**BAB II**

**TINJAUAN PUSTAKA**

* 1. **Pengertian Akutansi**

Akuntansi adalah ilmu teknik penyediaan jasa penelitian. Berupa informasi keuangan kuantitatif dari unit organisasi, dan cara menyampaikan (melaporkan) informasi tersebut kepada pihak terkait untuk digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan.Menurut Accounting Principle Board (APB) Statement No. 4 dalam Work dan Tearney (1997) yang dikutip oleh **(Nofianti, 2012)** dalam jurnal mengemukakan bahwa akuntansi adalah sebuah kegiatan jasa yang menyediakan informasi kuantitatif, terutama yang bersifat keuangan, tentang entitas ekonomi yang dimaksudkan agar berguna dalam pengambilan keputusan ekonomi-dalam membuat pilihan-pilihan yang nalar diantara berbagai alternatif arah tindakan. Menurut Suwardjono (2005); akuntansi sebagai seperangkat pengetahuan yang mempelajari perekayasaan (teknologi) penyediaan jasa berupa informasi keuangan kuantitatif unit-unit organisasi dalam suatu lingkungan negara tertentu dan cara penyampaian (pelaporan) informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan untuk dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan.

Kemudian definisi akuntansi yang dikutip dari buku Dasar dasadir akuntansi jilid 1 yang ditulis oleh **(Drs.Al. Haryono Jusup, M.B.A., 2011) hal 4** menyebutkan Akuntansi dapat didefinisikan sebagai “ suatu disiplin yang menyediakan informasi yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan secara efisien dan mengevaluasi kegiatan kegiatan suatu entitas “.

**2.2 Pengertian Piutang**

Piutang merupakan harta perusahaan yang terbentuk karena adanya transaksi penjuakan secara kredit atas barang ataupun jasa yang dihasilkan oleh perusahaan, piutang biasa dipakai perusahaan unuk menaikan profitabilitas perusahaan. Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba atau meningkatkan laba selama periode tertentu dengan meningkatkan jumlah penjualan, asset dan modal. Profitabilitas suatu perusahaan dapat dilihat dari laba dan aktiva yang dimiliki perusahaan.

Pengertian piutang menurut Herry (2017:150) yang dikutip oleh **(Amaliah, 2019:9)** 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, dan memungkinkan piutang wesel) memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kepada pihak lainnya ( untuk piutang pajak).

Piutang atau juga biasa disebut AR (*Account Receiveable)* , piutang sendiri bias diartikan sebagai salah satu jenis transaksi dalam akuntansi yang memiliki artian panagihan kepada konsumen yang telah beruhutang, dan juga piutang merupakan tuntuan atau kewajiban yang harus dibayar oleh konsumen umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit.

Piutang juga merupakan suatu hak atas perusahaan (Kreditur) kepada pihak lain (Debitur) yang ada karena akibat adanya kebijakan perusahaan melakukan transaksi atau penjualan barang atau jasa dengan cara kredit dalam kurun waktu jatuh tempo yang telah di tentukan yang telah disetujui oleh kedua belah pihak dalam kurun waktu satu tahun atau satu periode akuntansi.

Piutang juga bisa disebut asset lancar (*Current asset)* karena barang atau jasa yang diserahkan saat ini akan menjadi aliran kas masuk di waktu yang akan datang atau diwaktu yang sudah ditentukan sebelumnya kepada pihak debitur, dan tagihan yang akan diterima umumnya dalam bentuk kas . sebagaian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan. Tidak bisa dipungkiri bahwa konsumen akan lebih tertarik untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan seacara kredit oleh perusahaan (penjual) , ini pun adalah salah satu usaha perusahaan untuk meningkatkan penjualannya dan menaikan omset penjualan yang aka nada di laporan laba rugi. Piutang yang timbul dari penjualan atau penyerahan barang dan jasa secara kredit ini diklasifikasikan sebagai piutang usaha yang kemudian tidak menutup kemungkinan akan berganti menjadi piutang wesel.

Dalam buku Dasar dasar akuntansi jilid 1 **(Drs.Al. Haryono Jusup, M.B.A., 2011)** piutang pada umumnya dikasifikasikan menjadi:

1. Piutang usaha (*Accounts Receivable*)

Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa seacara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aktiva. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relative pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, seacara pembukuan, piutang usaha akan berkurang disebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar (*current asset*).

1. Piutang Wesel (*Notes Receiveble*).

Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel di sini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan (selaku pihak yang diutangkan) untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuat wesel atau promes (*promissosy note*). Perhatikanlah baik baik bahwa piutang wesel mengharuskan debitur untuk membayar bunga.

Bagi pihak yang berjanji untuk membayar (dalam hal ini adalah pembuat wesel), instrument kreditnya dinamakan wesel bayar, yang tidak lain akan dicatat sebagai utang wesel. Sedangkan bagi pihak yang dijanjikan intuk menerima pembayaran, instrumennya dinamakan wesel tagih, yang akan dicatat menerima pembayaran, instrumenya dinamakan wesel tagih, yang akan dicatat dalam pembukuan sebagai piutang wesel.

Piutang wesel sama seperti piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aktiva. Setelah ditagih (diterima pembayaran). Piutang wesel juga akan berkurang di sebelah kredit.

Piutang wesel diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar atau aktiva tidak lancar. Piutang wesel yang timbul sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva lancar, sedangkan piutang wesel yang timbul dari transaksi pemberian pinjaman sejmlah uang kepada debitur akan dilaporkan dalam neraca kreditur sebagai aktiva lancer ataupun aktiva tidak lancar, tergantung pada lamanya jangka waktu pinjaman. Piutang wesel yang bersifat lancar, yang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit, merupakan pengganti dari piutang usaha yang belum juga diterima pembayrannya hingga batas waktu kredit berakhir.

1. Piutang Lain-lain (*other Receivable*)

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden (tagihan kepada investee sebagai hasil atas investasi), piutang pajak (tagihan perusahaan kepada penerintah berupa restitusi atau pengembalian atas kelebihan pembayaran pajak), dan tagihan kepada karyawan.

Jika piutang dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama, maka piutang lain lain ini akan diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Di luar itu, tagihan akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva tidak lancar. Siklus normal operasional perusahaan ( *normal operating cycle*) adalah lamanya waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan mulai dari pembelian barang dagang dari pemasok, menjualnya kepada pelanggan secara kredit sapai pada diterimanya penagihan piutang usaha atau piutang dagang. Piutang lain lain memiliki saldo normal di sebelah debet dan akan berkurang di sebelah kredit.

Untuk menentukan batasan lancar dan tidak lancar, perhatikanlah contoh berikut ini: jika lamanya siklus normal operasional perusahaan adalah 10 bulan, maka pengertian lancar di sini adalah maksimum 12 bulan (satu tahun). Jadi piutang yang baru dapat ditagih setelah satu tahun lebih akan diklasifikasikan sebagai tidak lancar. Namun jika lamanya siklus normal operasional perusahaan adalah 14 bulan, maka pengertian lancar di sini adalah maksimum 14 bulan. Jadi piutang yang baru dapat ditagih setelah 14 bulan lebih dikatakan sebagai tidak lancar.

Di samping klasifikasi yang umum seperti di atas, piutang juga dapat diklasifikasikan sebagai: piutang danag dan non dagang atau piutang lancar dan tidak lancar.

Piutang dagang (*trade receivable*) dihasilakn dari kegiatan normal bisnis perusahaan, yaitu penjualan secara kredit barang atau jasa ke pelanggan. Piutang dagang yang dibuktikan dengan sebuah janji tertulis secara formal oleh pelanggan untuk membayar, diklasifikasikan sebagai piutang wesel (*notes receivable*). Dalam kebanyakan kasus, akan tetapi, piutang dagang merupakan piutang kepada pelanggan yang tanpa adanya jaminan dari pelanggan untuk mambayar atau “*Open account*”. Yang sering dikenal sebagai piutang usaha ( *Account receivable*) dianggap sebagai piutang lancar. Sedangkan untuk setiap unsur piutang non dagang (*Nontrade receivable*) meluputi seluruh jenis piutang piutang lainnya, seperti yang telah disebutkan di atas, yaitu piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak, tagihan kepada perusahaan asosiasi, dan tagihan kepada karyawan.

Jika piutang diklasifikasikan sebagai piutang lancar dan tidak lancar, maka piutang lancar meliputi seluruh piutang yang diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama. Untuk tuhuan klasifikasi, seluruh piutang dagang (*Trade receivable*) dianggap sebagai piutang lancar. Sedangkan untuk setiap unsur piutang non dagang (*Nontrade receivable*) memerlukan analisis lebih lanjut untuk menentukan apakah dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau lebih. Piutang tidak lancar akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva tidak lancar lainnya.

Sebagai kesimpulan, piutang usaha adalah piutang dagang dan oleh karenanya bersifat lancar, tetapi bisa juga merupakan piutang dagang dan oleh karenanya bersifat lancar, tetapi bisa juga merupakan piutang non dagang baik lancar atau tidak lancar.

**2.3 Piutang Usaha yang Tidak Dapat Tertagih**

Menurut **(Jusup, 2011)** yang dikutip dari buku piutang usaha adalah tagihan perusahaan kepada konsumen yang melakukan transaksi secara kredit. Perusahaan biasanya mengharapkan akan dapat menerima kas dari transaksi tersebut dalam waku 30-60 hari. Piutang usaha biasanya merupakan jenis tagihan yang paling signifikan dalam perusahaan.

Menurut **(Hery, SE., 2012:218)** yang dikutip dari buku piutang tak tertagih yaitu: “ Begitu piutang usaha dicatat, nantinya akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Piutang usaha yang dilaporkan dalam neraca ini haruslah benar-benar menunjukan suatu jumlah yang kemungkinan besar dapat ditagih, setelah memperhitungkan besarnya kredit macet. Beban yang timbul atas tidak tertagihnya piutang usaha atau kredit macet akan dicatat dalam pembukuan sebagai beban operasionl, yaitu dengan menggunakan istilah akun: beban kredit macet (*bad debt expense*), atau beban piutang ragu-ragu (*doubtful accounts expense*), atau beban piutang yang tidak dapat ditagih (*uncollectible accounts expense).”*

Perusahaan sering mencoba untuk meminimalisir kemungkinan piutang tak tertagih ke pelanggan. Salah satu caranya adalah dengan mentransfer resiko kepada perusahaan lain seperti bekerja sama dengan perusahaan lain seperti Bank, sehingga dalam hal ini penjualan tidak akan bisa terjadi secara kredit bila konsumen atau pelanggan tidak memiliki kartu kredit seperti kredi BCA, kredit BRI dan lain lain. Perusahaan akan mencatat penjualan kredit pelanggan namun dengan cara mendebet akun tagihan ke perusahaan penerbit kartu kredit tersebut.

Ada dua metode yang digunakan untuk menilai, mencatat, atau menghapus piutang usaha yang tidak dapat ditagih, yaitu metode hapus langsung (*Direct write-off method*) dan metode pencadangan (*Allowance method*) **(Hery, SE., 2012)**.

* + 1. **Metode Hapus Langsung**

Metode ini kerap digunakan terutama oleh perusahaan yang memiliki bidang usaha seperti restoran, hotel, rumah sakit, kantor pengacara, kantor akungkutan public, dan toko eceran dengan skala bisnis yang relative kecil. Faktor-faktor yang membuat metode penghapusan langsung di pakai adalah:

1. Terdapat sebuah situasi yang dimana sangat tidak memungkinkan bagi perusahaan untuk mengestimasi besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih sampai dengan akhir periode
2. Khusus bagi perusahaan yang menjual sebagian besar barang atau jasanya secara tunai, sehingga jumlah beban atas piutang usaha yang tidak dapat di tagih. Untuk hal ini tentu saja bahwa piutang usaha yang ditimbulkan dari kegiatan bisnis perusahaan hampir dapat dipastikan sangat kecil sekali.

Ketika metode hapus langsung digunakan, beban kredit macet atau beban piutang yang tidak dapat ditagih hanya akan dicatat atau diakui apabila benar-benar telah terjadi pelanggan tertentu yang menyatakan tidak bisa membayar (*actual loss*), bukan berdasarkan pada kerugian estimasi.

Metode penghapusan langsung sangatlah sederhana, akan tetapi metode ini tidak sesuai dengan konsep penandingan (*matching concept*). Penggunaan metode hapus langsung dapat mengurangi utilitas( manfaat) laporan keuangan, baik laporan laba rugi maupun neraca. Metode penghapusan langsung diterapkan ketika besarnya kredit macet atau piutang usaha sangat kecil, sehingga berdasarkan prinsip materialitas maka metode yang simple ini diperbolehkan dipakai meskipun untuk tujuan pembukuan. Namun secara keseluruhan, menurut prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum, metode hapus langsung tidaklah diperkenankan untuk tujuan pembukuan (*Book purpose*). Berbeda untuk tujuan perhitungan pajak penghasilan (*Income tax purposes*) dimana metode hapus langsung ini justru merpakan metode yang diwajibkan ( diharuskan).

* + 1. **Metode Pencadangan.**

Sepanjang periode dimana penjualan kredit terjadi, estimasi mengenai besarnya piutang usaha yang tidak dapat tertagih dibuat. Pada titik ini (dalam periode penjualan), karena perusahaan belum dapat mengetahui mana dari pelanggannya yang tidak bisa membayar maka perusahaan tidak akan mengkredit (menghapus) piutang usahanya secara langsung.

Kebanyakan perusahaan besar menggunakan metode pencadangan untuk mengestimasi bagian dari piutang usahannya yang tidak dapat ditagih.

Untuk tujuan pembukuan, metode pencadangan diharuskan menurut prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum, karena metode ini memenuhi atau sesuai dengan:

* Prinsip Penandingan (*The matching principle*), dimana besarnya etimasi atas beban piutang tak tertagih dicatat dalam periode yang sama sebagaimana pendapatan penjualan dicatat.
* Prinsip Konservatisme (*The conservatism principle*), dimana piutang usaha dilaporkan dalam neraca sebesar jumlah yang lebih realistis (dan lebih rendah) sehingga mencerminkan dengan lebih baik jumlah piutang yang sesungguhnya dapat ditagih.

Ada dua cara yang biasa dipakai untuk menentukan besarnya estimasi yang layak atas jumlah piutang tak tertagih, yaitu:

1. Sebesar presentasi tertentu dari jumlah penjualan

Cara ini dinamakan sebagai metode laporan laba rugi (*Income Statement Methode*). Berdasarkan pada data historis, sebuah prosentase tertentu dari total penjualan atau total penjualan kredit ditentukan dan digunakan untuk menghitung besarnya estimasi beban kredit macet. Metode ini fokus pada penandingan yang layak atas beban piutang tak tertagih terhadap besarnya pendapatan penjualan terkait.

Dengan metode ini, besarnya cadangan piutang tak tertagih yang ada pada awal tidaklah diperhitungkan ke dalam ayat jurnal penyesuaian yang akan dibuat pada setiap akhir periode berjalan untuk mencatat besarnya estimasi beban kredit maet selama periode.

1. Sebesar prosentase tertentu dari jumlah piutang usaha.

Cara ini menekannkan penilaian piutang usaha pada nilai bersihnya yang dapat direalisasikan, yang nantinya akan dilaporkan dalam neraca. Atau dengan kata lain, cara ini fokus pada penentuan figur piutang usaha secara nyata dapat ditagih.

Cara ini dapat dibagi menjadi dua, yaitu bisa berdasarkan pada prosentase tertentu dari jumlah saldo akhir piutang usaha atau biasa juga berdasarkan pada klasifikasi atau pengelompokan umur piutang. Berdasarkan data historis, sebuah prosentase tertentu dari jumlah piutang usaha di tentukan dan digunakan untuk menghitung besarnya estimasi. Besarnya estimasi ini akan menjadi saldo akhir akun cadangan piutang tak tertagih.

Dengan metode saldo akhir piutang, prosentase tertentu dari jumlah saldo akhir piutang usaha yang diperkirakan tidak dapat ditagih ditentukan. Saldo awal akun cadangan piutang tak tertagih lalu akan disesuaikan besarnya (melalui ayat jurnal penyesuaian) agar supaya menghasilkan saldo akhir yang nilainya sama dengan hasil prosentase ini.

Sedangkan dengan metode umur piutang, pertama kali piutang usaha akan dikelompokan-kelompokan berdasarkan pada masing-masing karakteristik umurnya, yang berarti adanya pengelompokan piutang usaha ke dalam kategori ysng berdasarkan atas tanggal jatuh temponya piutang.

Jadi, dalam mencatat kerugian piutang yang tak tertagih ada dengan dua cara, yaitu dengan metode penghapusan langsung dan metode pencadangan yang digunakan untuk memprediksikan besarnya kerugian yang ditimbulkan dari transaksi secara kredit.

* 1. **Sistem Penjualan Kredit**

Dalam penjualan barang dan jasa ada dua jenis pembayaran yaitu pembayaran tunai dan juga pembayaran secara kredit, sistem pembayaran tersebut harus melalui persetujuan keduabelah pihak yang terkait.

Penjualan tunai yaitu transaksi penjualan yang dilakukan pembayaran secara cash atau tunai dan di bayar dalam satu kali transaksi atau pada saat adanya transaksi.

Penjualan kredit merupakan transaksi jual beli yang pembayarannya kredit atau dicicil atau di bayar sesuai tanggal jatuh tempo yang telah di sepakati oleh pihak debitur dan pihak kreditur.

Menurut Haryono (2003;38) yang dikurip dalam jurnal sistem kredit penjualan oleh **(Aneta, 2011)** penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu;

1. Pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan *down paymnt*).
2. Sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

Disamping hal tersebut untuk melindungi kepentingan penjualan dari kemungkinan tidak ditepatinya kewajiban kewajiban oleh pihak pembeli, maka terdapat beberpa bentuk perjanjian (kontrak) penjualan kredit sebagai berikiut:

1. Perjanjian penjualan bersyarat (*conditional*) sales (*contract*), dimana barang-barang telah diserahkan, tetap hak atas barang-barang masih berada di tangan penjual sampai seluruh pembayarannya dilunasi.
2. Pada saat perjanjan ditandatangani dan pambayaran pertama telah dilakukan, hak milik dapat diserahkan kepada pembeli, tetapi dengan menggadaikan atau menghipotikkan untuk bagian harga penjualan yang belum dibayar pada pihak perusahaan.
3. Hak milik atas barang-barang untuk sementara diserahkan kepada suatu badan “*trust*” (*trusee*) sampai pembayaran harga penjualan dilunasi. Setelah pembayaran dilunasi oleh pembeli, baru trustee menyerahkan hak atas barang-barang itu kepada pembeli. Perjanjian semacam ini dilakukan dengan membuat akte kepercayaan (*trust need* atau *trust indenture*).
4. Beli sewa (*lease purchase*), dimana barang-barang yang telah diserahkan kepada pembeli dianggap disewakan kepada pembeli sampai harga dalam bentuk kontrak telah dibayar lunas, baru sesudah itu hak milik pindah kepada pembeli.

Menurut Alexander MC Queen ( dalam Makasau 1993;852) yang dikutip oleh **(Aneta, 2011)** mengemukakan bahwa “ Sistem adalah suatu rencana atau skema pola-pola / konsepsi-konsepsi suatu subjek yang dihubungkan secara keseluruhan”.

Kemudian ada juga pengertian penjualan menurut Mulyadi (1997;204) menyatakan bahwa dalam transaksi penjualan kredit jika oreder dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggan.

Lalu selanjutnya ada pengertian kredit menurut Mulyono ( 1995;9) mengemukakan bahwa kredit berasal dari bahasa Yunani “*Creedere*” artinya kepercayaan atau dalam bahasa latin “*Kreditum*” yang artinya kepercayaan dan kebenaran. Berangkat dari kata dasar kredit adalah kepercayaan, maksudnya kepercayaan anatar si pemberi kredit (Kreditur) terhadap si penerima (Debitur) dengan demikian seseorang yang memperoleh kredit pada dasarnya adalah orang yang memperoleh kepercayaan dari pihak tertentu.

* 1. **Unsur-unsur Kredit**

Dalam aktifitas transaksi atau pembayaran secara kredit baik di perbankan ataupun perdagangan ada unsur-unsur yang ada didalamnya, menurut **(Kasmir, 2008)** , dalam bukunya yang berjudul Analisis Laporan Keuangan menjelaskan unusr-unsur yang ada dalam pemberian suatu kredit yaitu sebagai berikut:

1. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan pemberi kredit (perushaan) bahwa kredit yang diberikan berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimas tertentu dimasa yang akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh perusahaan, karena sebelum barang diserahkan perusahaan sudah melakukan penelitian dan penyelidikan yang dilakukan untuk mengetahui kemauan dan kemampuannya dalam membeli kendaraan secara kredit.

1. Kesepakatan

Kesepakatan lahir dari sebuah kepercayaan antara perusahaan dengan calon pelanggan. Dengan adanya kesepakatan yang bulat yang dimuat dalam suatu perjanjian demana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

1. Jangka waktu

Setiap penjualan kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencangkup masa pengembalian jaminan barang yang telah diserahkan sebelumnya.

1. Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan calon pelanggan sengaja tidak mau melunasi dan resiko kerugian yang diakibatkan karena calon pelanggan tidak sengaja akibat musibah atau bencana.

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

Menurut Kasmir (2008:95-97) dalam skripsi **(Saputra, 2015)** menjelaskan bahwa prinsip-prinsip pemberian kredit ada beberapa kriteria penilaian kredit yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mendapatkan konsumen yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P.

Penilaian kredit dengan metode analisis 5C, yaitu:

1. Character

Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit harus dapat dipercaya yang tercermin dari latar belakang konsumen baik latar belakang yang bersikap pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial standingnya. Character merupakan ukuran untuk menilai kemauan nasabah membayar kreditnnya.

1. Capacity

Untuk melihat kemampuan calon konsumen dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

1. Capital

Penggunaan modal yang efektif dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh perusahaan.

1. Collateral

Merupakan jaminan yang diberikan calon konsumen baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah, jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

1. Condition

Kondisi ekonomi pada masa sekarang dan yang akan datang harus dinilai sesuai dengan sektor masing-masing. Prospek usaha dari sektor yang dijalankan oleh nasabah juga harus dinilai. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

Penilaian kredit dengan metode analisis 7P sebagai berikut:

1. Peronality (kepribadian)

Personality ( kepribadian) adalah sifat dan prilaku yang dimiliki calon debitu yang mengajukan permohonan kredit bersangkutan, dipergunakan sebagai bahan pertimbangan pemberian kredit. Jika kepribadiannya baik maka kredit dapat diberikan. Sebaliknya apabila kepribadiannya jelek maka kredit tidak dapat diberikan. Alasannya adalah karena kepribadian yang baik akan berusaha membayar pinjamannya sedangkan kepribadinnya yang jelek akan sulit membayar pinjamannya. Kepribadinnya calon konsumen ini dapat dikatahui dengan mengumpulakan informasi tentang keturunan, pekerjaan, pendidikan, dan pergaulannya. Menilai konsumen dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Personality juga mencangkup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan konsumen dalam menghadapi suatu masalah.

1. Party (Klasifikasi)

Mengklasifikasi konsumen dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga konsumen dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitan yang berbeda dari bank.

1. Purpose (Tujuan)

Purpose (Tujuan) adalah tujuan dan penggunaan kredit oleh calon debitur, apakah untuk kegiatan konsumtif atau sebagai modal kerja. Tujuan kredit ini akan menjadi hal yang menentukan apakah permohonan calon debitur disetujui atau ditolak. Apabila kredit digunakan sebagai kegiatan konsumtif maka kredit tidak dapat diberikan, tetapi jika digunakan sebagai modal kerja (produktif) maka kredit dapat diberikan. Jadi, analisis kredit harus mengatahui secara pasti tujuan dan penggunaan kredit yang akan diberikan sehingga dapat dipertimbangkan.

1. Prospect (Prospek)

Untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan dan mempunyai prospek atau sebaliknya. Prospect adalah prospek perusahaan dimasa yang akan datang. Apakah akan menguntungkan (baik) atau merugikan ( jelek). Jika prospek terlihat baik maka kredit dapat diberikan, sebaliknya jika jelek akan ditolak. Oleh karena itu analisis kredit harus mampu mengestimasi masa depan perusahaan calon debitu agar pengembalian kredit menjadi lancar.

1. Payment ( Pembayaran)

Payment (pembayaran) adalah mengetahui bagaimana pembayaran kembali kredit yang diberikan hal ini dapat diketahui jika analisis kredit memperhitungkan kelancaran penjualan dan pendapatan calon debitur sehingga dapat memperkirakan kemampuannya untuk membayar kembali kredit tersebut sesuai dengan perjanjian.

1. Profitability (Keuntungan)

Untuk menganalisi bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitabilitas diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

1. Protection (Perlindungan)

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlidungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Menurut Hasibuan (2007), ada suatu asas lagi yang harus dianalisis sebelum memberikan kredit yaitu asas 3R.

1. Returns

Returns adalah penilaian atas hasil yang akan dicapai perusahaan calon debitur setelah memperoleh kredit. Apabila hasil yang diperoleh cukup untuk membayar pinjamannya dan sekaligus membantu perkembangan usaha calon debitur bersangkutan maka kreditur diberikan dan begitu pula sebaliknya.

1. Repayment

Repayment adalah memperhitungkan kemampuan, jadwal, dan jangka waktu pembayaran kredit oleh calon debitur, tetapi perusahaannya tetap berjalan.

1. Risk Bearing Ability

Risk bearing ability adalah memperhitungkan besarnya kemampuan perusahaan calon debitur untuk menghadapi resiko, apakah resikonya besar atau kecil. Kemampuan perusahaan menghadapi resiko ditentukan oleh besarnya modal dan strukturnya, jenis bidang usaha dan manajemen perusahaan bersangkutan, jika Risk bearing ability perusahaan besar maka kredit tidak diberikan dan sebaliknya.

* 1. **Pengukuran Efisiensi Piutang**

Piutang yang perusahaan berikan kepada konsumen atau pelanggan harus dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan. Menurut **(Drs. Sutrisno, 2012)** dalam bukunya untuk mengukur tingkat efisiensi piutang bisa digunakan dengan dua ukuran yaitu tingkat perputaran piutang atau rata-rata terkumpulnya piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang semakin efisiensi piutang tersebut atau semakin cepat piutang dibayar semakin efisien perputaran piutang. Piutang sebagai salah satu elemen modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan, makin lama syarat pembayaran semakin lama dana terikt dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang. Tingkat perputaran piutang atau *receivable turnover* dapat diketahui dengan cara membagi penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang.

*Receivable Turnover =* Penjualan kredit

Rata-rata penjualan

Sedangkan periode terikatnya dana dalam piutang atau periode pengumpulan piutang ( *Average collection periode*) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut.

*Average Collection Periode =* 360

Receivable Turnover

* 1. **Pengertian dan Jenis jenis Piutang Tak Tertagih**

Menurut Haryono (2002:55) yang dikutip oleh **(Veralita & Khairani, 2011)** dalam jurnalnya yang berjudul “ Analisis faktor-faktor piutang tak tertagih pada koperasi Baitur Malwat Tamwil (Bmt) Tarbiyah Palembang, ia menjelaskan bahwa piutang tak tertagih adalah piutang yang dapat menimbulkan kerugian karena debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya.

Menurut **(Veralita & Khairani, 2011)** jenis-jenis piutang tak tertagih yaitu 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) yang di kutip oleh **(Lilianti et al., 2019)** dalam jurnalnya, kredit macet atau piutang tak tertagih disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu:

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

Menurut Ismail (2011:124) kredit bermasalah atau piutag tak tertagih di sebabkan oleh beberapa faktor, yaitu:

1. Faktor internal
2. Analisis kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu piutang.
3. Kurangnya pengendalian internal piutang.
4. Keterbatasan pengetahuan staf bagian piutang terhadap jenis usaha pelanggan, sehingga tidak dapat melakukan analisis dengan tepat dan akurat.
5. Faktor eksternal
6. Pelanggan sengaja untuk tidak melakukan pembayaran piutang, karena pelanggan tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajibannya.
7. Debitur mau melaksanakan kewajiban sesuai perjanjian, akan tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas, sehingga tidak dapat membayar kewajibannya.
8. Perusahaannya tidak dapat bersaing dengan pasar, sehingga volume penjualan menurun dan perusahaan rugi.
9. Perubahan kebijakan dan peraturan pemerintah yang berdampak pada usaha debitur.
10. Bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian debitur.
    1. **Prosedur Penagihan Piutang**

Setelah terjadinya transaksi kredit atau terjadi adanya piutang makan akan adanya penagihan piutang kepada konsumen atau debitur. Adapun proses penagihan piutang menurut Indriyo dan Basri (2002:83) yang dikutip oleh **(Lumentut et al., 2013)** dalam jurnalnya, diantaranya yaitu:

1. Bagian piutang menyusun daftar tagihan piutang yang jatuh tempo. Daftar tersebut akan diserahkan kepada penagih beserta kuitansi penjualan asli.
2. Penagih langsung mendatangi pelanggan ke alamat masing-masing dan menagih piutang yang tercantum pada daftar tagihan. Setiap pelunasan yang dilakukan pelanggan akan diberikan kuitansi penjualan yang asli yang dicap lunas.
3. Uang hasil penagihan yang diperoleh akan diserahkan kepada kasir serta daftar tagihannya.
4. Kasir menghitung uang tagihan dan apabila sudah cocok dengan daftar tagihan maka daftar tagihan tersebut akan diberikan cap dimana tagihan tersebut telah diterima oleh kasir. Setelah dicap daftar tagihan tersebut akan diserahkan kembali kepada penagih atau kolekor.
5. Selanjunya bagian penagihan akan menyerahkan daftar tagihan ke bagian piutang dan akuntansi, penagihan piutang yang diterima pada buku tambahan dan bagian akuntansi mencatat ke buku kasir dan buku besar.

Adapun prosedur penagihan piutang menurut Kasmir (2003:95) yaitu sebagai berikut:

1. Melalui Surat, Bilamana pembayaran hutang dari pelanggan sudah lewat beberapa hari tetapi belum dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirim surat untuk mengingatkan atau menegur pelanggan yang belum membayar hutangnya yang jatuh tempo.
2. Melalui Telepon, Apabila setelah pengiriman surat teguran ternyata tagihan tersebut belum juga dibayar maka bagian kredit dapat menelepon pelanggan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran.
3. Kunjungan Personal, Melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat pelanggan sering kali digunakan karena dirasakan sangat penting dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.
4. Tindakan Yuridis, Bilamana ternyata pelanggan tidak mau membayar kewajibannya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

Adapun juga teknik penyelesaian kredit bermasalah menurut Rivai, dkk (2013:242) dalam usaha mengatasi timbulnya kredit bermasalah pihak bank dan non bank dapat melakukan berbagai tindakan penyelamatan atau penanganan sebagai berikut:

1. Terhadap debitur yang dipandang masih mempunyai prospek dan debitur masih mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya, penyelamatan kredit antara lain dapat dilakukan dengan 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. d) Restructuring, adalah upaya penyelamatan kredit dengan melakukan perubahan syarat-syarat perjanjian kredit berupa pemberian tambahan kredit.
5. Management Assistency, adalah bantuan konsultasi dan manajemen profesional yang diberikan kreditur kepada debitur yang masih mempunyai prospek dan itikad baik untuk melunasi kewajibannya, namun lemah didalam mengelola perusahaan, baik dengan cara menempatkan salah satu petugas debitur maupun meminta bantuan kepada pihak ketiga (konsultan) sebagai anggota manajemen.
6. Terhadap debitur yang dipandang kurang mempunyai prospek tidak mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya, penyelesaian dapat dilakukan dengan cara :
7. Novasi, adalah perjanjian yang menyebabkan hapusnya perikatan dan pada saat yang bersamaan timbul perikatan lainnya sebagai pengganti perikatan semula.
8. Kompensasi, adalah salah satu cara hapusnya perikatan yang disebabkan oleh keadaan dimana dua orang atau pihak masing-masing merupakan nasabah satu terhadap lainnya.
9. Likuidasi, adalah penjualan barang jaminan debitur untuk melunasi utang kepada bank, baik dilakukan debitur yang bersangkutan maupun oleh pemilik jaminan dengan persetujuan dan dibawah pengawasan bank.
10. Sebrogasi, adalah pengganti hak-hak bank oleh pihak ketiga karena adanya pembayaran utang nasabah oleh pihak ketiga tersebut kepada bank yang dimaksud.
11. Penebusan jaminan, adalah penarikan jaminan dari bank oleh nasabah atau pemilik jaminan dengan menyetorkan sejumlah uang yang ditetapkan oleh bank.
12. Terhadap debitur yang sudah tidak mempunyai prospek, namun masih mempunyai itikad baik untuk melunasi kewajibannya dapat diberikan keringan tunggakan bunga, denda dan ongkos-ongkos.
13. Terhadap debitur yang sudah tidak mempunyai prospek dan tidak mempunyai itikad baik untuk meyelesaikan kewajibannya, penyelesaian kreditnya dapat ditempuh melalui pihak ketiga (Pengadilan Negeri).
14. Terhadap debitur kredit kecil yang sudah tidak mempunyai prospek dan masih mempunyai itikad baik, namun tidak memnuhi kewajibannya, penagihan dilakukan kreditur secara intensif.
    1. **Penelitian Terdahulu**

Dalam melaksanakan penelitian ini, tedapat beberpa penelitiaan dan juga jurnal terdahulu yang digunakan oleh peneliti. Berikut ini adalah beberapa penelitia dan juga jurnal yang berkaitan dengan penelitian ini.

* + 1. **(Amelia, 2019)**

**(Amelia, 2019)** dengan penelitian berjudul Analisis faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih pada PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi penyebab piutang tak tertagih pada Bagian Program Kemitraan Dan Bina Lingkungan di PT. Perkebunan Nusantara III Persero (Medan).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari laporan piutang bagian Program Kemitraan dan Bina Lingkungan PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan dari tahun 2013-2017, jumlah piutang tak tertagih sangat tinggi dan terus mengalami peningkatan. Adapun faktor-faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih tersebut adalah faktor internal yang berupa lemahnya sistem administrasi kredit, lemahnya sistem pengawasan kredit, lemahnya sistem informasi kredit dan penyimpangan atau kecurangan yang dilakukan pada saat proses pelaksanaan kredit

* + 1. **Nike Novitasari (2015)**

**Nike Novitasari (2015)** dengan penelitian berjudul Analisis Faktor-faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bintang Multi Sarana Palembang. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor penyebab piutag tak tertagih pada PT. bintang Multi Sarana Palembang.

Hasil penelitian ini menunjukan PT. Bintang Multi Sarana Palembang dapat disimpulkan bahwa faktor penyebab piutang tak tertagih yaitu berasal dari pihak internal dan juga eksternal, faktor dari pihak internal antara lain lemahnya system administrasi dan pengawasan kredit, lemahnya system informasi kredit, dan penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur pemberian kredit. Kemudian ada faktor eksternal yaitu konsumen mengalami musibah, kondisi keuangan konsumen menurun, dan konsumen melarikan diri.

* + 1. **(Kiay Demak et al., 2018)**

**(Kiay Demak et al., 2018)** dengan judul jurnal Analisis piutang tek tertagih berdasarkan umur piutang pada PT. Air Manado. Hasil penelitian Analisis Pencatatan Piutang Tak Tertagih. Piutang timbul akibat adanya transaksi penjualan secara kredit. Piutang usaha yang telah jatuh tempo dan tidak terbayarkan maka akan menimbulkan piutang tak tertagih pada PT.Air Manado.Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi keadaan piutang tersebut adalah sebagai berikut :

1. Faktor ekonomi. Dalam proses pemasangan sambungan baru/pemasangan rekening air tidak melakukan penilaian terhadap keadaan ekonomi pelanggan melainkan hanya melakukan penilaian terhadap lokasi pemasangan sambungan air. Hal ini berdampak pada banyaknya penunggakan piutang Karena faktor ekonomi pelanggan yang taraf kehidupannya menengah kebawah.
2. Tingkat kebocoran/kehilangan air. Dalam perusahaan,tingkat kebocoran/kehilangan air sangat berpengaruh terhadap pendapatan penagihan,karena semakin banyak tingkat kebocoran air maka semakin sedikit piutang yang akan ditagih kepada pelanggan.
3. Kapasitas produksi air yang tidak maksimal. Kapasitas produksi air yang tidak maksimal juga merupakan salah satu penentu banyaknya piutang ysng harus ditagih kepada pelanggan karena apabila produksi air tidak maksimal akan mengakibatkan pelanggan tidak merasa puas,sehingga menunggak dalam pembayaran.
4. Kebiasaan pelanggan dalam membayar. Kebiasaan pelanggan membayar kewajibannya melewati tanggal pembayaran / melakukan penumpukan pembayaran,dapat menyebabkan piutang tak tertagih menjadi besar.

Tunggakan dan penumpukan pembayaran yang menjadi piutang perusahaan ini akan di catat berdasarkan lamanya tunggakan. Dan di buat dalam laporan analisis tunggakan termasuk denda. Karena banyaknya pelanggan,penulis mengambil beberapa sampel tunggakan termasuk denda. Total piutang usaha 1-4 bulan sebesar Rp.11.005.857.597,00 dengan total penyisihan sebesar 30% yaitu Rp.3.301.757.279,10. Total piutang usaha 5-8 bulan sebesar Rp.5.492.520.195,00 dengan total penyisihan sebesar 60% yaitu Rp.3.395.512.117,00. Total piutang usaha 9-12 bulan sebesar Rp.4.120.547.315,00 dengan total penyisihan sebesar 80% yaitu Rp.3.296.437.852.00 dan total piutang usaha lebih dari 1 tahun sebesar Rp.45.855.959,607,00 dengan penyisihan sebesar 100% yaitu Rp.45.855.959.607,00. Total keseluruhan piutang usaha adalah Rp. 66.474.884.714,00 dengan total penyisihan sebesar Rp.55.749.666.855,10.

**Tabel 2.1**

**Penelitian Terdahulu**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NO** | **Nama**  **Peneliti**  **(Tahun)** | **Judul**  **Penelitian** | **Hasil Penelitian** | **Persamaan** | **Perbedaan** |
|  | **(Amelia, 2019)** | Analisis faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih pada PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan. | laporan piutang bagian Program Kemitraan dan Bina Lingkungan PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan dari tahun 2013-2017, jumlah piutang tak tertagih sangat tinggi dan terus mengalami peningkatan. Adapun faktor-faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih tersebut adalah faktor internal yang berupa lemahnya sistem administrasi kredit, lemahnya sistem pengawasan kredit, lemahnya sistem informasi kredit dan penyimpangan atau kecurangan yang dilakukan pada saat proses pelaksanaan kredit | * Sama sama ada kelemahan pada system pengawasan penjualan kredit | * perbedaan tekik analisis yang digunakan |
|  | **Nike Novitasari (2015)**.  . | Analisis Faktor-faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bintang Multi Sarana Palembang. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor penyebab piutag tak tertagih pada PT. bintang Multi Sarana Palembang. | PT. Bintang Multi Sarana Palembang dapat disimpulkan bahwa faktor penyebab piutang tak tertagih yaitu berasal dari pihak internal dan juga eksternal, faktor dari pihak internal antara lain lemahnya system administrasi dan pengawasan kredit, lemahnya system informasi kredit, dan penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur pemberian kredit. Kemudian ada faktor eksternal yaitu konsumen mengalami musibah, kondisi keuangan konsumen menurun, dan konsumen melarikan diri. | * Sama-sama menggunakan metode analisis dan kuantitatif | * perbedaan pada faktor faktor yang mempengaruhi penyebab piutang tak tertagih. |

**Tabel 2.2**

**Jurnal**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NO** | **Nama**  **Peneliti**  **(Tahun)** | **Judul**  **Penelitian** | **Hasil Penelitain** | **Persamaan** | **Perbedaan** |
|  | **(Kiay Demak et al., 2018)** | Analisis piutang tek tertagih berdasarkan umur piutang pada PT. Air Manado | Tunggakan dan penumpukan pembayaran yang menjadi piutang perusahaan ini akan di catat berdasarkan lamanya tunggakan. Dan di buat dalam laporan analisis tunggakan termasuk denda. Karena banyaknya pelanggan,penulis mengambil beberapa sampel tunggakan termasuk denda. | Sama sama meneliti penyebab piutang tak tertagih | Perbedaan teknik analisa piutang tak tertagih, dalam jurnal ini diklasifikasikan berdasarkan umur piutang sedangkan penulis berdasarkan lancer dan macetnya piutang. |

* 1. **Kerangka Pemikiran**

PD. Tridaya Utama adalah perusahaan yang bergerak dibidang tekstile, pada saat ini perusahaan sedang merintis kembali usahanya dikarenakan perusahaan yang awalnya hanya menjadi penjual atau distributor bahan kain menjadi produsen kain, perusahaan berubah menjadi produsen kain diakibatkan dari banyaknya penjual kain yang bertambah banyak dari tahun ke tahun di daerah perusahaan, dan tidak dapat dipungkiri akan adanya persaingan tidak sehat, maka pemilik perusahaan beralih dari penjual menjadi produsen kain.

Kemudian untuk menaikan penjualan maka perusahaan membuat strategi penjualan dengan cara menyediakan kebijakan pembayaran menjadi dua yaitu pembayaran cash dan pembayaran kredit, dari penjualan kredit tersebut timbulah piutang.

Penjualan cash adalah penjualan dengan pembayaran secara langsung pada saat terjadinya transaksi atau di bayar dengan sekali transaksi tidak lebih.

Menurut Haryono (2003;38) yang dikurip dalam jurnal sistem kredit penjualan oleh **(Aneta, 2011)** penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu;

1. Pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan *down paymnt*).
2. Sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

Menurut Hadri (2010:198) yang dikutip oleh **(Saputra, 2015)** piutang adalah berupa hak klaim atau tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai piutang lancar atau piutang tidak lancar.

Piutang merupakan hasil dari proses penjualan barang ataupun jasa dengan cara kredit kepada pihak lain (dabitur), piutang juga merupakan kewajiban yang harus dibayar sesuai tempo yang telah di sepakati oleh perusahaan dan juga konsumen makan piutang juga bias disebut dengan asset perusahaan. Namun tidak semua piutang berjalan lancar adapun piutang yang tidak lancar.

* Piutang lancar merupakan piutang yang selama satu siklus berjalan lancar, dan tidak ada masalah dalam pembayaran.
* Piutang tidak lancar merupakan piutang yang tidak tertagih dalam satu siklus ataupun lebih.

Dalam penjualan menggunakan sisitem kredit pasti ada saja resiko yang ada seperti piutang usaha yang tak tertagih.

Menurut Kieso, et al (2012:350) yang dikutip oleh **(Dera et al., 2016),** piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun. Penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (atau beban piutang tak tertagih). Beban piutang tak tertagih merupakan biaya bagi penjual yang memberikan kredit.

Kemudian piutang yang tak tertagih akan dicatat menurut warren (2001:327), yang dikutip oleh **(Selviana, 2013),** terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih, yaitu:

1. Metode penyisihan akuntansi (*allowance method*)
2. Metode penghapusan langsung (*direct write method*)

**Gambar 2.1**

**Kerangka pemikiran**

Akuntansi

Cash

Kredit

Piutang

Tidak lancar

Lancar

Piutang tak tertagih