BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Piutang

2.1.1.1 Pengertian Piutang

Piutang merupakan komponen aktiva lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang paling besar setelah kas. Piutang timbul akibat adanya penjualan jasa secara kredit, bisa juga melalui pemberian pinjaman. Adanya piutang manunjukan terjadinya penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan sebagai salah satu upaya perusahaan dalam meningkatkan penjualan. Berikut pengertian piutang menurut para pakar yaitu :

Menurut Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini (2009:177) piutang adalah sebagai berikut :

"Suatu tagihan terhadap perusahaan atau orang-orang tertentu yang timbul akibat penjualan kredit atau disebabkan perusahaan telah memberikan jasa tertentu".

Menurut Warren, Reeve, Fess (2005:404), pengertian piutang yaitu :

"Piutang usaha *(account receivable*) timbul akibat adanya penjualan kredit. Sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya".

2.1.1.2 Klasifikasi Piutang

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi. Berikut klasifikasi piutang menurut beberapa pakar yaitu :

Menurut Keiso, Weygandt, Warfield (2002:38), piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Piutang lancar (piutang jangka pendek)
b. Piutang tak lancar (jangka panjang)

Menurut Warren, Reeve, Fess (2005:404), piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Piutang usaha (*Account Recevable*)
   Yaitu piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan.
2. Piutang Wesel / Wesel Tagih (*Notes Recevable*)
   Yaitu junlah terhutang bagi pelanggan jika perusahaan telah menerbitkan surat hutang formal. Wesel biasanya digunakan untuk jangkla waktu yang pembayaran lebih dari 60 hari. Jika wesel diperkirakan akan tertagih dalam jangka waktu satu tahun, maka dalam neraca wesel diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.
3. Piutang lain-lain
   Yaitu meliputi piutang bunga, piutang pegawai, dan piutang dari perusahaan. Jika piutang lain-lain diperkirakan dapat ditagih dalam jangka wakt satu tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

2.1.1.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang

Menurut Bambang Riayanto (2001:85) faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah sebagai berikut :

1. Volume penjualan kredit
   Makin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualn kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit
   Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit bearti semakin kecil besarnya jumlah piutang.
3. Ketentuan dalam pembatasan kredit
   Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relative besar maka besarnya piutang juga semakin besar.
4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang.
   Perusahaan dapat menjalankan kebikjaksanaan dalam pengumpulan piutang dalam 2 cara yaitu pasif dan aktif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan lain yang menggunakan kebijaksanaanya secara pasif.
5. Kebiasaan membayar dalam pelanggan
   Semua piutang yang diperkirakan akan terealisasikan menjadi kas dalam setahun di neraca disajikan dalam pada bagian aktiva lancar.

2.1.1.4 Penilaian Piutang

Piutang dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih *(net realizable value)* yaitu nilai kas yang diharapkan akan diterima seperti yang diungkapkan oleh Zaki Baridwan (2004:125), penilaian utang sebagai berikut :

> "Piutang termasuk dalam komponen aktiva lancar. Dalam hubunganya dalam penyajian piutang didalam neraca digunakan dasar pengakuan nilai realisasi atau penyelesaian. Dasar pengukuran ini mengatur bahwa piutang dinyatakan sesuai bruto tagihan dikurangi taksiran jumlah yang tidak dapat diterima."

Sedangkan menurut James D. Stice (2009:247) yang diterjemahkan oleh Syam Setya penilaian piutang sebagai berikut :

> "Semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas dimasa yang akan datang".

2.1.1.5 Umur Piutang

Salah satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan menerapkan presentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi, misalnya akhir bulan atau akhir tahun, dibuat daftar piutang. Ini adalah rincian saldo piutang menurut nama pelanggan pada suatu saat tertentu. Agar dapat diketahui berapa lama piutang suatu pelanggan telah berlalu, daftar piutang, biasanya, dikelompokkan menurut umur. Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang. Biasanya umur piutang dikelompokkan menurut jumlah hari tertentu. Saldo piutang untuk satu pelanggan mungkin termasuk dalam satu atau lebih kelompok umur piutang.

Menurut Indriyo dan Basri (2002:209) dengan diketahui umur piutang maka akan dapat diketahui:

1. Piutang-piutang mana yang sudah dekat dengan jatuh tempo dan harus ditagih
2. Piutang-piutang yang sudah lewat jatuh tempo dan perlu dihapuskan karena tidak sudah tidak dapat ditagih kembali

Umur piutang sering digunakan dalam praktek. Umur piutang ini mengindikasi akun mana yang memerlukan perhatian khusus dengan memperlihatkan umur piutang usaha. Umur piutang biasanya tidak disusun untuk menentukan beban piutang tak tertagih, tetapi sebagai alat pengendalian untuk menentukan komposisi piutang dan mengidentifikasi piutang yang diragukan.

Jumlah kerugian piutang yang dihitung dengan cara analisis umur piutang ini sudah mempertimbangkan saldo rekening cadangan kerugian piutang merupakan jumlah kerugian piutang.

Bila perusahaan menetapkan syarat waktu penjualan kredit 20 hari, maka hanya sebesar 50% dari nilai piutang yang tidak bermasalah. Sebaliknya piutang yang berumur lebih dari 21 hari sampai dengan lebih dari 60 hari yang berjumlah 50% maka dikatakan bahwa perusahaan tersebut mengalami masalah yang serius dengan pelangganya.

Dengan menggunakan umur piutang, perusahaan dapat mengetahui posisi piutang pada periode tertentu sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat serta untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan

2.1.2 Pengertian Piutang Tak Tertagih

Menurut Carl S. Warrant, James M. Reeve dan Philip E. Fess (2005: 395) yang diterjemahkan oleh Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan pengertian piutang tak tertagih *(bad debt)* adalah sebagai berikut:

"Beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang"

Dari pengertian mengenai piutang dan piutang tak tertagih dapat disimpulkan bahwa piutang usaha muncul apabila seseorang melakukan penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pembeli dengan jumlah transaksi yang terjadi.

2.1.3 Pengertian Piutang Tak Tertagih Menurut PT.PLN (Persero)

Dalam suatu penjualan secara kredit terdapat resiko yang cukup besar seperti terjadinya pailit hutang terhadap perusahaan yang terhutang, maka perusahaan biasanya mencadangkan piutang yang kemungkinan tidak dapat di

tagih, sehingga apabila ternyata piutang tersebut tidak dapat ditagih, maka dapat dilakukan penghapusan terhadap piutang tersebut. Pelaksanaan penghapusan piutang perusahaan tidak akan mengalami kerugian, karena dari awal sudah menetapkan cadangan piutang tak tertagih.

Piutang tak tertagih timbul karena adanya penunggakan dalam pembayaran listrik dalam jangka waktu 3 (tiga) bulan berturut-turut, maka PT.PLN (Persero) akan mencabut aliran listriknya. Maka definisi dari piutang ragu-ragu menurut keputusan Direksi PT.PLN(Persero) No.348 (2007) menyatakan definisi piutang tak tertagih sebagai berikut :

1. Piutang Pelanggan adalah kewajiban yang harus dibayar oleh pelanggan kepada PLN, yang berkaitan dengan penjualan tenaga listrik dan tahigan lainnya yang berhubungan dengan pelanggan PLN.
2. Piutang lainnya adalah piutang yang bukan piutang pelanggan.

Berdasarkan Keputusan Direksi PT PLN (Persero) No.348 (2007) tentang Petunjuk Pelaksanaan Penghapusan Piutang mengemukakan pengertian piutang tak tertagih adalah :

"Piutang pelanggan yang tidak dilunasi oleh Penanggung Hutang karena sukar ditagih atau diragukan pembayarannya serta telah dilaksanakan pemutusan rampung aliran tenaga listrik".

Maka dapat disimpulkan bahwa piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak dapat dilunasi oleh Penanggung Hutang setelah tiga bulan berturut-turut dan sukar ditagih atau diragukan pembayarannya serta melaksanakan pemutusan rampung aliran tenaga listrik. Pemutusan rampung adalah pembongkaran dan pengambilan KWH meter dari pelanggan untuk diserahkan ke gudang.

2.1.4 Metode Yang Digunakan Untuk Menghitung Penilaian Piutang Tak Tertagih menurut PSAK No. 9 par. 07

Ada beberapa metode untuk menghitung piutang yang tidak bisa ditagih. Metode yang biasa digunakan mendasarkan perhitungan atas data penjualan atau umur piutang. Perhitungan yang didasarkan pada angka-angka penjualan dapat ditentukan dengan mengambil persentase baik dari total penjualan ataupun penjualan kredit. Semakin lama pelunasan piutang dilakukan bukan pada tanggal pembayaran yang telah ditentukan, maka semakin tinggi kemungkinan untuk tidak membayar. Jika perhitungannya lebih besar daripada saldo Penyisihan Piutang Ragu-ragu, maka kelebihannya harus didebitkan ke Beban Perkiraan yang Tidak Bisa Ditagih dan dikreditkan ke Penyisihan Piutang Ragu-ragu. Terdapat 2 (dua) metode untuk mencatat piutang tak tertagih yaitu :

1. Metode penghapusan langsung

Metode penghapusan langsung merupakan metode yang digunakan untuk mencatat kerugian akibat adanya piutang tak tertagih. Dalam metode ini, perusahaan tidak melakuakn pencatatan ataupun selama suatu piutang belum ditentukan sebagai piutang tak tertagih dan akan dihapuskan. Metode ini akan mengabaikan kemungkinan akan adanya kerugian piutang tak tertagih sampai suatu piutang terbukti tak tertagih. Tidak ada penyisihan dimuka yang dibuat untuk piutang tak tertagih. Dalam hal ini piutang tak tertagih merupakan jumlah piutang yang benar-benar tak tertagih dalam suatu periode akuntansi.

Menurut M.Munandar (2006:77) metode langsung adalah sebagai berikut:

> “pembukuan penghapusan piutang baru akan dilakukan pada saat suatu piutang benar-benar dinyatakan ridak tertagih lagi oleh perusahaan, pada saat itulah diadakan pencatatan kerugian tersebut kedalam perkiraan

> penghapusan piutang di sebelah debit, serta mengkreditkan perkiraan piutang dalam jumlah yang sama guna mengeluarkan piutang yang tidak tertagih itu dari catatan."

Metode ini mengasumsikan bahwa dari setiap penjualan yang dihasilkan piutang usaha dengan baik, dan bahwa kejadian selanjutnya membuktikan bahwa piutang tertentu tidak dapat ditagih dan tidak bernilai. Metode penghapusan langsung ini pada umunya digunakan oleh perusahaan kecil, yang penjualanya lebih banyak secara tunai dari pada kredit atau pencatatan tentang penjualan kreditnya lebih singkat.

2. Metode Cadangan

Menurut metode ini , setiap akhir periode setiap perusahaan memerlukan penaksiran besarnya piutang yang rak tertagih. Pada saat ini jumlah yang diperkirakan yang tidak tertagih dianggap dan dicatat sebagai kerugian, dengan cara mendebitkan kedalam perkiraan penghapusan piutang. Akan tetapi pada saat ini jumlah piutang yang tak tertagih belum dikeluarkan dalam perkraan piutang, melainkan baru dianggap dan di catat sebagai cadangan piutang yang sekiranya tidak tertagih. Menurut Munandar (2006:77) Metode cadangan adalah :

> "Bilamana pada suatu nanti piutang yang dicadangkan tidak tertagih itu benar-benar tidak tertagih, maka jymlah tersebut harus dikeluarkan dari catatan perkiraan cadangan penghapusan piutang, karena status cadangan telah berubah menjadi suatu kepastian yang tidak tertagih lagi"

Dengan demikian perkiraan cadangan penghapusan piutang harus didebitkan sebesar piutang yang dinyatakan tidak tertagih tersebut, maka jumlah itu pula harus dikeluarkan dari catatan perkiraan piutang yakni dengan cara mengkreditkan sebesar jumlah tersebut

2.1.5 Prosedur Penghapusan Tak Tertagih

Piutang tak tertagih timbul karena adanya tagihan terhadap pelanggan yang berkaitan dengan tagihan listrik yang sukar ditagih dan membuat piutang macet. Oleh karena itu dalam 3 (tiga) bulan konsumen belum membayar tagihan tersebut, maka PT.PLN (Persero) akan melakukan penghapusan piutang macet menjadi piutang ragu-ragu. Menurut keputusan Direksi PT.PLN (Persero) Nomor: 348.K/DIR/2007 prosedur penghapusan piutang tak tertagih adalah :

> " piutang lancar yang sudah menjadi piutang ragu-ragu dan sudah dibuatkan BAPR (berita acara penelitian piutang ragu-ragu) dan DPR (daftar piutang ragu-ragu)."

Dengan demikian dalam prosedur penghapusan piutang tak tertagih, piutang lancar sudah menjadi piutang tak tertagih agar dapat dihapuskan. Dan apabila piutang lancar belum diubah menjadi piutang tak tertagih maka piutang tersebut tidak dapat dihapuskan.

2.1.6 Prosedur

2.1.6.1 Pengertian Prosedur

Prosedur adalah kelompok pekerjaan pencatatan yang erat sekali hubungannya yang meliputi suatu sub fungsi daripada suatu fungsi tertentu. Kemudian prosedur juga dapat diartikan suatu urutan kegiatan klerikal yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu perlakuan yang seragam terhadap transaksi perusahaan yang terjadi secara berulang-ulang.

Pengertian prosedur dalam Kamus Lengkap Bahasa Indonesia (2006:446) adalah sebagai berikut :

> "Prosedur merupakan tahap-tahap kegiatan di dalam melaksanakan suatu kegiatan dan, metode langkah dini, langkah secara nyata dalam memecahkan suatu masalah."

Pengertian Prosedur menurut Jogiyanto (2005:1) dalam buku "Analisis dan Desain Informasi Terstruktur"yang dikutip dari pendapat Richard F Neuchal (2005:1) adalah sebagai berikut :

> "Prosedur adalah urutan-urutan operasi klerikal (tulis-menulis), biasanya melibatkan beberapa orang didalam satu atau lebih departemen, yang diterapkan untuk menjamin penanganan yang seragam dari transaksi-transaksi bisnis yang terjadi".

Sedangkan menurut La Midzan dan Azhar Susanto (2007:264)

> "Prosedur adalah suatu urut-urutan pekerjaan tata usaha yang biasanyazmelibatkan beberapa petugas didalam suatu bagian atau lebih yang diadakan untuk menjamin pelaksanaan yang seragam dalam transaksi-transaksi berulang-ulang dalam perusahaan"

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur adalah suatu urutan langkah-langkah pemrosesan data atau urutan kegiatan klerikal yang terdiri atas beberapa tahapan yang melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang bertujuan untuk menjamin agar suatu kegiatan usaha transaksi perusahaan yang dilakukan berulang-ulang telah sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

2.2 Kerangka Pemikiran

Piutang perusahaan timbul karena adanya kebijakan perusahaan dalam proses kegitan perusahaan dengan system kredit. Sehingga menghasilkan istilah piutang perusahaan terhadap pelanggan. Namun saat ini istilah piutang lebih identik dengan proses jual beli yang dilakukan perusahaan.

Dalam kegiatan operasional perusahaan PT.PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten memiliki piutang perusahaan yang cukup kompleks,salah satu piutang yang dimiliki adalah piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih timbul karena dari operasional perusahaan dalam bidang jasa pelayanan listrik terhadap masyarakat atau konsumen. Sebagaimana kita ketahui wilayah pasar PLN merupakan masyarakat, maka PLN berpeluang memiliki piutang ragu-ragu.

Menurut Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini (2009:177) piutang adalah sebagai berikut :

> "Suatu tagihan terhadap perusahaan atau orang-orang tertentu yang timbul akibat penjualan kredit atau disebabkan perusahaan telah memberikan jasa tertentu".

Piutang PT.PLN (Persero) sebagai asset perusahaan, maka pengelolaannya harus dilaksanakan secara tertib dan benar sehingga dapat dipertanggungjawabkan sesuai dengan peraturan yang berlaku. Piutang PT.PLN (Persero) yang terdiri dari piutang pelanggan dan piutang lainnya jika tidak dilunasi oleh penanggung hutang pada saat jatuh tempo sesuai dengan perjanjian dapat menumbulkan piutang macet dan merugikan PT.PLN (Persero).

Menurut Keputusan Direksi PT.PLN No.348 (2007) piutang tak tertagih adalah sebagai berikut :

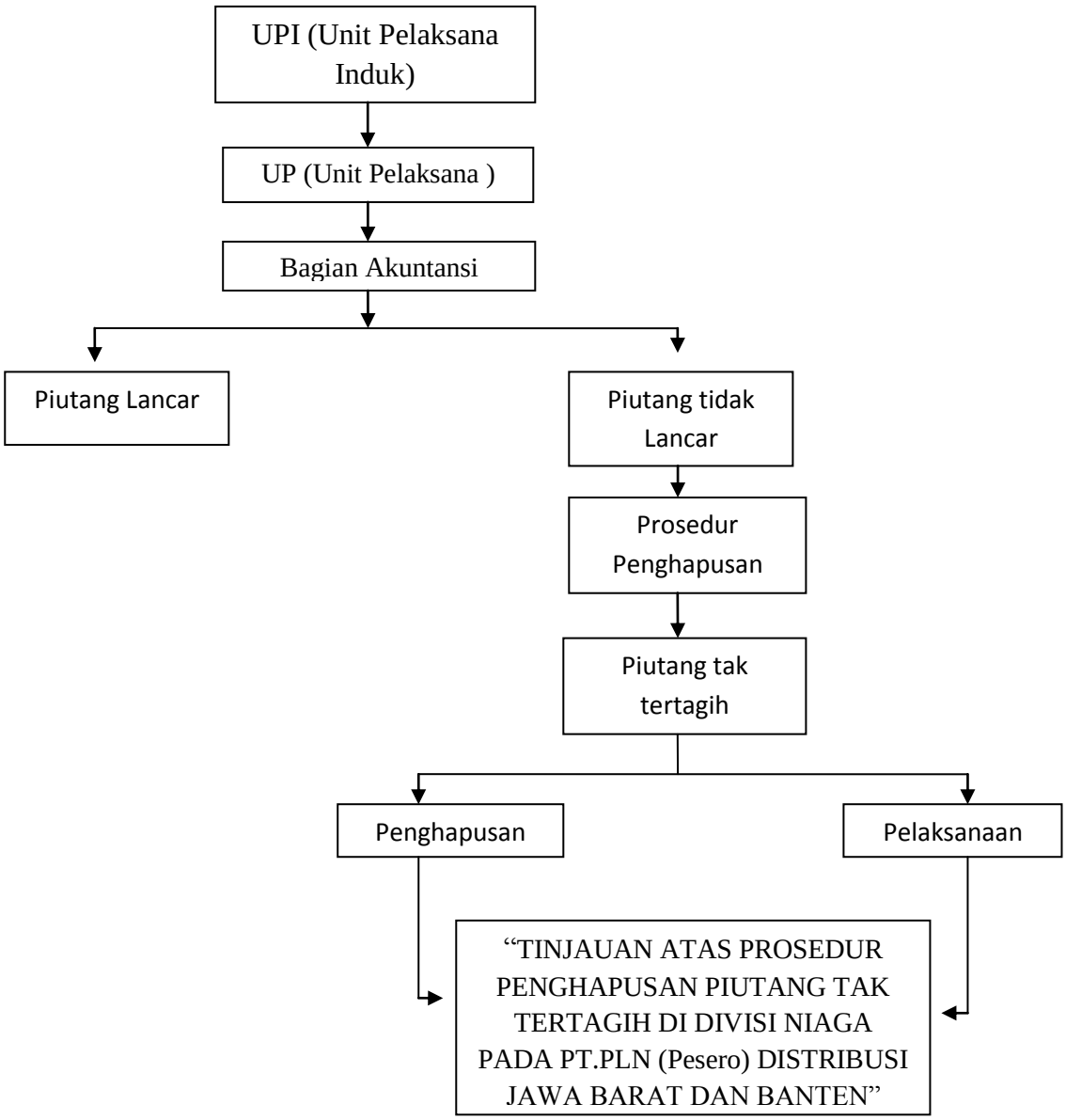
"Piutang pelanggan yang tidak dilunasi oleh Penanggung Hutang karena sukar ditagih atau diragukan pembayarannya serta telah dilaksanakan pemutusan rampung aliran tenaga listrik".

Menurut Soemarso(2007) piutang lancar adalah

> "piutang pelanggan yang tidak dilunasi oleh penanggung hutang dalam jangka waktu tertentu dan sudah jatuh tempo yang ditentukan ditentukan oleh perusahaan"

Berdasarkkan ketentuan tersebut, maka piutang pelanggan yang digolongkan sebagai piutang lancar sudah jatuh tempo akan diubah menjadi piutang tak tertagih. Penghapusan piutang tak tertagih hanya akan dilakukan seizing mentri keuangan melalui proses yang sangat panjang dan dengan syarat-syarat tertentu. Oleh karerna itu, jumlah piutang tak tertagih setiap tahunnya cenderung akan semakin meningkat karena penghapusannya hanya dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu dilunasi pelanggan dan dihapuskan oleh mentri keuangan.

Dalam pelaksanaan penghapusan piutang tak tertagih ada beberapa pihak yang bersangkutan dalam proses penghapusannya, yaitu PLN Unit, PLN Pusat, Direktur Keuangan, Dewan Komisaris dan Deputi Direktur Akuntansi. Usulan tersebut pertama kali di usulkan oleh PLN Unit ke PLN Pusat, setelah itu PLN Pusat akan mengajukan permohonan persetujuan dari Direktur keuangan kepada Dewan Komisaris Setelah itu Dewan komisaris akan melaporkan ke Direktur Akuntansi apakah permohonan penghapusan piutang tak tertagih tersebut dapat dihapuskan, Agar proses penghapusan tidak rumit, penulis akan menyajikan skema kerangka pemikiran tersebut dibawah ini :



Bagan Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1