BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Piutang

2.1.1 Pengertian Piutang

Piutang (*receivable)* merupakan salah satu aktiva lancar, yaitu aktiva yang dapat dicairkan menjadi kas oleh bank, dijual atau dipakai habis dalam waktu satu tahun atau dalam siklus kegiatan normal perusahaan. Berikut ini merupakan beberapa pengertian mengenai piutang (*receivable),* yaitu sebagai berikut :

- Menurut Kieso dkk dalam bukunya Akuntansi Intermediate (2004:341) mendefinisikan p*iutang (receivable)* adalah :

  "Receivables are claims held against customers and others for money, goods, or services."

- Menurut Warren dalam bukunya Accounting (2002:314) mengungkapkan piutang sebagai berikut :

  "*The term receivable include all money claims against other entities, include people, business firms, and other organizations. Receivaables are normally classified as account receivable, notes receivable, or receivables. These receivables are usually significant portion of the current assets."*

- Menurut Horngren dkk dalam bukunya Accounting Principles (2005:362) mengemukakan bahwa :

  "Receivable are monetery claims against businesses and individuals."

Dari beberapa definisi tersebut diatas, dapat disimpulkan secara garis besar dan dalam artian luas, bahwa pengertian piutang *(receivable)* digunakan bagi semua hak atau klaim perusahaan terhadap pihak lain atas sejumlah uang, barang atau jasa. Klaim atas uang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dimana pembayarannya dilakukan dalam periode tertentu, atau dalam bentuk pinjaman uang.Klaim atas barang, timbul apabila terjadi pembayaran barang dimana barang tersebut masih dalam perjalanan. Sedangkan klaim atas jasa, timbul karena sebelumnya telah terjadi pembayaran tunai atas jasa yang diminta.

Sedangkan IAI dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yaitu PSAK No. 1 tentang Penyajian Laporan Keuangan (2004 : 1 : 7)", dikemukakan bahwa :

> "…aktiva lancar dan kewajiban jangka pendek dapat juga dikatakan sebagai piutang, yang menurut sumber terjadinya digolongkan dalam dua kategori, yaitu piutang usaha dan piutang lain – lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul akibat penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan normal perusahaan. Piutang timbul diluar kegiatan normal perusahaan dapat digolongkan sebagai piutang lain – lain. Piutang usaha dan piutang lain –lain diharapkan dapat tertagih dalam satu tahun atau siklus usaha normal diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Likuiditas dari piutang usaha dan proporsinya sebagai salah satu harta lancar perusahaan merupakan faktor utama yang menyebabkan pentingnya piutang usaha...

2.1.2 Klasifikasi Piutang

Untuk tujuan pelaporan keuangan (*financial reporting*), maka piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Piutang Lancar (*Current Receivables*)

   Piutang ini juga disebut sebagai piutang jangka pendek, karena piutang jenis ini diharapkan akan dapat tertagih dalam satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan (tergantung mana jangka waktu yang lebih panjang).

2. Piutang Tidak Lancar (*Non – Current Receivables*)

   Piutang ini juga disebut sebagai piutang jangka panjang, karena sifatnya yang merupakan kebalikan dari piutang jangka pendek..

Sedangkan untuk kepentingan penyusunan neraca, maka piutang selanjutnya diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Piutang Dagang (*Trade Receivables*)

   Merupakan jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang, biasanya yang paling signifikan yang dimiliki oleh suatu perusahaan, dapat disubklasifikasikan menjadi piutang usaha dan wesel tagih.

2. Piutang Usaha (*Accounts Receivables*)

   Merupakan janji lisan dari pihak pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam waktu 30

sampai dengan 60 hari dan merupakan akun terbuka (*open accounts*) yang berasal dari perluasan kredit jangka pendek.

3. Piutang Non – Dagang (*Non – Trade Receivables*)

   Merupakan jenis piutang yang berasal dari berbagai transaksi dan dapat berupa janji tertulis untuk membayar atau mengirimkan sesuatu.

Biasanya sumber utama piutang aktivitas usaha normal perusahaan yaitu penjualan kredit atas barang-barang dan jasa-jasa pada pelanggan. Pengertian dari piutang usaha adalah piutang dagang yang tidak ada jaminan dan tidak didukung oleh bukti tertulis mengenai kesanggupan membayar pada tanggal yang telah ditentukan biasanya disingkat sebagai piutang atau *account receivable*. Sedangkan wesel tagih adalah piutang dagang yang didukung oleh suatu bukti perjanjian tertulis mengenai kesanggupan membayar pada tanggal yang telah ditentukan.

2.1.3 Pengakuan Piutang Usaha

Dalam sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran di antara kedua belah pihak. Harga pertukaran (*the exchage price*) adalah jumlah yang terhutang dari debitor (seorang pelanggan atau peminjam) dan umumnya dibuktikan dengan beberapa jenis dokumen bisnis, biasanya berupa faktur *(invoice).* Dua faktor yang bisa memperumit pengukuran harga pertukaran adalah (1) ketersediaan diskon (diskon dagang dan diskon tunai) dan (2) lamanya waktu antara tanggal penjualan dan tanggal jatuh tempo pembayaran (elemen bunga).

1. Diskon dagang

   Pelanggan seringkali mengutip harga berdasarkan daftar atau katalog harga yang menyediakan diskon dagang atau kuantitas. Diskon dagang (*trade discount*) semacam itu digunakan untuk menghindari perubahan yang sering terjadi dalam katalog, untuk mengutip harga yang berbeda bagi pembelian dalam kuantitas yang berbeda, atau untuk menyembunyikan harga faktur yang sebenarnya dari pesaing.

   Diskon dagang biasanya dikutip sebagai suatu persentase. Sebagai contoh, jika harga yang tertera pada buku teks Anda adalah $60,00 dan penerbit menjual-nya ke toko buku mahasiswa berdasarkan daftar harga dikurangi diskon dagang sebesar 30%, maka piutang yang dicatat oleh penerbit buku adalah $42,00 per buku. Praktek yang umum di sini adalah mengurangi diskon dagang dari daftar harga dan kemudian menagih harga bersihnya.

2. Diskon tunai

   Diskon tunai (*sales discount*) diberikan sebagai perangsang agar pembeli melakukan pembayaran secepatnya. Diskon semacam ini dinyata-kan dalam bentuk istilah seperti *2/10, n/30* (diskon 2% jika dibayarkan dalam 10 hari, jumlah kotor jatuh tempo dalam 30 hari), atau 2/70, *E.O.M.* (diskon 2% jika dibayarkan dalam 10 hari dari akhir bulan).

   Perusahaan yang tidak memanfaatkan diskon penjualan biasanya tidak menggunakan uang mereka secara menguntungkan. Sebuah perusahaan yang menerima pengufangan 1% atas harga jual untuk pembayaran dalam

10 hari, di mana total pembayaran jatuh tempo dalam 30 hari, secara efektif menghasilkan 18,25% (0,01:[20/365]), atau sedikitnya, menghemat biaya suku bunga. Untuk alasan ini, perusahaan bia'sanya memanfaatkan diskon tersebut kecuali kalau kasnya sangat terbatas.

Metode yang paling mudah dan umum digunakan untuk mencatat transaksi penjualan dan diskon penjualan terkait adalah mencatat piutang dan penjualan dalam jumlah kotor. Menurut metode ini, diskon penjualan hanya diakui dalam akun apabila pembayaran diterima dalam periode diskon. Diskon penjualan lalu akan ditunjukkan dalam laporan laba-rugi sebagai pengurang atas penjualan untuk mendapatkan penjualan bersih.

3. Tidak ada pengakuan atas unsur bunga

   Idealnya, piutang harus diukur dalam istilah nilai sekarang, yaitu, nilai diskonto dari kas yang akan diterima di masa depan. Jika ekspektasi penerimaan kas memerlukan periode tunggu *(waiting period),* maka jumlah nominal *(face amount)* piutang tidak sama nilainya dengan jumlah yang akan diterima kemudian.

   Sebagai ilustrasi, asumsikan bahwa sebuah perusahaan melakukan penjualan kredit sebesar $1.000 dengan pembayaran jatuh tempo dalam 4 bulan. Suku bunga tahunan yang berlaku adalah 12%, dan pembayaran dilakukan pada akhir bulan ke-4. Nilai sekarang dari piutang ini bukanlah $1.000 tetapi $961,54 ($1.000 x 0,96154, label 6-2; $n = I$, $i = 4\%$). Dengan

kata lain, $1.000 yang akan diterima 4 bulan dari sekarang tidak sama dengan $1.000 yang diterima hari ini.

2.1.4 Penilaian Piutang Usaha

Setelah mencatat piutang usaha pada nilai nominalnya (jumlah yang akan jatuh tempo), maka seorang staf akuntansi akan menghadapi masalah mengenai penyajian laporan keuangan, yaitu pelaporan piutang yang melibatkan mengenai klasifikasi (melibatkan penentuan lamanya waktu setiap piutang akan beredar), dan penilaian didalam neraca.

Penilaian piutang pada dasarnya sedikit lebih kompleks. Piutang jangka pendek dinilai dan dilaporkan pada nilai realisasi bersih (*net realizable value*), yaitu jumlah bersih yang diperkirakan akan diterima dalam bentuk kas, yang tidak selalu berupa jumlah yang secara resmi merupakan piutang. Penentuan nilai realisasi bersih ini memerlukan estimasi baik atas piutang yang tak tertagih maupun retur penjualan dan pengurangan harga yang diberikan

2.1.5 Beban Piutang Piutang Tak Tertagih (*Uncollectible Accounts Receivables)*

Penjualan atas dasar selain penjualan tunai memang memiliki resiko menimbulkan kegagalan untuk menagih piutang. Piutang usaha tak tertagih merupakan kerugian pendapatan, yang memerlukan ayat jurnal pencatatan yang tepat, penurunan aktiva piutang usaha, serta penurunan yang berkaitan dengan

laba. Masalah terberat dalam mencatat piutang tak tertagih ini ialah dalam hal menentukan waktu pencatatan kerugiannya, dan metode yang digunakan untuk melakukan penghapusan atas piutang tak tertagih tersebut.

Ada 2 (dua) metode untuk penghapusan piutang yang tidak tertagih, yaitu :

1. Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write Off Method*)

   Piutang langsung dihapus pada saat debitur jelas tidak dapat melunasi kewajibannya.

2. Metode Penyisihan (*Allowance Method*)

   Metode penyisihan dinilai lebih baik daripada metode penghapusan langsung. Hal ini disebabkan pada penggunaan metode penghapusan langsung tidak dapat menunjukkan jumlah piutang yang diharapkan akan ditagih dalam neraca.

Metode penghapusan langsung mencatat piutang tak tertagih pada tahun di mana diputuskan bahwa suatu piutang tertentu tidak akan dapat ditagih. Metode penyisihan mencatat beban atas dasar estimasi, dalam periode akuntansi di mana penjualan kredit dilakukan.

Pendukung metode penghapusan langsung (*direct write-off method*) berpendapat bahwa yang dicatat haruslah fakta, bukan estimasi. Metode ini mengasumsikan bahwa dari setiap penjualan akan dihasilkan piutang usaha yang baik, dan kejadian selanjutnya membuktikan bahwa piutang tertentu ternyata tidak tertagih serta menjadi tidak bernilai. Dari sudut pandang praktis, metode ini

sederhana dan mudah diaplikasikan, walaupun piutang pada umumnya tidak kehilangan nilainya pada suatu waktu yang dapat ditentukan. Metode penghapusan langsung secara teoritis memiliki kelemahan karena biasanya tidak menandingkan biaya dengan pendapatan pada periode bersangkutan, atau menghasilkan piutang yang ditetapkan pada estimasi nilai yang dapat direalisasi di neraca. Karenanya, pemakaian metode penghapusan langsung tidak dipandang tepat, kecuali kalau jumah piutang tak tertagih tidak material.

Pendukung metode penyisihan (*allowance method*) merasa yakin bahwa beban piutang tak tertagih harus dicatat pada periode yang sama seperti penjualan untuk mendapatkan penandingan yang tepat atas beban dan pendapatan serta untuk mendapatkan nilai tercatat yang tepat atas piutang usaha. Mereka mendukung pendapat bahwa, walaupun melibatkan estimasi, namun persentase piutang yang tidak akan tertagih dapat diramalkan dari pengalaman masa lalu, kondisi pasar berjalan, dan analisis atas saldo yang beredar. Banyak perusahaan membuat kebijakan kreditnya dengan menciptakan piutang tak tertagih dalam persentase tertentu. (Dalam kenyataannya, banyak yang merasa bahwa kegagalan untuk mencapai persentase ini berarti bahwa perusahaan telah kehilangan penjualan akibat kebijakan kredit yang terlalu restriktif).

Karena ketertagihan piutang dipandang sebagai kontinjensi kerugian, maka metode penyisihan hanya tepat dalam situasi di mana terdapat kemungkinan bahwa nilai aktiva telah menurun dan jumlah penurunan (kerugian) tersebut dapat diestimasi secara layak. Piutang adalah arus kas masuk prospektif, dan

probabilitas penagihannya harus dipertimbangkan dalam menilai arus kas masuk ini. Estimasi ini biasanya dibuat atas dasar (1) persentase penjualan atau (2) piutang yang beredar.

1. Pendekatan persentase penjualan (Laporan Laba Rugi)

   Jika terdapat hubungan yang cukup stabil antara penjualan kredit tahun-tahun sebelumnya dengan piutang tak tertagih, maka hubungan tersebut dapat dijabar-kan dalam persentase dan digunakan untuk menentukan beban piutang tak tertagih tahun ini.

   Pendekatan persentase penjualan (*percentage of sales approach*) menandingkan biaya dengan pendapatan karena hal itu mengaitkan beban-pada periode dipada penjualan dicatat. Sebagai ilustrasi, asumsikan bahwa Chad Shumway Corporation mengestimasikan dari pengalaman masa lalu bahwa sekitar 2% dari penjualan kredit tidak akan tertagih. Jika Chad Shumway Corporation memiliki penjualan kredit sebesar $400.000 pada tahun 2001, maka ayat jurnal untuk mencatat beban piutang tak tertagih dengan menggunakan metode persentase-penjualan adalah sebagai berikut:

Beban Piutang Tak Tertagih	8.000	
Penyisihan untuk Piutang Tak Tertagih		8.000

   Penyisihan untuk Piutang Tak Tertagih adalah akun penilaian (yaitu, kontra-aktiva) dan dikurangkan dari piutang dagang pada neraca. Jumlah beban piutang tak tertagih dan kredit yang berkaitan pada akun penyisihan tidak dipengaruhi oleh setiap saldo yang ada saat ini dalam akun

penyisihan. Karena estimasi beban piutang tak tertagih berhubungan dengan akun nominal (Penjualan), dan setiap saldo dalam akun penyisihan diabaikan, maka metode ini seringkali disebut sebagai Karenanya, penandingan biaya dengan pendapatan secara tepat akan tercapai.

2. Pendekatan persentase piutang (Neraca)

   Berdasarkan pengalaman masa lalu, sebuah perusahaan dapat mengestimasikan persentase piutang beredarnya yang tidak akan tertagih, tanpa mengidentifikasi piutang tertentu. Prosedur ini menyediakan estimasi yang cukup akurat menyangkut nilai piutang yang dapat direalisasi, tetapi tidak sesuai dengan prinsip penandingan biaya dan pendapatan. Tujuan dari metode ini adalah melaporkan nilai realisasi bersih piutang dalam neraca; oleh karena itu, pendekatan ini disebut dengan pendekatan persentase piutang atau neraca (*percentage of receivable or balance sheet approach*)

   Pendekatan persentase piutang dapat diaplikasikan dengan menggunakan satu tarif gabungan (*composit rate*) yang mencerminkan estimasi piutang tak tertagih. Pendekatan lainnya yang lebih sensitif terhadap status aktual dari piutang usaha adalah menetapkan skedul umur piutang (*aging schedule*) dan menerapkan persentase yang berbeda berdasarkan pengalaman masa lalu pada berbagai kategori umur. Skedul umur piutang sering digunakan dalam praktek. Skedul ini mengindikasikan akun mana

yang memerlukan perhatian khusus dengan memperlihatkan umur piutang usaha seperti itu.

Misalnya Wilson & CO mempunyai saldo penyisihan piutang tak tertagih akhir tahun sebesar $37.650. Jumlah sebesar $37.650 akan menjadi beban piutang tak tertagih yang harus dilaporkan untuk tahun berjalan, dengan mengasumsikan bahwa tidak ada saldo dalam akun penyisihan.

Sebagai ilustrasi tambahan, asumsikan bahwa akun penyisihan memiliki saldo kredit sebesar $800 sebelum penyesuaian. Dalam kasus ini, jumlah yang harus ditambahkan ke dalam akun penyisihan adalah $36.850 ($37.650 - $800), dan ayat jurnal berikut harus dibuat.

Beban Piutang Tak Tertagih	36.850	
Penyisihan untuk Piutang Tak Tertagih		36.850

Karena itu, saldo akun penyisihan dinyatakan sebesar $37.650. Jika akun penyisihan memiliki saldo debet sebesar $200 sebelum penyesuaian, maka jumlah yang harus dicatat sebagai beban piutang tak tertagih adalah $37.850 ($37.650 saldo yang diinginkan + saldo debet $200). Dalam metode persentase-piutang, saldo akun penyisihan tidak dapat diabaikan, karena persentase itu berhubungan dengan akun riil (Piutang Usaha).

Skedul umur piutang biasanya tidak disusun untuk menentukan beban piutang tak tertagih, tetapi sebagai alat pengendalian untuk menentukan posisi piutang dan mengidentifikasi piutang yang diragukan. Estimasi persentase kerugian yang dikembangkan untuk masing-masing kategori

didasarkan pada pengalaman kerugian masa lalu dan nasehat dari personil departemen kredit. Tanpa memperhatikan apakah yang dipakai adalah tarif gabungan atau skedul umur piutang, tujuan utama dari metode persentase-piutang yang beredar untuk tujuan pelaporan keuangan adalah melaporkan nilai realisasi bersih piutang di neraca. Akan tetapi, metode ini memiliki kelemahan karena mungkin tidak menandingkan beban piutang tak tertagih dalam periode terjadinya penjualan.

Singkatnya, metode persentase-piutang menghasilkan penilaian piutang yang lebih akurat di neraca. Namun dari sudut pandang penandingan, pendekatan persentase-penjualan memberikan hasil yang lebih baik.

Tanpa memperhatikan metode mana yang dipilih, penentuan beban yang berhubungan dengan piutang tak tertagih merupakan suatu bidang akuntansi yang memerlukan pertimbangan yang mendalam. Baru-baru ini, muncul kekhawatiran bahwa sejumlah bank telah menggunakan pertimbangan ini untuk mengelola laba. Dengan melakukan over estimasi terhadap jumlah pinjaman yang tidak tertagih pada saat laba tinggi, bank dapat "berjaga-jaga untuk masa yang buruk" di masa depan. Pada periode mendatang (kurang menguntungkan), penyisihan yang terlalu konservatif atas akun kerugian pinjaman dapat diturunkan untuk menaikkan laba.

Apabila piutang usaha tertentu dipastikan tidak akan tertagih, maka saldonya dipindahkan dari pembukuan dengan mendebet Penyisihan untuk Piutang Tak Tertagih dan mengkredit Piutang Usaha. Jika penagihan atas piutang

usaha yang telah dihapus sebelumnya dilakukan, maka perusahaan terlebih dahulu harus memunculkan-kembali piutang usaha itu dengan mendebet Piutang Usaha dan mengkredit Penyisihan untuk Piutang Tak Tertagih. Kemudian, perusahaan juga harus membuat ayat jurnal untuk mendebet Kas dan mengkredit akun pelanggan sebesar jumlah yang diterima.

Jika yang dipakai adalah metode penghapusan-langsung,, maka jumlah yang ditagih didebet ke Kas dan dikredit ke akun pendapatan yang berjudul Jumlah Tak Tertagih yang Dipulihkan, dengan penjelasan atau catatan yang sesuai pada akun pelanggan bersangkutan.

2.2 Pendapatan Operasional

Pendapatan operasional terdiri dari atas semua pendapatan yang merupakan hasil langsung dari kegiatan usaha bank yang benar-benar telah diterima. Pendapatan operasional bank secara terperinci adalah sebagai berikut :

1. Hasil bunga

   Yang dimasukan ke pos ini adalah pendapatan bunga, baik dari pinjaman yang diberikan maupun dari penanaman-penanaman yang dilakukan oleh bank, seperti giro, simpanan berjangka, obligasi, dan surat pengakuan utang lainnya.

2. Provisi dan komisi

   Yang dimasukan ke pos ini adalah provisi dan komisi yang dipungut atau diterima oleh bank dari berbagai kegiatan yang dilakukan,

seperti provisi kredit, provisi transfer, komisi pembelian /penjualan efek-efek dan lain-lain.

3. Pendapatan valuta asing lainnya

   Yang termasuk dalam pos ini adalah keuntungan yang diperoleh bank dari berbagai transaksi devisa, misalnya selisih kurs pembelian dan penjualan valuta asing, selisih kurs karena konversi provisi, komisi, dan bunga yang diterima dari bank-bank di luar negeri.

4. Pendapatan lainnya (*Fee Base*)

   Yang dimasukan ke pos ini adalah pendapatan lain yang merupakan hasil langsung dari kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan operasional bank yang tidak termasuk ke dalam rekening pendapatan di atas.

Keuntungan yang diperoleh dari jasa-jasa bank lainnya ini antara lain diperoleh dari:

a. Biaya administrasi

   Biaya administrasi dikenakan untuk jasa-jasa yang memerlukan administrasi tertentu. Pembebanan biaya adminitrasi biasanya di-kenakan untuk pengelolaan sesuatu fasilitas tertentu. Seperti biaya administrasi simpanan, biaya administrasi kredit dan biaya administrasi lainnya.

b. Biaya kirim

Biaya kirim diperoleh dari jasa pengiriman uang (transfer), baik jasa transfer dalam negeri maupun transfer ke luar negeri.

c. Biaya tagih

Biaya tagih merupakan jasa yang dikenakan untuk menagihkan dokumen-dokumen milik nasabahnya seperti jasa kliring (penagihan dokumen dalam kota) dan jasa inkaso (penagihan dokumen ke luar kota). Biaya tagih ini dilakukan baik untuk tagihan dokumen dalam negeri maupun luar negeri.

d. Biaya provisi dan komisi

Biaya provisi dan komisi biasanya dibebankan kepada jasa kredit dan jasa transfer serta jasa-jasa atas bantuan bank terhadap suatu fasilitas perbankan. Besarnya jasa provisi dan komisi tergantung dari jasa yang diberikan serta status nasabah yang bersangkutan.

e. Biaya sewa

Jasa sewa dikenakan kepada nasabah yang menggunakan jasa *safe deposit box.* Besarnya biaya sewa tergantung dari ukuran box dan jangka waktu yang digunakannya.

f. Biaya iuran

Jasa iuran diperoleh dari jasa pelayanan bank card atau kartu kredit, di mana kepada setiap pemegang kartu dikenakan biaya iuran. Biasanya pembayaran biaya iuran ini dikenakan pertahun.

g. Biaya lainnya.

Besar kecilnya penetapan biaya-biaya di atas terhadap nasabahnya tergantung dari banknya. Masing-masing bank dapat menggunakan metode tertentu, misalnya jangkauan wilayah untuk biaya kirim dan biaya tagih, jangka waktu untuk sewa dan iuran serta jumlah uang untuk biaya administrasi serta biaya provisi dan komisi.

h. Hasil transaksi *off balance sheet*

Yang dimaksud dengan *off balance sheet* ini adalah transaksi yang *unsettled* atau "belum tuntas", tetapi bila saatnya tiba atau transaksinya sudah efektif, bisa menyebabkan pergerakan arus kas keluar dan masuk yang besar dalam bentuk pemenuhan kewajiban kepada bank atau tagihan kepada pihak lain. Termasuk dalam transaksi derivatif antara lain adalah *option, future, forward,* dan *swap*, baik yang terkait dengan nilai tukar (kurs) maupun tingkat bunga.

2.3 Laba Operasional

Laba operasi merupakan hasil dari aktivitas-aktivitas utama perusahaan, atau bidang usaha perusahaan, dimana laba operasi diperoleh dengan cara mengurangi pendapatan yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan dengan total biaya yang dikeluarkan guna melaksanakan aktivitas-aktivitas utama tersebut. Berikut ini adalah pengertian dari laba operasional

Menurut Weygand, Kieso, Kimmel dalam bukunya *Accounting Principles* (2002: 205)

> Laba operasional atau *income from operation* adalah "*Income from a company`s principal operating activity; determined by subtracting cost of goods sold and operating expenses from net sales*". Pendapatan dari aktivitas utama perusahaan ditentukan dengan cara mengurangi penjualan bersih dengan harga pokok produksi dan biaya operasi.

Menurut Keown, Martin, Petty, dan Scott Jr dalam bukunya *Financial Management, Principles & Applications* (2005:33)

> Pengertian laba operasi adalah: "*Operating income* (*earning before interest and taxes) is profit from sales minus total operating expense*". Pendapatan operasi (pendapatan sebelum bunga dan pajak) adalah laba dari penjualan dikurangi total biaya operasional.

Bagi bank yang kegiatan utamanya adalah menyalurkan kredit, maka pendapatan operasional berasal dari bunga kredit dikurangi biaya untuk memberikan kredit. Laba operasional bank didapat dari kelebihan atau selisih dari pendapatan operasional dengan beban operasional. Laba operasional dapat berasal dari dua sumber pendapatan, pendapatan bunga kredit atau *spread base* dan dari jasa keuangan yang disediakan bank atau *fee base*

2.4 Pengaruh Beban Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Operasional Bank

Piutang atau kredit yang diberikan atau disalurkan ini mempunyai kemungkinan untuk tidak tertagih, sehingga menimbulkan beban bagi bank, yaitu beban piutang tak tertagih. Berikut ini adalah beberapa pendapat yang menunjukan keterkaitan antara beban piutang tak tertagih dengan laba operasi

- Menurut Kieso dkk dalam bukunya Akuntansi Intermediate (2002:390)

  "Piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham, kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (atau beban piutang tak tertagih)."

- Menurut Skousen, Stice, dan Stice dalam bukunya Akuntansi Keuangan Menengah (2001:365)

  "Jumlah piutang yang diterima untuk tidak ditarik dicatat oleh debit untuk beban kerugian piutang dan kredit untuk cadangan atas beban kerugian."

Pendapat di atas menunjukan bahwa tidak tertagihnya piutang akan menimbulkan beban bagi bank, dan yang pada akhirnya akan menimbulkan kerugian pada bank. Oleh karena itu beban piutang tak tertagih akan mempengaruhi laba operasional bank.