

PIUTANG (RECEIVABLES)

A. PENGERTIAN

Klaim uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya
Dalam neraca dikelompokkan menjadi 2:

1. PIUTANG DAGANG (*TRADE RECEIVABLES*)

Adalah jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal.

Piutang dagang dapat diklasifikasikan lagi menjadi dua yakni:

- a. **Piutang usaha** (*accounts receivable*), adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual.
- b. **Wesel Tagih** (*notes receivable*), adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan.

2. PIUTANG NonDAGANG (*NonTRADE RECEIVABLES*)

Berasal dari berbagai transaksi dan dapat berupa janji tertulis untuk membayar atau mengirimkan sesuatu. Sebagai contoh:

- a. Uang muka kepada karyawan dan staf (*Advances to officers and employees*)
- b. Uang muka kepada anak perusahaan (*Advances to subsidiaries*)
- c. Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian dan kerusakan (*Deposits to cover potential damages or losses*)
- d. Deposito sebagai jaminan penyediaan jasa atau pembayaran (*Deposits as a guarantee of performance or payment*)
- e. Piutang deviden dan bunga (*Dividends and interest receivable*)
- f. Klaim terhadap:
 - Perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungjawabkan
 - Terdakwa dalam suatu perkara hukum
 - Badan-badan pemerintah untuk pengembalian pajak
 - Perusahaan pengangkutan untuk barang yang rusak dan hilang
 - Kreditor untuk barang yang dikembalikan, rusak atau hilang
 - Pelanggan untuk barang-barang yang dapat dikembalikan (krat, kontainer dsb).

B. PENGUKUAN PIUTANG USAHA

Sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran di antara kedua belah pihak. **Harga Pertukaran** (*the exchange price*) adalah jumlah yang terhutang dari debitur dan umumnya dibuktikan dengan beberapa jenis dokumen bisnis.

Faktor yang memperumit pengukuran harga pertukaran adalah:

1. Ketersediaan diskon (diskon dagang dan diskon tunai)
2. Lamanya waktu antara tanggal penjualan dan tanggal jatuh tempo pembayaran (elemen bunga).

Diskon Dagang

Diskon dagang biasanya digunakan untuk menghindari perubahan yang sering terjadi dalam katalog, untuk mengutip harga yang berbeda bagi pembelian dalam kuantitas yang berbeda, atau untuk menyembunyikan harga faktur yang sebenarnya dari pesaing.

Contoh.

Sebuah penerbit buku menjual buku teks seharga 75.000 kepada pelanggannya dengan diskon 20%. Maka piutang yang dicatat oleh penerbit tersebut adalah sebesar 75.000 – (20% x 75.000) = **60.000**.

Diskon Tunai (Diskon Penjualan)

Tujuan diberikannya diskon tunai adalah sebagai perangsang agar pembeli melakukan pembayaran secepatnya.

Diskon seperti ini biasanya dinyatakan dengan istilah seperti 3/10, n/30 (diskon 2% jika dibayarkan dalam 10 hari, jumlah kotor jatuh tempo 30 hari), atau 2/10, E.O.M (diskon 2% jika dibayarkan dalam waktu 10 hari dari akhir bulan)

Dua metode yang dapat digunakan untuk mencatat penjualan adalah:

a. Metode Kotor (*Gross Method*)

Diskon penjualan hanya diakui dalam akun apabila pembayaran diterima dalam periode diskon. Diskon penjualan akan ditunjukkan dalam laporan laba rugi sebagai pengurang atas penjualan untuk mendapatkan penjualan bersih.

b. Metode Bersih (*Net Method*)

Pendapat lain memandang, bahwa diskon penjualan yang tidak diambil mencerminkan penalti atau denda yang ditambahkan pada harga yang ditetapkan untuk merangsang pembayaran secepatnya. Yaitu, penjual menawarkan penjualan kredit pada harga lebih tinggi dibanding penjualan tunai, dan kenaikannya di offset oleh diskon tunai yang ditawarkan. Jadi, pembeli yang membayar dalam periode diskon membeli secara tunai, mereka yang membayar setelah berakhirnya periode diskon, akan didenda karena harus membayar dengan jumlah yang melebihi harga tunai.

Contoh Jurnal untuk mencatat diskon tunai menggunakan metode bersih vs metode kotor.

Gross Method (Metode Kotor)		Net Method (Metode bersih)	
Penjualan Senilai \$10.000, syarat 2/10, n/30			
Piutang usaha	10.000	Piutang usaha	9.800
Penjualan	10.000	Penjualan	9.800
Pembayaran sebesar \$4.000 diterima dalam periode diskon:			
Kas	3.920	Kas	3.920
Diskon Penjualan	80	Piutang Usaha	3.920
Piutang Usaha	4.000		
Pembayaran sebesar \$6.000 diterima ssdh periode diskon:			
Kas	6.000	Piutang Usaha	120
Piutang Usaha	6.000	Diskon Penjl. Yg hilang	120
		Kas	6.000
		Piutang Usaha	6.000

PENILAIAN PIUTANG USAHA

Piutang yang diperkirakan akan tertagih dalam satu tahun atau satu siklus operasi, tergantung mana yang lebih panjang, diklasifikasikan sebagai lancar; sementara semua piutang lainnya diklasifikasikan sebagai jangka panjang.

Piutang jangka pendek dinilai dan dilaporkan pada **nilai realisasi bersih** (*net realizable value*), yakni jumlah bersih yang diperkirakan akan diterima dalam bentuk kas, yang tidak selalu berupa jumlah yang secara resmi merupakan piutang.

Piutang Usaha yang tidak tertagih

Penjualan atas dasar selain penjualan tunai, beresiko menimbulkan kegagalan untuk menagih piutang. Piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan. Kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (atau beban piutang tidak tertagih atau kerugian piutang).

Dua metode pencatatan piutang tidak tertagih, yakni:

1. Metode Penghapusan Langsung (*direct write-of method*)

Tidak ada ayat jurnal yang dibuat, sampai suatu akun khusus telah ditetapkan secara pasti sebagai **tidak tertagih**.

Kemudian kerugian tersebut dicatat dengan mengkredit *Piutang Usaha* dan mendebet *Beban Piutang Tak Tertagih*.

Metode ini memiliki kelemahan karena biasanya tidak menandingkan biaya dengan pendapatan pada periode yang bersangkutan.

Jurnal penghapusan piutang

Beban piutang tak tertagih	xxx	-
Piutang usaha	-	xxx

2. Metode Penyisihan (*allowance method*)

Suatu estimasi dibuat menyangkut perkiraan piutang tak tertagih dari semua penjualan kredit atau dari total piutang yang beredar.

Estimasi ini dicatat sebagai beban dan pengurang tidak langsung terhadap piutang usaha (melalui kenaikan akun penyisihan) dalam periode dimana penjualan itu dicatat.

Metode penyisihan hanya tepat dalam situasi dimana terdapat kemungkinan bahwa nilai aktiva telah menurun dan jumlah penurunan (kerugian) tersebut dapat diestimasi secara layak.

Estimasi ini biasanya dibuat atas dasar:

- Prosentase penjualan (*Percentage of sales approach*)
- Prosentase piutang atau neraca (*percentage of receivable or balance sheet approach*)

a. Pendekatan prosentase penjualan

Pendekatan ini menandingkan antara biaya dengan pendapatan karena hal itu mengaitkan beban pada periode dimana penjualan dicatat.

Ilustrasi

<u>Example Data</u>	
Credit sales	\$500,000
Estimated % of credit sales not collected	1.25%
Accounts receivable balance	\$72,500
Estimated % of A/R not collected	8%
Allowance for Doubtful Accounts:	
Case 1	\$150 (credit balance)
Case 2	\$150 (debit balance)

Percentage of Sales Method

Charge sales	\$500,000
Estimated percentage	x 1.25%
Estimated expense	\$ 6,250

What should the ending balance be for the allowance account? -- Case 1 and Case 2	

Percentage of Sales

	<u>Case 1</u>	<u>Case 2</u>
Actual balance (credit)	(150)	150
Adjustment	<u>(6,250)</u>	<u>(6,250)</u>
Ending balance	<u><u>(6,400)</u></u>	<u><u>(6,100)</u></u>

Journal entry:

Bad debt expense	6,250
(Beban Piutang Tdk Tertagih)	
Allowance for doubtful accounts	6,250
(Penyisihan Piutang tdk Tertagih)	

Percentage of Receivables

Accounts receivable	\$ 72,500
Estimated percentage	x 8%
Desired balance	\$ 5,800

<p>What should the ending balance be for the allowance account? -- Case 1 and Case 2</p>	

Percentage of Receivables

	Case 1	Case 2
Actual balance (credit)	(150)	150
Desired balance	(5,800)	(5,800)
Adjustment	(5,650)	(5,950)

Journal entry - Case 1:

Bad debt expense	5,650
Allowance for doubtful accounts	5,650

Journal entry - Case 2:

Bad debt expense	5,950
Allowance for doubtful accounts	5,950

b. Pendekatan Prosentase piutang atau neraca

Tujuan dari pendekatan ini adalah melaporkan nilai realisasi bersih piutang dalam neraca.

Pendekatan ini dapat diaplikasikan dengan menggunakan suatu tariff gabungan (*composite rate*) yang mencerminkan estimasi piutang tak tertagih.

Pendekatan lainnya yang lebih sensitif terhadap status actual dari piutang usaha adalah menetapkan *skedul umur piutang (aging schedule)* dan menerapkan prosentase yang berbeda berdasarkan pengalaman masa lalu pada berbagai kategori umur. Skedul umur piutang dapat mengindikasikan akun mana yang memerlukan perhatian khusus dengan memperlihatkan umur piutang usaha.

Ilustrasi

PT SULATRA Skedul Umur Piutang					
Nama Pelanggan	Saldo per 31 Des'08	< 60 hari	61 – 90 hari	91-120 hari	>120 hari
CV Lestari	575,000	300,000		275,000	
PT Permata	780,000	200,000			325,000
PT Sinaran	545,000		195,000	100,000	250,000
Fa. Dayto	980,000	750,000	150,000	80,000	
	2,880,000	1,250,000	345,000	455,000	575,000

Umur	Jumlah	% estimasi tidak tertagih	Penyisihan
< 60 hari	1,250,000	3	37,500
61 – 90 hari	345,000	12	41,400
91-120 hari	455,000	20	91,000
>120 hari	575,000	25	143,750
Saldo penyisihan piutang tak tertagih akhir tahun			313,650

Asumsikan bahwa akun penyisihan memiliki saldo **kredit** sebesar 8.000 sebelum penyesuaian.

Jumlah yang harus ditambahkan ke dalam akun penyisihan adalah sebesar $313.650 - 8.000 = 305.650$.

Jurnal yang dibuat adalah sbb:

Beban Piutang tak Tertagih	305.650	-
Penyisihan untuk Piutang tak Tertagih	-	305.650

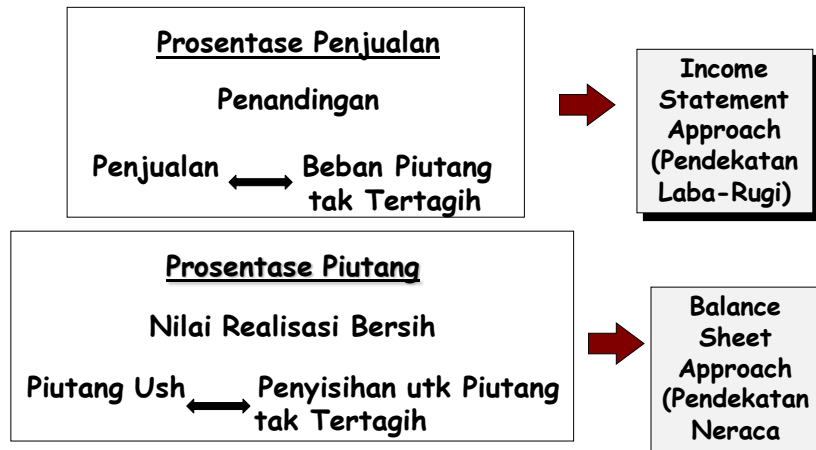
Apabila, penyisihan memiliki saldo **debit** sebesar 8.000 sebelum penyesuaian, maka yang harus dicatat sebagai Beban Piutang tak Tertagih adalah sebesar $313.650 + 8.000 = 321.650$.

Jurnal yang dibuat adalah sbb:

Beban Piutang tak Tertagih	321.650	-
Penyisihan untuk Piutang tak Tertagih	-	321.650

Skedul umur piutang biasanya tidak disusun untuk menentukan Beban Piutang tak Tertagih, tetapi sebagai alat untuk pengendalian dalam menentukan komposisi piutang dan mengidentifikasi piutang yang diragukan.

Metode Prosentase piutang menghasilkan penilaian piutang yang lebih akurat di neraca. Akan tetapi, dari sudut penandingan, pendekatan prosentase penjualan memberikan hasil yang lebih baik.



Penagihan Piutang Usaha yang telah Dihapus

Piutang usaha yang sudah dipastikan **tidak akan tertagih**, maka saldonya harus dipindahkan dari pembukuan dengan **mendebit** akun Penyisihan untuk Piutang tak Tertagih dan **mengkredit** akun Piutang Usaha.

Penghapusan Piutang	Penyisihan untuk Piutang tak Tertagih Piutang Usaha	XXX -	- XXX
Apabila Piutang Usaha yang telah dihapus akan dilakukan pembayaran oleh Debitur, maka Piutang Usaha harus dimunculkan kembali, jurnalnya:			
Pada saat ada informasi, Piutang yg telah dihapus, akan dibayar	Piutang Usaha Penyisihan untuk Piutang tak Tertagih	XXX -	- XXX
Pada saat diterimanya pelunasan	Kas Piutang Usaha	XXX -	- XXX

Retur Penjualan dan Pengurangan Harga

Retur penjualan dan pengurangan harga dilaporkan sebagai pengoffset atas pendapatan penjualan dalam laporan laba rugi. Retur dan pengurangan diakumulasikan seraca terpisah, bukan didebit secara langsung ke akun penjualan agar pembaca laporan mengetahui jumlahnya masing-masing.

CONTOH

PT Dinamika menyadari bahwa 6% dari piutang usahanya yang beredar sebesar Rp 50.000.000 akan dikembalikan atau harus dilakukan beberapa penyesuaian terhadap harga jualnya.

Penghilangan beban sebesar $(6\% \times 50.000.000) = 3.000.000$ memiliki pengaruh yang material terhadap laba bersih periode berjalan.

Ayat jurnal untuk mencerminkan retur penjualan dan pengurangan harga yang diantisipasi adalah:

Retur Penjualan dan Pengurangan Harga	3.000.000	-
Penyisihan untuk Retur Penjualan dan Pengurangan Harga	-	3.000.000

C. PENGAKUAN WESEL TAGIH

Suatu wesel didukung oleh promes (*promissory note*) formal, yakni janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada suatu tanggal di masa depan.

Wesel tagih terkadang diterima dari pelanggan karena ingin memperpanjang periode pembayaran piutangnya.

Ada 2 jenis wesel tagih:

a. *Wesel Berbunga*

Memiliki suku bunga ditetapkan

b. *Wesel tanpa Bunga*

Bunga nol; memasukkan bunga sebagai bagian dari nilai nominal yang tidak dinyatakan secara eksplisit.

Wesel jangka pendek biasanya dicatat pada nilai nominal (dikurangi penyisihan) karena bunga implicit dalam nilai jatuh tempo adalah tidak material.

Wesel tagih yang diperlakukan sebagai ekuivalen kas (jatuh tempo < 3 bulan), bukan merupakan subyek amortisasi premi/diskonto.

Wesel jangka panjang, harus dicatat dan dilaporkan pada **nilai sekarang dari kas yang diperkirakan akan tertagih**.

Apabila suku bunga ditetapkan (yang tertera pada kontrak) atas wesel berbunga sama dengan suku bunga efektif (pasar), maka wesel tersebut dijual pada nilai nominal.

Jika suku bunga berbeda ditetapkan berbeda dengan suku bunga pasar, maka kas yang dipertukarkan (nilai sekarang) berbeda dengan nilai nominal wesel.

Selisih antara **nilai nominal** dengan **kas yang ditukarkan**, merupakan **diskonto/premi**, dan akan dicatat dan diamortisasikan sepanjang umur wesel, agar mendekati suku bunga efektif (pasar).

Wesel yang diterbitkan pada Nilai Nominal

Ilustrasi

PT Karunia Sejati meminjamkan \$10.000 kepada CV Permadani dan menerima wesel berbunga dengan jk wkt 3 tahun senilai \$10.000, dengan suku bunga tahunan 10%. Suku bunga pasar wesel dengan risiko serupa juga 10%.

Nilai sekarang atau harga pertukaran wesel dihitung sebagai berikut:

Nil. Nominal Wesel		10.000
Nil. Skrg Pokok	\$10.000 (PVF _(3,10%)) = \$10.000 (0,75132)=	7.513
Nil. Skrg. Bunga	\$ 10.000 (PVF-OA _(3,10%)) =\$1.000 (2,48685)=	2.487
Nil Skrg. Wesel		10.000
Selisih		0

Jurnal yang dibuat:

Account Title	Debit	Credit
Penerimaan Wesel		
Wesel Tagih	10,000	
Kas		10,000
Penerimaan Bunga		
Kas	1,000	
Pendapatan Bunga		1,000

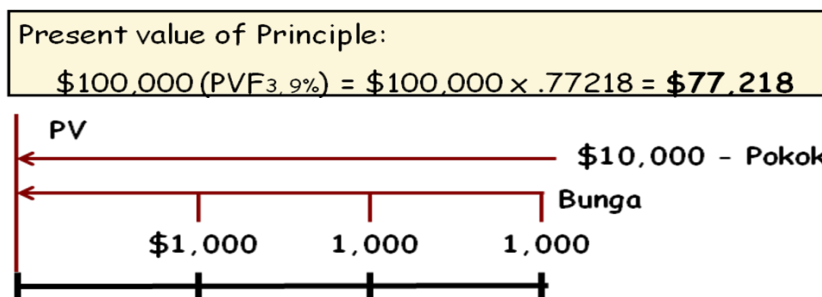
a. Wesel Tanpa Bunga

Jika yang diterima sebagai pengganti kas adalah wesel berbunga nol, maka nilai sekarangnya adalah kas yang dibayarkan kepada penerbit wesel.

Selisih antara nilai nominal (jumlah kas yang akan diterima pada saat jatuh tempo), dengan nilai sekarang (kas yang dibayarkan), dicatat sebagai **diskonto** dan diamortisasikan ke **pendapatan bunga** sepanjang umur wesel tersebut.

Ilustrasi

PT karunia menerima wesel tanpa bunga berjangka waktu 3 tahun, senilai \$10,000. Nilai sekarangnya 7.721,80. Suku bunga implisit 9% (nilai sekarang dari 1-3 periode tersebut pada 9% adalah 0,77218).



Jurnal:

Wesel Tagih	10.000	-
Diskonto atas Wesel Tagih	-	2.278,20
Kas	-	7.721,80

Diskonto atas wesel tagih merupakan akun penilaian (*evaluation account*) dan dilaporkan dalam neraca sebagai akun **kontra aktiva**.

Diskonto ini kemudian harus diamortisasi, dan **pendapatan bunga** diakui setiap tahunnya dengan menggunakan metode **bunga efektif**.

SKEDUL AMORTISASI DISKONTO WESEL METODE BUNGA EFEKTIF Wesel 0% yang didiskontokan pada 9%				
	Kas	9%		
	Diterima	Pendptan Bunga	Amortisasi diskonto	Nilai buku Wesel
Date of issue				7,721.80
End of yr. 1	-	694.96	694.96	8,416.76
End of yr. 2	-	757.51	757.51	9,174.27
End of yr. 3	-	825.68	825.68	9,999.95
	-	2,278.15	2,278.15	

Jurnal untuk mencatat amortisasi tahun pertama, sebagai berikut:

Diskonto atas Wesel Tagih	694,96	-
Pendapatan bunga	-	694,96

b. Wesel Bunga

Ilustrasi

PT Patriot bangsa memberikan pinjaman kepada PT Lestari dan menerima wesel bernilai \$100,000, berjangka waktu 5 tahun, dan bunga per tahun 8%. Suku bunga pasar untuk wesel dengan risiko serupa adalah 10%.

Nilai Sekarang Pokok:	
\$100,000 (PVF _{5, 10%}) = \$100,000 × 0.62092 =	\$ 62,092
Nilai Sekarang Bunga	
\$8,000 (PVF _{5, 10%}) = \$8,000 × 3.79079 =	30,326
Nilai Sekarang Wesel	\$ 92,418
Selisih (\$100.000 - \$92.418) = 7.582 (Diskonto)	

Pada kasus di atas, suku bunga efektif (10%) lebih besar daripada suku bunga ditetapkan (8%), maka nilai sekarang wesel lebih kecil dari nilai nominalnya: yakni, wesel dipertukarkan pada diskonto.

Jurnal untuk mencatat penerimaan wesel pada diskonto:

Wesel Tagih	10.000	-
Diskonto atas Wesel Tagih	-	7.582
Kas	-	92.418

SKEDUL AMORTISASI DISKONTO WESEL				
Metode Bunga Efektif				
Wesel 10% yang Didiskontokan pada 12%				
	Kas	10%		Nilai
	Diterima	Pendptan	Amortisasi	Buku
		Bunga	Diskonto	Wesel
Tgl Penerbitan				\$ 92,418
Akhir tahun 1	8,000	\$ 9,242	\$ 1,242	93,660
Akhir tahun 2	8,000	9,366	1,366	95,026
Akhir tahun 3	8,000	9,503	1,503	96,529
Akhir tahun 4	8,000	9,653	1,653	98,182
Akhir tahun 5	8,000	9,818	1,818	100,000
	40,000	47,582	7,582	

Jurnal untuk mencatat amortisasi tahun pertama, sebagai berikut:

Kas	8.000	-
Diskonto atas Wesel Tagih	1.242	-
Pendapatan bunga	-	9.242

PENILAIAN PIUTANG WESEL

- Wesel tagih jangka pendek dicatat dan dilaporkan pada nilai realisasi bersihnya, yakni pada jumlah nominalnya **dikurangi** semua penyisihan yang diperlukan.
- Wesel tagih dipandang berkurang nilainya (*impaired*) jika terdapat kemungkinan bahwa kreditor tidak akan mampu menagih seluruh jumlah yg terhutang (baik pokok/bunga) sesuai dengan ketentuan kontraktual pinjaman.

DAFTAR PUSTAKA

Baridwan, Zaki. 2004. *Intermediate Accounting*. Edisi Kedelapan. BPFE-Yogyakarta.

Ikatan Akuntan Indonesia. 2008. *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.

Kieso, E Donald. Weygandt, J Terry dan Warfield, D Terry. 2002. *Akuntansi Intermediate*. Edisi kesepuluh. Jilid 1. Erlangga, Jakarta.

Kieso, E Donald. Weygandt, J Terry dan Warfield, D Terry. 2007. *Akuntansi Intermediate*. Edisi keduabelas. Jilid 2. Erlangga, Jakarta.