BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pencatatan

2.1.1.1 Pengertian Pencatatan

Pencatatan sangat perlu dilakukan pada setiap kegiatan yang akan dan telah dilakukan untuk merekam dalam bentuk tulisan secara rinci rencana kegiatan yang akan dilakukan dan merekam hasil kegiatan yang telah dilakukan.

Menurut **Henry Simamora (2000:4)** mengemukakan bahwa yaitu :

"Pencatatan adalah pembuatan suatu catatan pembukuan, kronologis kejadian yang terjadi, terukur melalui suatu cara yang sistematis dan teratur.

Menurut **Mulyadi (2008:196)** mengemukakan bahwa:

"Pencatatan adalah suatu urutan ketiga klerikal biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam terhadap transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang".

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pencatatan adalah suatu kegiatan penghimpunan data dengan cara mencatat yang mampu memberikan satu kesatuan informasi.

2.1.1 Piutang

2.1.2.1 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 dan barang 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 **Herry (2009:266)** piutang adalah sebagai berikut :

"piutang meliputi semua hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa di masa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa yang lalu."

Menurut **Hadri Mulya (2009:198)** pengertian piutang yaitu :

> **"piutang adalah berupa hak klaim atau tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan"**

Menurut **Slamet Sugiri (2009:43),** pengertian piutang :

> **"piutang adalah tagihan baik kepada individu-individu maupun kepada perusahaan lain yang akan diterima dalam bentuk kas"**

Menurut **Warren, Reeve, Fess (2005:3),** yang diterjemahkan oleh **Aria Farahmita** 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".**

Dari beberapa pengertian tersebut peneliti menyimpulkan bahwa piutang adalah hak penagihan kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang timbul akibat adanya penjualan barang atau jasa secara kredit.

2.1.2.2 Klasifikasi Piutang

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

Menurut **Keiso, Weygandt, Warfield (2008:346),** yang diterjemahkan oleh **Emil Salim** piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

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

Menurut **Warren, Reeve, Fess (2005:404**), yang diterjemahkan oleh **Aria Farahmita** 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.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan piutang mempunyai beberapa jenis , diantaranya piutang usaha, piutang ini berasal dari penjualan barang maupun jasa di suatu perusahaan, kemudian piutang lancar. Piutang lancar berarti sama seperti piutang jangka pendek yang waktu pembayarannya kurang ataupun dalam kurun waktu 1 tahun.

2.1.2.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang

Menurut **Bambang Riyanto (2010:85)** 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.

2.1.2.4 Penilaian Piutang

Piutang dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih *(net realizable value)* yaitu nilai kas yang diharapkan akan diterima seperti yang diungkapkan oleh **Zaki Baridwan (2006:125)**, 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".**

2.1.2.5 Metode Piutang Tak Tertagih

Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik pembeli, sehingga volume penjualan meningkat dan menaikkan pendapatan perusahaan. Dipihak lain penjualan secara kredit sering kali mendatangkan kerugian yaitu apabila si debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Bila suatu barang atau jasa dijual secara kredit, biasanya sebagian dari piutang langganan tidak dapat ditagih. Hal ini sudah merupakan gejala umum dan resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit.

Betapapun telah teliti didalam mengevaluasi kondisi pelanggan dalam pembelian kredit dan sangat efesien prosedur penagihan piutang, namun kenyataannya masih terdapat sejumlah pelanggan yang tidak dapat memenuhi kewajibannya. Biaya operasi yang timbul dari tak tertagihnya piutang tersebut disebut kerugian dari piutang tak tertagih.

Piutang Tak Tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya pailit/bangkrut, force major, karakteristik pelanggan. Semakin banyak piutang usaha yang diberikan maka semakin banyak pula jumlah piutang yang tak terbayar.

Menurut **Herry (2002:269)** Jika perusahaan tidak mampu menagih piutang dari pelanggan sehingga menciptakan beban, maka disebut dengan beban piutang tak tertagih

Menurut **Kieso (2007:350)** yang diterjemahkan oleh **Emil salim** piutang tak tertagih adalah sebagai berikut :

> **"Kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat pada akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba".**

Sedangkan menurut **James D. Stice (2009:417)** yang diterjemahkan oleh **Syam Setya** piutang tak tertagih adalah sebagaia berikut :

> **"piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih karena penjualan secara kredit, yang merupakan kerugian bagi kreditur"**

Maka penulis menyimpulkan bahwa piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak terbayarkan oleh konsumen.

Tidak ada satupun ketentuan umum yang merupakan pedoman untuk menetukan kapan suatu piutang tak tertagih. Kenyataanya bahwa seorang debitur gagal untuk membayar kewajibanya. Apabila debitur tersebut bangkrut barulah ada petunjuk pasti bahwa sebagian atau seluruh piutang terhadap debitur tersebut tidak dapat tertagih.

Piutang yang telah ditetapkan sebagai piutang tak tertagih bukan merupakan aktiva lagi, oleh karena itu harus dikeluarkan dari pos piutang dalam neraca. Piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian, dan kerugian ini harus dicatat sebagai beban (*expense),* yaitu beban piutang tak tertagih *(bad debt*

expense), yang disajikan dalam laporan laba rugi. Semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan yang digunakan manajemen dalam pengambilan keputusan.

Berikut penyajian pos piutang tak tertagih dalam laporan keuangan

Tabel 2.1
Penyajian pos piutang tak tertagih

Keterangan	Debit	Kredit
Beban piutang tak tertagih		
Bad debt expense *Account receivable*	xxx	 xxx
Memunculkan kembali beban piutang yang telah dihapuskan		
Account receivable *Bad debt expense*	xxx	 xxx
Penerimaan kas dari piutang yang telah dihapuskan		
Cash *Account receivable*	xxx	 xxx

Terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih yaitu :

1. Metode Penghapusan Langsung (*direct write method*)

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. Setelah suatu piutang ditentukan untuk dihapuskan perusahaan membuat jurnal sebagai berikut :

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 Penyisihan (*allowance method)*

Metode ini menggunakan penyisihan atau cadangan *(allowance*) dalam mencatat kerugian yang timbul akibat adanya piutang tak tertagih. Dalam hal ini pihak manajemen tidak menunggu sampai suatu piutang benar-benar tidak apat ditagih, melainkan membuat suatu perkiraan jumlah kemungkinan piutang yang tidak dapat ditagih. Jumlah piutang yang tidak akan tertagih tersebut dapat diramalkan dari pengalaman masa lalu. Berdasarkan metode ini ada jurnal-jurnal yang dibutuhkan dalam menangani kerugian piutang-piutang tak tertagih, jurnalnya sebagai berikut :

Tabel 2.2
Perbedaan metode penghapusan piutang tak tertagih

Kondisi	Metode langsung	Metode penyisihan
Pengakuan piutang	Piutang usaha Penjualan	Piutang usaha penjualan
Menaksir kerugian akibat piutang tak tertagih	-	Beban piutang ragu-ragu Cadangan piutang ragu-ragu
Piutang dihapuskan dari pembukuan	Beban piutang ragu-ragu Piutang usaha	Cadangan piutang ragu-ragu Piutang usaha
Piutang yang telah dihapuskan kemudian diterima pembayaranya	Piutang usaha Beban piutang ragu-ragu Kas Piutang usaha	Piutang usaha Cadangan piutang ragu-ragu Kas Piutang usaha

2.1.2.6 Metode Penyisihan Piutang Tak tertagih

Sebelum perusahaan menghapuskan piutang-piutangnya, terkadang perusahaan tertentu akan menyisihkannya terlebih dahulu piutang-piutang tersebut, jika pihak penanggung piutang sudah benar - benar tidak mampu membayar hutangnya maka perusahaan akan menghapuskan piutang tersebut.

Pengertian penyisihan piutang menurut **Keputusan Direksi PT. PLN (Persero) No.343/K/DIR/2007**, bahwa

"Penyisihan piutang adalah penyisihan atas sejumlah piutang yang kemungkinan tidak dapat tertagih dan disajikan di neraca sebagai pengurang akan piutang pelanggan, sehingga angka yang tersaji di neraca adalah netto (piutang yang dapat direalisasi".

2.1.2.7 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 (2006:209**) 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.

Dibawah ini disajikan contoh skedul umur piutang (*aging schedule)* untuk memberikan ilustrasi yang lebih jelas :

Tabel 2.3
Skedul umur piutang *(Aging Schedule)*

Umur piutang (hari)	% dari nilai total piutang
0-20	50
21-30	20
31-45	15
46-60	3
>60	12
TOTAL	100

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

2.1.3 Pencatatan Piutang

Menurut **Henry Simamora (2006:229)** menyatakan bahwa :

"**Prosedur pencatatan piutang terdiri dari pengakuan piutang, penerimaan piutang, pencatatan piutang ragu-ragu, pencatatan penyisihan piutang dan pemulihan/penerimaan kembali piutang yang telah dihapuskan.**"

Menurut **Mulyadi**, **(2008:257)** menyatakan bahwa:

“Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur.”

Mutasi piutang adalah disebabkan oleh transaksi penjualan kredit, penerimaan kas dari debitur, retur penjualan dan penghapusan. Prosedur pencatatan piutang merupakan prosedur akuntansi untuk mencatat timbulnya piutang sehingga hanya melibatkan bagian piutang.

Pada umumnya, fungsi bagian piutang dapat digolongkan menjadi tiga yaitu:

1. Membuat catatan piutang yang dapat menunjukan jumlah-jumlah piutang kepada tiap-tiap langganan. Catatan ini disusun sedemikian rupa sehingga dapat diketahui sejarah tiap-tiap langganan, jumlah maksimum kredit dan keterangan-keterangan lain yang diperlukan. Karena bagian kredit bertugas untuk menyetujui setiap penjualan kredit, maka catatan yang dibuat oleh bagian piutang ini akan menjadi dasar bagian kredit untuk mengambil keputusan. Oleh karana itu catatan piutang harus dapat menunjukan informasi-informasi yang diperlukan oleh bagian kredit.
2. Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang. Surat pernyataan ini disesuaikan dengan metode jurnal dan piutang, serta kebutuhan piutangnya.
3. Membuat daftar analisa umur piutang setiap periode. Daftar ini dapat digunakan untuk menilai keberhasilan kebijaksanaan kredit yang dijalankan dan juga sebagai dasar untuk membuat bukti memo untuk mencatat kerugian piutang. Untuk mengetahui status piutang dan kemungkinan tertagih atau tidaknya piutang, secara periodik fungsi pencatatan piutang menyajikan informasi umur piutang setiap debitur kepada manajer keuangan. Daftar umur piutang ini merupakan laporan yang dihasilkan dari kartu piutang.

2.1.3.1 Dokumen

Dokumen pokok yang digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalamkartu piutang adalah :

1. Faktur penjualan

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.

2. Bukti kas masuk

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang dari transaksi pelunasan piutang oleh debitur.

3. Memo kredit

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan.

4. Bukti memorial (*journal voucher*)

Dalam pencatatan piutang, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan.

2.1.3.2 Catatan Akuntansi

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi yang menyangkut piutang, yaitu :

1. Jurnal penjualan

Digunakan untuk mencatat timbulnya piutang dari transaksi penjualan kredit.

2. Jurnal retur penjualan

Digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi retur penjualan.

3. Jurnal umum

Digunakan untuk mencatat berkurangnya dari transaksi penghapusan piutang yang tidak lagi dapat ditagih.

4. Jurnal penerimaan kas

Digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang dari transaksi penerimaan kas dari debitur.

5. Kartu piutang

Digunakan untuk mencatat mutasi dan saldo piutang kepada setiap debitur.

2.2 KerangkaPemikiran

PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten merupakan salah satu badan usaha milik Negara yang bergerak dalam bidang ketenagalistrikan yang berpartisipasi aktif dalam mendorong kegiatan ekonomi masyarakat yang lebih maju dan meningkatkan taraf hidup bangsa Indonesia yang lebih baik. Pada dasarnya perusahaan ini menyediakan layanan guna memenuhi kebutuhan masyarakat serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Untuk mencapai tujuannya PT. PLN (Persero) DistribusiJawa Barat danBanten harus melakukan pencatatan dalam menjalankan usahanya .

Pengertian Pencatatan menurut **Mulyadi (2008:196)** sebagai berikut :

> **"Pencatatan adalah suatu urutan ketiga klerikal biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam terhadap transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang".**

PT. PLN (Persero) melakukan penjualan tenaga listrik dengan dua cara. Yaitu menjual listrik kepada konsumen dengan system Pra bayar dan Pasca bayar.Penjualan listrik dengan pasca bayar yang pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan atas piutang listrik.

Menurut **Kieso, Weygandt, Warfield** (2008:404),yang diterjemahkan oleh **Emil Salim** 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".**

Pengelolaan piutang tentu saja haru sesuai dengan prosedur yang berlaku pada perusahaan tersebut, prosedur piutang sangat penting bagi perusahaan, jika tidak menjalankannya sesuai prosedur maka akan terjadi kesalahan ataupun ketidaksesuaian mengenai piutang. Pencatatan piutang di PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Barat dan Banten perlu dilaksanakan secara efektif dan efisien dan optimal dengan memperhatikan peraturan-peraturan terkait yang berlaku sehingga dapat dipertanggungjawabkan.

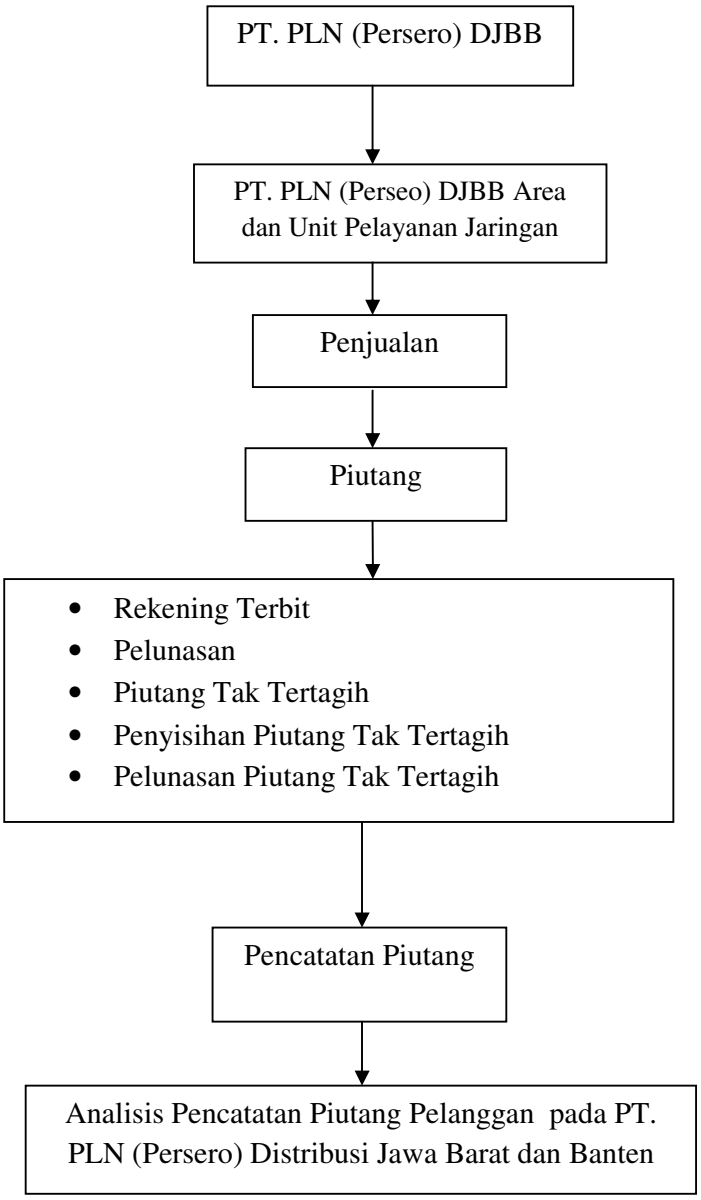
Pengertian pencatatan piutang menurut **Henry Simamora (2006:229)** adalah sebagai berikut :

> "**Prosedur pencatatan piutang terdiri dari pengakuan piutang, penerimaan piutang, pencatatan piutang ragu-ragu, pencatatan penyisihan piutang dan pemulihan/penerimaan kembali piutang yang telah dihapuskan."**

Piutang PT. PLN (Persero) sebagai asset perusahaan, maka pengelolaanya harus dilaksanakan secara tertib dan benar sehingga dapat dipertanggungjawabkan

sesuai dengan peraturan yang berlaku. Piutang PT. PLN (Persero) yang terdiri dari piutang pelanggan yaitu piutang listrik tersebut dan piutang lainnya jika tidak dilunasi oleh penanggung hutang pada saat jatuh tempo sesuai dengan ketentuan dapat mengakibatkan piutang macet bagi PT. PLN (Persero) .

Berikut adalah skema dari kerangka pemikiran :



Gambar 2.1
Skema Kerangka Pemikiran