

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengertian Piutang

Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang dan jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayarannya pada umumnya di berikan tempo 30 hari (tiga puluh hari) sampai dengan 90 hari (sembilan puluh hari), Piutang merupakan tuntutan kepada pihak lain yang berupa uang, barang-barang atau jasa-jasa yang dijual secara kredit. Piutang bagi kegunaan akuntansi lebih sempit pengertiannya yaitu untuk menunjukkan tuntutan – tuntutan pada pihak luar perusahaan yang sangat di harapkan akan segera di selesaikan dengan penerimaan sejumlah uang tunai. Pada umumnya piutang timbul akibat dari transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Berbagai referensi piutang sering juga diartikan sebagai bentuk klaim yang ditujukan kepada pihak lain sebagai hasil dari transaksi untuk tujuan akuntansi sebagaimana definisi yang dikemukakan oleh Jusup (2005 : 52) merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi. Piutang timbul karena adanya penjualan secara kredit kepada perusahaan lain.

Menurut Baridwan (2000:123) “istilah tagihan di sini dimaksud dengan klaim perusahaan atas uang, barang-barang atau jasa-jasa kepada pihak lain. Dalam akuntansi pengertian tagihan biasanya di gunakan untuk menunjukkan klaim yang akan di lunasi dengan uang.

Menurut Akbar (2014:199) menyatakan bahwa pengertian 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 Rudianto (2012:210) piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu.

Menurut Muslich (2013:109) menyatakan bahwa “Piutang terjadi karena penjualan barang dan jasa tersebut dilakukan secara kredit yang umumnya dilakukan untuk memperbesar penjualan”.

Menurut Munandar (2006:77) “piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bagaimana telah sampai jatuh tempo”.

Oleh Soemarso (2002, 338) piutang mengandung arti: “piutang adalah hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain, menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang”.

Dari beberapa definisi yang telah di ungkapkan diatas, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang, barang atau

jasa yang timbul akibat dari penjualan secara termin (*credit*), Sehingga uang baru akan di terima di masa yang akan datang.

a. Jenis-jenis Piutang

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya.

1) Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Menurut Skousen dan Stice (2012:361) Piutang Usaha adalah Piutang yang dihubungkan dengan aktivitas operasi normal sebuah bisnis, yaitu penjualan kredit barang atau jasa untuk pelanggan.

Piutang usaha adalah suatu jumlah pembelian kredit dari pelanggan, atau piutang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang di lakukan secara kredit. Pada umumnya Piutang biasanya di perkirakan akan tertagih dalam waktu 30 sampai 60 Hari. Secara Umum, jenis piutang ini merupakan piutang terbesar yang di miliki perusahaan.

2) Wesel Tagih (*notes receivable*)

Menurut Skousen dan Stice (2012:361) Piutang wesel adalah piutang yang di terbitkan oleh janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu.

Wesel Tagih adalah surat formal yang diterbitkan sebagai bentuk pengukuran utang. Wesel tagih biasanya memiliki waktu tagih antara 60-90 hari atau lebih lama serta mewajibkan pihak

yang berhutang untuk membayar bunga. Wesel tagih dan piutang usaha yang disebabkan karena transaksi penjualan biasa di sebut dengan piutang dagang (*trade account*).

3) Piutang lain-lain (*other receivable*)

Skousen dan Stice (2001:361) Piutang lain-lain adalah piutang apapun yang muncul dari transaksi yang tidak secara langsung berhubungan dengan aktivitas operasi normal sebuah bisnis.

Piutang lain-lain adalah mencakup selain piutang dagang. Contoh : piutang bunga, piutang gaji, uang muka karyawan, dan restitusi pajak.

Secara umum bukan berasal dari kegiatan operasional perusahaan, oleh karena itu, piutang jenis ini di klasifikasikan dan di laporkan pada bagian yang secara terpisah di neraca.

b. Faktor – faktor yang mempengaruhi piutang tak tertagih

Piutang sebagai salah satu unsur aktiva , lancar dalam neraca yang memiliki perputaran yang cepat dan kurang dari satu tahun. Oleh karena itu banyak hal yang dapat mempengaruhi besarnya piutang tersebut.

Menurut Riyanto (2001: 85) faktor – faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang di investasikan ke dalam piutang, yaitu :

1) Volume Penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, maka makin besar pula jumlah investasi dalam piutang. Dengan besar volume kredit setiap tahunnya, berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang.

2) Syarat penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti bahwa perusahaan tersebut lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas dan sebaiknya piutang yang bersifat lunak lebih mengutamakan profitabilitas.

3) Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dengan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond biaya kredit yang akan di berikan kepada pelanggan. Makin tinggi plafond yang di berikan kepada pelanggan, makin besar pula dana yang di investasikan ke dalam piutang.

4) Kebijakan dalam penagihan

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam penagihan secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar membiayai aktivitas ini, di bandingkan dengan hal yang menjalankan kebijakannya secara pasif.

5) Kebiasaan membayar dari pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount period*, dan ada sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam *cash discount periode* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang.

Sebelum perusahaan menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh pelanggan, perusahaan perlu mengadakan evaluasi terhadap pelanggan. Ini dilakukan untuk mencegah resiko kredit yaitu resiko tidak terbayarnya kredit yang telah di berikan.

c. Kebijakan kredit

1) Manfaat Penjualan Kredit

Menurut Adisaputra (2003, 37) investasi pada piutang akan memberikan manfaat bagi perusahaan antara lain kenaikan omzet penjualan, kenaikan laba bersih, dan bertambahnya *marketshare* yang mana memberikan dampak positif bagi persaingan bisnis.

Adisaputra (2003, 62) mengemukakan manfaat penjualan kredit antara lain: upaya untuk meningkatkan omzet penjualan, meningkatkan keuntungan, meningkatkan hubungan dagang antara perusahaan dengan pelanggannya, manfaat keuntungan berupa selisih bunga modal pinjaman yang harus dibayarkan kepada bank sebagai sumber dana pembelanjaan piutang.

Demikian juga menurut Indriyo (2005:43)”mengemukakan keuntungan dari penjualan kredit yaitu : kenaikan hasil penjualan, kenaikan laba, persaingan”.

Berdasarkan kesimpulan yang di ambil di atas, manfaat-manfaat penjualan kredit antara lain yaitu dapat meningkatkan keuntungan perusahaan serta dapat meningkatkan hubungan dagang antara pelanggan dengan perusahaan yang dapat memberikan dampak positif bagi pesaing bisnis.

2) Persyaratan Kredit

Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit memerlukan pedoman untuk menentukan kepada siapa akan memberikan kredit dan berapa jumlah kredit tersebut (Plafon). Apabila plafon sudah tercapai maka customer tidak bisa mengajukan permintaan lagi untuk pengiriman barang, untuk mengurangi jumlah plafon tersebut harus melakukannya pembayaran terlebih dahulu, Oleh karena itu, perusahaan tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang diberikan, tetapi juga penetapan standar kredit tersebut dalam membuat keputusan-keputusan kredit.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut :

a. Standar kredit

Menurut Syamsuddin (2002, 256) standar kredit dari suatu perusahaan dapat didefinisikan sebagai kriteria minimum yang

harus dipenuhi oleh seorang pelanggan sebelum dapat diberikan kredit. Hal-hal seperti nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit, atau pembayaran utang-utang dagangnya, baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan-perusahaan lain, referensi- referensi kredit, rata-rata jangka waktu pembayaran utang dagang dan beberapa rasio keuangan tertentu dari perusahaan pelanggan akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit.

b. Syarat Kredit (*Credit Term*)

Syarat kredit adalah ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan terhadap konsumen untuk membayar kewajibannya (hutang). Syarat kredit dapat bersifat lunak dan ketat. Di katakan ketat yaitu perusahaan mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan laba. Di katakan lunak apabila perusahaan melakukan strategi dalam meningkatkan volume penjualan.

Persyaratan kredit ada 3 hal yaitu :

(1).Potongan Tunai,

Pelanggan akan tertarik untuk membayar pinjaman lebih awal. Hal ini membuat penagihan periode rata-rata (*average collection period*) akan lebih pendek dan penjualan kotor pun meningkat. Besarnya potongan tunai yang diberikan dapat

ditentukan oleh titik di mana biaya yang dikeluarkan sama dengan manfaat yang akan diterima oleh perusahaan. Bilamana perusahaan memberikan atau memperbesar potongan tunai dalam penjualan kredit yang dilakukan maka dapat diperkirakan akan terjadi perubahan-perubahan seperti berikut ini :

Volume penjualan akan meningkat karena adanya potongan tunai untuk pembayaran yang dilakukan dalam waktu 10 hari, maka harga dari produk yang dibeli oleh perusahaan pembeli akan lebih murah. Bilamana permintaan terhadap produk perusahaan cukup elastis, maka penurunan harga tersebut akan diikuti oleh meningkatnya permintaan dan volume penjualan.

Rata-rata pengumpulan piutang juga akan menurun karena pelanggan yang tadinya tidak mendapatkan potongan tunai, sekarang dapat mengambil potongan tunai tersebut. Hal ini tentu saja berarti suatu pembayaran yang lebih awal dan dengan demikian jangka waktu rata-rata pengumpulan piutangpun akan berkurang.

Demikian pula halnya dengan kerugian piutang, karena banyaknya pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan maka probabilitas dari kerugian piutang atau *bad debt expenses* akan semakin meningkatkan keuntungan perusahaan.

Aspek negatif dari adanya potongan tunai adalah menurunnya potongan per unit dari produk yang dijual bilamana semakin banyak pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan tersebut berarti menurunnya produk yang dijual..

2) Periode kredit,

Perubahan dalam periode kredit (misalnya dari net 30 hari menjadi 60 hari) juga akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Pengaruh-pengaruh berikut ini diperkirakan akan terjadi bilamana perusahaan memperpanjang periode kredit yang diberikan.

Perpanjangan periode kredit akan meningkatkan volume penjualan tetapi baik rata-rata pengumpulan piutang maupun kerugian piutang juga akan meningkat. Dengan demikian peningkatan volume penjualan akan mempunyai pengaruh yang positif atas keuntungan perusahaan, sedangkan rata-rata pengumpulan piutang dan kerugian piutang akan berpengaruh negatif bagi keuntungan perusahaan. Kebalikan dari hal ini, perpendekan dari periode kredit, akan mempunyai pengaruh-pengaruh yang sebaliknya.

3) Evaluasi Terhadap Pelanggan

Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh pelanggan, perusahaan perlu mengadakan evaluasi terhadap pelanggan. Ini

dilakukan untuk mencegah resiko kredit yaitu resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan.

Riyanto (2003, 87-88) mengatakan bahwa “dalam menilai resiko kredit, seorang manajer kredit dapat melaksanakan penilaian 5C dari calon pelanggan, yaitu :

a. Character

Character menggambarkan keinginan atau kemauan para pelanggan untuk secara jujur memenuhi kewajiban-kewajibannya. Faktor-faktor ini sangat penting karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar.

b. Capacity

Capacity merupakan pendapat subjektif mengenai kemampuan dari pelanggan, dengan menunjukkan bahwa perusahaannya beroperasi sukses.

c. Capital

Capital berhubungan dengan penilaian sumber-sumber *financial* dari perusahaan pelanggan, terutama ditunjukkan oleh neraca.

d. Collateral

Collateral berhubungan dengan pencerminan aktiva pelanggan sebagai jaminan atas kredit yang diberikan kepada pelanggan tersebut.

e. Condition

Condition menunjukkan *impact* (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya.

4) Pengaruh Penjualan Kredit

Penjualan tunai berdasarkan dengan arus kas masuk akan terjadi bersamaan dengan terjadinya transaksi penjualan. Adisaputro (2003,69) mengemukakan bahwa yang menyebabkan arus kas masuk dari penjualan kredit akan sangat tergantung pada: jangka waktu kredit, kerajinan dari petugas penagih piutang, mutu atau *bonafiditas debitur*, situasi pada umumnya.

d. **Biaya Atas Piutang**

Dalam proses penjualan kredit, perusahaan tidak akan terlepas dari resiko biaya atas kegiatan tersebut. Biaya-biaya tersebut menurut Adisaputro (2003,63) antara lain :

a. Beban biaya modal

Piutang sebagai salah satu bentuk investasi akan menyerap sebagian dari modal perusahaan yang tersedia. Bila perusahaan menggunakan modal sendiri seluruhnya, maka dengan piutang modal yang tersedia untuk investasi bentuk lain (persediaan,

aktiva tetap, dan lain-lain) akan berkurang. Dengan demikian, biaya modal besarnya sama dengan besarnya biaya modal sendiri. Bilamana modal sendiri tidak mencukupi sehingga perusahaan terpaksa menggunakan pinjaman bank, maka timbul biaya yang eksplisit dalam bentuk bunga modal pinjaman. Oleh karena itu, piutang sebagai investasi dibelanjai dengan modal sendiri atau modal luar yang selalu menambah beban tetap yang berwujud biaya modal. Dengan adanya piutang, kebutuhan modal kerja akan meningkat.

b. Biaya administrasi piutang

1. Biaya organisasi atau unit kerja yang disertai tugas mengelola piutang, yaitu gaji dan jaminan sosial lain bagi petugas penagihan dan pengadministrasian piutang.
2. Biaya penagihan misalnya biaya telepon, surat penagihan, biaya perjalanan bagi penagih piutang.

c. Adanya piutang tak tertagih

Mungkin tidak semua piutang dapat tertagih, hal ini bisa saja disebabkan debitur lari atau bankrut. Dapat saja timbul piutang macet atau tak tertagih sama sekali, sehingga mengakibatkan adanya piutang tak tertagih (*bad debts*) sehingga perlu dibentuk cadangan piutang ragu-ragu yang dibentuk lewat penyisihan sebagian keuntungan penjualan.

d. Pembentukan cadangan

Inilah merupakan salah satu bentuk biaya piutang. Jumlah biaya-biaya ini ada bersifat *fixed* seperti gaji personil penagih utang, ada yang bersifat *variable* seperti biaya perjalanan/penagihan piutang. Jumlah ini berubah dari waktu ke waktu, karena :

- 1) Perbedaan jumlah nasabah yang harus dilayani
- 2) Perbedaan nilai piutang keseluruhan yang harus dikelola.
- 3) Perbedaan fungsi piutang atau penjualan dengan kredit dari waktu ke waktu berhubungan dengan adanya perbedaan antara kondisipersaingan dan situasi ekonomi secara umum.
- 4) Perbedaan jangka waktu kredit yang diberikan

e. **Administrasi Piutang**

Manajemen piutang dapat dikatakan efektif apabila administrasi piutang dan sistem pengendaliannya disusun secara teratur dan terarah. Hal ini mengakibatkan seluruh piutang dapat diketahui dan dikontrol dengan baik, sehingga penyelewengan atau kebocoran dana khususnya dalam hal ini dana piutang dapat dihindari atau diminimalkan. Selain itu, juga dapat mempercepat dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan khususnya

pelanggan kredit sehingga menjadi daya tarik sendiri yang dimiliki perusahaan.

1) Tujuan Administrasi Piutang

Tujuan administrasi piutang adalah :

- a) Memberikan informasi penagihan untuk tepat waktu.
- b) Meyakinkan jumlah piutang itu memang ada, dan bukan fiktif.
- c) Menentukan tingkat kecairan, untuk pengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
- d) Untuk mendapat dasar dalam membuat cadangan dan pengapusan piutang.
- e) Untuk mengontrol apakah maksimum kredit masing-masing langganan terlampaui atau tidak.
- f) Sebagai sumber penelitian kondisi debitur.
- g) Sebagai kontrol terhadap saldo buku besar piutang.

2) Fungsi Bagian Piutang

Agar tujuan administrasi dapat dicapai maka selayaknya setiap perusahaan, dalam hal ini perusahaan dagang memiliki bagian khusus yang menangani hal-hal ng berhubungan dengan piutang, di mana bagian piutang memiliki fungsi seperti yang dikemukakan oleh Baridwan (2000,193) sebagai berikut :

- a) Membuat cadangan piutang yang dapat menunjukkan jumlah kredit-kredit kepada tiap-tiap langkah. Hal ini dapat memudahkan kita untuk mengetahui sejarah kreditnya, jumlah maksimum kredit dan keterangan lainnya yang diperlukan oleh bagian kredit.
- b) Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang.
- c) Membuat daftar analisa umur piutang tiap periode. Daftar ini digunakan untuk menilai keberhasilan kebijakan kredit yang dijalankan juga sebagai memo untuk mencatat kerugian piutang.
- d) Prosedur Administrasi Piutang

Prosedur administrasi piutang yang umum dikenal menurut Samsul (2004,106) :

- (1) File dokumen
- (2) Kartu piutang
- (3) Buku piutang

Untuk setiap metode di atas, langganan dapat dikelompokkan menurut :

- a. Nama dan alamat pelanggan
- b. Tanggal jatuh tempo pembayaran
- c. Kombinasi keduanya

f. Surat Pernyataan Piutang

Surat pernyataan piutang merupakan salah satu formulir yang menunjukkan piutang pada langganan untuk tanggal tertentu, dan dalam bentuk surat pernyataan piutang tertentu disertai perincian pendukungnya. Bentuk-bentuk surat pernyataan piutang menurut Narko (2004,110) yaitu :

- 1) Surat pernyataan saldo akhir bulan (*balance of moment statement*) Dalam surat pernyataan ini, yang diinformasikan kepada pelanggan hanya saldo akhir suatu bulan tertentu saja. Dengan demikian informasinya cukup ringkas. Surat pernyataan dibuat dengan mengutip saldo akhir yang ada pada rekening pembantu piutang pada pelanggan tertentu.
- 2) Surat pernyataan elemen-elemen terbuka (*open item statement*) Berisi daftar faktur penjualan yang belum dilunasi, beserta tanggal dan jumlahnya. Digunakan bila pelanggan melunasi faktur.
- 3) Surat pernyataan tunggal (*unit statement*) Dikerjakan dengan kartu piutang memakai karbon untuk mendapatkan tembusan selama satu periode (biasanya bulanan). Lembar pertama untuk surat pernyataan dan lembar kedua merupakan kartu piutang. Setiap bulan digunakan lembar baru, di mana lembar pertama dikirimkan kepada langganan dan lembar kedua disimpan sebagai buku pembantu piutang.

- 4) Surat pernyataan saldo berjalan dengan rekening konvensional (*running balance statement with conventional account*) Berisi keterangan yang sama dengan pernyataan tunggal, cara mengerjakan juga sama. Perbedaannya adalah tembusan yang merupakan buku pembantu piutang tidak diganti tiap bulan tetapi buku pembantu piutang tersebut terus dipakai sampai penuh.

Laporan yang sering dibuat dalam administrasi piutang, menurut Samsul (2004, 355-358) yaitu :

a. Rekening koran piutang dagang per langganan

- 1) Rekening koran tipe saldo akhir bulanan
- 2) Rekening koran tipe saldo akhir unit terbuka
- 3) Rekening koran tipe transaksi berjalan

b. Daftar umur piutang

Dibuat tiap akhir bulan atau sewaktu-waktu diperlukan pinjaman. Dipakai untuk menilai langganan yang menunggak pembayarannya.

c. Daftar piutang yang dihapuskan.

g. Prosedur Penagihan

Ada 5 (lima) langkah prosedur penagihan menurut Samsul (2003,362-363) yaitu :

- 1) Menyerahkan faktor-faktor yang sudah hampir jatuh tempo dari pemegang arsip faktur kepada penagih.

- 2) Penagih menyerahkan faktur kepada debitur yang bersangkutan, untuk dicek terlebih dahulu sebelum membayarnya.
- 3) Penagih kembali kepada debitur pada tanggal yang dijanjikan oleh si debitur untuk pelunasan hutangnya.
- 4) Penagih menyetor hasil tagihan kepada kasir perusahaan.
- 5) Mengambil faktur yang tidak terbayar kepada pemegang faktur semula

meskipun demikian debitur dapat membayar hutangnya dengan cara :

- 1) Membayar langsung dan datang kepada perusahaan.
- 2) Membayar melalui bank. Kompensasi utang/piutang.
- 3) Membayar lewat penagih depkolektor.

h. Prosedur Penerimaan Kas

Menurut Baridwan (2000, 152), prinsip-prinsip yang perlu diingat dalam menyusun prosedur penerimaan kas, sebagai berikut :

- 1) Menetapkan tanggungjawab dalam pengelolaan dan penanganan fisik (penerimaan uang, pengendalian dan pengamanan, penyetoran uang ke bank.
- 2) Semua surat masuk harus dibuka dengan pengawasan yang cukup.
- 3) Harus segera dibuat catatan oleh yang membuat surat tentang cek atau uang yang diterima, dari siapa, jumlahnya dan tujuannya apa.

- 4) Semua pinjaman tunai harus dibuat nota penjualan yang sudah diberi nomor urut atau dicatat dari *cash register*.
- 5) Dalam penerimaan uang kas harus dicocokkan dengan jurnal penerimaan kas.
- 6) Tembusan nota penjualan tunai harus dikirim ke kasir dan bagian penerimaan.
- 7) Bukti setor ke bank tiap hari dicocokkan dengan daftar penerimaan uang harian dan catatan dalam jurnal penerimaan kas.
- 8) Kasir tidak boleh merangkap mengerjakan buku pembantu utang dan piutang, dan sebagainya.
- 9) Semua penerimaan uang kas harus disetor pada hari itu juga atau pada awal hari kerja berikutnya.
- 10) Rekonsiliasi laporan harus dilakukan oleh orang yang tidak berwenang menerima uang maupun yang menulis cek.
- 11) Kunci *cash register* harus dipegang oleh orang yang tak mengelola kas.
- 12) Diadakan rotasi pegawai agar tidak menimbulkan kerjasama untuk membuat kecurangan.
- 13) Kasir sebaiknya menyerahkan uang jaminan.

Adapun prosedur bagi kasir yang menerima kas yaitu :

- a) Langgan menyerahkan uang pada kasir.

- b) Kasir menyiapkan bukti kas masuk bernomorurut, rangkap 3, yaitu :
 - (1) Lembar asli untuk langganan
 - (2) Lembar ke-2 untuk bagian akuntansi sesudah diverifikasi
 - (3) Lembar ke-3 untuk arsip
- c) Kasir membuat daftar penerimaan uang, rangkap 3, yaitu :
 - (1) Lembar asli untuk bagian akuntansi
 - (2) Lembar ke-2 untuk bagian keuangan
 - (3) Lembar ke-3 untuk arsip kasir
- d) Menyiapkan bukti setor ke bank rangkap 3 berdasarkan penerimaan uang harian :
 - (1) Lembar asli untuk kasir
 - (2) Lembar ke-2 untuk bagian keuangan
 - (3) Lembar ke-3 untuk bank .
- e) Bagian piutang akan memposting buku kas masuk dalam buku pembantu piutang dan mengarsipkan bukti kas masuk.
- f) Bagian buku besar mencatat daftar penerimaan uang harian ke dalam jurnal, dan setiap periode memposting penerimaan ke buku besar. Daftar penerimaan uang harian harap disimpan dalam arsipurut tunggal.

Berbagai kriteria yang digunakan sebagai indikator efisiensi pengelolaan piutang yaitu :

- 1) Tingkat perputaran piutang

- 2) Persentase piutang tak tertagih
- 3) Usia piutang rata-rata
- 4) Biaya pengelolaan piutang, yang terdiri atas :
 - a) Biaya modal
 - b) Biaya administrasi piutang
 - c) Biaya piutang tak tertagih

Indeks atau standar yang lazim digunakan dalam pengukuran efisiensi menurut Narko (2004, 82) :

- 1) Hubungan penjualan kredit dengan penjualan total.
- 2) Hubungan kerugian piutang tak tertagih dengan penjualan kredit.
- 3) Prosentase penagihan.
- 4) Umur rata-rata piutang.
- 5) Prosentase penunggakan.
- 6) Prosentase penolakan.

i. Cara Pengumpulan Piutang

Cara pengumpulan piutang menurut Syamsuddin (2002, 273-274) adalah:

- 1) Melalui surat.

Bilamana waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari, tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirimkan surat dengan nada “mengingatkan” (menegur) langganan yang belum membayar

tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Apabila utang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat yang kedua yang nadanya lebih keras.

2) Melalui telepon.

Jika setelah dikirim surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelpon langganan dan secara pribadi meminta untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata langganan mempunyai alasan yang dapat diterima, maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

3) Kunjungan personal.

Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

4) Tindakan yuridis.

Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utangnya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

2. Perputaran Piutang

a. Pengertian Perputaran Piutang

Piutang usaha merupakan elemen modal kerja yang selalu keadaan berputar, artinya piutang akan tertagih pada saat tertentu dan akan timbul lagi akibat penjualan kredit begitu seterusnya. Periode perputaran piutang usaha tergantung pada panjang pendeknya ketentan waktu yang di syarkan dalam syarat pembayaran kredit. Semakin lama syarat pembayaran kredit bearti semakin lama terikatnya modal kerja tersebut dalam piutang dan berarti makin kecil tingkat perputaran piutang usaha dalam suatu periode dan sebaliknya.

Hal tersebut juga sejalan dengan pernyataan Munawir, (2007:75) yaitu bahwa”Makin tinggi (*Turn Over*) menunjukkan modal kerja yang di tanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau rasio semakin rendah berarti ada over invesment dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut, mungkin karena bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijakan pemberian kredit”.

Menurut Riyanto (2010:90) “perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung kepada syarat pembayarannya. Makin lunak atau makin lama syarat pembayarannya, berarti makin lama modal terikat pada piutang,

yang berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah”.

Menurut Fahmi (2014:155) “ dalam konsep piutang (*Receivable konsep*) semakin tinggi perputaran maka semakin baik, namun begitu pula sebaliknya semakin lambat perputaran piutang maka semakin tidak baik. Karena itu bagi suatu perusahaan untuk menaikkan angka penjualan salah satu caranya dengan menerapkan kebijakan piutang, termasuk memperlunak jangka waktu piutang”.

Berdasarkan uraian pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa, perputaran piutang adalah masa-masa penerimaan piutang dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Perputaran piutang akan menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali kedalam kas perusahaan. Perputaran piutang terdiri dari dua variabel yaitu total penjualan kredit dan rata-rata piutang. Periode perputaran piutang tergantung pada panjang dan pendeknya ketentuan jangka waktu piutang yang di persyaratkan dalam syarat pembayaran kredit. Disisi lain, syarat pembayaran kredit juga akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang dimana tingkat perputaran piutang menggambarkan berapa kali modal yang tertanam dalam piutang yang berputar dalam satu tahun. Semakin cepat perputaran piutang menandakan bahwa modal dapat digunakan secara efisien.

Maka perhitungan dalam tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) tersebut menurut Fahmi (2014:155) perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{NetCreditSales}}{\text{AverageReceivable}}$$

Tinggi rendahnya tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) ini akan mempunyai dampak langsung terhadap modal perusahaan yang tertanam dalam piutang.

Berdasarkan standar umum atau rata-rata industri perputaran piutang menurut Kasmir (2014:187) menyatakan bahwa sebagai pedoman dalam rasio ini sebaiknya berputar 15 kali untuk menentukan rendah atau tingginya perputaran piutang yang terjadi selama periode tertentu. Di katakan rendah apabila RTO berputar kurang dari 15 kali dalam periode tertentu, begitupun sebaliknya di katakan baik apabila RTO berputar lebih dari 15 kali dalam periode tertentu.

B. PENELITIAN TERDAHULU

1. Ni Putu Laora Ardiyaningrat (2013) ISSN : 2337 – 357x. analisis tingkat perputaran piutang dagang pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi periode 2010-2012. Penelitian ini bertujuan (1) Untuk mengetahui bagaimana tingkat perputaran piutang dagang pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Periode 2010 – 2012. Teknik pengumpulan data menggunakan metode

dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis tingkat perputaran piutang dagang pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi dilihat dari segi tingkat perputaran piutang (*receivable turn over*) pada tahun 2010 dinilai cukup baik, pada tahun 2011 tingkat perputaran piutang (*receivable turn over*) dinilai kurang baik, dan pada tahun 2012 tingkat perputaran piutang (*receivable turn over*) dinilai kurang baik. Sedangkan dari segi *average collection period* pada tahun 2010 dinilai cukup baik, pada tahun 2011 *average collection period* dinilai kurang baik dan pada tahun 2012 *average collection period* dinilai kurang baik. Dilihat dari segi rasio tertunggak pada tahun 2010 dinilai kurang baik, pada tahun 2011 rasio tunggakan dinilai cukup baik dan pada tahun 2012 rasio penagihan dinilai cukup baik. Dari segi rasio penagihan pada tahun 2010 dinilai baik, pada tahun 2011 rasio penagihan dinilai cukup baik dan pada tahun 2012 rasio penagihan dinilai cukup baik.

2. Framesti Andayani (2016) ISSN : 2355-5408. Analisis Tingkat Perputaran Piutang dagang pada PT. Simpatik Dana Mandiri kabupaten Penajam Paser Utara. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat perputaran piutang perusahaan sehingga dapat mengurangi jumlah piutang tak tertagih (*bad debt*), untuk analisis kebijakan penjualan kredit di masa yang akan datang. Metode analisis yang digunakan yaitu Analisis Perputaran Piutang/Receivable Turn Over (RTO), Piutang rata-rata, dan Hari rata-rata Pengumpulan Piutang/Average Collection Period (ACP). Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa PT Simpatik dana Mandiri

Kabupaten Penajam Paser Utara dalam mengelola perputaran piutang masih belum baik. Hal ini dilihat dari perhitungan RTO pada tahun 2013 sebesar 7,41 kali dan ACPnya adalah 49 hari. Pada tahun 2014 RTOnya sebesar 7,22 kali dan ACPnya 50 hari. Sedangkan RTO pada tahun 2015 sebesar 5,49 kali dan ACPnya adalah 66 hari. Hal ini disebabkan karena kurang efektifnya cara pengumpulan piutang pada konsumen sehingga banyak konsumen yang melakukan penunggakan. Hal ini mengakibatkan over investment dalam piutang setiap tahunnya sehingga membuat kinerja piutang dalam perusahaan kurang efektif.

3. Erik Pebrin Naibaho (2014), ISSN : 2355 – 9357. Pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas (studi empiris perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI tahun 2008-2012). penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya tingkat perputaran piutang, putaran persediaan dan profitabilitas perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di ura Efek Indonesia tahun 2008-2012, serta untuk mengetahui pengaruh tingkat perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas secara parsial maupun simultan pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek ndonesia tahun 2008-2012. pengujian statistik dengan regresi berganda dan uji asumsi klasik dengan menggunakan SPSS versi 20. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perputaran piutang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, perputaran persediaan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Secara simultan perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

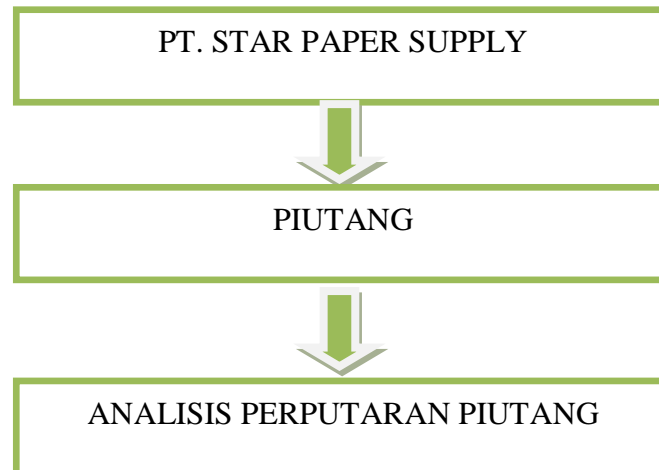
4. Putri Ayu Diana (2016) ISSN : 2461 – 0593, PENGARUH PERPUTARAN KAS, PIUTANG, PERSEDIAAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SEMEN DI BEI. untuk menguji perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan cement di Bursa Efek Indonesia. analisis regresi linier berganda nilai f sebesar 4,733 dengan tingkat signifikan 0,021, dengan demikian model yang di hasilkan baik dan dapat digunakan untuk analisis selanjutnya. Hasil uji t secara parsial menunjukkan tingkat signifikansi yang diperoleh dari variabel bebasnya itu untuk nilai f sebesar 4,733 dengan tingkat signifikan 0,021, dengan demikian model yang di hasilkan baik dan dapat digunakan untuk analisis selanjutnya. Hasil uji t secara parsial menunjukkan tingkat signifikansi yang diperoleh dari variabel bebasnya itu.
5. Qurotul Ainiyah (2016), ISSN: 2641 – 0593. PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG, PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN DEBT TO EQUITY RATIO TERHADAP PROFITABILITAS . Menguji pengaruh perputaran piutang, perputaran persediaan dan debt to equity ratio terhadap profitabilitas pada perusahaan pakan ternak yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2010 sampai 2014. analisis regresi linier berganda dengan uji F dan uji t serta uji asumsi klasik. menunjukkan pengaruh variabel perputaran piutang, perputaran persediaan dan debt to equity ratio pada perusahaan pakan ternak yang terdaftar di Bursa Efek

Indonesia adalah signifikan. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan perputaran piutang, perputaran persediaan dan debt to equity ratio berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan secara parsial perputaran piutang, perputaran persediaan dan debt to equity ratio berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Dan dari hasil uji koefisien determinasi parsial diperoleh bahwa variabel perputaran piutang mempunyai pengaruh dominan terhadap profitabilitas pada perusahaan pakan ternak.

6. Dewi Indriani (2017), ISSN : 2303 – 1174. PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG DAN ARUS KAS TERHADAP LIKUIDITAS PT. ASTRA INTERNASIONAL.TBK. untuk menguji pengaruh perputaran piutang dan arus kas terhadap likuiditas PT. Astra Internasional. Tbk. metode regresi linear berganda dengan melakukan uji asumsi klasik dengan bantuan SPSS versi 16. perputaran piutang dan arus kas secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap likuiditas PT. Astra Internasional.Tbk. Sedangkan hasil uji t, perputaran piutang berpengaruh tidak signifikan terhadap likuiditas. Sebaliknya dari hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa arus kas berpengaruh signifikan terhadap likuiditas PT. Astra Internasional.Tbk.

C. Kerangka Konsep

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



Sumber : Diolah oleh Peneliti

Kerangka konsep diatas menjelaskan bahwa penelitian yang akan dilakukan pada PT. STAR PAPER SUPPLY Ngoro - Mojokerto yaitu Bagaimana tingkat perputaran piutang yang berada di PT. Star Paper Supply periode 2014 – 2016, Perputaran piutang mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam satu tahun. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk piutang akan semakin rendah sedangkan laba akan semakin sedikit.