

## MANAJEMEN PIUTANG DAGANG

### A. Pengertian Piutang Dagang

Piutang dagang (Account Receivables) adalah piutang atau tagihan yang timbul dari penjualan kredit barang atau jasa dalam suatu perusahaan atau organisasi yang merupakan usaha pokok perusahaan, atau semua pelanggan untuk barang atau layanan jasa yang disampaikan secara kredit.

Menurut Soemarso (2002 : 338) piutang usaha adalah atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang: "Perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang".

Piutang Dagang (Account Receivable) biasanya tidak dinyatakan dalam suatu perjanjian khusus sebagaimana tagihan lainnya. Dengan demikian pelunasan Piutang Dagang (Account Receivable) kurang terjamin, juga sukar untuk dipindahkan atau diperjualbelikan. Dalam kasus demikian jumlah Piutang Dagang (Account Receivable) yang jangka waktu penagihannya lebih dari satu tahun atau siklus usaha normal, harus diungkapkan dalam catatan atas laporan keuangan. 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 pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari sampai dengan 90 hari. Dalam arti luas, piutang merupakan tuntutan terhadap 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 diharapkan akan diselesaikan dengan penerimaan jumlah uang tunai. Pada umumnya piutang timbul akibat dari transaksi penjualan barang dan jasa perusahaan, dimana pembayaran oleh pihak yang bersangkutan baru akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli. Mengingat piutang merupakan harta perusahaan yang sangat likuid maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara cara yang memuaskan dengan para debitur sehingga perlu disusun suatu prosedur yang baik demi kemajuan perusahaan.

Piutang dagang dapat digolongkan dalam dua kategori yaitu :

#### **1. Piutang usaha (accounts receivable)**

Piutang adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual. Piutang usaha ini berasal dari penjualan kredit jangka pendek dan umumnya bisa ditagih dalam waktu satu sampai 2 bulan. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga, meskipun pembayaran bunga atau biaya jasa bisa saja dibebankan jika pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu.

#### **2. Wesel Tagih (notes receivable)**

Wesel Tagih adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan. Wesel tagih dapat bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang. Selain itu pengertian piutang yang pada umumnya digolongkan dalam aktiva lancar yang berarti bahwa tagihan tagihan pada pihak lain yang nantinya akan diminta pembayarannya dalam jangka waktu yang tidak lama (kurang dari satu tahun) yang

biasanya digolongkan dalam piutang jangka pendek. Pada saat pendapatan di realisasikan, maka piutang yang timbul dari transaksi penjualan barang biasanya harus juga diakui pada saat perpindahan atau penyerahan hak milik atas barang kepada pihak pembeli.

## B. Jenis-Jenis Piutang

Pada umumnya piutang di klasifikasikan menjadi piutang dagang/piutang usaha, piutang wesel dan piutang lain-lain.

### 1. Piutang dagang / piutang usaha

Piutang dagang adalah perluasan kredit jangka pendek kepada pelanggan. Perjanjian kreditnya merupakan persetujuan informal antara penjual dan pembeli yang didukung oleh dokumen-dokumen perusahaan, seperti faktur pesanan. Biasanya piutang dagang tidak melibatkan bunga, meskipun bunga atau biaya jasa dapat saja ditambahkan bilamana pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu (Jay M. Smith dan K. Fred Skousen, 1987 : 287)

### 2. Piutang wesel

Piutang wesel adalah surat berharga yang berisi perintah dari si penarik (pembuat surat) kepada si wajib bayar (yang berutang) untuk membayar sejumlah uang seperti yang tertera dalam surat tersebut pada waktu yang telah ditentukan di masa yang akan datang. Jangka waktu pada piutang wesel pada umumnya paling sedikit 60 hari.

### 3. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain meliputi piutang non usaha seperti pinjaman kepada pejabat perusahaan, pinjaman kepada karyawan maupun pinjaman kepada pihak lain yang tidak berkaitan dengan usaha (Slamet Sugiri, 2009 : 43)

Piutang lain-lain terdiri atas macam-macam tagihan yang tidak termasuk dalam piutang dagang maupun piutang wesel (Al Haryono Jusup, 2005 : 53)

## C. Perbedaan Masing-Masing Jenis Piutang

Piutang dagang/usaha	Piutang wesel	Piutang lain-lain
Jangka waktu kurang dari 1 tahun	Jangka waktu bermacam-macam tetapi pada umumnya paling sedikit 60 hari	Jangka waktu lebih dari satu tahun atau termasuk dalam piutang jangka panjang.
Dimasukkan dalam aktiva lancar	Bagian yang jatuh temponya dalam waktu 1 tahun diperlakukan sebagai aktiva lancar, sedangkan yang lebih dari satu tahun piutang jangka panjang	Pada umumnya termasuk dalam piutang jangka panjang.
Berkaitan dengan operasi utama	Mensyaratkan adanya jaminan sehingga jika saat	Tidak berkaitan dengan operasi sehari-hari dan

perusahaan sehingga harus dapat ditagih	jatuh tempo tidak dapat melunasi maka jaminan tersebut dapat dijual	biasanya dilaporkan dineraca sebagai kelompok aktiva tidak lancar.
---	---	--

## D. Akuntansi Piutang Dagang

### 1. Pengakuan Piutang Dagang

Masalah pengakuan piutang dagang meliputi dua masalah pokok, yaitu : Kapan piutang diakui. Piutang diakui saat terjadi pemindahan hak atau serah terima atas barang yang dijual antara pembeli dan penjual. Berapa nilai piutang dagang yang diakui. Piutang dagang diakui berdasarkan nilai tukar, yaitu nilai yang akan dibayar oleh debitur pada saat yang telah ditentukan. Dalam masalah ini yang perlu diperhatikan adalah *trade discount* dan *sale discount*.

Metode pencatatan piutang dagang menjadi dua metode yaitu Piutang Dagang dicatat Kotor (*Gross Method*) dan Piutang Dagang dicatat Bersih (*Net Method*)

#### a. Piutang Dagang dicatat Kotor (*Gross Method*)

Metode kotor mengakui jumlah piutang sebesar penjualan tanpa dipengaruhi oleh potongan yang akan diberikan. Apabila ternyata debitur mengambil potongan, maka akan diakui sebagai pengurang jumlah penjualan bukan sebagai pengurang jumlah piutang.

#### b. Piutang Dagang dicatat Bersih (*Net Method*)

Metode bersih mengakui jumlah piutang setelah dikurangi dengan potongan penjualan, bila ternyata potongan penjualan tidak dimanfaatkan oleh debitur, maka akan mengakibatkan timbulnya kelebihan pembayaran atas jumlah piutang dan kelebihan tersebut sebagai penghasilan lain-lain.

Sedangkan untuk penghapusan piutang dagang dilakukan bila manajemen telah mengetahui dengan pasti bahwa Debitur tidak akan dapat membayar utangnya dikarenakan misalnya dinyatakan pailit oleh pengadilan. Adapun metode penghapusan piutang yang tidak tertagih ada 2, yaitu:

#### a. Metode tidak langsung/Metode Cadangan (*Indirect Write off/Allowance Method*)

Dengan metode ini setiap akhir periode akuntansi (akhir bulan/tahun) ditaksir besarnya kemungkinan rugi karena piutang dagang yang dihapuskan pada periode yang akan datang.

#### b. Metode langsung (*Direct Write Off*)

Dengan metode ini setiap piutang dagang yang dihapuskan diakui sebagai kerugian.

### 2. Penilaian Piutang Dagang

Apabila piutang dagang telah dicatat dalam pembukuan, selanjutnya adalah bagaimana melaporkan piutang dagang dalam neraca. Menurut prinsip akuntansi Indonesia, piutang dagang harus dicatat dan dilaporkan sebesar nilai kas (neto) yang bisa direalisasi yaitu jumlah kas bersih yang diperkirakan dapat diterima. Dasar penilaian ini mengatur bahwa piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat diterima.

### 3. Deposisi/Pengalihan Piutang Dagang

Merupakan pengalihan piutang usaha yang dimiliki kepada pihak lain (LBK, Bank dan Pengadaian Piutang) dengan tujuan untuk mempercepat penerimaan kas dari piutangnya.

## E. Manajemen Piutang Dagang

Perusahaan melakukan penjualan secara kredit, dimaksudkan untuk meningkatkan penjualannya atau untuk mencegah penurunan penjualannya. Dengan semakin meningkatnya penjualan maka semakin besar harapan untuk memperoleh keuntungan. Namun demikian memiliki piutang juga menimbulkan biaya bagi perusahaan. Penentuan kebijakan kredit yang optimal memerlukan perhitungan yang cermat yang menyangkut tambahan biaya dan tambahan keuntungan pada berbagai kebijakan kredit. Selain itu tujuan manajemen piutang juga harus konsisten dengan tujuan manajemen keuangan pada umumnya yakni memaksimalkan kemakmuran pemegang saham. Perusahaan dapat meningkatkan investasi pada piutang sepanjang tambahan keuntungan yang ditimbulkannya lebih besar dari pada tambahan biaya pada investasi piutang tersebut.

### 1. Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Investasi dalam Piutang Dagang

Berikut ini adalah faktor-faktor yang memengaruhi besarnya investasi dalam piutang dagang:

- a. Volume Penjualan Kredit  
Volume penjualan kredit semakin besar akan meningkatkan jumlah investasi pada piutang, demikian sebaliknya semakin kecil volume penjualan kredit maka jumlah investasi pada piutang semakin kecil.
- b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit  
Perusahaan dalam melakukan penjualan kredit tentu akan menentukan syarat pembayaran, yang menyangkut jangka waktu pelunasan yang harus dilakukan. Semakin lama jangka waktu perlunasan akan dapat meningkatkan jumlah investasi pada piutang, demikian sebaliknya semakin pendek jangka waktu perlunasan yang harus dilakukan maka jumlah investasi pada piutang semakin kecil.
- c. Ketentuan tentang Pembatasan Kredit  
Batas jumlah kredit yang diberikan kepada pelanggan akan dapat mempengaruhi jumlah investasi pada piutang. Semakin besar batas jumlah kredit yang diberikan kepada pelanggan, dapat meningkatkan jumlah investasi perusahaan pada piutang, demikian sebaliknya, semakin kecil batas jumlah kredit yang diberikan kepada pelanggan, dapat menurunkan jumlah investasi perusahaan pada piutang.
- d. Kebijaksanaan dalam mengumpulkan piutang  
Untuk memperkecil jumlah investasi pada piutang, kadang-kadang perusahaan melakukan sistem pengumpulan piutang secara aktif dengan mempekerjakan *debt collector*. Namun perlu diperhatikan seberapa besar manfaat yang diperoleh dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan sebagai akibat biaya yang muncul dengan adanya *debt collector* tersebut.
- e. Kebiasaan membayar dari para Langganan  
Apabila kebiasaan para langganan membayar mendahului atau tepat pada waktu jatuh tempo, maka jumlah investasi pada piutang akan semakin kecil dibandingkan bila kebiasaan para langganan membayar melewati batas waktu jatuh tempo.

## 2. Standar Kredit

Manajemen Kebijakan Piutang terdiri dari standar kredit dan prasyarat kredit. Standar kredit adalah suatu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para langganan yang akan diberikan kredit dan berapa jumlah yang harus diberikan. Hal ini menyangkut kebiasaan para langganan dalam membayar kembali. Kemungkinan langganan tidak membayar kredit yang diberikan dan rata-rata jangka waktu pembayaran para langganannya. Jangka waktu pengumpulan piutang adalah jangka waktu dari saat terjadinya piutang sampai dengan pembayaran kembali piutang tersebut. Semakin lama jangka waktu pengumpulan piutang semakin besar investasi pada piutang dan biaya yang timbul juga semakin besar. Disamping itu kenaikan investasi pada piutang juga menimbulkan piutang tidak tertagih atau *bad-debt*.

Perusahaan dapat memperkirakan *bad-debt* dengan memperhatikan kebiasaan pada masa lampau. Dalam melakukan perubahan penjualan dari tunai menjadi kredit diharapkan dapat meningkatkan penjualan. Hal ini dapat dilakukan dengan asumsi :

- Masih mempunyai kapasitas produksi yang cukup sehingga dapat memproduksi tambahan output.
- Tidak ada perubahan dalam investasi persediaan sebagai akibat perubahan kebijakan kredit.

Gambaran tentang perubahan standar kredit pada suatu perusahaan, berikut diberikan contoh aplikasinya.

### Contoh 1:

PT TRI WISTA suatu perusahaan dagang selama ini menjual tunai dengan penjualan yang dicapai Rp 800 juta. Untuk meningkatkan penjualan, perusahaan mempertimbangkan penjualan kredit dengan syarat n/60. Penjualan diperkirakan mencapai Rp 1.050 juta. Profit margin yang diperoleh 15%. Kemungkinan piutang tak tertagih 1%. Kalau biaya modal 16%, apakah perusahaan perlu beralih ke penjualan kredit?

Jawab :

	Tunai (juta rupiah)	n/60 (juta rupiah)
Penjualan	800	1.050
Keuntungan 15%	120	157,5
Rata <sup>2</sup> hari pengump. piutang	0	60 hari
Perputaran piutang	0	$360 : 60 = 6x$
Rata-rata piutang	0	$1.050 : 6 = 175$
Investasi pada piutang	0	$85\% \times 175 = 148,75$
Biaya modal 16%	0	$16\% \times 148,75 = 23,80$
Piutang tak tertagih 1%	0	$1\% \times 1.050 = 10,5$

Manfaat :

Tambahan keuntungan

(Rp 157,5 juta – Rp 120 juta)

Rp 37,50 juta

Pengorbanan

Biaya modal

Rp 23,80 juta

Piutang tak tertagih

Rp 10,50 juta

Jumlah

Rp 34,30 juta

Manfaat bersih

Rp 3,20 juta

### 3. Persyaratan Kredit

Persyaratan kredit atau *credit term* adalah merupakan kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari para langganan. Kondisi tersebut meliputi lamanya waktu pemberian kredit dan potongan tunai atau *cash discount* serta persyaratan khusus lainnya seperti *seasonal dating*.

Contoh : persyaratan kredit *net 30* berarti langganan mempunyai tenggang waktu 30 hari untuk membayar kembali utangnya kepada perusahaan tanpa discount.

Contoh lainnya misalkan persyaratan kredit *6/10 net 60* berarti langganan mempunyai tenggang waktu pembayaran 60 hari kepada perusahaan dan apabila pembayarannya dilakukan dalam waktu 10 hari atau kurang akan mendapatkan potongan tunai enam persen. Besarnya potongan yang diberikan akan dapat mempengaruhi langganan untuk membayar pada periode lamanya kredit yang ditentukan. Kalau potongan yang diberikan menarik artinya apabila potongan yang didapatkan lebih besar dari biaya *opportunity cost*-nya maka potongan tersebut akan dimanfaatkan oleh pelanggan.

Persyaratan kredit ini juga dapat mempengaruhi tingkat penjualan dengan demikian perlu mempertimbangkan apakah sebaiknya memperpanjang periode pemberian kredit atau tidak atau apakah perusahaan juga memberikan potongan hal ini akan tergantung dari pada keuntungan yang akan didapatkannya apakah meningkat atau tidak.

Dalam menentukan besarnya investasi pada piutang perlu diketahui :

- Rata-rata pengumpulan piutang misalnya 60 hari hal ini sama dengan jangka waktu kredit.
- Tingkat perputaran piutang yaitu jumlah hari dalam satu tahun dibagi dengan jangka waktu kredit.
- Jumlah investasi pada piutang yaitu penjualan kredit dibagi dengan tingkat perputaran piutang.

Gambaran tentang perubahan persyaratan kredit pada suatu perusahaan berikut diberikan contoh aplikasinya.

#### Contoh 2:

Masih terkait dengan contoh 1, PT TRI WISTA sekarang mempertimbangkan perubahan kebijakan penjualan dari *n/60* menjadi *2/30 n.60*. Penjualan diperkirakan meningkat menjadi Rp 1.150 juta. 50% pelanggan diperkirakan memanfaatkan diskon. Piutang tak tertagih tetap 1%. Apakah perusahaan akan mengubah kebijakan kredit?

Jawab :

	n/60 (juta rupiah)	2/30 n.60 (juta rupiah)
Penjualan	1.050	1.150
Keuntungan 15%	157,5	172,5
Rata <sup>2</sup> hari pengump. piutang	60 hari	$50\%(30) + 50\%(60) = 45$ hari
Perputaran piutang	$360 : 60 = 6x$	$360 : 45 = 8x$
Rata-rata piutang	$1.050 : 6 = 175$	$1.150 : 8 = 143,75$
Investasi pada piutang	$85\% \times 175 = 148,75$	$85\% \times 143,75 = 122,19$
Biaya modal 16%	$16\% \times 148,75 = 23,80$	$16\% \times 122,19 = 19,55$
Piutang tak tertagih 1%	$1\% \times 1.050 = 10,5$	$1\% \times 1.150 = 11,50$
Biaya diskon	0	$50\% \times 2\% \times 1.150 = 11,50$

Manfaat :

Tambahan keuntungan ( Rp 172,5 jt – Rp 157,5 jt )	Rp 15,00 juta
Penghematan biaya modal Rp 23,80 jt – Rp 19,55 jt	<u>Rp 4,25 juta</u>
Jumlah	Rp 19,25 juta
Pengorbanan	
Biaya discount	Rp 11,50 juta
Tambahan kerugian	<u>Rp 1,00 juta</u>
Jumlah	<u>Rp 12,50 juta</u>
Manfaat bersih	Rp 6,75 juta

Kesimpulan

Ternyata dengan perubahan persyaratan kredit tersebut perusahaan memperoleh tambahan keuntungan yang lebih besar sehingga kebijakan kredit tersebut dapat dibenarkan.

#### 4. Memperkecil Risiko Piutang

Kegagalan atau keberhasilan perusahaan tergantung pada permintaan atas produknya. Makin tinggi penjualannya makin sehat perusahaan tersebut makin besar kemungkinan perusahaan mendapatkan keuntungan. Disisi lain penjualan juga dipengaruhi oleh faktor ekstern dan faktor intern. Biasanya faktor ekstern sangat sulit untuk dikendalikan. Untuk memperkecil risiko piutang ada beberapa hal yang perlu diperhatikan :

- a. Plafon dari dapat kredit. Makin kecil perusahaan menyediakan dana untuk mendukung kebijakan kredit maka akan makin kecil risiko yang akan dihadapi perusahaan untuk penjualan kredit.
- b. Periode kredit. Makin pendek jangka waktu kredit akan makin cepat dana yang tertanam pada piutang menjadi kas. Sehingga makin kecil risiko yang dihadapi dalam piutang.
- c. Pemberian diskon. Dengan adanya diskon yang diberikan oleh perusahaan akan mendorong para pembeli untuk memanfaatkan diskon sehingga merangsang pembeli untuk melakukan pembelian secara tunai sehingga makin kecil risiko piutang yang dihadapi perusahaan.
- d. Kebijakan mengenai penagihan. Apabila perusahaan melakukan kebijakan pengumpulan piutang secara intensip maka kemungkinan tidak terbayarnya piutang menjadi makin kecil sehingga risiko piutang yang dihadapi perusahaan juga makin kecil.
- e. Melakukan seleksi terhadap para langganan yang akan diberikan kredit. Penyeleksian para langganan biasanya menggunakan 5K (5C) yaitu :
  - 1) **Karakter (*character*)**, faktor ini sangat penting karena setiap transaksi kredit mengandung janji untuk membayar. Para manajer perusahaan yang berpengalaman acapkali berpendirian bahwa faktor moral merupakan hal terpenting dalam evaluasi kredit. Makin baik karakter pelanggan makin kecil risiko tidak terbayarnya piutang.
  - 2) **Kapasitas (*capacity*)** kemampuan subyektif mengenai kemampuan pelanggan untuk membayar. Hal ini tercermin pada laporan keuangan dimasa lalu dan metode ditempuhnya dalam menjalankan usaha. Hal ini dipergunakan untuk

menilai kapasitas kemampuan dari pada perusahaan untuk membayar kreditnya. Makin tepat analisa yang dibuat makin kecil risiko tidak terbayarnya piutang.

- 3) **Kapital (*capital*)**, atau sering juga disebut modal dalam hal ini penekanannya pada risiko – rasio utang terhadap seluruh aktiva baik aktiva tetap maupun aktiva lancar dan rasio kemampuan untuk membayar bunga.
- 4) **Kolateral (*collateral*)**, berupa jaminan atau anggunan yang ditawarkan pelanggan sebagai jaminan agar memperoleh kredit.
- 5) **Keadaan (*condition*)**, mengacu pada kecenderungan perekonomian pada umumnya serta perkembangan yang terjadi pada daerah tertentu yang dapat mempengaruhi kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya.

## DAFTAR PUSTAKA

Wiagustini, Ni Luh Putu, 2010, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Udayana Press, Denpasar.



<http://danar73.blogspot.com/2013/04/makalah-piutang.html>

[http://file.upi.edu/Direktori/FPEB/PRODI.AKUNTANSI/196510122001121-IKIN\\_SOLIKIN/1.pdf](http://file.upi.edu/Direktori/FPEB/PRODI.AKUNTANSI/196510122001121-IKIN_SOLIKIN/1.pdf)

<http://aktkeu.blogspot.com/2013/10/piutang-usaha-dan-piutang-wesel.html>

<http://kebonharjo2.blogspot.com/2013/07/pengertian-piutang-dan-jenis-jenis.html>

[http://episopiani92.blogspot.com/2013/04/makalah-akuntansi-keuangan-piutang\\_36.html](http://episopiani92.blogspot.com/2013/04/makalah-akuntansi-keuangan-piutang_36.html)

<http://www.slideshare.net/ekawatirian/bab-3-piutang-wesel>

<http://moh-hasyim.blogspot.com/2013/04/piutang-dagang-piutang-wesel.html>

<http://akuntansi.fkip.uns.ac.id/wp-content/uploads/2009/10/bab-6-manajemen-piutang>

<http://shintawatirannotikah.wordpress.com/2013/02/11/makalah-manajemen-piutang/>

<http://sdarsono.staff.gunadarma.ac.id/Downloads/files/32981/PIUTANG.pdf>

<http://hmjakunmul.blogspot.co.id/2015/01/komik-kajian-ekonomi-akuntansi-kerugian.html>

<https://nadyaanjani96.blogspot.com/2016/02/manajemen-piutang-dagang.html?m=1>