**BAB II**

**TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN**

* 1. **Kerangka Pemikiran**

Menurut Andrey Hasiholan Pulungan, dkk (2013;1) Akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mencatat, dan mengkomunikasikan kejadian-kejadian ekonomi sebuah organisasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Kejadian-kejadian tersebut akan disajikan dalam bentuk laporan keuangan.

Menurut Subramayam dan John J. Wild Piutang (*receivable*) dalam Irham Fahmi (2015:137) merupakan nilai jatuh tempo yang berasal dari penjualan barang atau jasa, atau dari pemberian pinjaman uang. Piutang mencangkup nilai jatuh tempo yang berasal dari aktrivitas seperti sewa dan bunga. Piutang usaha (*account receivable*) mengacu pada janji lisan untuk membayar yang berasal dari penjualan produk dan jasa secara kredit. Wesel tagih (*notes receivable*) mengacu pada janji tertulis untuk membayar.

Menurut Jusup (2002:55) yang dikutip oleh Arsyina Lutfi Arrum Sari piutang tak tertagih adalah piutang yang dapat menimbulkan kerugian karena debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya.

**Menurut Rivai,dkk (2013:238-239), kredit macet atau piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu :**

1. **Faktor Internal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak kreditur. Faktor-faktor tersebut diantaranya :**
2. **Keteledoran dari pihak kreditur mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan.**
3. **Terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.**
4. **Konsentrasi piutang pada sekelompok pengguna jasa atau sektor usaha yang beresiko tinggi.**
5. **Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian piutang.**
6. **Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepala para eksekutif dan staf bagian piutang.**
7. **Lemahnya perusahaan mendeteksi timbulnya piutang macet termasuk mendeteksi arah perkembangan arus kas pengguna jasa atau debitur lama.**
8. **Faktor Eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur. Faktor-faktor tersebut diantaranya :**
9. **Menurunya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan atau bidang usaha dimana mereka beroperasi**
10. **Adanya salah arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.**
11. **Problem keluarga misalnya perceraian, kematian, sakit berkepanjangan, pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur.**
12. **Kegagalan debitur pada bidang usaha atau perusahaan mereka yang lain.**
13. **Munculnya kejadian di luar kekuasaan debitur, misalnya perang dan bencana alam.**
14. **Watak buruk debitur (yang semula memang merencanakan tidak akan melunasi piutangnya).**

Berdasarkan uraian diatas, piutang adalah suatu hak atau klaim atas pihak perusahaan (Kreditur) kepada pihak lain (Debitur) yang berasal dari akibat adanya kebijakan perusahaan yang melakukan transaksi barang atau jasa secara kredit dalam kurun waktu jatuh tempo tertentu sesuai dengan janji secara lisan yang telah disepakati kedua belah pihak paling lambat satu tahun atau satu periode akuntansi yang perlu perhatian khusus dalam membahas, mengkaji, dan menganalisis dengan menggunakan seluruh sumber daya perusahaan dengan menggunakan ilmu keuangan

* 1. **Pengertian Akuntansi**

Menurut Andrey Hasiholan Pulungan, dkk (2013:1) Akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mencatat, dan mengkomunikasikan kejadian-kejadian ekonomi sebuah organisasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Kejadian-kejadian tersebut akan disajikan dalam bentuk laporan keuangan.

Menurut V.Wiratna Sujarweni (2016:1) Akuntansi adalah proses dari transaksi yang dibuktikan dengan faktur, lalu dari transaksi dibuat jurnal, buku besar, neraca lajur, sehingga menghasilkan informasi dalam bentuk laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak tertentu.

Jadi, akuntansi merupakan proses mengidentifikasi, mencatat, dan mengkomunikasikan kejadian-kejadian atau keadaan ekonomi sebuah organisasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan dalam bentuk laporan keuangan dimana fungsinya digunakan sebagai pengambilan keputusan dan strategi perusahaan

* 1. **Pengertian Piutang**

Piutang merupakan tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang dan jasa (*asset*) tertentu pada masa yang akan datang sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini yang akan menimbulkan aliran kas masuk dimasa yang akan datang. Piutang harus diklasifikasikan sebagai aset lancar (*current asset*) jika pengumpulan piutang diharapkan dapat dilakukan dalam periode kurang dari satu tahun atau satu siklus operasi, tergantung mana yang lebih lama, sedangkan piutang lain-lain harus dilaporkan sebagai investasi dan kategori dana atau aset lain lain. Piutang dapat diklasifikasikan sebagai (a) piutang usaha; atau (b) piutang non usaha. Piutang usaha yaitu piutang yang terjadi selain dari usaha pokok perusahaan, misalnya piutang kepada karyawan uang muka ke kantor cabang, tuntutan kepada perusahaan asuransi, piutang yang timbul dari subskripsi saham, piutang deviden, dan piutang bunga. Agar laporan dapat memberikan informasi yang baik, maka istilah piutang harus disesuaikan dengan kejadian yang menimbulkan piutang, sehingga menjadi lebih informastif.

Piutang usaha maupun nonusaha dapat disertai dengan suatu janji tertulis atau tanpa janji tertulis. Untuk kondisi tertentu piutang harus disertai dengan janji tertulis. Kondisi yang dimaksud misalnya adanya penundaan pembayaran yang melebihi jangka waktu kredit, pinjaman khusus yang diberikan kepada pihak tertentu. Piutang yang disertai dengan janji tertulis disebut dengan piutang wesel (*notes receivable*). Dengan demikian piutang mencangkup semua tagihan dalam bentuk uang kepada perseorangan, badan usaha atau pihak tertagih lainnya. Sebagian besar jumlah piutang timbul dari umumnya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Sebagian lain timbul dari pinjaman yang diberikan perusahaan seperti kepada karyawan, pemegang saham, dan perorangan lain. Piutang dapat dimengerti sebagai hak perusahaan untuk menagih sejumlah uang kepada pihak lain. Normalnya piutang akan terselesaikan jika pihak yang berhutang melunasi utangnya kepada perusahaan dengan mentransfer barang atau jasa. (Ati Retnasari dkk:2017:85-86)

Piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namun bersifat bertahap. Penjualan piutang artinya lebih jauh perusahaan menerapkan manajemen kredit. Dan salah satu target dari manajemen kredit adalah tercapainya target penjualan sesuai dengan perencanaan, serta selanjutnya menunggu masuknya dana angsuran kas ke perusahaan.

Piutang itu sendiri beserta berbagai bentuknya Subramanyam dan John J. Wild memberikan pendapatnya sebagai berikut :

“Piutang (*receivable*) merupakan nilai jatuh tempo yang berasal dari penjualan barang atau jasa, atau dari pemberian pinjaman uang. Piutang mencangkup nilai jatuh tempo yang berasal dari aktivitas seperti sewa dan bunga. Piutang usaha (*account receivable*) mengacu pada janji lisan untuk membayar yang berasal dari penjualan produkdan jasa secara kredit. Wesel tagih (*notes receivable*) mengacu pada janji tertulis untuk membayar.”

Dalam kebijakan perusahaan piutang terbesar itu terlihat pada piutang dagang (*account receivable*), dan piutang dagang itu tercipta karena daya tarik yang tinggi konsumen pada produk hasil ciptaan perusahaan. Bagi perusahaan semakin besar piutang dagang maka artinya semakin besar pula kepemilikan finansial yang berada diluar yang akan masuk secara bertahap dan sistematis ke kas perusahaan. (Irham Fahmi:2016:137-138)

Menurut kieso,dkk yang dikutip oleh Arsyina Lutfi Arrum Sari piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai lancar (jangka pendek) atau tidak lancar (jangka panjang). Piutang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa piutang ini biasanya akan diperkirakan akan tertagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Secara umum piutang ini merupakan piutang terbesar yang dimiliki oleh perusahaan.

Jadi, Piutang merupakan suatu hak atau klaim atas pihak perusahaan (Kreditur) kepada pihak lain (Debitur) yang berasal dari akibat adanya kebijakan perusahaan yang melakukan transaksi barang atau jasa secara kredit dalam kurun waktu jatuh tempo tertentu sesuai dengan janji secara lisan yang telah disepakati kedua belah pihak paling lambat satu tahun atau satu periode akuntansi. Kebijakan penjualan kredit ini merupakan kebijakan yang biasa dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat para langganan. Kebijakan ini sengaja dilakukan untuk memperluas pasar dan memperbesar hasil penjualan

* 1. **Jenis-jenis Piutang**

Menurut Kieso, dkk (2009:346-347) yang dikutip oleh Arsyina Lutfi Arrum Sari piutang dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. **Piutang Lancar**

**Piutang lancar merupakan piutang yang akan ditagih dalam masa satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang.**

1. **Piutang Tidak Lancar**

**Piutang tidak lancar merupakan piutang yang akan tertagih lebih dari satu tahun. Piutang selanjutnnya diklasifikasikan dalam neraca yaitu sebagai:**

1. **Piutang dagang**

**Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasional bisnis normal. Piutang dagang ini kemudian terbagi lagi menjadi dua yaitu piutang usaha dan wesel tagih.**

1. **Piutang usaha merupakan janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual.**
2. **Wesel tagih merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan.**
3. **Piutang Nondagang**

**Piutang nondagang berasal dari berbagai transaksi. Sejumlah contoh piutang nondagang adalah:**

1. **Uang muka kepada karyawan dan staf.**
2. **Uang muka kepada anak perusahan.**
3. **Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian dan kerusakan.**
4. **Deposito sebagai jaminan penyediaan jasa atau pembayaran.**
5. **Piutang deviden dan bunga.**
6. **Klaim terhadap :**
7. **Perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertangguhkan.**
8. **Terdakwa dalam suatu perkara hukum.**
9. **Badan-badan pemerintah untuk pengembalian pajak.**
10. **Perusahaan pengangkutan untuk barang yang rusak atau hilang.**
11. **Kreditor untuk baarang yang dikembalikan, rusak, atau hilang.**
12. **Pelanggan untuk barang-barang yang dapat dikembalikan (krat, kontainer, dan sebagainya).**

Jadi, dalam aktivitasnya piutang diklasifikasikan menjadi dua jenis, yaitu : piutang lancar, dan piutang tidak lancar. Sedangkan dalam neraca piutang diklasifikasikan menjadi dua jenis yaitu : piutang dagang dan non-dagang. Piutang dagang merupakan piutang yang muncul akibat adanya transaksi aktivitas penjualan, sedangkan piutang non-dagang merupakan piutang yang muncul bukan berasal dari aktivitas dagang perusahaan.

* 1. **Penilaian Piutang**

Haryono (2004, h.54) ada dua cara untuk melakukan pencatatan kerugian piutang sebagai berikut:

1. **Metode Cadangan**

**Metode cadangan digunakan apabila kerugian piutang yang biasa terjadi, cukup besar jumlahnya. Tiga hal penting yang perlu diperhatikan dalam penerapan metode ini 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 mendebet rekening kerugian piutang dan mengkredit rekening cadangan kerugian piutang.**
3. **Kerugian piutang yang sesungguhnya terjadi dicatat dengan mendebet rekening cadangan kerugian piutang dan mengkredit rekening piutang daagang pada suatu saat piutang dihapus dari pembukuan.**
4. **Metode Penghapusan Langsung**

**Penggunaan metode penghapusan langsung, maka jumlah kerugian piutang tidak perlu ditaksir dan dalam pembukuan tidak digunakan rekening cadangan kerugian piutang. Apabila suatu piutang diyakini tidak akan dapat ditagih lagi, maka kerugian akibat piutang tersebut langsung didebetkan ke dalam rekening kerugian piutang dan rekening piutang dagang di kreditkan. Metode penghapusan langsung akan menunjukan jumlah kerugian yang sesungguhnya diderita, dan piutang dagang akan dilaporkan dalam neraca sejumlah brutonya.**

Jadi, dalam mencatat dan menilai piutang digunakan dua cara, yaitu metode penghapusan langsung dan metode cadangan yang merupakan metode yang digunakan untuk menaksir besar kerugian yang mungkin timbul dalam melakukan aktivitas penjualan secara kredit.

* 1. **Penentuan Kerugian Piutang**

Penentuan Kerugian Piutang Haryono (2004:59-62) ada dua jumlah piutang yang diperkirakan tidak tertagih telah ditetapkan oleh manajemen. Untuk menaksir jumlah piutang yang tidak dapat ditagih, manajemen menggunakan dua dasar, yaitu sebagai berikut:

1. **Persentase dari Penjualan Dalam persentase penjualan, manajemen mentetapkan suatu hubungan persentase antara jumlah kredit dengan taksiran kerugian yang mungkin diderita karena adanya piutang tak tertagih. Persentase ini didasarkan pada pengalaman waktu-waktu yang lalu dan kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan. Dasar yang digunakan bisa berupa total penjualan kredit atau bisa juga penjualan bersih pada tahun berjalan.**
2. **Persentase dari Piutang Dalam persentase penjulan, manajemen menetetapkan suatu hubungan persentase antara jumlah piutang dengan jumlah akibat kerugian adanya piutang tak tertagih. Untuk menganalisis tersebut manajemen dapat menggunakan suatu daftar yang disebut umur piutang. Dalam daftar tersebut dikelompokkan berdasarkan masa lewat waktu, yaitu jangka waktu sejak piutang tersebut seharusnya diterima hingga tanggal pembutan daftar piutang. Dari kerugian piutang tersebut dapat ditentukan dengan cara menetapkan persentase berdasarkan pada pengalaman masa lalu terhadap total masing-masing kelompok umur piutang.**

* 1. **Unsur-Unsur Kredit**

Menurut Irham Fahmi (2016;141) unsur-unsur kredit adalah sebagai berikut:

1. **Kepercayaan.**

**Kepercayaan (*trust*) adalah sesuatu yang paling utama dari unsur kredit yang harus ada karena tanpa ada rasa saling percaya antara kreditur dan debitur maka akan sangat sulit terwujud suatu sinergi kerja yang baik. Dalam konsep sekarang ini kreditur dan debitur adalah mitra bisnis.**

1. **Waktu**

**Waktu (*time*) adalah bagian yang paling sering dijadikan kajian oleh pihak analis *finance* khususnya oleh analis kredit. Ini dapat dimengerti karena bagi pihak kreditur saat ia menyerahkan uang kepada debitur maka juga harus diperhitungkan juga saat pembayaran kembali yang akan dilakukan oleh debitur itu sendiri, yaitu limit waktu yang tersepakati dalam perjanjian yang telah ditandatangani kedua belah pihak. Analisis waktu bagi pihak kreditur menyangkut dengan analisis dalam bentuk *calculation of time value of money* (hitungan nilai waktu) dari uang) yaitu nilai uang pada saat sekarang adalah berbeda dengan nilai uang pada saat yang akan datang.**

1. **Risiko**

**Risiko disini menyangkut persoalan seperti *degree of risk*. Di sini yang paling dikaji adalah pada keadaan yang terburuk yaitu pada saat kredit tersebut tidak kembali atau timbulnya kredit macet. ini menyangkut dengan persoalan seperti lamanya waktu pemberian kredit yang menyebabkan naiknya tingkat risiko yang timbul, karena para pebisnis menginginkan adanya ketepatan waktu dalam proses pemberian kredit ini. Lamanya proses pemberian kredit ini tidak terlepas dari berbagai masalah seperti menyangkut dengan kajian dan analisis apakah kredit tersebut layak diberikan dan ukuran kelayakannya sejauh mana untuk dapat dicairkan. Jadi sisi kajian risiko di sini menjadi bagian yang paling penting untuk dikaji, sehingga dengan begitu muncullah penempatan jaminan (*collateral*) dalam pemberian kredit**

**.**

1. **Prestasi**

**Prestasi yang dimaksud di sini adalah prestasi yang dimilik oleh kreditur untuk diberikan kepada debitur. Pada dasarnya bentuk atau objek dari kredit itu sendiri adalah tidak selalu dalam bentuk uang tapi juga boleh dalam bentuk barang dan jasa (*goods and service*). Namun pada saat sekarang ini pemberian kredit dalam bentuk uang adalah lebih dominan terjadi dari pada bentuk barang. Maka bagi pihak kreditur akan sangat menilai akan bagaimana tindakan yang dilakukan oleh pihak debitur dalam usahanya atau prestasinya mengelola kredit yang diberikan tersebut. Jadi di sini dikaji dari segi prestasi dan wanprestasi.**

1. **Adanya kreditur.**

**Kreditur yang dimaksud di sini adalah pihak yang memiliki uang (*money*), barang (goods), atau jasa (*service*) untuk dipinjamkan kepada pihak lain, dengan harapan dari hasil pinjaman itu akan diperoleh keuntungan dalam bentuk *interest* (bunga) sebagai balas jasa dari uang, barang, atau jasa yang telah dipinjam tersebut.**

1. **Adanya faktur debitur.**

**Debitur yang dimaksud di sini adalah pihak yang memerlukan uang (*money*), barang (*goods*), atau jasa (*service*) dan berkomitmen untuk mampu mengembalikannya tepata sesuai dengan waktu yang disepakati serta bersedia menanggung berbagai risiko jika melakukan keterlambatan sesuai dengan ketentuan administrasi dalam kesepakatan perjanjian yang tertera disana.**

* 1. **Prinsip-Prinsip Pemberian Kredit**

Menurut Kasmir (2013, h.136-137) yang dikutip Milda Veralita dan Siti Khairani sebelum suatu fasilitas kredit diberikan, maka perusahaan perlu merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut diberikan. Penilaian kredit dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabah debiturnya, seperti melalui prosedur penilaian yang benar dan sunguh-sungguh. Biasanya kriteria penilaian umum dan harus dilakukan untuk mendapatkan debitur atau nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan kredit, dilakukan dengan analisa 5C dan 7P. Penilaian dengan analisis 5C adalah sebagai berikut:

1. ***Character* merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orangorang yang akan diberikan kredit benarbenar harus dipercaya.**
2. ***Capacity* adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Dari penilaian ini terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis.**
3. ***Capital* : untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan (*neraca* dan laporan laba rugi) yang disajikan.**
4. ***Codition*: Dalam menilai kredit hendaknya juga menilai kondisi ekonomi, sosial, dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk dimasa yang akan datang.**
5. ***Collateral* : Merupakan jaminan yang diberikan calon kreditur yang baik bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan.**

**Seanjutnya, penilaian suatu kredit dapat pula dilakukan dengan analisis tujuh P kredit dengan unsur penilaaian sebagai berikut:**

1. ***Personality* Yaitu menilai keditur dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadian masa lalu.**
2. ***Party* : Mengklasifikasikan kreditur kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas atau karakternya.**
3. ***Purpose* : Yaitu untuk mengetahui tujuan krediur dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan oleh kreditur.**
4. ***Prospect* : Yaitu untuk menilai usaha kreditur dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.**
5. ***Payment* : Merupakan ukuran bagaimana calon kreditur mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit.**
6. ***Profitability* : Untuk menganalisis bagaimana kemampuan kreditur dalam mencari laba.**
7. ***Protection* : Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman.**
   1. **Pengertian dan Jenis-Jenis Piutang Tak Tertagih**

Menurut Jusup (2002:55) yang dikutip oleh Arsyina Lutfi Arrum Sari piutang tak tertagih adalah piutang yang dapat menimbulkan kerugian karena debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Arsyina Lutfi Arrum Sari (2015,16) jenis-jenis piutang tak tertagih diantaranya :

1. Kredit dalam perhatian khusus
2. Kredit kurang lancar
3. Kredit diragukan
4. Kredit macet
   1. **Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih**

Menurut Rivai,dkk (2013:238-239), kredit macet atau piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu :

1. Faktor Internal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak kreditur.

**Faktor-faktor tersebut diantaranya :**

1. **Keteledoran dari pihak kreditur mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan.**
2. **Terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.**
3. **Konsentrasi piutang pada sekelompok pengguna jasa atau sektor usaha yang beresiko tinggi.**
4. **Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian piutang.**
5. **Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepala para eksekutif dan staf bagian piutang.**
6. **Lemahnya perusahaan mendeteksi timbulnya piutang macet termasuk mendeteksi arah perkembangan arus kas pengguna jasa atau debitur lama.**

**Faktor Eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur.**

**Faktor-faktor tersebut diantaranya :**

1. **Menurunya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan atau bidang usaha dimana mereka beroperasi**
2. **Adanya salah arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.**
3. **Problem keluarga misalnya perceraian, kematian, sakit berkepanjangan, pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur.**
4. **Kegagalan debitur pada bidang usaha atau perusahaan mereka yang lain.**
5. **Munculnya kejadian di luar kekuasaan debitur, misalnya perang dan bencana alam.**
6. **Watak buruk debitur (yang semula memang merencanakan tidak akan melunasi piutangnya).**

Menurut Sinugan (1997:58-59) yang dikutip oleh Arsyina Lutfi Arrum sari (2015:20) penyebab kredit macet adalah kesulitan keuangan yang dialami pihak debitur. Penyebab kesulitan keuangan dapat dikategorikan menjadi 2, yaitu:

1. **Faktor-faktor intern, adalah faktor-faktor yang ada dalam diri perusahaan sendiri. Dari segi managerial faktor terjadinya kredit macet disebabkan oleh:**
2. **Kelemahan dalam kebijaksanaan pembelian dan penjualan**
3. **Tidak efektifnya kontrol atas biaya dan pengeluaran**
4. **Kebijaksanaan tentang kebijakan piutang yang tidak efektif**
5. **Penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap**
6. **Pemodalan yang tidak cukup**
7. **Faktor-faktor ekstern, adalah faktor-faktor yang berasal dari luar perusahaan, diantaranya :**
8. **Bencana alam, adalah sesuatu yang tidak kita inginkan, misalnya: kebakaran, gempa bumi, gunung meletus, angina topan, banjir, dll.**
9. **Peperangan, merupakan pengrusakan dari akibat permasalahan, misalnya: demonstrasi, penjarahan, pembakaran, dll.**
10. **Perubahan kondisi perekonomian, merupakan peraturan pemerintah terhadap suatu jenis barang.**
11. **Perubahan teknologi, semakin majunya teknologi maka semakinefisien barang yang diproduksi sehingga perusahaan yang tidak menggunakan teknologi modern akan kalah bersaing.** 
    1. **Prosedur Penagihan Piutang**

Kasmir (2003:H.59) yang dikutip oleh Milda Veralita dan Siti Khairani ada berapa cara yang dilakukan untuk melakukan penagihan piutang adalah sebagai berikut:

1. **Melalui Surat : Teknik ini dilakukan bilamana pembayaran hutang pelanggan dari pelanggan sudah lewat beberapa hari dari waktu yang telah ditentukan tetapi belum dilakukan pembayaran. Maka perusahaan dapat mengirim surat untuk mengingatkan atau menegur pelanggan yang belum membayar hutangnya yang telah jatuh tempo tersebut. Apabila hutang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirim, maka dapat dikirimkan surat kedua dengan nada yang lebih keras.**
2. **Melalui Telpon : Teknik ini dilakukan sebagai tindak lanjut dari teknik sebelumnya, yaitu apabila setelah pengiriman surat teguran ternyata tagihan belum dibayar. Maka bagian kredit dapat menelpon pelanggan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya pelanggan mempunyai alasan yang dapat memberikan perpanjangan hingga jangka waktu tertentu.**
3. **Kunjungan Personal : Yaitu dengan cara melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat pelanggan. Teknik ini sering digunakan karena dirasa efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang. Untuk melakukan teknik ini dapat dilakukan dengan cara membuat janji terlebih dahulu dengan pelanggan melalui telpon, agar bagian kredit tidak merasa kecewa bila ternyata pelanggan tidak berada ditempat.**
4. **Tindakan Yuridis (melalui hukum) : Teknik ini yang paling akhir dilakukan apabila ternyata pelanggan tidak menunjukan itikad yang baik untuk melaksanakan kewajiban membayar hutangnya. Maka perusahaan dapat menggunakan tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.** 
   1. **Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah**

Dikutip dari Arsyina Lutfi Arrum Sari penyelesaian kredit bermasalah berpedoman pada ketentuan sebagai berikut, (Rivai, dkk 2013:242-262 ):

1. **Terhadap debitur yang dipandang masih mempunyai prospek dan debitur masih mempunyai iktikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya, penyelamatan kredit antara lain dapat dilakukan melalui cara:**
2. **Penagihan intensif oleh kreditur**
3. ***Rescheduling*, adalah upaya penyelamatan kredit dengan melakukan perubahan syarat-syarat perjanjian yang berkenaan dengan jadwal pembayaran kembali atau jangka waktu.**
4. **Reconditioning, adalah upaya penyelamatan kredit dengan cara melakukan perubahan atas sebagian atau seluruh syarat perjanjian kredit, yang tidak terbatas hanya kepada perubahan jadwal atau jangka waktu kredit saja, namun perubahan tersebut tanpa memberikan tambahan kredit.**
5. ***Restructuring*, adalah upaya penyelamatan dengan melakukan perubahan syarat-syarat perjanjian kredit berupa pemberian tambahan kredit .**
6. ***Management Assistancy*, adalah bantuan konsultasi dan manajemen profesional yang diberikan kreditur kepada debitur yang masih mempunyai prospek dan iktikad baik untuk melunasi kewajibannya, namun lemah di dalam pengelolaan perusahaannya, baik dengan cara menempatkan salah satu petugas kreditur maupun meminta bantuan pihak ketiga (konsultan) sebagai anggota manajemen.**
7. **Terhadap debitur yang dipandang kurang mempunyai prospek dan tidak mempunyai iktikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya, penyelesaian dapat ditempuh melalui cara:**
8. **Novasi, adalah perjanjian yang menyebabkan hapusnya perikatan dan pada saat yang bersamaan timbul perikatan lainnya sebagai pengganti perikatan semula.**
9. **Kompensasi, adalah salah satu cara hapusnya perikatan yang disebabkan oleh keadaan dimana dua orang atau pihak masing-masing merupakan nasabah satu terhadap lainnya.**
10. **Likuidasi, adalah penjualan barang jaminan debitur untuk melunasi utang kepada bank, baik dilakukan oleh debitur yang bersangkutan maupun oleh pemilik jaminan dengan persetujuan dan dibawah pengawasan bank.**
11. **Subrogasi, adalah penggantian hak-hak bank oleh pihak ketiga karena adanya pembayara utang nasabah oleh pihak ketiga tersebut kepada bank yang dimaksud.**
12. **Penebusan Jaminan, adalah penarikan jaminan dari bank oleh nasabah atau pemilik jaminan denagn menyetorkan sejumlah uang yang ditetapkan oleh bank.**
13. **Terhadap debitur yang sudah tidak mempunyai prospek, namun masih mempunyai iktikad baik untuk melunasi kewajibannya dapat diberikan keringanan tunggakan bunga, denda, ongkos-ongkos.**
14. **Terhadap debitur yang sudah tidak mempunyai prospek dan tidak mempunyai iktikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya, penyelesaian kreditnya dapat ditempuh melalui pihak ketiga (Pengadilan Negeri).**
15. **Terhadap debitur kredit kecil yang sudah tidak mempunyai prospek dan masih mempunyai prospek, namun tidak memenuhi kewajibannya, penagihan dilakukan oleh kreditur secara intensif.**