BAB II

TINJAUAN TEORITIS

UNIKOM

2.1. Pengertian Piutang

Bagi banyak perusahaan, pendapatan dari penjualan kredit merupakan unsur terbesar yang berpengaruh terhadap laba bersih. Bila suatu perusahaan membeli secara kredit, harus dihitung piutang yang ditimbulkan, yang mungkin merupakan unsur paling penting dari aktiva lancar. Bila piutang tersebut berhasil ditagih, harus dihitung realisasi kas masuknya. Apabila jumlah kas yang ada melebihi jumlah kas yang di butuhkan segera, kelebihan kas tersebut dapat diinvestasikan dalam surat – surat berharga sampai saat – saat dibutuhkan kembali. Surat surat berharga inidisebut investasi jangka pendek/sementara.

Istilah piutang meliputi semua klaim perusahaan kepada langganan dan kepada pihak-pihak lain yang timbul dari kegiatan perusahaan. Piutang ini didalam neraca dapat dikelompokkan dalam klasifikasi aktiva lancar atau aktiva tidak lancar, tergantung umur taguhan itu sendiri. Apabila umur piutang itu lebih dari satu periode akuntansi, maka piutang tersebut dikelompokkan pada aktiva tidak lancar, tetapi sebaliknya, apabila piutang tersebut umurnya kurang dari satu periode akuntansi, maka tagihan tersebut dikelompokkan pada klasifikasi aktiva lancar. Piutang perusahaan biasanya terdiri dari piutang dagang dan piutang lain – lain. Sehingga didalam neraca piutang juga akan dikelompokkan menjadi piutang dagang dan piutang lain – lain.

Piutang timbul dari beberapa jenis transaksi, dimana yang paling umumnya ialah dari penjualan barang ataupun jasa secara kredit. Kredit dapat diberikan dalam bentuk perkiraan terbuka atau berdasarkan instrumen kredit yang shahih, yang disebut surat promes (atau wesel). Surat promes (promisorry note), yang sering disebut wesel (note), adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu atas permintaan atau pada suatu tanggal yang telah ditetapkan. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit labih dari enam puluh hari, seperti dalam penjualan peralatan dengan sistem cicilan dan untuk transaksi yang menyangkut jumlah nilai dolar yang besar. Wesel juga dapat digunakan daam penyelesaian perkiraan terbuka dan dalam peminjaman atau pembelanjaan uang.

Dari pandangan kreditor, klaim dengan bukti wesel lebih menguntungkan daripada klaim dengan piutang usaha. Dengan menandatangani wesel, pihak debitur mengakui dengan resmi hutangnya dansetuju untuk membayar sesuai ketentuan yang di berikan. Oleh sebab itu, wesel merupakan klaim yang lebih mudah dicairkan, sebab pemegang wesel dapat menukarkannya dengan segera ke bank atau ke lenbaga keuangan lainnya menjadi uang kas (ini berlaku di Amerika Serikat atau Eropa, di Indonesia cara ini masih jarang sekali dikenal).

Perusahaan yang memiliki suatu wesel menyebutnya dengan wesel tagih. Jika wesel tagih dan piutang usaha berasal dari transaksi penjualan, hal itu adakalanya disebut piutang dagang. Bila tidak ada keterangan lain, piutang dan wesel tagih dapat dianggap berasal dari penjualan dalam kegiatan perusahaan yang biasa.

Piutang bisa meliputi piutang bunga, pinjaman kepada manager atau karyawan dan pinjaman kepada anak perusahaan. Untuk memudahkan klasifikasi

dan penyajiannya dalam neraca, setiap jenis piutang dibuka pada perkiraan buku besar tersendiri dengan buku tambahan masing-masing.

Semua piutang yang diharapkan akan tertagih menjadi kas dalam waktu satu tahun, didalam neraca disajikan sebagai aktiva lancar. Sedangkan yang tidak akan tertagih dalam waktu dekat seperti pinjaman jangka panjang, hendaknya dicantumkan dengan judul " Investasi " dibawah aktiva lancar.

2.2. Penilaian Piutang

Didalam laporan keuangan menurut prinsip-prinsip Akuntansi Indonesia, piutang dagang disajikan dengan yang dapat direalisasikan (ditagih). Pokok-pokok pikiran ini timbul dari konsep dasar hati-hati yaitu segera mengakui (mencatat) penurunan aktiva atau kerugian yang dapat diperkirakan. Sedangkan sebaliknya tidak boleh mengakui adanya kenaikan aktiva atau laba yang diharapkan oleh karena piutang dagang itu memiliki sifat yang tidak pasti dalam penagihannya (misalnya: langganan lari, langganan bangkrut, dan sebagainya), maka dapat diperkirakan adanya piutang dagang yang tidak dapat ditagih (kerugian piutang) sehingga piutang dagang didalam neraca disajikan dengan jumlah yang dapat direalisasikan (ditagih).

2.3. Pengendalian Atas Piutang

Banyak perusahaan yang meningkatkan penjualannya dengan cara menjualnya secara kredit. Namun demikian usaha penjualan secara kredit mempunyai konsekwensi-konsekwesi sebagai berikut :

a. Membentuk departemen kredit yang bertugas mempelajari kelayakan langganan.

b. Penentuan jumlah kredit yang akan diberikan.

c. Penagihan tunggakan piutang langganan.

d. Timbulnya kerugian piutang karena langganan tidak membayar.

Oleh karena itu perusahaan yang akan memutuskan untuk dapat menjual secara kredit perlu mempertimbangkan apakah tambahan penjualan yang timbul sebagai akibat dari penjualan kredit lebih besar dibandungkan dengan biaya-biaya dan kerugian piutang akibat penjualan kredit. Jadi, apabila tambahan penjualan lebih besardibandingkan dengan biaya-biaya dan kerugian akibat penjualan kredit, maka usaha penjualan kredit tersebut dapat dibenarkan dan dilaksanakan. Tetapi sebaliknya apabila tambahan penjualan lebih kecil dibandingkan dengan biaya-biaya dan kerugian akibat penjualan kredit, maka usaha penjualan kredit seperti ini tidak dapat dibenarkan.

Seperti halnya untuk semua aktiva, prinsip umum pengendalian intern dapat digunakan untuk menetapkan prosedur guna menjaga piutangnya. Pengendalian ini akan mencakup pemisahan operasi perusahaan akan piutang sehingga catatan akuntansi dapat berlaku sebagai pengecekan independen terhadap operasi. Jadi pegawai yang menangani akuntansi untuk wesel tagih dan piutang usaha tidak boleh terlibat dengan persetujuan kredit atau penagihan piutang. Pemisahan fungsi-fungsi ini mengurangi kemungkinan kesalahan dan penggelapan. Pengendalian juga mencakup pemisahan tanggung jawab untuk fungsi-fungsi yang berkaitan, sehingga pekerjaan seorang karyawan dapat berlaku sebagai pengecekan atas pekerjaan karyawan lainnya. Sebagai contoh : penaganan piutang usaha dan

buku besar harus dipisahkan. Dengan cara ini, pekerjaan klerk piutang usaha dapat dicek dengan membandingkan total saldo perkiraan pengendalian piutang usaha yang ditangani oleh klrek buku besar.

Bagi kebanyakan perusahaan, piutang utamanya adalah wesel tagih dan piutang usaha. Pada umumnya wesel dicatat dalam perkiraan tanggal buku besar. Seandainya terdapat banyak wesel, perkiraan buku besar dapat didukung oleh register wesel tagih. Registerini akan berisi rincian setiap wesel seperti nama pembuat tanggal jatuh tempo. Dengan sering melihat pada tanggal jatuh tempo akan mengerahkan perhatian pada wesel-wesel yang jatuh tempo untuk pembayaran. Dengan cara ini si pembaca wesel dapat diberitahukan kapan wesel jatuh tempo, dan resiko si pembuat melupakan tanggal jatuh tempo dapat diminimisasikan.

Bila perusahaan melakukan penjualan secara kredit, perlu menerapkan sistempengendalian intern yang baik terhadap piutang, agar kualitas perusahaan dapat terjamin. Oleh sebab itu pengawasan terhadap piutang dapat dilakukan dengan cara :

a. Persetujuan penjualan oleh pejabat perusahaan yang bertanggung jawab atau bagian kredit, sesydah peringkat kredit pelanggan dikaji ulang.
b. Faktur harus diberi nomor urai tercetak dan dapat dipertanggungjawabkan.
c. Dipisahkan antara fungsi penjualan dengan fungsi penagihan piutang.

Dengan demikian apabila perusahaan sudah merasa bahwa tambahan penjualan lebih besar dibandingkan biaya-biaya dan kerugian akibat penjualan kredit, dengan sistem pengendalian kerugian akibat penjualan kredit, sudah menguntungkan untuk dilaksanakan.

Namun disamping itu diperlukan adanya penyesuaian piutang usaha, seperti retur dan pengurangan penjualan serta potongan penjualan, juga harus disetujui atau diperiksa kembali oleh pihak yang bertanggung jawab. Prosedur penagihan yang efektif juga harus ditetapkan guna memastikan penagihan yang tepat waktunya atas piutang usaha dan untuk meminimasikan kerugian dari piutang tak tertagih. Penggunaan yang tepat atas perkiraan pengendali dan buku piutang usaha, juga meningkatkan efektifitas pengendalian atas piutang usaha.

2.4. Pencatatan Piutang

Potongan kuantitas adalah potongan yang diberikan oleh penjual kepada pembeli, apabila pembeli barang melebihi pada suatu jumlah tertantu. Potongan kuantitas ini diberikan oleh penjual, dengan maksud agar barangnya penjual cepat laku. Potongan kuantitas ini tidak dicatat didalam bukubuku akuntansi karena potongan kuantitas hanyalah cara menetapkan harga faktur untuk mempercepat penjualannya. pencatatannya adalah sebagai berikut:

piutang	Rp xxx	
penjualan		Rp xxx

(mencatat penjualan)

Potongan tunai adalah potongan penjualan yang diberikan oleh penjual kepada pembeli, dengan maksud agar pembeli mau membayar lebih cepat dibandingkan dengan periode kredit yang diberikan. Potongantunai biasanya dinyatakan dengan 2/10, n/30 atau 2/10, n/AB (akhir bulan). 2/10 merupakan tarif potongan artinya pembeli akan mendapat potongan 2% apabila membayar kurang atas sama dengan 10 hari sejak pembelian dilakukan. Sedangkan n/30 atau n/AB

(akhir bulan) merupakan periode kredit yang diberikan. Artinya pembeli lama 30 (tiga puluh) hari atau pada akhir bulan harus sudah melunasi hutangnya.

Potongan tunai ini akan mempercepat tagihan kepada langganan karena potongan tunai sebenarnya merupakan bukti efektif yang tinggi, yang akan diterima oleh pembeli. Selama 40 hari (60-20) hari untuk mendapatkan potongan tunai 4% atau mendapatkannya sebesar 36% pertahun (4% x 360/40). Potongan tunai atau bunga efektif yang tinggi ini akan merangsang pembeli untuk membayar lebih cepat dibandingkan dengan periode pemberian kredit.

Oleh sebab itu potongan tunai ini akan menguntungkan baik bagi pembeli atau mendapatkan bunga efektif yang tinggi, sedangkan bagi penjual, manfaatnya adalah :

a. Mempercepat penagihan yang dilakukan, sehingga pebjual segera dapat menggunakan uang tagihan tersebut untuk operasi.
b. Mengurangi adanya kerugian piutang sebagai akibat tak tertagihnya piutang.

Bagimanapun penentuan potongan tunai ini akan merugikan penjual, apabila tidak ditetapkan dengan cara yang hati-hati. Oleh karena potongan tunai ini akan mengakibatkan penerimaan penjual akan berkurang, maka perlu dipertimbangkan secara hati-hati penetapan potongan tunai tersebut

Menurut akuntansi, pencatatan potongan tunai ada 3 (tiga metode yaitu :

a. Piutang dan penjualan dicatat dengan harga kotor

Dalam metode harga kotor ini, piutang dan penjualan dicatat dengan harga faktur seperti kalau tidak ada potongan tunai tetapi kalau nantinya pembeli memperoleh potongan tunai, maka selisih antara piutang dengan pembayaran pembeli yang memperoleh potongan tunai, akan dicatat sebagai potongan

penjualan. Tetapi kalau pembeli tidak mendapat potongan tunai maka jumlah piutang dengan pembayaran pembeli akan sama, sehingga pada akhir tahun tidak ada penyesuaian.

b. Piutang dan penjualan dicatat dengan harga bersih

Dalam metode harga bersih ini, piutang dan penjualan dicatat dengan harga faktur setelah dikurangu dengan potongan tunai kpembeli memperoleh potongan tunai, maka piutang dengan pembayaran pembeli akan sama. Tetapi kalau pembeli tidak mendapat potongan tunai maka penerimaan uang dari pembeli lebih besar dibandingkan dengan piutang yang telah dicatat. Oleh sebab itu selisih antara piutang dengan penerimaan uang dari pembeli akan dicatat dalam rekening potongan penjualan yang tidak diambil (merupakan perkiraan pendapatan). Pada akhir periode akuntansi akan dibuat penyesuaian terhadap piutang yang tidak mendapatkan potongan tunai, yaitu mencatat debit piutang dan kredit potongan penjualan yang tidak diambil. Kemudian pada awal periode akuntansi diadakan jurnal reversing dan penerimaan uang dari pembeli dicatat dengan cara yang sama yaitu debit kas dan kreditnya adalah piutang dan potongan penjualan yang tidak diambil.

c. Piutang dicatat dengan harga kotor sedangkan penjualan dicatat dengan harga bersih

Metode ini sering disebut metode cadangan. Dalam metode cadangan ini piutang dicatat dengan harga faktur setelah dikurangi dengan potongan tunai, dan selisih antara penjualan dengan piutang dicatat didalam rekening cadangan potongan penjualan ini pada tanggal neraca dicantumkan sebagai pengurangan piutang. Hal ini bermanfaat untuk menjelaskan tentang penagihan yang

diterapkannya, sehingga piutang benar-benar menggambarkan suatu jumlah yang dapat direalisasikan (ditagih). Apabila nanti pembeli mendapat potongan tunai maka kas akan didebit dengan jumlah yang diterima, sedangkan piutang akan dikredit dengan jumlah penerimaan uang dari pembeli setelah ditambahkan dengan potongan tunai yang diperoleh pembeli.

Terjadi apabila tidak potongan tunai maka kas dan piutang akan dicatat dengan jumlah yang diterima dari pembeli. Kemudian ditambah dengan jurnal lagi yaitu cadangan potongan penjualan, potongan tunai (yang tidak diambil).

Potongan penjualan yang tidak diambil selanjutnya pada akhir periode akuntansi diadakan penyesuaian tentang adanya piutang yang tidak mendapat potongan tunai, yaitu dengan mendebit cadangan potongan penjualan dan mengkredit potongan penjualan yang tidak diambil. Dan pada awal periode akuntansi berikutnya diadakan jurnal reversing, sedangkan pada waktu penerimaan pembayaran dari pembeli, dicatat sama seperti kalau pembeli tidak mendapat potongan tunai.

Metode harga bersih dan metode cabang sangat baik digunakan, karena didalam metode ini, piutang dicantumkan dengan jumlah yang dapat direalisasikan. Sedangkan pendapatan penjualan juga dapat dihitung dengan tepat. Namun demikian metode harga kotor dan metode cadangan juga memiliki kebaikan, yaitu apabila terjadi penjualan retur, maka piutang dikredit sejumlah nilai penjualan retur itu sendiri, karena piutang dicatat dengan harga faktur. Sedangkan didalam metode harga kotor, apabila banyak langganan yang biasa mendapat potongan tunai, maka piutang dan penjualan akan dicatat terlalu besar, sehingga pada keadaan seperti ini metode harga kotor tidak baik digunakan.

Penjualan retur : Apabila perusahaan menjual harganya maka ada kemungkinan bahwa barang yang telah dijual itu, rusak dijalan atau karena sebab lain. Sehingga barang tersebut dikembalikan ke perusahaan. Bagi pengembalian penjualan seperti sering di sebut panjualan retur itu mungkin melewati akhir periode akuntansi, maka didalam laporan keuangan piutang dan penjualan akan dicatat terlalu besar. Untuk menghidari pencatatan terlalu besar di dalam laporan keuangan, maka perlu dibentuk cadangan penjualan retur dengan mengadakan taksiran berdasarkan yang terjadi. Sedangkan pencatatannya adalah debit pada rekening penjualan retur sedangkan kredit pada rekening cadangan penjualan retur . Penjualan retur pada laporan keuangan dicantumkan didasar laporan rugi laba sebagai pengurangan penjualan. Sedangkan rekening cadangan penjualan retur dicantumkan didalam neraca sebagai pengurangan piutang.

2.5. Penghapusan Piutang

Apabila kerugian piutang dicatat pada saat terjadinya penjualan dengan menaksir jumlah piutang yang tidak dapat ditagih, maka penghapusan piutang timbul apabila piutang sudah benar-benar tidak dapat ditagih. Tanpa memperhatikan kapan periode terjadinya, penghapusan piutang dibuat dengan mendebit rekening cadangan kerugian piutang dan mengkredit rekening piutang. Sehingga piutang tetap akan menunjukkan jumlah yang dapat direalisasikan. Sebagai contoh dibawah ini, data yang digunakan oleh PT. FARIDA untuk menghapus piutangnya,

Piutang	Rp. 19.200.000,-
Cadangan Kerugian piutang (SK)	Rp. 1. 815.000,-
Piutang yang tidak dapat ditagih	Rp. 640.000,-

Pada saat penghapusan piutang catatan yang di buat adalah sebagai berikut :

Cadangan kerugian piutang Rp. 640.000,-

Piutang Rp. 640.000

(mencatat penghapusan piutang)

Dengan adanya penghapusan piutang ini jumlah piutang tetap dapat dicantumkan sebesar yang dapat direalisasikan. Jumlah piutang yang dapat direalisasikan sebelum penghapusan piutang adalah Rp. 19.200.000,- - Rp. 1.815.000,- = Rp. 17.385.000, Sedangkan jumlah piutang yang dapat direalisasikan sesudah penghapusan piutang adalah (Rp. 19.200.000,- - Rp. 640.000,-) - (Rp. 1.815.000 - Rp. 640.000) = Rp. 19.200.000 - Rp. 1.175.000 = Rp. 17.385.000. Dengan adanya penghapusan piutang tidak mempengaruhi jumlah piutang yang dapat direalisasikan yang dicantumkan dalam neraca.

Kadangkala, penghapusan piutang terjadi pada satu periode sebelum penyesuaian kerugian piutang di buat. Sehingga dimungkinkan rekening cadangan kerugian piutang menunjukkan saldo debit. Apabila digunakan pendekatan neraca, maka penyesuaian kerugian piutang memperhitungkan cadangan kerugian piutang saldo debit ini. Sedangkan jika digunakan pendekatan laporan rugi laba, saldo cadangan kerugian piutang saldo debit ini tidak dimasukkan dalam perhitungan penentuan kerugian piutang. Taksiran kerugian

piutang dapat berbeda dengan kerugian piutang yang benar-benar terjadi akibat tidak tertagihnya piutang. Dalam keadaan seperti ini perlu di sesuaikan penentuan kerugian piutang dalam prosentase. Sehingga informasi yang disajikan didalam laporan keuangan dapat menggambarkan nilai piutang yang dapat ditagih (direalisasikan) diwaktu yang akan datang.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM