

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar belakang

Piutang timbul pada saat perusahaan melakukan transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit dan berhak menerima uang tunai dimasa yang akan datang. Prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit kepada pelanggan, pengiriman barang atau jasa, penagihan dan diakhiri dengan penerimaan pembayaran.

Adanya piutang membuat perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain. Perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aset dengan siapa ia berpiutang. Oleh karena itu tagihan/piutang biasanya digunakan untuk menunjukkan klaim yang akan dilunasi dengan uang (Baridwan, 2004).

Piutang merupakan salah satu aset lancar perusahaan yang turut berperan dalam kelancaran operasi perusahaan. Oleh karena itu, besarnya jumlah piutang tersebut mempengaruhi kelancaran kegiatan operasional dalam perusahaan. Piutang juga merupakan salah satu elemen yang paling penting dalam modal kerja suatu perusahaan. Piutang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja, yaitu kas, persediaan barang atau jasa, piutang, dan kembali ke kas (Rustam, 2002).

Menurut Hery (2014) Piutang tak tertagih adalah timbul adanya pelanggan yang tidak bisa membayar karena menurunnya omzet penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian dan kebangkitan dialami oleh debitur. Hal ini memang merupakan risiko dalam dunia bisnis, namun bukan berarti perusahaan harus menghindari piutang, karena dalam dunia bisnis risiko kerugian adalah yang wajar, dan jika perusahaan tidak berani mengambil risiko berarti akan hilangnya kesempatan untuk memperoleh keuntungan. Dengan adanya kebijakan kredit yang efektif dan prosedur penagihan yang tepat pada waktunya maka akan dapat mengurangi risiko kerugian akibat piutang tak tertagih.

Terjadinya piutang tak tertagih disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak perusahaan yang memberikan jasa kepada pelanggan yang terdiri dari lemahnya pengendalian internal terhadap piutang, kurang memadainya jumlah SDM atau staf bagian piutang, lambatnya pembuatan berkas penagihan piutang. Faktor eksternal disebabkan oleh faktor-faktor yang berasal dari pihak pelanggan yang memakai jasa perusahaan yang terdiri dari adanya penurunan kegiatan ekonomi, kegagalan usaha debitur, dan debitur mengalami musibah. (Hery, 2014)

PT VTP merupakan sebuah perusahaan pelayanan jasa, baik jasa angkut, pengepakan, pemberian label, pengurusan dokumen hingga ekspor impor barang. Penjualan jasa kredit yang dilakukan PT VTP ini awalnya dimulai dengan adanya ikatan kerjasama dengan para pelanggan, dan membuat kesepakatan mengenai syarat-syarat dan cara pembayaran diawal kerjasama.

Tabel 1. Daftar Piutang Tak Tertagih PT VTP

| Tahun | Saldo Piutang Tak Tertagih |
|-------|----------------------------|
| 2018  | Rp560.620.256,75           |
| 2019  | Rp623.415.148,75           |
| 2020  | Rp623.415.148,75           |

Sumber : Neraca Keuangan PT VTP

Berdasarkan Tabel 1 PT VTP mengalami kenaikan piutang tak tertagih pada tahun 2019, serta ditahun 2020 piutang tak tertagih tetap pada angka yang cukup tinggi. Semakin besar nilai piutang maka, potensi piutang tak tertagih akan semakin besar. Kerugian piutang tersebut tentu berdampak negatif terhadap perusahaan, misalnya terhambatnya kelancaran kegiatan operasional, lambatnya perputaran kas perusahaan, dll. Kerugian yang timbul dari piutang yang tidak tertagih tersebut oleh bagian akuntansi diakui sebagai kerugian piutang. Penyebab piutang tak tertagih dari segi pemilik piutang karena kurangnya usaha penagihan, kurangnya kontrol atau kurangnya analisis data dalam pemberian kredit di PT VTP, karena pihak eksternal masih kurang kesadaran mereka dalam melunasi utangnya dan penyebab perusahaan biasanya tidak tepat waktu atau pembayaran mereka macet dalam melunasi kewajibannya bisa bermacam – macam misalnya faktor perusahaan tersebut tiba –

tiba mengalami kesulitan keuangan, bangkrutnya usaha yang dijalankan atau pihak yang berutang memang mempunyai motif secara sengaja tidak ingin membayar hutangnya.

Berdasarkan uraian latar belakang, maka penulis tertarik untuk membuat laporan tugas akhir yang berjudul “Persepsi Faktor Internal dan Eksternal Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT VTP”.

## **1.2 Tujuan**

Tujuan penulis menyusun tugas akhir ini adalah untuk menyimpulkan jawaban pegawai PT VTP terhadap piutang tak tertagih pada PT VTP.

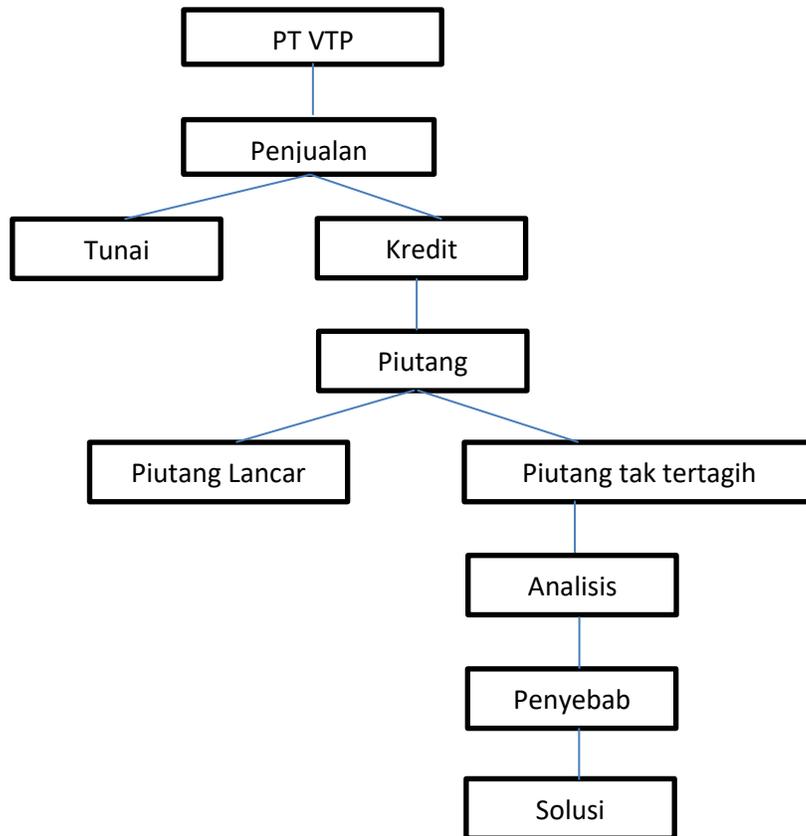
## **1.3 Kerangka pemikiran**

PT VTP adalah sebuah kantor logistik yang bergerak dibidang pelayanan jasa angkutan barang, baik ekspor maupun impor, pergudangan, bongkar muat, pengurusan dokumen, pengapalan, serta bertindak juga dibidang logistik.

Penjualan jasa pada PT VTP umumnya dilakukan secara kredit, namun sering ada juga pelanggan yang membayar langsung untuk jasa yang diterimanya. Penjualan secara kredit inilah yang akan menimbulkan piutang usaha. Piutang usaha yang telah masuk kedalam kas akan dimanfaatkan untuk kegiatan operasional perusahaan. Piutang usaha yang tidak dapat dilunasi tepat pada waktunya akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Piutang usaha yang tidak dapat dilunasi dalam jangka waktu yang lama dinilai sebagai piutang tak tertagih, sehingga perlu adanya analisis terhadap perkembangan piutang tak tertagih untuk membantu perusahaan mengurangi jumlah kerugian atas piutang usaha.

Sebagian besar kegiatan penjualan jasa yang dilakukan PT VTP secara kredit, maka diperlukan analisis piutang tak tertagih untuk mengendalikan dan menjaga kualitas piutang usaha yang berada di para pelanggan agar risiko kemacetan piutang usaha dapat ditekan semaksimal mungkin.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

#### 1.4 Kontribusi

- a. Bagi penulis yaitu untuk menambah wawasan mengenai penjualan kredit dan untuk memahami faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih pada PT VTP.
- b. Bagi instansi/perusahaan tempat melaksanakan praktek kerja lapangan yaitu untuk membantu bagian keuangan dalam memahami penerimaan dalam bentuk piutang dan faktor-faktor mengapa piutang dapat tak tertagih sehingga perusahaan dapat memperbaiki sistem penjualan kreditnya dan perusahaan dapat mengurangi kerugian atas penjualan kredit dimasa yang akan datang.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Pengertian Piutang

Piutang dalam arti luas meliputi segala macam tuntutan atau klaim kepada pihak ketiga yang pada umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas dimasa yang akan datang.

Piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), Maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran, kas kepada pihak lain untuk piutang pajak (Hery, 2014). Piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang-barang atau jasa-jasa terhadap pihak lain (Baridwan, 2004). Sedangkan menurut (Sugiri, 2005) piutang merupakan tagihan baik kepada individu maupun kepada perusahaan lain yang diharapkan akan ditagih dalam bentuk kas. Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak, klaim atau tuntutan kepada pihak ketiga atas uang, barang atau jasa yang timbul karena adanya transaksi secara kredit.

### 2.2 Jenis-Jenis Piutang

#### 2.2.1 Piutang usaha

Piutang Usaha (Accounts receivable) yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal untuk aktiva. Piutang usaha biasanya di perkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukuan, piutang usaha akan berkurang di sebelah Kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar (current asset) (Hery, 2014).

Piutang dagang adalah piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan dan dikelompokkan kedalam aktiva lancar karena dalam kegiatan perusahaan yang normal piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun (Baridwan, 2004). Sedangkan piutang usaha menurut Sugiri (2005) adalah tagihan kepada pelanggan yang sifatnya terbuka, dalam arti bahwa piutang ini tidak disertai instrument kredit. Piutang usaha berasal dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit dalam operasi usaha normal.

### **2.2.2 Piutang lain-lain**

Piutang lain-lain atau piutang bukan usaha merupakan piutang yang timbul bukan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan (Baridwan, 2004). Piutang lain-lain timbul dari transaksi diluar kegiatan usaha normal perusahaan. Yang termasuk kedalam piutang lain-lain diantaranya:

1. Persekot dalam kontrak pembelian.
2. Klaim terhadap perusahaan pengangkutan untuk barang-barang rusak atau hilang.
3. Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian-kerugian yang dipertanggungkan.
4. Klaim terhadap pegawai perusahaan.
5. Klaim terhadap retribusi pajak.
6. Tagihan terhadap langganan untuk pengembalian tempst barang.
7. Uang muka pada anak perusahaan.
8. Uang muka pada pegawai perusahaan.
9. Piutang deviden.
10. Piutang pesanan pembelian saham, dan lain-lain.

### **2.2.3 Piutang wesel**

Piutang wesel adalah klaim yang dibuktikan dengan instrument kredit secara formal. Instrument kredit in mensyaratkan debitur untuk membayar dalam waktu tertentu secara jelas, misalnya 60 hari atau lebih (Sugiri, 2005).

Wesel adalah janji tertulis yang tidak bersyarat dari satu pihak kepada pihak lain untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu dimasa yang akan

datang (Baridwan, 2004). Wesel ada yang dapat dipindahtangankan, ada juga yang tidak. Jika wesel dipindahtangankan berarti yang membuat wesel akan membayar pada orang (badan) yang memegang wesel tersebut pada saat jatuh tempo. Wesel yang dapat dipindahtangankan dapat didiskontokan ke bank sebelum jatuh temponya.

Piutang wesel dikelompokkan menjadi piutang wesel dagang, wesel dari pegawai dan piutang wesel lain-lain. Wesel yang sudah jatuh tempo tetapi belum dilunasi harus dicatat terpisah dari wesel yang belum jatuh tempo, biasanya dicatat dalam rekening piutang wesel menunggak.

### **2.3 Piutang Tak Tertagih**

Piutang yang sudah jatuh tempo tidak dapat ditagih karena sesuatu hal maka akan menyebabkan resiko kerugian bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa, meskipun perusahaan telah berhati-hati dalam mengambil kebijakan kredit (adanya syarat-syarat yang harus dipenuhi calon pelanggan) namun perusahaan tidak dapat menghindarkan adanya piutang yang tidak dapat ditagih tersebut. Piutang usaha yang dicatat dalam neraca adalah sebesar jumlah yang akan direalisasikan yaitu jumlah yang diharapkan dapat ditagih. Jumlah piutang usaha yang diharapkan akan ditagih dihitung dengan mengurangi jumlah yang diperkirakan tidak dapat ditagih kepada jumlah piutang usaha (Baridwan, 2004).

Apabila jelas bahwa piutang sudah tidak dapat ditagih maka rekening cadangan kerugian piutang didebit dan piutangnya dihapuskan, pada saat ini buku pembantu piutang bar dikredit. Penghapusan piutang baru dilakukan jika terdapat bukti-bukti yang jelas seperti, debeturnya bangkrut, meninggal, dan lain-lain. Selain menggunakan cadangan kerugian piutang, terdapat satu cara lain mengakui kerugian piutang yang disebut metode penghapusan langsung. Dalam metode ini kerugian piutang baru diakui pada waktu piutang dihapuskan dan penghapusan piutang baru dilakukan bila terdapat bukti-bukti yang jelas. Penggunaan metode langsung tidak dapat melaporkan piutang dengan jumlah yang diharapkan bisa ditagih, tetapi neraca menunjukkan jumlah bruto piutang, sehingga tidak sesuai dengan prinsip akuntansi dimuka.

### 2.3.1 Cadangan kerugian piutang

Metode cadangan melakukan penaksiran jumlah kerugian piutang setiap akhir periode yang akan dibebankan ke periode yang bersangkutan. Jumlah kerugian piutang dapat diperkirakan dengan menggunakan dua metode (Baridwan, 2004):

1. Jumlah penjualan

Kerugian piutang dihitung dengan cara mengalihkan persentase tertentu dengan jumlah penjualan periode tersebut. Persentase kerugian piutang dihitung dari perbandingan piutang yang dihapus dengan jumlah penjualan tahun-tahun lalu kemudian disesuaikan dengan keadaan tahun yang bersangkutan. Kerugian piutang dagang itu timbul karena adanya penjualan kredit, oleh karena itu kerugian piutang juga dihitung dari penjualan kredit. Taksiran kerugian piutang dibebankan ke rekening kerugian piutang dan kreditnya adalah rekening cadangan kerugian piutang.

2. Saldo piutang

Metode ini menggunakan saldo piutang sebagai dasar perhitungan kerugian piutang sehingga aktiva harus dinilai dengan teliti. Perhitungan kerugian piutang atas dasar saldo piutang pada akhir periode dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu:

- a. Jumlah cadangan dinaikkan sampai persentase tertentu dari saldo piutang. Dalam cara ini saldo piutang dikalikan dengan persentase tertentu, hasilnya merupakan saldo rekening cadangan kerugian piutang yang diinginkan.
- b. Cadangan ditambah dengan persentase tertentu dari saldo piutang. Dalam cara ini hasil kali persentase kerugian piutang dengan saldo piutang merupakan jumlah yang dicatat sebagai kerugian piutang dan dikreditkan ke rekening cadangan kerugian piutang tanpa memperhatikan saldo rekening cadangan kerugian piutang.
- c. Jumlah cadangan dinaikkan sampai suatu jumlah yang dihitung dengan menganalisis umur piutang. Metode ini disebut metode analisis umur piutang. Piutang dagang/usaha dikelompokkan menjadi piutang belum

menunggak dan piutang menunggak. Piutang menunggak yaitu piutang yang sudah melebihi jangka waktu kredit. Piutang yang menunggak dipisahkan dalam kelompok berdasarkan lamanya waktu menunggak. Masing-masing jumlah tunggakan yang didasarkan pada lamanya tunggakan ditetapkan persentase kerugian piutangnya. Jumlah kerugian piutang yang dihitung dengan cara ini sesudah mempertimbangkan saldo rekening cadangan kerugian piutang merupakan jumlah kerugian piutang. Piutang dagang/usaha yang sudah jelas tidak dapat ditagih karena debiturnya lari, bangkrut, meninggal atau sebab-sebab lain harus dihapuskan dari rekening piutang. Penghapusan piutang ini merupakan suatu kerugian, pencatatannya tidak dibebankan ke rekening kerugian piutang, tetapi dibebankan ke rekening cadangan kerugian piutang, karena kerugian piutang sudah diakui pada akhir periode sebelumnya.

### **2.3.2 Metode Penghapusan Langsung**

Menurut Baridwan (2004), metode ini biasanya digunakan dalam perusahaan-perusahaan kecil atau perusahaan yang tidak dapat menaksir kerugian piutang dengan tepat. Pada akhir periode tidak ada taksiran kerugian piutang yang dibebankan, tetapi kerugian piutang baru diakui pada waktu diketahui ada piutang yang tidak dapat ditagih. Bila jelas-jelas diketahui adanya piutang yang tidak dapat ditagih, maka piutang tersebut dihapuskan dan dibebankan pada rekening kerugian piutang. Penerimaan dari piutang yang sudah dihapus akan dikreditkan ke rekening piutang bila buku-buku belum ditutup. Tetapi bila penerimaan piutang yang sudah dihapus itu terjadi sesudah buku-buku ditutup maka akan dikreditkan ke rekening penerimaan piutang yang sudah dihapus.

## **2.4 Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih**

Hampir setiap perusahaan pernah mengalami masalah piutang tak tertagih. Hal tersebut dapat disebabkan oleh beberapa faktor baik dari konsumen sendiri maupun dari pihak perusahaan.

Menurut (Rivai, 2013), kredit macet atau piutang tak tertagih disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu:

#### 1. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari pihak kreditur yaitu pihak perusahaan. Dan faktor-faktor tersebut adalah:

- a. Keteledoran dari pihak kreditur mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan. Seharusnya pihak kreditur lebih teliti dalam mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan oleh perusahaan.
- b. Terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.
- c. Konsentrasi piutang pada sekelompok pengguna jasa atau sektor usaha yang tinggi.
- d. Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian piutang.
- e. Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan terhadap pihak eksekutif dan staf bagian piutang.
- f. Lemahnya perusahaan mendeteksi timbulnya piutang macet termasuk mendeteksi arah perkembangan arus kas pengguna jasa atau debitur lama.

#### 2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur atau dari pihak diluar perusahaan. Adapun faktor eksternal tersebut, yaitu:

- a. Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan atau bidang dimana usaha dimana mereka beroperasi.
- b. Adanya salah arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.
- c. Problem keluarga, misalnya perceraian, kematian, sakit berkepanjangan, pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur.
- d. Kegagalan debitur pada bidang usaha atau perusahaan mereka yang lain.

- e. Munculnya kejadian diluar kekuasaan debitur, misalnya perang dan bencana alam.
- f. Watak buruk debitur (yang semula memang merencanakan tidak melunasi piutangnya).

## **2.4 Penilaian Piutang**

### **1. Metode Penilaian**

Menurut Baridwan (2004), dalam hubungannya dengan piutang, dalam buku Prinsip Akuntansi Indonesia disebutkan piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat diterima. Dari prinsip ini dapat diketahui bahwa untuk melaporkan piutang dalam neraca adalah sebesar jumlah yang akan direalisasikan yaitu jumlah yang diharapkan akan dapat ditagih. Jumlah piutang yang diharapkan akan ditagih dihitung dengan mengurangi jumlah yang diperkirakan akan tidak dapat ditagih kepada jumlah piutang. Neraca itu disusun setiap akhir periode, maka setiap akhir tahun perlu dihitung jumlah kerugian dari piutang-piutang tersebut. Kerugian piutang ini dibebankan pada periode yang bersangkutan sehingga dapat dihubungkan antara kerugian piutang dengan penjualan yang mengakibatkan timbulnya piutang tersebut.

Menurut Keiso dan Weygant (2002), ada dua metode untuk mencatat yang digunakan dalam penilaian piutang tak tertagih.

- a. Metode Penyisihan atau cadangan (*Allowance method*) Merupakan metode di mana suatu estimasi dibuat menyangkut perkiraan piutang tak tertagih dari semua penjualan kredit atau dari total piutang yang beredar.
- b. Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write of Method*) Merupakan metode dimana tidak ada ayat jurnal yang dibuat sampai suatu akun khusus telah ditetapkan secara pasti sebagai piutang tidak tertagih.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa penilaian terhadap piutang ada dua metode cadangan atau penyisihan dan metode penghapusan langsung.

## 2. Dasar Menentukan Jumlah Kerugian Piutang

Menurut Baridwan (2004) ada dua dasar yang digunakan untuk menentukan jumlah kerugian piutang itu:

- a. Kerugian piutang usaha dihubungkan atas dasar jumlah penjualan. Apalagi piutang usaha dihubungkan dengan proses pengukuran laba yang diteliti maka dasar perhitungan kerugian piutang usaha adalah jumlah penjualan (pendekatan biaya).
- b. Kerugian piutang usaha dihitung atas dasar saldo piutang digamharkan sebagai dasar perhitungan kerugian piutang maka arahnya adalah menilai aktiva dengan kerugian piutang (pendekatan aktiva-hutang).

Perhitungan kerugian piutang atas dasar saldo piutang akhir periode dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu:

- 1) Jumlah cadangan dinaikkan sampai persentase tertentu dari saldo piutang  
Metode ini berusaha untuk menghubungkan cadangan kerugian piutang yang diharapkan dapat ditagih. Tetapi dilihat dari pandangan rugi laba, metode ini tidak dapat menunjukkan beberapa kerugian yang sebenarnya untuk periode tersebut, karena didalam perhitungan cadangan kerugian piutang tahun sebelumnya.
- 2) Cadangan ditambah dengan persentase tertentu dari saldo piutang  
Metode ini dapat menghubungkan kerugian piutang periode tersebut dengan saldo piutangnya tanpa dipengaruhi perhitungan cadangan kerugian piutang tahun sebelumnya. Tetapi dilihat dari neraca, metode ini tidak dapat menunjukkan jumlah piutang yang diharapkan dapat ditagih.
- 3) Jumlah cadangan dinaikkan sampai suatu jumlah yang dihitung dengan menganalisis umur piutang.

Metode analisa umur piutang dapat menunjukkan jumlah piutang yang akan dapat ditagih yang sesuai dengan keadaan. Jumlah piutang yang dilaporkan dalam neraca akan lebih mendekati kenyataan karena dalam metode analisa umur piutang dilakukan untuk penaksiran masing-masing debitur sehingga lebih teliti.