

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Pengertian Piutang**

Menurut Syahyunan (2009: 61) “alasan perusahaan untuk melakukan penjualan secara kredit adalah untuk mendorong atau meningkatkan penjualan guna meningkatkan laba perusahaan.” Pengertian luas istilah piutang dapat dipergunakan bagi semua hak terhadap pihak lain atas uang, barang dan jasa. Gitosudarmo (2009: 81) “menjelaskan Piutang adalah merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit.” Kebijakan penjualan kredit ini merupakan kebijakan yang biasa dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat para langganan. Jadi kebijakan ini sengaja dilakukan untuk memperluas pasar dan memperbesar hasil penjualan.

Menurut Sinurat (2010: 198) “Piutang adalah tagihan kepada seseorang atau perusahaan berupa sejumlah uang tertentu oleh karena terjadinya transaksi dimasa lalu yang mengakibatkan timbulnya tagihan.” Menurut Yusup (2009: 52) “Piutang adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi, yaitu penjualan secara kredit.” Sementara piutang dagang

menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2013: 9.4) adalah “Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk/penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan”.

Dalam akuntansi, piutang harus diklasifikasikan dan disajikan dalam neraca dengan benar. Piutang yang diperkirakan dapat ditagih dalam tempo satu tahun atau kurang dihitung dari tanggal neraca harus disajikan sebagai aktiva lancar, sedangkan yang lebih dari satu tahun harus disajikan dan dikelompokkan sebagai investasi atau aktiva lain-lain. Piutang timbul dari transaksi penjualan kredit. Penjualan secara kredit dilakukan untuk memperbesar volume penjualan (pendapatan). Hanya penjualan secara kredit memiliki risiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Piutang yang tidak tertagih digolongkan menjadi biaya yang disebut dengan biaya kerugian piutang.

## **2. Penggolongan Piutang**

Piutang merupakan semua hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang atau jasa terhadap seseorang atau perusahaan lain atas penjualan kredit yang dilakukan. Soemarso (2010: 339) mengemukakan bahwa piutang diklasifikasikan sebagai piutang dagang dan piutang lain-lain. Piutang dapat meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang yang timbul diluar kegiatan usaha normal perusahaan digolongkan dalam piutang lain-lain.

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa piutang dapat diklasifikasikan menjadi dua (2) bagian besar, yaitu: Piutang Dagang dan Piutang Lainlain.

a. Piutang Dagang

Piutang dagang merupakan piutang yang berasal dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Piutang ini merupakan penjualan kredit jangka pendek kepada pelanggan. Pembayaran biasanya jatuh tempo 30-50 hari. Perjanjian kreditnya merupakan persetujuan informan antara penjual dan pembeli yang didukung oleh dokumen-dokumen perusahaan seperti faktur pesanan penjual dan kontrak penyerahan. Biasanya piutang dagang tidak melibatkan bunga meskipun bunga atau biaya jasa dapat saja ditambahkan bilamana pembayaran tidak dilakukan dalam periode tertentu. Piutang dagang merupakan tipe piutang yang paling lazim ditemukan dan umumnya mempunyai jumlah yang paling besar. Piutang dagang dibagi atas dua bagian, yaitu:

1) Piutang Usaha

Menurut Kieso dan Weigand (2012: 182) bahwa piutang usaha adalah jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Seperti yang telah dikemukakan piutang timbul dari transaksi penjualan kredit. Transaksi penjualan kredit terjadi apabila ada

kesepakatan antara penjual dan pembeli mengenai harga, jenis barang maupun syarat pembayaran kemudian penjual menerbitkan faktur penjualan sebagai dasar untuk pencatatan penjualan barulah resmi terjadi piutang usaha. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar.

## 2) Piutang wesel

Piutang wesel adalah suatu janji tertulis yang tidak bersyarat dari seseorang kepada pihak lain untuk membayar sejumlah uang pada tanggal tertentu. Piutang dalam bentuk wesel biasanya berakhir setelah 30 hari atau paling lama 90 hari. Wesel ini dapat diperjualbelikan kepada pihak lain jika sipemegang wesel membutuhkan uang sebelum jatuh temponya sipemegang wesel akan menagih dari pihak yang mengeluarkan wesel.

Menurut Kieso dan Weygand (2012: 252) Piutang wesel atau bisa juga disebut wesel tagih dapat dikategorikan atas dua bagian, yaitu:

- a) Wesel tagih berbunga dinyatakan suatu tingkat bunga tertentu dari jangka waktu jatuh temponya. Pihak yang menandatangani wesel harus membayar sejumlah nilai nominal wesel ditambah dengan bunga yang terhutang.

- b) Wesel tagih tanpa bunga, pembayaran akan diterima pada saat jatuh tempo akan sama dengan nilai nominal yang dinyatakan dalam satu wesel tersebut.

a. Piutang Lain-lain

Menurut Smith (2009: 286) bahwa piutang lain-lain meliputi seluruh tipe piutang lainnya. Piutang lain-lain dari berbagai transaksi seperti :

- 1) Penjualan sekuritas atau harta benda lain selain persediaan
- 2) Uang muka kepada pemegang saham, para direktur, pejabat dan karyawan
- 3) Setoran atau deposito kepada kreditor, perusahaan utilitas (Perum) dan instalasi instalasi lainnya
- 4) Pembayaran dimuka atas pembelian
- 5) Tuntutan atas kerugian atau kerusakan
- 6) Harga saham yang masih harus ditagih
- 7) Piutang deviden dan bunga

Penjualan kredit ini akan menimbulkan resiko bagi perusahaan jika tidak dapat ditagihnya sebagian atau bahkan mungkin seluruh dari piutang. Oleh karena itu lalu memperhitungkan biaya atas resiko tidak dapat ditagihnya piutang tersebut dalam bentuk *bad debt expense*.

Kebijakan penjualan kredit dapat menimbulkan keuntungan-keuntungan dalam bentuk:

- 1) Kenaikan hasil penjualan

- 2) Kenaikan laba. Hal ini adalah sebagai akibat dari kenaikan dalam hasil penjualan akan dapat menimbulkan kenaikan pada laba perusahaan.
- 3) Memenangkan persaingan. Dalam bisnis saat ini maka hampir semua perusahaan melaksanakan politik penjualan kredit. Oleh karena itu untuk menjaga posisi perusahaan di dalam persaingan maka haruslah dilakukan politik penjualan kredit tersebut, apabila tidak ingin merosot dalam posisi persaingan di pasar.

Menurut Gitosudarmo (2012: 82) besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut :

- 1) Volume penjualan kredit

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

- 2) Syarat pembayaran bagi penjualan kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang

- 3) Ketentuan tentang batas volume penjualan kredit

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relatif besar, maka besarnya piutang juga semakin besar.

4) Kebiasaan membayar para pelanggan kredit

Apabila kebiasaan membayar para pelanggan dari penjualan kredit mundur dari waktu yang dipersyaratkan maka besarnya jumlah piutang relatif besar.

5) Kegiatan penagihan piutang dari pihak perusahaan

Apabila kegiatan penagihan piutang dari perusahaan bersifat aktif dan pelanggan melunasinya maka besarnya jumlah piutang relatif kecil, tetapi apabila kegiatan penagihan piutang bersifat pasif maka besarnya jumlah piutang relatif besar.

### 3. Biaya Atas Piutang

Menurut Gitosudarmo (2012: 82) dengan dilaksanakannya penjualan secara kredit yang kemudian menimbulkan piutang maka perusahaan sebenarnya tidak terlepas dari penanggungan risiko berupa biaya. Biaya yang timbul akibat adanya piutang adalah :

a. Biaya penghapusan piutang

Biaya penghapusan piutang/piutang ragu-ragu (*bad debt*) risiko terhadap tidak tertagihnya sejumlah tertentu dari piutang akan dimasukkan sebagai biaya piutang ragu-ragu yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang. Oleh karena itu perlu diperhitungkan pada setiap periode.

b. Biaya pengumpulan piutang

Dengan adanya piutang maka timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya yang disebut sebagai biaya pengumpulan piutang.

c. Biaya administrasi

Terhadap piutang diperlukan kegiatan administrasi yang akan mengeluarkan biaya.

d. Biaya sumber dana

Dengan terjadinya piutang maka diperlukan dana dari dalam maupun dari luar perusahaan untuk menjagainya. Dana tersebut diperlukan biaya untuk sumber dana.

#### **4. Metode Cadangan Kerugian Piutang**

Metode cadangan kerugian piutang ada dua, yaitu metode cadangan dan metode penghapusan langsung.

Menurut Baridwan, ada 2 metode pencatatan kerugian piutang, yaitu :

a. Metode penghapusan langsung

Metode ini beranggapan bahwa kerugian piutang diakui dan dicatat menjadi beban jika tidak dapat ditagih. Piutang tidak dapat tertagih diperoleh setelah perusahaan mendapat pemberitahuan resmi bahwa debitur dinyatakan pailit oleh instansi yang berwenang atau pemberitahuan debitur sendiri bahwa yang bersangkutan tidak mampu lagi melunasi kewajibannya. Jadi perusahaan harus menghapus



dengan mendebet rekening kerugian piutang sebagai pengurang akibat tidak tertagihnya piutang. Karena adanya piutang usaha tidak dapat ditagih maka akan dicatat dengan jurnal :

Kerugian piutang	Rp XXX
Piutang usaha	Rp XXX

Apabila suatu piutang usaha yang telah dihapus ternyata kemudian dapat ditagih, maka piutang tersebut harus dinyatakan kembali.

Ada 2 perlakuan terhadap piutang usaha :

- 1) Penerimaan piutang usaha yang telah dihapus terjadi sebelum tutup buku, maka akan dikreditkan ke rekening biaya kerugian piutang usaha.

Jurnal :

Piutang usaha	Rp XXX
Biaya kerugian piutang	Rp XXX

- 2) Penerimaan piutang usaha yang telah dihapus terjadi sesudah tutup buku, maka akan dikreditkan ke rekening penerimaan piutang yang telah dihapuskan tersebut.

Jurnal :

Piutang usaha	Rp XXX
Penerimaan piutang usaha yang telah dihapus	Rp XXX

b. Metode cadangan

Menurut Mardiasmo (2011: 96) “Metode cadangan adalah kerugian yang dijadikan akibat adanya piutang yang tidak dapat ditagih harus menjadi beban periode dimana keputusan pemberian kredit dilaksanakan”.

Metode cadangan digunakan apabila kerugian piutang yang biasa terjadi cukup besar jumlahnya. Menurut Yusup (2009: 56) tiga hal penting yang perlu diperhatikan dalam penerapan metode cadangan adalah sebagai berikut :

- 1) Kerugian piutang tak tertagih ditentukan jumlahnya melalui taksiran dan ditandingkan (matched) dengan penjualan pada periode akuntansi yang sama dengan periode terjadinya penjualan.
- 2) Jumlah piutang yang ditaksir tidak akan dapat diterima dicatat dengan mendebit rekening Kerugian Piutang dan mengkredit rekening Cadangan Kerugian Piutang.
- 3) Kerugian piutang yang sesungguhnya terjadi dicatat dengan mendebit rekening Cadangan Kerugian Piutang dan mengkredit rekening Piutang Dagang pada saat suatu piutang dihapus dari pembukuan.

Menurut Yusup (2009:60) menaksir jumlah piutang tidak dapat tertagih dengan menggunakan metode cadangan dapat menggunakan dua dasar, yaitu persentase dari penjualan dan persentase dari piutang.

1) Persentase dari Penjualan

Dasar persentase dari penjualan adalah hubungan persentase antara jumlah penjualan kredit dengan taksiran kerugian yang mungkin diderita karena adanya piutang tak tertagih. Persentase ini didasarkan pada pengalaman pada waktu-waktu yang lalu dan kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan. Dasar yang digunakan bias berupa total penjualan kredit atau bias juga penjualan kredit bersih pada tahun berjalan.

2) Persentase dari Piutang

Dasar persentase dari piutang menetapkan suatu hubungan persentase antara jumlah piutang dengan dengan jumlah kerugian akibat adanya piutang yang tidak tertagih. Untuk menganalisis hal tersebut biasanya menggunakan suatu daftar yang disebut daftar umur piutang. Dalam daftar ini debitur (konsumen) dikelompokkan berdasarkan masa lewat waktu, yaitu jangka waktu sejak piutang tersebut seharusnya diterima hingga tanggal pembuatan daftar umur piutang. Analisis ini disebut analisis umur piutang.

Menurut Zaki Baridwan, Dalam metode cadangan setiap akhir periode dilakukan penaksiran jumlah kerugian piutang yang akan dibebankan ke periode yang bersangkutan. Ada dua pendekatan yang dapat digunakan untuk menentukan penaksiran kerugian piutang, yaitu

1) Pendekatan laba rugi

Menurut Efraim Ferdinan Giri, berdasarkan pendekatan ini, penentuan taksiran piutang tidak tertagih didasarkan pada saldo penjualan kredit atau penjualan total. Pendekatan ini diawali dengan penentuan taksiran piutang tak tertagih (TPTT). TPTT dihitung menggunakan data pada periode sebelumnya. Kedua, menentukan basis perhitungan berupa, (a) penjualan total, atau (b) penjualan kredit. Ketiga, TPTT dihitung menggunakan rumus, sebagai berikut:

% Taksiran Piutang Tak Tertagih (TPTT) =

$$\frac{\text{Piutang Tak Tertagih - Piutang Dihapus dan Dilunasi}}{\text{Penjualan Kredit atau Penjualan Total}} \times 100\%$$

Pendekatan ini dikatakan sebagai pendekatan laba rugi, sebab pendekatan ini lebih menekankan pada penentuan taksiran kerugian piutang daripada terhadap jumlah cadangan kerugian piutang (CKP). Pendekatan ini menekankan prinsip penandingan,

sebab taksiran kerugian piutang ditentukan dengan dasar hubungan langsung dengan pendapatan penjualan.

Sebagai ilustrasi, berikut informasi yang digunakan untuk menentukan taksiran piutang tak tertagih tahun 2010.

Penjualan kredit selama tahun 2010	Rp 250.000.000
Piutang dagang, 31 Desember 2010	Rp 90.000.000
Saldo awal CKP 2010 (saldo kredit)	Rp 900.000
Piutang tak tertagih 31 Desember 2009	Rp 4.000.000
Piutang yang telah dihapus dan diterima kembali dalam tahun 2009	Rp 1.500.000

Berdasarkan informasi diatas, presentase atau taksiran piutang tidak tertagih piutang tahun 2010 ditentukan menggunakan data tahun lalu 2009 sebagai berikut:

$$\frac{Rp\ 4.000.000 - Rp\ 1.000.000}{Rp\ 250.000.000} \times 100\% = 1\%$$

Besarnya taksiran piutang tak tertagih tahun 2010 adalah Rp 2.500.000, yaitu  $1\% \times Rp\ 250.000.000$ . jumlah ini dalam jumlah yang dicatat. Jurnal penyesuaian untuk mencatat cadangan kerugian piutang pada tanggal 31 Desember 2010 sebagai berikut:

Kerugian Piutang	Rp2.500.000
Cadangan Kerugian Piutang	Rp2.500.000

$$(\text{Rp}250.000.000 \times 0,01 = \text{Rp}2.500.000)$$

Pendekatan laba rugi tidak mempertimbangkan saldo awal rekening cadangan kerugian piutang (CKP). Alasannya pendekatan ini difokuskan pada penentuan jumlah kerugian piutang, bukan pada cadangan kerugian piutang (rekening neraca). Dengan demikian jumlah kerugian piutang pada tahun 2010 sebesar Rp2.500.000; dan cadangan kerugian piutang per 31 Desember 2011 menjadi sebesar Rp3.400.000, yaitu Rp900.000 + Rp2.500.000.

Kadang kala pendekatan laba rugi menggunakan basis penjualan total untuk menghitung taksiran piutang tak tertagih, namun dasar ini tidak sesuai dengan logika timbulnya piutang. Piutang tidak tertagih berasal dari penjualan kredit dan bukan dari penjualan tunai. Dasar ini wajar digunakan, jika perusahaan melaksanakan penjualan kredit dan tunai secara stabil dari waktu ke waktu. (Efraim Ferdinan Giri 2012:139-140)

## 2) Pendekatan neraca

Menurut Zaki Baridwan, penentuan besarnya kerugian piutang tak tertagih dapat digunakan dari angka saldo piutang setiap akhir periode akuntansi. Ada beberapa cara dalam penentuan besarnya kerugian piutang tak tertagih, yaitu :

- a) Jumlah cadangan dinaikan dengan persentase tertentu dari saldo piutang pada setiap akhir periode akuntansi.

Dalam cara ini saldo piutang saldo akhir tahun dikali dengan prosentase tertentu. Hasil kali dikurangi atau ditambah dengan saldo cadangan kerugian piutang tahun yang bersangkutan. Misalnya pada tanggal 31 Desember 2005 rekening piutang menunjukkan saldo sebesar Rp 7.500.000,00 dan rekening cadangan kerugian piutang menunjukkan saldo kredit sebesar Rp 10.000,00. Persentase kerugian piutang ditetapkan sebesar 1% dari saldo piutang.

Perhitungan :

Persentase kerugian :  $1\% \times \text{Rp } 7.500.000,00 = \text{Rp } 75.000,00$

Saldo kredit rek. cadangan kerugian piutang = (Rp 10.000,00)

Jumlah yang ditambahkan ke rek. cadangan = Rp 65.000,00

Kelemahan cara ini :

Dilihat dari pandangan laporan laba rugi, penggunaan cara ini tidak dapat menunjukkan berapa kerugian yang sebenarnya untuk periode tersebut, karena dalam perhitungan di penuhi oleh perhitungan cadangan kerugian tahun sebelumnya.

Jurnal yang dibuat adalah :

Kerugian piutang	Rp 65.000,00
Cadangan kerugian piutang	Rp 65.000,00

Jurnal menghapus piutang :

Kerugian piutang	Rp 65.000,00
Piutang	Rp 65.000,00

- b) Cadangan ditambah dengan persentase tertentu dari saldo piutang penentuan cadangan kerugian piutang usaha melalui metode ini adalah cara mengalikan persentase kerugian piutang dengan saldo piutang, sehingga jumlah dari hasil kali ini dicatat sebagai cadangan kerugian piutang yang dikreditkan ke rekening cadangan kerugian piutang usaha pada periode yang bersangkutan.

Metode ini menghubungkan antara kerugian piutang periode tersebut dengan saldo piutangnya tanpa dipengaruhi perhitungan cadangan kerugian piutang usaha tahun sebelumnya.

Perhitungan :

Saldo cadangan kerugian piutang akhir tahun = Rp 10.000,00

Cadangan kerugian piutang yang dijurnal  
 $1\% \times \text{Rp } 7.500.000,00 = \underline{\text{Rp } 75.000,00}$

Cadangan kerugian piutang yang seharusnya  
 Pada akhir tahun = Rp 85.000,00

Jurnal yang dibuat adalah :

Kerugian piutang           Rp 75.000,00  
     Cadangan kerugian piutang   Rp 75.000,00

Kelemahan cara ini :

Mengakibatkan pembebanan kerugian piutang dua kali jika pada akhir periode yang bersangkutan masih ada piutang tahun sebelumnya yang tahun lalu sudah dihitung kerugian



piutangnya. Tetapi kelemahan ini dapat dihilangkan bila prosentase kerugian piutang dikalinya hanya untuk saldo piutang yang timbul pada periode tersebut.

- c) Jumlah cadangan dinaikan sampai suatu jumlah tertentu yang dihitung dengan analisa umur piutang

Metode ini disebut metode analisa umur piutang. Pemikiran yang melandasi analisa ini adalah semakin lama umur piutang akan semakin besar kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Piutang masing-masing anggota dibagi dalam dua kelompok, yaitu belum menunggak dan menunggak. Yang dimaksud menunggak adalah sudah melebihi jangka waktu kredit.

Piutang usaha yang menunggak dipisah-pisahkan dalam kelompok berdasarkan lama waktu menunggaknya. Kemudian masing-masing jumlah tunggakan tersebut didasarkan dengan lama waktu tunggakan dan ditetapkan persentase kerugian piutang usahanya. Jumlah kerugian piutang yang dihitung dengan cara ini sesudah mempertimbangkan saldo rekening cadangan kerugian piutang merupakan jumlah kerugian piutang.

Metode ini efektif digunakan untuk perusahaan yang memiliki debitur tidak terlalu banyak. Misalnya pada tanggal 31 Desember 2005 saldo rekening piutang PT Risa Fadila

menunjukkan jumlah sebesar Rp 7.500.000,00 yang dapat dirinci berdasar umurnya nampak sebagai berikut:

**Tabel 3**  
**PT. RISA FADILA**  
**Analisa Umur Piutang 31 Desember 2005**

Nama	Jumlah	Belum Menunggak	Menunggak					Lebih dari 1 Tahun
			1-30 Hari	31-60 Hari	61-90 Hari	91-180 Hari	181-365 Hari	
Alex	Rp 270.000,00	Rp 250.000,00	Rp 20.000,00	-	-	-	-	-
Basri	Rp 500.000,00	Rp 500.000,00	-	-	-	-	-	-
Toko Indah	Rp 320.000,00	Rp 250.000,00	Rp 30.000,00	Rp 40.000,00	-	-	-	-
CV Jaya	Rp 1.410.000,00	Rp 1.300.000,00	-	Rp 110.000,00	-	-	-	-
PT Muda	Rp 1.200.000,00	Rp 1.200.000,00	-	-	-	-	-	-
Alaska & Co	Rp 180.000,00	-	-	-	-	-	-	Rp 180.000,00
Mulyono	Rp 600.000,00	Rp 400.000,00	-	-	-	Rp 200.000,00	-	-
UD Maju	Rp 400.000,00	Rp 400.000,00	-	-	-	-	-	-
PT Sinar	Rp 1.000.000,00	Rp 800.000,00	-	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	-	-	-
Tasrif	Rp 350.000,00	Rp 100.000,00	Rp 250.000,00	-	-	-	-	-
Manan	Rp 250.000,00	-	-	-	-	-	Rp 250.000,00	-
UD Sari	Rp 320.000,00	Rp 200.000,00	-	-	-	Rp 120.000,00	-	-
Toko Malita	Rp 50.000,00	-	-	-	Rp 50.000,00	-	-	-
UD Polika	Rp 650.000,00	Rp 600.000,00	Rp 50.000,00	-	-	-	-	-
<b>Jumlah</b>	<b>Rp 7.500.000,00</b>	<b>Rp 6.000.000,00</b>	<b>Rp 350.000,00</b>	<b>Rp 250.000,00</b>	<b>Rp 150.000,00</b>	<b>Rp 320.000,00</b>	<b>Rp 250.000,00</b>	<b>Rp 180.000,00</b>

Sumber : Zaki Baridwan, 2011

Pemisahan masing-masing piutang ke dalam kelompok-kelompok umur dilakukan dari data yang ada dalam buku pembantu piutang. Setelah piutang masing-masing langganan dapat dikelompokkan berdasar umurnya seperti diatas, langkah berikutnya adalah menentukan besarnya persentase kerugian piutang untuk masing-masing kelompok umur. Penentuan persentase ini sebaiknya dilakukan oleh manajer kredit yang mempunyai data mengenai bonafiditas masing-masing

langganan. Perhitungan kerugian piutang masing-masing kelompok umur dengan persentase yang telah ditetapkan dapat disusun sebagai berikut :

Tabel 4  
PT. RISA FADILA  
Taksiran Kerugian Piutang 31 Desember 2005

Kelompok umur	jumlah	Persentase kerugian piutang	Taksiran kerugian piutang
Belum menunggak	Rp 6.000.000	0,50	Rp 30.000
Menunggak 1 – 30 hari	350.000	1,00	3.500
Menunggak 31-60 hari	250.000	2,00	5.000
Menunggak 61-90 hari	150.000	5,00	7.500
Menunggak 91-180 hari	320.000	10,00	32.000
Menunggak 181-365 hari	250.000	30,00	75.000
Menunggak lebih dari satu tahun	180.000	50,00	90.000
	Rp 7.500.000		Rp 243.000

Sumber : Zaki Baridwan, 2011

## 5) Perputaran Piutang dan Umur Piutang

### c. Perputaran Piutang

Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit, karena timbulnya piutang disebabkan oleh penjualan barang-barang secara kredit dan hasil dari penjualan secara kredit netto dibagi dengan piutang rata-rata merupakan perputaran piutang.

Nilai dari perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran piutang tersebut. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran yang ditetapkan berarti makin lama modal terikat dalam piutang. Mengenai perputaran piutang.

Pendapat mengenai perputaran piutang menurut Drs. Munawir (2010:75) mengatakan bahwa: “Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang turn over receivable yaitu, dengan membagi total penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata”.

Menurut Warren Reeve (2005:407) perputaran piutang adalah “Usaha (account receivable turn over) untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun”.

Dari dua pendapat diatas maka dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang itu ditentukan dua faktor utama, yaitu penjualan kredit dan rata-rata piutang. Rata-rata piutang dapat diperoleh dengan cara menjumlahkan piutang awal periode dengan piutang akhir periode dibagi dua. Adakalanya angka penjualan kredit untuk suatu periode tertentu tidak dapat diperoleh sehingga yang digunakan sebagai penjualan kredit adalah angka total penjualan.

Dari uraian di atas maka perputaran piutang dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit bersih}}{\text{Piutang dagang}}$$

Dari definisi dapat diketahui bahwa rasio perputaran yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik. Tinggi rendahnya

perputaran piutang tergantung pada besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin cepat perputaran piutang berarti semakin cepat modal kembali. Tingkat perputaran piutang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, sehingga makin tinggi perputaran piutang berarti makin efisien modal yang digunakan.

Selain perputaran piutang yang digunakan sebagai indikator terhadap efisien atau tidaknya piutang, ada indikator lain yang cukup penting yaitu jika waktu rata-rata pengumpulan piutang (average collection periode). “Jangka waktu pengumpulan piutang adalah angka yang menunjukkan waktu rata-rata yang diperlukan untuk menagih piutang.” (Munawir 2010:76)

Perumusan dari uraian di atas adalah sebagai berikut:

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran piutang}}$$

$$\text{Periode rata-rata penagihan piutang} = \frac{\text{Piutang dagang} \times 365}{\text{Penjualan kredit}}$$

Jumlah hari penjualan dalam piutang memberi tolak ukur mengenai lamanya waktu piutang dagang yang beredar. Semakin besar rasio umur piutang, semakin besar kemungkinan rasio tidak tertagihnya piutang.

Perubahan rasio antara penjualan kredit dan rata-rata piutang disebabkan oleh banyak hal. Munawir (2010:75) mengemukakan bahwa faktor-faktor penyebabnya adalah sebagai berikut:

- 1) Turunnya penjualan dan naiknya piutang
- 2) Turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah yang lebih besar
- 3) Naiknya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah yang lebih besar
- 4) Turunnya penjualan dengan piutang yang tetap
- 5) Naiknya piutang sedangkan penjualan tidak berubah.

d. Umur Piutang

Dyckman, Dukes dan Davis (2001:312) mengatakan bahwa pendekatan umur piutang mengkategorikan setiap piutang usaha menurut umurnya (*aging schedule*) dan menerapkan persentase kerugian penagihan historis terhadap setiap kategori umur untuk menentukan saldo akhir penyisihan yang diperlukan.

Kategori umum ini didasarkan atas lamanya piutang melampaui batas penagihan Suatu piutang melampaui batas bila tidak dapat tertagih sampai akhir periode yang telah ditentukan dalam ketentuan kredit. Sebagai contoh, suatu piutang yang berasal dari penjualan tanggal 1 November dengan syarat 2/10, n/30 jatuh tempo tanggal 1 Desember. Apabila piutang tetap belum dibayar pada tanggal 31 Desember,

analisis umur mengklasifikasi piutang ini sebagai melampaui batas penagihan selama 30 hari.

Perhitungan umur piutang dapat dilakukan dengan dua cara (Dyckman, Dukes dan Davis, 2001:314):

- 1) Umur piutang dihitung dari tanggal jatuh tempo ke tanggal 31 Desember. Karena ada kemungkinan terdapat piutang yang belum jatuh tempo maka biasanya pengelompokannya meliputi piutang yang belum jatuh tempo dan yang sudah lewat waktu.
- 2) Umur piutang dihitung dari tanggal faktur ke tanggal 31 Desember. Karena umur piutang dihitung dari tanggal faktur, maka umumnya pengelompokan umur piutang berdasarkan jumlah hari.

#### **6) Kebijakan Piutang dan Penjualan Kredit**

Kredit mengandung pengertian adanya suatu kepercayaan dari seseorang atau badan yang diberikan kepada seseorang atau badan lain atas penundaan pembayaran atas barang atau jasa yang manfaatnya dirasakan saat ini dengan pembayaran yang dilakukan di masa yang akan datang. Pemberian kredit dilakukan menurut prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dengan adanya kebijakan kredit diharapkan pembeli dapat menepati jangka waktu pembayaran yang telah ditentukan.

Menurut Arief Sugiono (2009;29) Kebijakan penjualan kredit menyangkut kegiatan untuk menentukan seberapa besar perusahaan dapat

melakukan penjualan kredit dan kepada siapa saja perusahaan dapat menjual secara kredit. Dalam hal ini, perusahaan harus menilai/mengevaluasi kemampuan baik pelanggan likuiditas, aktivitas, solvabilitas maupun profitabilitasnya. Analisis ini tidak hanya menyangkut tingkat kepercayaan *financial* kepada pelanggan, tetapi juga menyangkut estimasi jumlah kredit yang mampu ditanggung oleh pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan biasanya akan menetapkan batas kredit yang boleh diberikan kepada pelanggan.

Suatu analisis kredit menggambarkan suatu proses penilaian atau evaluasi tentang apakah konsumen dapat menerima kredit atau tidak. Arief Sugiono (2009;35) mengemukakan bahwa: "Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya risiko atas tidak tertagihnya piutang, yang dapat dikendalikan oleh pihak manajemen didalam perusahaan disebut sebagai *credit policy variables*"

Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya risiko atas tidak tertagihnya piutang adalah sebagai berikut:

a. Kredit standar (*credit standard*)

Menurut Arief Sugiono (2009;35) memberikan definisi sebagai berikut: "Standar kredit yang ditetapkan oleh perusahaan merupakan tolak ukur di dalam menetapkan tingkat resiko yang secara optimal dapat ditanggung oleh perusahaan atas kredit macet yang mungkin timbul sebagai akibat dari pemberian kredit yang dilakukannya."



Standar kredit adalah salah satu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para pelanggan yang akan diberikan kredit dan berapa jumlah yang harus diberikan. Standar kredit merupakan besarnya resiko yang terkandung dalam pemberian kredit yang dapat diterima, jika perusahaan menjual secara kredit hanya kepada pelanggan yang terutang saja, maka perusahaan akan menderita kerugian yang sedikit saja yang disebabkan oleh utang yang tak dapat ditagih (*bad debts*). Sebaliknya, perusahaan mungkin akan kehilangan penjualan dan laba yang tidak jadi diterimanya dari penjualan yang hilang ini mungkin lebih besar daripada biaya yang dihindarinya.

Menurut Mandala, Manurung dan Rahardja Prathama (2004;193) kriteria penilaian kredit yang digunakan untuk menilai kelayakan pelanggan adalah 5C yaitu:

a. Character

Perusahaan melakukan penilaian terhadap karakter calon debitur. Ini merupakan ukuran kemauan debitur untuk memenuhi kebutuhannya.

b. Capacity

Perusahaan melakukan penilaian subyektif atas kemampuan calon debitur dalam menggerakkan usahanya. Kemampuan ini diukur dengan catatan prestasi bisnis perusahaan calon debitur di masa lampau, yang di dukung dengan pengamatan di lapangan.

c. Capital

Perusahaan melakukan penyidikan terhadap pemodal yang dimiliki calon debitur yang tidak hanya dilihat dari besar kecilnya modal tersebut tetapi bagaimana modal tersebut di distribusikan dan kecukupan modal yang tersedia.

d. Collateral

Jaminan sangat dibutuhkan untuk menghindari atau mengurangi resiko kerugian bila terjadi hal-hal buruk dari usaha yang dikelola oleh calon debitur. Penilaian jaminan biasanya hanya dinilai dari sisi financial tetapi juga dari kualitas assets yang dimiliki calon debitur.

e. Condition

Kreditur perlu memperhatikan apakah calon debitur dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya di tengah-tengah kondisi perekonomian yang fluktuatif untuk memastikan bahwa calon debitur dapat melunasi kewajibannya.

b. Syarat Kredit (*Credit Term*)

Syarat kredit menurut Mardiyanto (2009;130) mencakup dua hal: (1) Periode kredit (kapan penagihan dimulai serta berapa lama batas waktu penagihan). (2) Diskon yang akan diberikan kepada pelanggan yang membayar pada periode diskon. Dalam syarat kredit ditentukan oleh jangka waktu kredit yang diberikan kepada pelanggan

dan besar *cash discount* yang diberikan seandainya konsumen tersebut membayar lebih cepat atau sebelum suatu tenggang waktu tertentu berakhir. Sebagai contoh 2/10 n/40, persyaratan ini menunjukkan bahwa perusahaan akan memberikan diskon sebesar 2% apabila utang akan dibayar dalam tempo 10 hari dengan maksimal jangka waktu pembayaran selama 40 hari.

Dalam menetapkan persyaratan kredit, perusahaan harus mempertimbangkan penambahan keuntungan yang akan diperoleh dengan biaya modal yang harus dikorbankan sebagai akibat dari bertambahnya besarnya dana yang tertanam dalam piutang dagang.

c. Kebijakan Penagihan (*Collection Policy*)

Brealey, Myers, & Marcus yang diterjemahkan oleh Sabran, Bob. (2008;170) mendefinisikan kebijakan penagihan sebagai berikut: "Kebijakan penagihan adalah prosedur untuk menagih dan mengawasi piutang. Kebijakan mengenai penagihan yaitu sampai sejauh mana tindakan atau kelonggaran yang diberikan perusahaan atas piutang yang tidak dibayar pada waktunya."

Kebijakan penagihan merujuk pada prosedur-prosedur yang digunakan untuk menagih piutang. Keseimbangan biaya dan manfaat harus selalu diperhitungkan dalam menetapkan kebijakan penagihan yang akan dijalankan. Perubahan kebijakan penagihan mempengaruhi

jumlah penjualan, periode penagihan, persentase piutang tak tertagih, dan persentase pelanggan yang mengambil diskon.

Menurut Brealey, Myers, & Marcus yang diterjemahkan oleh Sabran, Bob. (2008;170) manajemen kredit melibatkan lima langkah, yaitu:

- 1) Menetapkan syarat penjualan di mana akan berencana menjual barang.
- 2) Memutuskan bukti apa yang diperlukan untuk menunjukkan bahwa pelanggan berutang uang.
- 3) Menentukan pelanggan mana yang tampaknya akan membayar tagihan mereka. Ini disebut analisis kredit.
- 4) Memutuskan kebijakan kredit.
- 5) Menagih uang pada saat jatuh tempo. Ini disebut kebijakan penagihan.

Dengan menurunkan standar pemberian kredit, mungkin akan meningkatkan permintaan, yang juga akan meningkatkan penjualan dan laba. Namun terdapat biaya dengan adanya penambahan piutang, serta meningkatnya resiko piutang tidak tertagih.

Perusahaan harus memperhatikan asas-asas perkreditan yang sehat dalam setiap pelaksanaan perkreditannya. Hal ini disebabkan karena kredit yang diberikan oleh perusahaan mengandung risiko. Salah satu upaya untuk lebih mengarahkan agar perkreditan perusahaan telah

didasarkan pada prinsip yang sehat, yaitu melalui kebijakan perkreditan yang sehat.

Menurut Rivai (2013:87) ketentuan kebijakan kredit perlu ditetapkan agar setiap perusahaan memiliki dan menerapkan kebijakan kredit yang baik, yang:

1. Mampu mengawasi portofolio kredit secara keseluruhan dan menetapkan standar dalam proses pemberian kredit secara individual.
2. Memiliki standar/ukuran yang mengandung pengawasan intern pada semua tahapan proses perkreditan.

Sedangkan menurut Hasibuan (2006:60) kebijakan perkreditan antara lain:

1. *Perusahaanable*, artinya kredit yang akan dibiayai hendaknya memenuhi kriteria:
  - a. *Safety*, yaitu dapat diyakini kepastian pembayaran kembali kredit sesuai jadwal dan jangka waktu kredit.
  - b. *Effectiveness*, artinya kredit yang diberikan benar-benar digunakan untuk pembiayaan, sebagaimana dicantumkan dalam proposal kreditnya.
2. Kebijakan Investasi merupakan penanaman dana yang selalu dikaitkan dengan sumber danaa bersangkutan. Investasi dana ini disalurkan dalam bentuk antara lain :

- a. Investasi Primer, yaitu investasi yang dilakukan untuk pembelian sarana dan prasarana perusahaan seperti pembelian kantor, mesin dan ATK. Dana ini harus berasal dari dana sendiri karena sifatnya tidak produktif dan jangka waktunya panjang.
- b. Investasi Sekunder, yaitu investasi yang dilakukan dengan menyalurkan kredit kepada masyarakat. Investasi ini sifatnya produktif. Jangka waktu penyaluran kreditnya harus disesuaikan dengan lamanya tabungan agar likuiditas perusahaan tetap terjamin.
- c. Kebijakan risiko, maksudnya dalam penyaluran kreditnya harus memperhitungkan secara cermat indikator yang dapat menyebabkan resiko macetnya kredit dan menetapkan cara-cara penyelesaiannya.
- d. Kebijakan penyebaran kredit, maksudnya kredit harus disalurkan kepada beraneka ragam sektor ekonomi, dan dengan jumlah peminjam yang banyak.
- e. Kebijakan tingkat bunga, maksudnya dalam memberikan kredit harus memperhitungkan situasi moneter, kondisi perekonomian, persaingan antar perusahaan, dan tingkat inflasi untuk menetapkan suku bunga kredit.

Menurut Rivai (2013:87), faktor-faktor penting dalam kebijakan kredit adalah:

- a. Kredit yang diberikan perusahaan mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya perusahaan harus memerhatikan asas-asas perkreditan yang sehat.
- b. Salah satu upaya untuk lebih mengarahkan agar perkreditan perusahaan telah didasarkan pada prinsip yang sehat, yaitu melalui kebijakan perkreditan yang jelas.
- c. Kebijakan perkreditan perusahaan berperan sebagai panduan dalam pelaksanaan semua kegiatan perkreditan perusahaan
- d. Untuk memastikan bahwa semua perusahaan telah memiliki kebijakan perkreditan yang sehat, maka perlu berpedoman pada ketentuan yang ditetapkan Perusahaan Indonesia.
- e. Kebijakan perkreditan perperusahaan dikatakan baik bila minimal kebijakan tersebut mencakup:
  1. Prinsip kehati-hatian perkreditan
  2. Organisasi dan manajemen perkreditan
  3. Kebijakan persetujuan perkreditan
  4. Dokumentasi dan administrasi
  5. Pengawasan kredit
  6. Penyelesaian kredit bermasalah

Prosedur pemberian kredit secara dalam praktiknya dapat dibedakan antara pinjaman perseorangan dengan pinjaman oleh

suatu badan hukum, kemudian dapat pula ditinjau dari segi tujuannya apakah konsumtif atau produktif.

Secara umum akan dijelaskan prosedur pemberian kredit oleh badan hukum sebagai berikut (Kasmir,2002:43) :

1. Pengajuan Proposal
2. Penyelidikan berkas pinjam
3. Penilaian kelayakan kredit
4. Wawancara pertama
5. Peninjauan ke Lokasi (*On The Spot*)
6. Wawancara kedua
7. Keputusan kredit
8. Penandatanganan akad kredit/ perjanjian lainnya
9. Realisasi kredit

## **7. Likuiditas dan Rentabilitas**

Likuiditas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi. Jumlah alat-alat pembayaran (alat-alat likuid) yang dimiliki oleh suatu perusahaan pada suatu saat tertentu merupakan kekuatan membayar dari perusahaan yang bersangkutan. Suatu perusahaan yang mempunyai kekuatan membayar belum tentu dapat memenuhi kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi atau perusahaan tersebut belum tentu mempunyai kemampuan membayar (Kasmir, 2010:19). Rasio likuiditas digunakan untuk mengukur



kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban finansial jangka pendek (Sudarsono, 2007). Current Ratio adalah rasio yang membandingkan antara aktiva lancar yang dimiliki perusahaan dengan hutang jangka pendek. Quick Ratio merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan memenuhi atau membayar hutang lancar dengan aktiva lancar tanpa memperhitungkan nilai persediaan. Working Capital to Total Assets Ratio adalah rasio yang membandingkan antara modal kerja netto dengan total aktiva.

Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan kegiatan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri (Sartono, 2011:124). Rasio rentabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu dan dinyatakan dalam prosentase (Riyanto, 2011:33). *Return on Equity* (ROE) disebut juga rate of return on net worth yaitu rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan modal sendiri yang dimiliki. ROE ini disebut juga sebagai rentabilitas modal sendiri. Return on Assets (ROA) merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan yang akan digunakan untuk menutup investasi yang dikeluarkan. Menurut Munawir (2010:89) analisis *return on assets* (ROA) dalam analisis keuangan mempunyai arti yang sangat penting bagi salah satu teknik analisis keuangan yang bersifat menyeluruh.

## **8. Laba Ditahan**

Laba ditahan menyatakan modal yang dihasilkan perusahaan yang bersumber dari kinerja usaha, berupa laba operasi, pendapatan dari kegiatan lainnya serta hasil dari pos-pos luar biasa lainnya. Menurut Zaki Baridwan (2001:267) menyebutkan bahwa “Laba tidak dibagi atau ditahan dibatasi agar para pemegang saham tidak dapat meminta pembagian seluruh saldo laba tidak dibagi sebagai dividen, hal ini dimaksudkan agar tidak mengganggu jalannya usaha perusahaan.”

Dari definisi tersebut dapat diterangkan bahwa laba ditahan merupakan pendapatan yang tidak dibagikan sebagai dividen, karenanya merupakan bentuk pembayaran interen. Laba ditahan dibatasi agar para pemegang saham tidak dapat meminta pembagian seluruh saldo laba tidak dibagi sebagai dividen, hal ini dimaksudkan agar tidak mengganggu jalannya usaha perusahaan.

Sumber dasar laba ditahan adalah laba dari operasi. Pemegang saham menanggung risiko terbesar dalam operasi perusahaan dan memikul setiap kerugian atau mendapat keuntungan dari aktivitas perusahaan. Setiap laba yang tidak dibagikan kepada para pemegang saham akan menjadi tambahan ekuitas pemegang saham. Laba bersih berasal dari berbagai sumber laba yang dapat dipertimbangkan, termasuk dari operasi utama perusahaan (seperti manufaktur dan penjualan produk tertentu), ditambah setiap kegiatan yang bersifat meniadakan (seperti menghapuskan

penyewaan ruang kantor yang tidak terpakai), ditambah hasil dari pos-pos luar biasa. Adapun uraian pos utama yang mempengaruhi peningkatan atau penurunan laba ditahan sebagai berikut :

a. Laba Rugi Usaha

Laporan laba rugi adalah salah satu alat yang penting dalam mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan, hal ini juga berguna dalam mengetahui seberapa besar hasil bersih (laba) atau rugi yang di dapat oleh perusahaan dalam suatu periode.

Menurut Zaki Baridwan (2001: 31) “Laporan rugi laba adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan-pendapatan biaya-biaya dari suatu unit usaha untuk suatu periode tertentu. Selisih antara pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya merupakan laba yang diperoleh atau rugi yang diderita oleh perusahaan. Laporan laba rugi adalah laporan yang menunjukkan kemajuan keuangan perusahaan dan juga merupakan tali penghubung dua neraca yang berurutan”.

Dari definisi di atas dapat di tarik kesimpulan penyajian laporan laba rugi memuat secara terperinci usaha-usaha pendapatan dan beban. Bagi kebanyakan pemakai laporan keuangan, laporan laba rugi ini dirasakan lebih besar manfaatnya karena perhitungan laba rugi secara langsung berhubungan dengan harga pasar saham yang bersangkutan dan pembagian dividen.

Laporan laba rugi merupakan alat bantu untuk mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan dan juga mengetahui berpakah hasil bersih atau laba yang didapat dalam suatu periode. Menurut FASB *statement* no.5 yang dikutip oleh Zaki Baridwan (2001: 37) dalam bukunya "*Intermediate Accounting*", menyebutkan bahwa :

"Hal-hal yang harus diperhatikan dalam laporan laba rugi adalah

1. Pendapatan
2. Biaya
3. Penghasilan
4. Laba
5. Rugi
6. Harga Perolehan".

Dari definisi tersebut, terdapat enam kriteria yang harus diperhatikan dalam laporan laba rugi. Kriteria-kriteria tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Pendapatan

Adalah aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau penelusurannya (atau kombinasi keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama perusahaan

## 2. Biaya

Adalah aliran keluar atau pemakaian lain aktiva atau timbulnya utang (atau kombinasi keduanya) selama suatu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau pelaksanaan dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama usaha.

## 3. Penghasilan

Adalah selisih penghasilan-penghasilan sesudah dikurangi biaya. Bila pendapatan kecil daripada biaya, selisihnya sering disebut rugi

## 4. Laba

Adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan atau investasi pemilik.

## 5. Rugi

Adalah penurunan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari biaya atau distribusi pemilik.

## 6. Harga Perolehan

Adalah jumlah uang yang dikeluarkan atau utang yang timbul untuk memperoleh barang atau jasa. Jumlah ini pada saat terjadinya transaksi akan dicatat sebagai aktiva.

### b. Apropriasi Laba Ditahan

Tindakan mengapropriasikan laba ditahan adalah suatu kebijakan yang memerlukan persetujuan dewan komisaris. Menurut FASB *statement* no.5 yang dikutip oleh Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield yang dialihbahasakan oleh Gina Gania dan Ichsan Setio Budi dalam “Akuntansi Intermediate” (2002: 370) menyatakan bahwa “Apropriasi laba ditahan merupakan praktek yang dapat diterima dengan syarat bahwa hal itu diperkirakan dalam bagian modal pemegang saham di neraca diverifikasikan secara jelas sebagai apropriasi laba ditahan”.

Sedangkan menurut Joel G. Siegel, Jae K. Shim yang dialihbahasakan oleh Moh. Kurdi (2001: 29) Menyebutkan bahwa “Istilah yang dipergunakan untuk menetapkan laba ditahan yang tidak dianggarkan, yang tidak dapat disediakan untuk dividen. Penganggaran ini dapat digunakan, misalnya untuk perluasan pabrik, dana pelunasan, dan kemungkinan lain. Bila tidak diperlukan lagi, dijadikan cadangan”.

Dari kedua definisi tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa apropriasi laba ditahan dipandang tidak lebih sebagai reklasifikasi laba

ditahan. Harus ditekankan bahwa apropriasi tidak menyisihkan uang kas. Apropriasi laba ditahan mengungkapkan bahwa manajemen tidak bermaksud membagikan kekayaan sebagai suatu dividen dalam jumlah apropriasi karena kekayaan itu diperlukan perusahaan untuk tujuan khusus. Laba ditahan yang tidak diappropriasi dikurangi sejumlah apropriasi dan perkiraan baru dibuat dan dikredit untuk jumlah yang ditransfer.

Apabila apropriasi tidak lagi dibutuhkan baik karena terjadinya kerugian atau karena hal itu tidak lagi dibutuhkan sebagai suatu kemungkinan, apropriasi harus dikembalikan sebagai laba ditahan. Menurut FASB *statement* no.5 yang dikutip oleh yang dikutip oleh Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield yang dialihbahasakan oleh Gina Gania dan Ichsan Setio Budi dalam “Akuntansi Intermediate” (2001:370) menyatakan bahwa “Biaya-biaya ataupun kerugian-kerugian tidak boleh dibebankan kepada apropriasi laba ditahan, dan tidak ada bagian apropriasi yang akan ditransfer ke laba”.

Dari definisi di atas tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak ada bagian apropriasi yang akan ditransfer ke laba. Biaya-biaya ataupun kerugian-kerugian tidak boleh dibebankan kepada apropriasi laba ditahan. Berbagai sebab diajukan apropriasi laba ditahan, seperti yang diungkapkan oleh Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield yang dialihbahasakan oleh Gina Gania dan Ichsan Setio Budi (2001:370)

menyebutkan bahwa “Berbagai alasan diajukan apropriasi laba ditahan adalah adanya batasan hukum, batasan kontraktual, adanya kemungkinan kerugian, dan perlindungan posisi modal kerja”.

Dari definisi tersebut di atas, terdapat empat kriteria yang menyebabkan diajukannya apropriasi laba ditahan yang dapat diuraikan sebagai berikut :

#### 1. Batasan Hukum

Seperti disebutkan dimuka, beberapa hukum Negara Bagian (Amerika Serikat) melarang pembelian saham *treasury* oleh perusahaan, kecuali kalau laba tersedia untuk dividen. Laba ditahan dalam jumlah yang sama dengan biaya setiap saham *treasury* yang diakuisisi untuk digunakan. Laba harus ditahan untuk mengganti saham modal yang diakuisisi sementara seperti saham *treasury*.

#### 2. Batasan Kontraktual

Kontrak obligasi seringkali memuat persyaratan bahwa laba ditahan dalam jumlah tertentu harus diappropriasikan setiap tahun selama umur obligasi. Apropriasi yang diciptakan menurut suatu ketentuan seperti itu biasanya disebut apropriasi untuk dana pelunasan atau apropriasi untuk hutang obligasi.

#### 3. Adanya Kemungkinan Atas Perkiraan Kerugian



Apropriasi dapat dibentuk untuk taksiran kerugian akibat tuntutan hukum, kewajiban kontrak yang tidak mencantumkan, dan kontinjensi lainnya.

#### 4. Perlindungan Posisi Modal Kerja

Dewan komisaris dapat mengotorisasikan penciptaan suatu apropriasi untuk modal kerja dari laba ditahan untuk menunjukkan bahwa jumlah tertentu tidak tersedia untuk dividen, karena hal itu diperlukan untuk memelihara posisi supaya bisa berjalan kuat.

### B. Hasil Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1  
Review Penelitian Terdahulu

Aspek	I Made Sujana (2008)	Muhammad Fahri (2012)	Muhammad Rifa'i (2014)
Objek Penelitian	Lembaga Pendidikan Primagama Banjarmasin	Koperasi Karyawan PT KPP "Batu Anum Cemerlang"	CV Mah Sajajar Group
Latar Belakang	Lembaga Pendidikan Primagama Banjarmasin dalam mencatat piutang sebesar jumlah bruto tanpa dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak tertagih	Koperasi karyawan PT KPP "Batu Anum Cemerlang" dalam mencatat piutang sebesar jumlah bruto tanpa dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih	CV Mah Sajajar Group dalam mencatat piutang sebesar jumlah bruto tanpa dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih
Tujuan Penelitian	Untuk mengetahui bagaimana penerapan cadangan kerugian piutang dalam laporan keuangan	Untuk mengetahui bagaimana penerapan cadangan kerugian piutang sesuai dengan SAK	Untuk mengetahui bagaimana penerapan cadangan kerugian piutang

Metode Penelitian	Menggunakan penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan (observasi, wawancara, dan dokumentasi)	Menggunakan penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan (observasi, wawancara, dan dokumentasi)	Menggunakan penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan (observasi, wawancara, dan dokumentasi)
Hasil Penelitian	Adanya pengaruh nilai penyajian piutang di dalam neraca, yaitu menurun dari nilai bruto Rp. 81.550.000 menjadi nilai bruto Rp. 59.957.000 sebab dikurangi dengan cadangan kerugian piutang Rp. 21.592.500 dan mengakibatkan terjadinya penurunan total aktiva dari minus Rp. 13.534.600 menjadi Rp. 34.947.100	Piutang kredit yang semula berjumlah Rp. 85.892.700 setelah dimunculkan cadangan kerugian piutang sebesar Rp. 1.209.863 menghasilkan piutang netto sebesar Rp. 84.682.837 dan SHU mengalami penurunan dari Rp. 3.212.700 menjadi Rp. 2.002.837 setelah adanya pengurangan sebesar Rp. 1.209.863	Jumlah cadangan kerugian piutang dinaikkan melalui menganalisa umur piutang terdapat selisih sebesar Rp. 81.541.700 dan nilai rata-rata piutang tak tertagih yang paling besar adalah 181-365 hari 35%.

Sumber: I Made Sujana, Muhammad Fahri, Muhammad Rifa'i, 2015