebagai tembusan lembar kedua berfungsi sebagai kartu piutang.

2) Metode Posting Periodik

- a. Posting ditunda, dalam keadaan tertentu posting kedalam kartu piutang akan lebih mudah dilakukan sekaligus setelah faktur terkumpul dalam jumlah banyak.
- b. Penagihan bersiklus, dalam metode ini selama sebulan media disortasi dan diarsipkan menurut nama pelanggan. Pada akhir bulan, dilakukan kegiatan posting yang meliputi yaitu posting media yang dikumpulkan selama sebulan dalam pernyataan piutang dan kartu piutang dan menghitung mencatat saldo setiap kartu piutang.

Dapat disimpulkan, metode pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Mutasi piutang disebabkan oleh transaksi penjualan kredit, penerimaan kas dari debitur, retur penjualan, dan penghapusan piutang.

2.2.5 Penghapusan Piutang

Terdapat dua metode penghapusan piutang yang dapat digunakan menurut Rudianto (2012 : 214) yaitu :

1. Metode penghapusan langsung, yaitu metode penghapusan piutang dengan cara menunggu sampai diperoleh kepastian bahwa piutang tersebut benar-benar tidak dapat ditagih, tanpa perlu dibuat estimasinya terlebih dahulu. Adapun jurnal yang terkait dengan penghapusan piutang menurut metode ini adalah :

Jurnal saat dinyatakan suatu piutang harus dihapuskan

Kerugian penghapusan piutang	xxx	
Piutang usaha		xxx

Bila suatu usaha piutang yang telah dihapuskan dinyatakan kembali sebagai piutang yang akan dibayar oleh debitornya maka :

- a. Bila dinyatakan dapat ditagih kembali pada periode yang sama dengan saat dihapuskannya (sebelum tutup buku), maka jurnalnya adalah :

Piutang usaha	xxx	
Kerugian penghapusan piutang		xxx

- b. Bila dinyatakan dapat ditagih kembali pada periode berikutnya (setelah tutup buku), maka jurnalnya adalah :

Piutang usaha	xxx	
Pendapatan dari piutang ditemukan kembali		xxx

2. Metode penghapusan tidak langsung yaitu metode yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan besar yang sebagian besar penjualannya dilakukan secara kredit, yang memiliki data-data yang historis tentang piutangnya. Penggunaan metode ini menggunakan estimasi pada akhir periode akuntansi terhadap adanya kemungkinan piutang-piutang yang tidak dapat ditagih selama periode akuntansi yang akan datang. Jurnal-jurnal yang terkait dengan penghapusan piutang tidak langsung yaitu :

- 1) Jurnal penyesuaian pada saat dilakukannya estimasi pada piutang yang mungkin tidak dapat ditagih :

Kerugian penghapusan piutang	xxx	
Cadangan penghapusan piutang		xxx

- 2) Jurnal saat dinyatakan suatu piutang harus dihapuskan karena :
- | | | |
|------------------------------|-----|-----|
| Cadangan penghapusan piutang | xxx | |
| Piutang usaha | | xxx |
- 3) Bila suatu piutang dihapuskan akan dinyatakan kembali sebagai piutang yang akan dibayar oleh debitornya (piutang ditemukan kembali), maka :
- | | | |
|------------------------------|-----|-----|
| Piutang usaha | xxx | |
| Cadangan penghapusan piutang | | xxx |

Dari penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penghapusan piutang dapat dilakukan dengan cara menunggu sampai diperoleh kepastian bahwa piutang itu benar-benar tidak dapat ditagih dan dengan menggunakan estimasi pada akhir periode akuntansi.

2.2.6 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Investasi pada Piutang

Piutang adalah salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca yang memiliki perputaran yang cepat (kurang dari 1 tahun). Sebagai salah satu bentuk investasi yang tak berbeda dengan investasi kas, persediaan dan lain-lain, maka dengan adanya piutang perusahaan harus menyediakan dana untuk di investasikan kedalam piutang.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang di investasikan dalam piutang.

Menurut Riyanto (2011 : 3), faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah :

- a. Volume penjualan kredit
Semakin besar volume penjualan kredit dari keseluruhan penjualan maka semakin besar piutang yang timbul dan semakin besar pula kebutuhan dana yang ditanamkan dalam piutang. Maka disamping itu akan memperbesar profitabilitas.
- b. Syarat pembayaran kredit
Syarat pembayaran kredit dapat bersifat ketat atau berifat lunak, misalnya 2/10 net 30 yang artinya bahwa pembayaran piutang dilakukan dalam waktu 10 hari sesudah waktu penyerahan barang, maka pembelian akan dapat potongan tunai sebesar 2% dari harga

penjualan kredit dan pembayaran selambat-lambatnya dalam waktu 30 hari sesudah waktu penyerahan.

- c. Ketentuan tentang pembatasan kredit
Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau minimal atau plafond yang ditetapkan masing-masing langganannya.
- d. Kebijakan dalam pengumpulan piutang
Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan pengumpulan piutang secara aktif akan menambah pengeluaran untuk membiayai aktifitas pengumpulan piutang tersebut lebih besar dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan pengumpulan piutang secara pasif.
- e. Kebiasaan membayar dari pelanggan
Kebiasaan membayar dari pelanggan ada yang sebagian menyukai cara menggunakan kesempatan untuk mendapatkan potongan tunai, dan sebagian yang lain ada yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Perbedaan cara pembayaran tersebut tergantung pada jarak penilaian mereka yang lebih menguntungkan. Misalnya, sebuah perusahaan telah menetapkan syarat pembayaran 2/10 net30, apakah pelanggan akan membayar pada hari kesepuluh atau hari yang ketiga puluh sesudah diterima.

Konsekuensi dari adanya investasi dalam piutang tersebut yaitu : menyerap sejumlah dana modal kerja, mempunyai usia tertentu sesuai waktu keterkaitannya, mempengaruhi tingkat resiko perusahaan secara keseluruhan, perlu dimonitor tingkat efisiensi pengelolaan dari waktu ke waktu.

2.2.7 Pengertian Perputaran Piutang

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran piutang dihubungkan oleh syarat pembayarannya. Semakin lunak syarat pembayarannya maka semakin lama modal tersebut terikat dalam piutang yang berarti tingkat perputarannya semakin rendah.

Menurut Kasmir (2010:175), yang menyatakan bahwa : “Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang

selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode”.

Menurut S. Munawir (2012:75) memberikan keterangan bahwa posisi piutang taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*turn over receivable*) yaitu dengan membagi total penjualan kredit (netto) dengan piutang rata-rata.

Menurut Riyanto (2011:215), perputaran piutang adalah rasio yang memperlihatkan lamanya waktu untuk mengubah piutang menjadi kas. Putaran piutang dihitung dengan membagi penjualan kredit bersih dengan saldo rata-rata piutang. Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan erat dengan volume penjualan kredit.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas peneliti berkesimpulan bahwa, jika semakin cepat perputaran piutang maka semakin efektif perusahaan dalam mengelola piutangnya. Kelancaran penerimaan piutang dan pengukuran baik tidaknya investasi dalam piutang dapat diketahui dari tingkat perputarannya. Perputaran piutang adalah masa-masa penerimaan piutang dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Perputaran piutang akan menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali kedalam kas perusahaan. Posisi piutang dapat dihitung dengan menggunakan rasio perputaran piutang. Dari pengertian yang telah diuraikan diatas, dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang terdiri dari dua variable yaitu total penjualan kredit dan rata-rata piutang.

2.2.8 Rumusan Perputaran Piutang

$$\text{Perputaran piutang} = (\text{penjualan kredit}) / (\text{piutang rata-rata}) \times \text{time}$$

Tingkat perputaran piutang dapat digunakan sebagai gambaran keefektifan pengelolaan piutang, karena semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan berarti semakin baik pengelolaan piutangnya. Tingkat perputaran piutang dapat dipertinggi dengan cara memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan cara memperpendek jangka waktu pembayaran.

Keefektifan kebijaksanaan penjualan kredit suatu perusahaan tidak cukup hanya dilihat dari tingkat perputaran piutang, tetapi juga perlu dikaitkan dengan rata-rata pengumpulan piutang. Namun rata-rata pengumpulan piutang akan dibandingkan dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan. Apabila rata-rata pengumpulan piutang lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan maka cara pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan kurang efisien.

2.2.9 Analisis Rasio Piutang

Analisis yang digunakan untuk pengujian piutang yaitu : analisis rasio keuangan Munawir (2010:64) yang terdiri dari :

a. *Receivable Turn Over* (RTO)

RTO bertujuan untuk mengukur likuiditas dan aktivitas dari piutang perusahaan.

$$\text{RTO} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata-rata}} = \dots \text{ Kali}$$

$$\text{Piutang Rata-rata} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang Akhir}}{2}$$

b. Waktu Pengumpulan Piutang

Pengumpulan piutang adalah kegunaan hari rata-rata pengumpulan piutang.

Pengumpulan piutang digunakan untuk tingkat efisiensi pengumpulan piutang. Pengumpulan piutang digolongkan efisien apabila waktu rata-rata pengumpulan piutang lebih kecil dari pada

waktu piutang yang telah ditetapkan. Pengumpulan piutang dikatakan inefisien apabila waktu rata-rata pengumpulan piutang lebih besar dari pada waktu piutang yang telah ditetapkan. Hal ini diformulasikan sebagai berikut :

$$ACP = \frac{360 \text{ hari}}{\text{RTO}} = \dots \text{ hari}$$

RTO

c. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan bertujuan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang tak Tertagih} \times 10}{\text{Penjualan Kredit}}$$

d. Rasio Penagihan

Rasio penagihan bertujuan untuk mengetahui berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih} \times 100\%}{\text{Total Piutang/Periode}}$$

Contoh :

Menurut Jumingan (2005: 147), PT. Kartika mempunyai data penjualan dan piutang usaha sebagai berikut :

	<u>2015</u>	<u>2016</u>
Nilai Penjualan Kredit Bersih	Rp. 3.000.000	Rp. 2.850.000
Piutang Tertagih	Rp. 351.000	Rp. 230.000
Nilai Piutang Bersih :		
Awal Tahun	Rp. 667.000	Rp. 750.000
Akhir Tahun	Rp. 750.000	Rp. 840.000
Nilai Piutang Tak Tertagih	Rp. 857.000	Rp. 935.000

**Sumber : Jumingan (2005:147) Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama,
Medan : PT. Bumi Aksara**

Dari data diatas, hitunglah rasio piutang untuk menentukan berapa besarnya perputaran piutang dan hitung besarnya rasio piutang tak tertagih.

Untuk mengetahui piutang rata-rata yang terjadi pada PT. Kartika maka kita dapat menghitung piutang yang terjadi pada tahun 2015 dan tahun 2016 :

$$\begin{aligned} \text{(2016) Piutang Rata-rata} &= \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2} \\ &= \frac{\text{Rp. 667.000} + \text{Rp. 750.000}}{2} \\ &= \frac{\text{Rp. 1.417.000}}{2} \\ &= \text{Rp. 708.500} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{(2017) Piutang Rata-rata} &= \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang Akhir}}{2} \\ &= \frac{\text{Rp. 750.000} + \text{Rp. 840.000}}{2} \\ &= \frac{\text{Rp. 1.590.000}}{2} \\ &= \text{Rp. 795.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{RTO} &= \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata-rata}} = \dots \text{ Kali} \\ &= \frac{\text{Rp. 3.000.000}}{\text{Rp. 708.500}} = 4,2 \text{ kali (2015)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{RTO} &= \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata-rata}} = \dots \text{ Kali} \\ &= \frac{\text{Rp. 2.850.000}}{\text{Rp. 795.000}} = 3,6 \text{ kali (2016)} \end{aligned}$$

Dari data diatas, dapat dilihat bahwa perputaran piutang yang terjadi dari tahun 2016 ke tahun 2017 mengalami penurunan dimana yang pada tahun 2015 terjadi perputaran piutang sebesar 4,2 kali yang artinya modal yang tertanam dalam piutang telah kembali sebanyak 4 kali dalam setahun hal ini menunjukkan bahwa perputaran piutang di tahun 2016 cukup baik. Untuk tahun 2016, perputaran piutang mengalami penurunan sebesar 0.6 kali atau sebesar 3,6 kali yang artinya modal yang tertanam dalam piutang telah kembali sebanyak 3 kali dalam setahun, hal ini menunjukkan bahwa terjadi penurunan pengembalian modal dalam bentuk piutang pada tahun 2017 yang dimana piutang hanya dapat kembali sebanyak 3 kali dalam setahun.

Untuk mengukur rata-rata waktu penagihan atas penjualan terhadap piutang PT. Kartika maka dapat dihitung dengan :

$$\begin{aligned} (2015) \text{ ACP} &= \frac{360 \text{ hari}}{\text{RTO}} = \dots \text{ Hari} \\ &= \frac{360}{4,2} = 86 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} (2016) \text{ ACP} &= \frac{360 \text{ hari}}{\text{RTO}} = \dots \text{ Hari} \\ &= \frac{360}{3,6} = 100 \text{ Hari} \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2015 waktu rata-rata penagihan atas piutang adalah 86 hari dimana dalam 4,2 kali perputaran, piutang akan kembali dalam waktu 86 hari setiap pemutaran piutang. Untuk tahun 2016, waktu rata-rata penagihan piutang adalah 100 hari dimana dalam 3,6 kali perputaran, piutang akan kembali dalam waktu 100 hari setiap perputaran piutang.

Dilihat dari kondisinya pada tahun 2015 jangka waktu penagihan cukup baik dibandingkan dengan tahun 2016 yang mengalami penurunan dalam perhitungan hari penagihan piutang.

Rasio tunggakan untuk mengetahui berapa besar tunggakan yang terdapat pada PT.Kartika pada tahun 2015 dan tahun 2016.

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tak Tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\% = \dots\%$$

$$(2015) \text{ Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp } 857.000}{\text{Rp } 3.000.000} \times 100\% = 29\%$$

$$(2016) \text{ Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp } 935.000}{\text{Rp } 2.850.000} \times 100\% = 33\%$$

Berdasarkan data yang ada dapat dilihat bahwa terjadinya peningkatan rasio tunggakan sebesar 4% dimana pada tahun 2015 rasio tunggakan sebesar

29% dan pada tahun 2015 menjadi 33%. Dari data diatas, menunjukkan bahwa keadaan perusahaan PT. Kartika dalam kondisi yang tidak baik, dikarenakan tunggakan yang terjadi dari tahun 2015 ketahun 2016 mengalami peningkatan yang mengakibatkan tertanamnya modal dalam bentuk piutang semakin lama.

2.3 Kebijakan Kredit

Menurut Brigham dan Houston (2011:59), kebijakan kredit (*credit policy*) merupakan sekumpulan aturan yang meliputi periode kredit, diskon, standar kredit, dan prosedur penagihan perusahaan yang ditawarkan.

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa kebijakan kredit dapat dilihat dari pemberian periode kredit, diskon, standar kredit dan prosedur penagihannya.

2.3.1 Manfaat Penjualan Kredit

Investasi pada piutang akan memberikan manfaat bagi perusahaan antara lain kenaikan omzet penjualan, kenaikan laba bersih, dan bertambahnya *market share* yang mana memberikan dampak positif bagi persaingan bisnis. Manfaat penjualan kredit anatar lain :

1. Upaya untuk meningkatkan omzet penjualan
2. Meningkatkan keuntungan
3. Meningkatkan hubungan dagang antara perusahaan dengan pelanggan

Manfaat keuntungan berupa selisih bunga modal pinjaman yang harus dibayarkan kepada bank sebagai sumber dana pembelanjaan piutang.

2.3.2 Persyaratan Kredit

Perusahaan yang menjalankan kebijakan penjualan kredit memerlukan pedoman dalam menentukan kepada siapa akan memberikan kredit dan berapa jumlah kredit tersebut. Oleh karena itu, perusahaan tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang diberikan, tetapi juga penetapan standar kredit tersebut dalam membuat keputusan-keputusan kredit.

Berdasarkan hal tersebut diatas, maka perusahaan mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Standar Kredit

Standar kredit dari suatu perusahaan dapat didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang pelanggan sebelum dapat diberikan kredit. Hal-hal seperti nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit, atau pembayaran utang-utang dagangnya, baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan-perusahaan lain, referensi-referensi kredit, rata-rata jangka waktu pembayaran utang dagang dan beberapa rasio keuangan tertentu dari perusahaan akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit.

2. Syarat Kredit

Syarat kredit adalah ketentuan yang ditetapkan perusahaan terhadap pelanggan untuk membayar utangnya. Syarat kredit dapat bersifat lunak atau ketat. Bersifat ketat, berarti perusahaan mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan laba. Bersifat lunak, berarti perusahaan

melakukan strategi dalam meningkatkan volume penjualan. Persyaratan kredit atau *credit term* meliputi tiga hal yaitu :

- a. Potongan tunai, memungkinkan pelanggan tertarik untuk membayar pinjaman lebih awal. Hal ini membuat penagihan periode rata-rata (*average collection period*) akan lebih pendek dan penjualan kotor pun meningkat. Besarnya potongan tunai yang diberikan dapat ditentukan oleh titik di mana biaya yang dikeluarkan sama dengan manfaat yang akan diterima oleh perusahaan.
- b. Periode kredit, perubahan dalam periode kredit (misalnya dari net 30 hari menjadi 60 hari) juga akan mempengaruhi profibilitas perusahaan. Pengaruh-pengaruh berikut ini diperkirakan akan terjadi bilamana perusahaan memperpanjang periode kredit yang diberikan. Perpanjangan periode kredit akan meningkatkan volume penjualan tetapi baik rata-rata pengumpulan piutang maupun kerugian piutang juga akan meningkat. Dengan demikian peningkatan volume penjualan akan mempunyai pengaruh yang positif atas keuntungan perusahaan, sedangkan rata-rata pengumpulan piutang dan kerugian piutang akan berpengaruh negatif bagi keuntungan perusahaan. Kebalikan dari hal ini, perpendekan dari periode kredit, akan mempunyai pengaruh-pengaruh yang sebaliknya.

2.3.3 Pengaruh Penjualan Kredit

Penjualan tunai berdasarkan dengan arus kas masuk akan terjadi bersamaan dengan terjadinya transaksi penjualan. Arus kas masuk dari penjualan kredit akan sangat tergantung pada :

1. Jangka waktu kredit
2. Kerajinan dari petugas penagih piutang
3. Mutu atau bonafiditas debitur
4. Situasi pada umumnya

2.4 Prosedur Penagihan

Ada lima langkah prosedur penagihan yaitu :

1. Menyerahkan faktur-faktur yang sudah hampir jatuh tempo dari pemegang arsip faktur kepada penagih
2. Penagih menyerahkan faktur kepada debitur yang bersangkutan, untuk dicek terlebih dahulu sebelum membayarnya
3. Penagih kembali kepada debitur pada tanggal yang sudah dijanjikan oleh debitur untuk pelunasan hutangnya
4. Penagih menyetor hasil tagihan kepada kasir perusahaan
5. Mengambil faktur yang tidak terbayar kepada pemegang faktur semula

Meskipun demikian debitur dapat membayar hutangnya dengan cara :

1. Membayar langsung dan datang kepada perusahaan.
2. Membayar melalui bank.
3. Kompensasi utang/piutang.
4. Membayar lewat penagih/kolektor.

2.5 Prosedur Penerimaan Kas

Prinsip-prinsip yang perlu diingat dalam menyusun prosedur penerimaan kas, sebagai berikut :

1. Menetapkan tanggungjawab dalam pengelolaan dan penangan fisik (penerimaan uang, pengendalian dan pengamanan, penyetoran uang ke bank).
2. Semua surat masuk harus dibuka dengan pengawasan yang cukup.
3. Harus segera dibuat catatan oleh yang membuat surat tentang cek atau uang yang diterima, dari siapa, jumlahnya dan tujuannya apa.
4. Semua pinjaman tunai harus dibuat nota penjualan yang sudah diberi nomor untu atau dicatat dari *cash register*.
5. Dalam penerimaan uang kas harus dicocokkan dengan jurnal penerimaan kas.
6. Tembusan nota penjualan tunai harus dikirim ke kasir dan bagian penerimaan.
7. Bukti setor ke bank tiap hari dicocokkan denagn daftar penerimaan uang harian dan catatan dalam jurnal penerimaan kas.
8. Kasir tidak boleh merangkap buku pembantu utang dan piutang, dan sebagainya.
9. Semua penerimaan uang kas harus disetor pada hari itu juga atau pada awal hari kerja berikutnya.
10. Rekonsiliasi laporan harus dilakukan oleh orang yang tidak berwenang menerima uang maupun yang menulis cek.

11. Kunci *cash register* harus dipegang oleh orang yang tak mengelola kas.
12. Diadakan rotasi pegawai agar tidak menimbulkan kerjasama untuk membuat kecurangan.
13. Kasir sebaliknya menyerahkan uang jaminan.

Adapun prosedur bagi kasir yang menerima kas yaitu :

1. Langgan menyerahkan uang pada kasir.
2. Kasir menyiapkan bukti kas masuk bernomor urut, rangkap 3, yaitu :
 - a. Lembar asli untuk langganan
 - b. Lembar ke-2 untuk bagian akuntansi sesudah diverifikasi
 - c. Lembar ke-3 untuk arsip
3. Kasir membuat daftar penerimaan uang, rangkap 3, yaitu :
 - a. Lembar asli untuk bagian akuntansi
 - b. Lembar ke-2 untuk bagian keuangan
 - c. Lembar ke-3 untuk arsip kasir
4. Menyiapkan bukti setor ke bank rangkap 3 berdasarkan penerimaan uang harian :
 - a. Lembar asli untuk kasir
 - b. Lembar ke-2 untuk bagian keuangan
 - c. Lembar ke-3 untuk bank
5. Bagian piutang memposting bukti kas masuk dalam buku pembantu piutang dan mengarsipkan bukti kas masuk.

6. Bagian buku besar mencatat daftar penerimaan uang harian kedalam jurnal, dan setiap periode memposting penerimaan ke buku besar. Daftar penerimaan uang harian harap disimpan dalam arsipurut tunggal.

2.6 Penelitian Terdahulu

Dalam menyusun skripsi ini penulis merefrensi penelitian terdahulu :

Penulis merefrensi penelitian terdahulu untuk menjadi pedoman bagi penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Dalam penulisan skripsi ini, penulis berfokus untuk menganalisis tingkat perputaran piutang pada perusahaan.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama Penulis	Judul Penelitian	Variable Penelitian	Hasil Penelitian
Ambar Retno Wulandari	Analisis hubungan perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap perolehan laba bersih pada PT. Mestika Mandiri Medan	Apakah ada hubungan perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap laba pada PT. Mestika Medan	Ada pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap laba bersih PT. Mestika Medan
Nida Permata Putri Siregar	Analisis Perputaran Piutang Dagang pada PT. Anugerah Rezeki Bersama Indonesia	Bagaimana tingkat perputaran piutang dagang PT. Anugerah Rezeki Bersama Indonesia di Medan	Adanya penumpukkan piutang tak tertagih pada PT. Anugerah Rezeki Bersama Indonesia

Sebagaimana yang terdapat pada tabel 2.1 di atas, bahwasanya yang membedakan penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu adalah terdapat pada perbedaan latar belakang masalah yang ada pada masing-masing perusahaan. Pada ambar retno wulandari latar belakang masalah yaitu apakah ada hubungan

perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap laba pada PT. Mestika Medan dan hasil penelitiannya yaitu ada pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap laba bersih PT. Mestika Medan.

Pada penelitian Nida Permata Putri Siregar latar belakang masalahnya yaitu bagaimana tingkat perputaran piutang dagang PT. Anugerah Rezeki Bersama Indonesia di Medan dan hasil penelitiannya yaitu adanya penumpukan piutang tak tertagih pada PT. Anugerah Rezeki Bersama Indonesia di Medan.

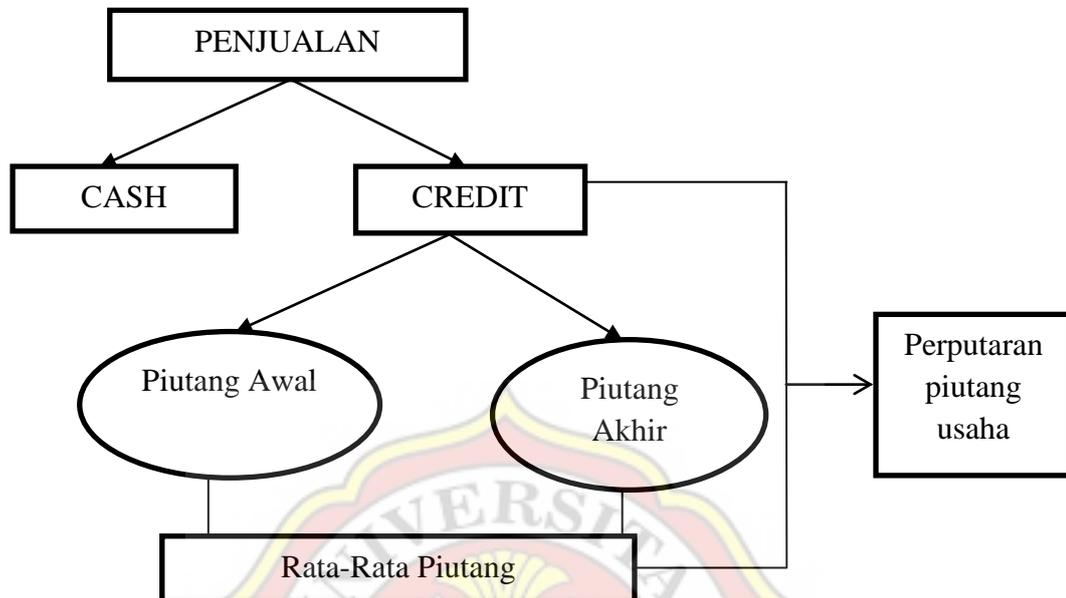
2.7 Kerangka Pemikiran Teoritis

Piutang dalam perusahaan sangat erat kaitannya dengan penjualan yang dilakukan secara kredit. Bagi penganalisis akan menghitung tingkat perputaran piutang. Hal itu memerlukan analisa lebih lanjut misalnya apakah bagian kredit dan penagihan kerjanya tidak efektif atau adanya perubahan kebijakan pemberian kredit.

Semua piutang seharusnya dinilai pada jumlah yang menunjukkan jumlah arus kas yang akan datang. Dengan tidak berubah, beberapa piutang akan terbukti tidak dapat ditarik. Salah satu cara untuk menentukan berhasil atau tidaknya kebijakan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan dapat dilakukan dengan melihat perputaran piutang.

Perputaran piutang merupakan rasio aktivitas yaitu rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menggunakan dana yang tersedia yang tercermin dalam perputaran modal. Rasio perputaran piutang memberikan pandangan mengenai kualitas piutang perusahaan dalam penagihannya. Semakin cepat perputaran piutang menandakan bahwa modal dapat digunakan secara efisien.

Agar lebih jelas, penulis menyajikan konsep untuk materi tersebut diatas. Untuk lebih lanjut dapat dilihat dari gambar dibawah ini yaitu :



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Teoritis

2.8 HIPOTESIS

Hipotesis merupakan hasil penelitian sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran diatas, maka yang dapat di sajikan oleh penulis yaitu : “ Pengelolaan piutang pada PT. Picco Prima Artha Medan berjalan dengan baik atau sebaliknya”.