

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Pengertian Piutang**

Menurut Purwaji, et.al. (2016:49) “Piutang adalah tagihan kepada pihak lain, baik perorangan maupun badan usaha yang mengakibatkan adanya penerimaan kas dimasa yang akan datang sebagai akibat dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini”. Menurut Budi (2013:2) “Piutang secara umum dapat didefinisikan sebagai tagihan yang timbul atas penjualan barang atau jasa secara kredit. Istilah piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya”. Menurut Kieso, Weygandt, & Warfield (2018:423) “Piutang (sering disebut sebagai pinjaman dan piutang) adalah klaim yang diajukan terhadap pelanggan dan lain-lain atas uang, barang atau jasa.

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan tagihan kepada pihak lain, baik perorangan maupun badan usaha yang timbul atas penjualan barang atau jasa secara kredit sehingga mengakibatkan adanya penerimaan kas dimasa yang akan datang. Tagihan-tagihan yang dimiliki perusahaan pada umumnya berasal dari berbagai transaksi seperti penjualan barang atau jasa, pinjaman yang diberikan kepada pihak lain, bunga yang berasal dari investasi dan lain sebagainya

#### **2.2 Penggolongan Piutang**

Dalam pencatatan piutang, biasanya diklasifikasikan menjadi beberapa golongan. Menurut Warren, et.al (2019:440-441) piutang yang dihasilkan perusahaan biasanya diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Piutang Usaha

Piutang usaha, yaitu piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan normal perusahaan, piutang usaha biasanya akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun, sehingga piutang usaha dikelompokkan ke dalam aset lancar. Transaksi paling umum yang menghasilkan piutang adalah penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang dicatat sebagai debit pada akun Piutang Usaha. Piutang usaha

semacam ini biasanya diharapkan dapat ditagih dalam waktu dekat, misalnya 30 atau 60 hari.

## 2. Wesel Tagih

Wesel tagih merupakan pernyataan jumlah utang pelanggan dalam bentuk tertulis yang formal. Selama diharapkan dapat ditagih dalam waktu setahun, wesel tagih biasanya digolongkan sebagai aset lancar di laporan posisi keuangan. Wesel tagih sering kali digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari. Sebagai contoh, sebuah diler mobil mungkin saja meminta uang muka pada saat penjualan dan menerima satu atau serangkaian wesel tagih untuk pembayaran sisanya. Pengaturan semacam ini biasanya memungkinkan pembayaran dilakukan secara bulanan. Wesel tagih dapat digunakan untuk melunasi piutang pelanggan. Wesel tagih dan piutang usaha yang dihasilkan dari transaksi penjualan kadang disebut piutang dagang (*trade receivables*).

## 3. Piutang Lainnya

Piutang lainnya termasuk piutang bunga, piutang pajak, dan piutang karyawan atau pekerja. Piutang lainnya biasanya dikelompokkan secara terpisah di laporan posisi keuangan. Jika piutang tersebut diharapkan akan ditagih dalam waktu satu tahun, maka digolongkan sebagai aset lancar. Jika diperkirakan tertagih lebih dari setahun, maka digolongkan sebagai aset tidak lancar dan dilaporkan di bawah pos Investasi

Menurut Kieso, Weygandt, & Warfield (2018:423-424)

Piutang diklasifikasikan lebih lanjut dalam laporan posisi keuangan sebagai piutang dagang atau non dagang.

### 1. Piutang Dagang

Piutang dagang (*trade receivables*), biasanya item paling signifikan yang dimilikinya, ke dalam piutang usaha dan wesel tagih. Piutang usaha (*accounts receivable*) adalah janji lisan pembeli untuk membayar barang dan jasa yang dijual. Piutang tersebut mencerminkan akun terbuka yang dihasilkan dari perpanjangan kredit jangka pendek. Perusahaan biasanya menagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Wesel tagih (*notes receivable*) adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa mendatang. Wesel tersebut mungkin timbul dari penjualan, pembiayaan, atau transaksi lainnya. Wesel mungkin berdurasi jangka pendek atau jangka panjang.

### 2. Piutang Nondagang

Piutang nondagang (*non-trade receivables*) timbul dari berbagai transaksi. Beberapa contoh piutang nondagang adalah sebagai berikut.

- a) Uang muka kepada direksi dan karyawan.
- b) Uang muka kepada entitas anak.

- c) Simpanan yang dibayarkan untuk menutupi potensi kerusakan atau kerugian.
- d) Simpanan yang dibayarkan sebagai jaminan kinerja atau pembayaran.
- e) Piutang dividen dan bunga.
- f) Klaim terhadap:
  - 1) Perusahaan asuransi untuk korban yang terkena.
  - 2) Tergugat dalam sebuah kasus persidangan.
  - 3) Badan pemerintahan untuk restitusi pajak.
  - 4) Perusahaan logistik umum untuk barang yang rusak atau hilang.
  - 5) Kreditor untuk barang retur, rusak, atau hilang.
  - 6) Pelanggan untuk barang yang dapat dikembalikan (peti, kontainer, dan lain-lain).

Oleh karena sifat unik piutang nondagang, perusahaan biasanya melaporkannya sebagai pos yang terpisah dalam laporan posisi keuangan.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka piutang dapat diklasifikasikan sebagai piutang dagang dan piutang non dagang. Piutang dagang terdiri dari piutang usaha dan wesel tagih, sedangkan piutang non dagang merupakan piutang yang timbul diluar transaksi dagang.

### **2.3 Pengakuan dan Pengukuran Piutang**

Pengakuan piutang sering berhubungan dengan pengakuan pendapatan. Karena pengakuan pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan kas terealisasi atau dapat direalisasi, maka piutang yang berasal dari penjualan barang umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang beralih ke pembeli, seperti yang telah dijelaskan dalam SAK ETAP 20.8 bagian (a) “Entitas harus mengakui pendapatan dari suatu penjualan jika entitas telah mengalihkan risiko dan manfaat yang signifikan dari kepemilikan barang kepada pembeli”. Sedangkan untuk jasa kontak konstruksi terdapat pada SAK ETAP 20.15 “Jika hasil kontrak konstruksi dapat diestimasi secara andal, maka entitas harus mengakui pendapatan kontrak dan biaya kontrak yang berhubungan dengan kontrak konstruksi masing-masing sebagai pendapatan dan beban yang disesuaikan dengan tingkat penyelesaian aktivitas kontrak pada akhir periode pelaporan”. Berdasarkan penjelasan di atas maka piutang atas penjualan barang diakui pada saat barang telah diserahkan kepada pembeli. Sedangkan untuk jasa

kontrak konstruksi diakui pada akhir periode berdasarkan tingkat penyelesaian, atau pada saat konstruksi tersebut telah selesai.

Perusahaan mengukur piutang dengan jumlah tertentu. Piutang biasanya diukur atau dinilai berdasarkan harga pertukaran atau nilai wajar yang telah disepakati kedua belah pihak. Menurut SAK ETAP 20.3-20.4

Entitas harus mengukur pendapatan berdasarkan nilai wajar atas pembayaran yang diterima atau masih harus diterima. Nilai wajar tersebut tidak termasuk jumlah diskon penjualan dan potongan volume. Entitas harus memasukkan dalam pendapatan manfaat ekonomi yang diterima atau masih harus diterima secara bruto. Entitas harus mengeluarkan dari pendapatan sejumlah nilai yang menjadi bagian pihak ketiga seperti pajak penjualan, pajak atas barang dan jasa, dan pajak pertambahan nilai. Dalam hubungan keagenan, entitas memasukkan dalam pendapatan hanya sebesar jumlah komisi. Jumlah yang diperoleh atas nama pihak prinsipal bukan merupakan pendapatan entitas tersebut.

Menurut Kieso, Weygandt, & Warfield (2018:425)

Dalam transaksi piutang, jumlah yang dinilai adalah harga pertukaran antara kedua belah pihak. Harga pertukaran adalah jumlah yang harus dibayar dari debitur (pelanggan atau peminjam). Akan tetapi, harga pertukaran tersebut bisa saja berubah. Terdapat dua faktor yang dapat mempengaruhi pengukuran harga pertukaran: ketersediaan diskon dan unsur bunga.

1. Diskon

Harga barang atau jasa dapat dikenakan diskon. Perusahaan menggunakan diskon untuk menarik minat pembeli, untuk menghindari perubahan katalog yang sering terjadi, untuk mengubah harga dalam jumlah pembelian yang berbeda, atau untuk menyembunyikan harga faktur yang sebenarnya dari pesaing. Selain itu perusahaan juga menawarkan diskon kepada pembeli untuk mendorong pembayaran yang lebih cepat. Biasanya disajikan dalam termin seperti 2/10, n/30 (diskon 2% jika dibayar sebelum hari ke-10, dengan pembayaran penuh sebelum hari ke-30).

2. Unsur Bunga

Idealnya, perusahaan harus mengukur piutang berdasarkan nilai sekarang, yaitu nilai dari kas yang akan diterima di masa depan. Ketika penerimaan kas yang diharapkan memerlukan masa tunggu, jumlah nilai nominal piutang tidak sebanding dengan jumlah yang akhirnya diterima perusahaan. Dalam praktiknya, perusahaan mengabaikan pendapatan bunga yang terkait dengan piutang karena untuk aset lancar, jumlah dari pendapatan bunga

biasanya tidak material jika dikaitkan dengan laba neto untuk periode tersebut.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka piutang diukur berdasarkan harga pertukaran. Harga pertukaran tersebut merupakan nilai wajar yang sudah termasuk diskon dan ditambah sejumlah nilai yang menjadi bagian pihak ketiga seperti pajak penjualan, pajak atas barang dan jasa, dan pajak pertambahan nilai.

Selain mengukur piutang yang diakui, perusahaan juga harus mengukur penurunan nilai pada setiap asetnya, termasuk juga piutang. Hal ini dikarenakan adanya risiko sebagian piutang tersebut menjadi tidak dapat ditagih. Berdasarkan SAK ETAP 22.2 yang menyatakan “Penurunan nilai pinjaman yang diberikan dan piutang dibentuk sebesar estimasi kerugian yang tidak dapat ditagih”. Maka dari itu perusahaan harus membuat estimasi kerugian yang tidak dapat ditagih sehingga piutang tersebut merupakan nilai realisasi bersih.

#### **2.4 Pencatatan dan Penyajian Piutang**

Piutang sering dicatat di neraca perusahaan saat menjual barang atau jasa dilakukan secara kredit. Pencatatan yang dilakukan sebaiknya menggunakan metode akuntansi berbasis akrual (*accrual basic*). Pada umumnya prosedur pencatatan piutang terdiri pengakuan piutang, penerimaan piutang, pencatatan piutang ragu-ragu, pencatatan penyisihan piutang, dan penerimaan kembali piutang yang telah dihapuskan. Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur.

Pada akhir periode akuntansi, perusahaan akan menyusun laporan keuangan. Piutang dinyatakan sebesar jumlah kotor tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih. Jumlah kotor piutang harus tetap disajikan pada neraca diikuti dengan penyisihan untuk piutang yang diragukan atau taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih, sehingga jumlah piutang akan mengalami penurunan nilai. Menurut SAK ETAP 22.22 “Entitas harus mengungkapkan untuk masing-masing kelompok aset jumlah kerugian penurunan nilai yang diakui dalam laporan laba rugi dan pos dalam laporan laba rugi dimana kerugian penurunan nilai tersebut termasuk didalamnya”. Maka dari itu perusahaan harus

menilai dan melaporkan piutang dan kerugian penurunan nilai. Penurunan nilai piutang dibentuk sebesar estimasi piutang tak tertagih.

## 2.5 Piutang Tak Tertagih

Kemungkinan tidak tertagihnya suatu piutang dalam suatu perusahaan selalu ada. Hal ini disebabkan oleh debitur yang mengalami kebangkrutan atau pailit dan faktor lainnya. Oleh karena itu perusahaan harus menyisihkan sebagian piutang yang mungkin tidak akan tertagih. Secara umum ada dua metode yang digunakan dalam akuntansi untuk piutang tak tertagih yaitu metode penghapusan langsung dan metode penyisihan.

### 2.5.1 Metode Penghapusan Langsung

Menurut Purwaji, Wibowo, & Lastanti (2016:428),

Metode penghapusan langsung merupakan metode yang sangat sederhana dan didasarkan pada realitas yang terjadi untuk piutang yang tak tertagih. Pencatatan kerugian piutang diakui sebagai beban pada saat piutang usaha benar-benar dinyatakan tak tertagih oleh perusahaan karena pihak debitur mengalami pailit atau bangkrut dengan mencatatnya di posisi debit akun Beban Piutang Tak Tertagih dan posisi kredit akun Piutang Usaha. Kerugian piutang yang dihapuskan merupakan nilai sesungguhnya dari piutang yang tidak dapat ditagih dari debitur.

Menurut Kieso, Weygandt, & Warfield (2018:425)

Menurut metode penghapusan langsung (*direct write-off method*), ketika perusahaan menentukan akun tertentu untuk piutang tidak dapat tertagih, perusahaan membebankan kerugian tersebut kepada Beban Piutang Tidak Tertagih.

Beban piutang tak tertagih	xxxx
Piutang	xxxx

Dengan metode ini, Beban Piutang Tidak Tertagih hanya akan menunjukkan kerugian aktual dari piutang tidak tertagih. Perusahaan akan melaporkan piutang sebesar jumlah brutonya. Pendukung metode penghapusan langsung (yang sering digunakan untuk keperluan pajak) berpendapat bahwa metode ini mencatat fakta, bukan estimasi. Metode ini mengasumsikan bahwa piutang yang baik dihasilkan dari setiap penjualan, dan bahwa peristiwa kemudian menyebabkan piutang tertentu menjadi tidak dapat tertagih dan tidak berharga. Dari sudut pandang praktik, metode ini sederhana dan mudah untuk diterapkan. Namun, metode penghapusan langsung memiliki

kekurangan secara teoretis. Biasanya metode ini tidak dapat menyamakan biaya dengan pendapatan pada periode bersangkutan. Metode ini juga tidak membuat piutang dalam laporan posisi keuangan dinyatakan sebesar nilai realisasi kasnya. Akibatnya, penggunaan metode penghapusan langsung tidak dianggap tepat, kecuali jika jumlahnya tidak material.

Dari kedua definisi diatas dapat disimpulkan bahwa metode penghapusan langsung merupakan metode yang sederhana dan didasarkan realitas yang terjadi terhadap piutang tak tertagih. Metode ini tidak dapat menyamakan biaya dengan pendapatan pada periode bersangkutan. Sehingga metode penghapusan langsung dianggap kurang tepat, kecuali jumlahnya tidak material.

### 2.5.2 Metode Penyisihan

Menurut Purwaji, Wibowo, & Lastanti (2016:308)

Dalam metode ini, pencatatan kerugian piutang tidak menunggu sampai debitur dinyatakan benar-benar tidak mampu membayar dan dilakukan estimasi jumlah piutang yang kemungkinan tidak akan dapat dibayar oleh debitur pada akhir periode akuntansi. Besarnya estimasi diperoleh berdasarkan pengalaman pada periode-periode yang lalu atau berdasarkan pengamatan atas jumlah piutang yang tak tertagih. Risiko atas tak tertagihnya piutang usaha dari penjualan secara kredit kemungkinannya selalu ada sehingga perlu dilakukan estimasi dengan membentuk cadangan penurunan nilai piutang. Perusahaan melakukan estimasi atau membentuk cadangan setiap akhir periode akuntansi dengan mencatatnya di kolom debit akun Beban Penurunan Nilai Piutang dan di kolom kredit akun Cadangan Penurunan Nilai Piutang. Apabila suatu saat piutang yang dicadangkan benar-benar tak tertagih, status cadangan telah berubah menjadi suatu kepastian, sehingga perlu dilakukan pencatatan di kolom debit akun Cadangan Penurunan Nilai Piutang dan kolom kredit akun Piutang Usaha. Beban piutang tak tertagih tidak meningkat Ketika penghapusan terjadi. Dalam metode penyisihan, perusahaan mendebit setiap penghapusan piutang tak tertagih ke akun penyisihan dan bukan pada beban piutang tak tertagih.

Menurut Kieso, Weygandt, & Warfield (2018:428)

Metode penyisihan (*allowance method*) akuntansi untuk piutang tidak tertagih melibatkan estimasi piutang tidak tertagih pada akhir setiap periode. Metode ini menawarkan kondisi pengaitan (*matching*) yang lebih baik pada laporan laba rugi. Metode ini juga menjamin bahwa piutang perusahaan dicatat pada laporan posisi keuangan sebesar nilai realisasi kasnya. Nilai realisasi kas adalah jumlah neto yang diharapkan akan diterima perusahaan dalam bentuk tunai. Nilai ini

tidak termasuk jumlah yang diperkirakan oleh perusahaan tidak akan tertagih. Dengan demikian, metode ini mengurangi piutang dalam laporan posisi keuangan sebesar jumlah yang diperkirakan tidak tertagih. Dalam metode ini terdapat tiga tahapan, yaitu:

a. Mencatat estimasi piutang tak tertagih

Penyisihan Piutang Tidak Tertagih menunjukkan taksiran jumlah klaim terhadap pelanggan yang diperkirakan tidak tertagih oleh perusahaan di masa depan. Perusahaan menggunakan akun kontra dan bukan mengkredit langsung ke akun Piutang karena tidak mengetahui pelanggan mana yang tidak akan membayar. Saldo kredit pada akun penyisihan akan "menyerap" penghapusan piutang tertentu ketika itu terjadi. Perusahaan tidak menutup akun Penyisihan Piutang Tidak Tertagih pada akhir tahun fiskal. Jurnal untuk mencatat estimasi piutang tak tertagih adalah sebagai berikut.

Beban piutang tak tertagih	xxxx
Penyisihan piutang tak tertagih	xxxx

b. Mencatat penghapusan piutang tak tertagih

Ketika perusahaan telah kehabisan semua cara penagihan piutang yang telah lewat jatuh tempo dan menganggap bahwa penagihan sepertinya sudah mustahil, perusahaan harus menghapus piutang tersebut. Dalam industri kartu kredit, misalnya, salah satu praktik standar adalah dengan menghapus piutang yang jatuh tempo dalam 210 hari. Jurnal untuk mencatat penghapusan piutang tak tertagih sebagai berikut.

Penyisihan piutang tak tertagih	xxxx
Piutang	xxxx

Beban Piutang Tidak Tertagih tidak meningkat ketika penghapusan terjadi. Dalam metode penyisihan, perusahaan mendebit setiap penghapusan piutang tidak tertagih ke akun penyisihan, dan bukan pada Beban Piutang Tidak Tertagih. Mendebit ke Beban Piutang Tidak Tertagih adalah salah karena perusahaan telah mengakui beban ketika membuat jurnal penyesuaian untuk estimasi piutang tidak tertagih sebelumnya. Sebaliknya, jurnal untuk mencatat penghapusan piutang tidak tertagih akan mengurangi Piutang dan Penyisihan Piutang Tidak Tertagih.

c. Pemulihan piutang tak tertagih

Kadang-kadang, perusahaan pada akhirnya berhasil menagih dari pelanggan setelah perusahaan telah menghapus piutang tersebut sebagai tidak tertagih. Perusahaan membuat dua jurnal



untuk mencatat pemulihan piutang tidak tertagih: (1) membalikkan jurnal yang menghapuskan piutang tersebut. Jurnal ini memunculkan kembali piutang pelanggan. (2) menjurnal penagihan dengan cara biasa. Jurnal pemulihan piutang tak tertagih adalah sebagai berikut.

Piutang	xxxx	
Penyisihan piutang tak tertagih		xxxx
Kas	xxxx	
Piutang tak tertagih		xxxx

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa metode penyisihan atau pencadangan merupakan metode dimana perusahaan membentuk estimasi piutang tak tertagih pada akhir periode. Dalam metode ini pencatatan tidak harus menunggu piutang tersebut benar-benar tidak dapat tertagih. Metode ini menawarkan kondisi pengaitan (*matching*) yang lebih baik pada laporan laba rugi dan juga menjamin bahwa piutang perusahaan dicatat pada laporan posisi keuangan sebesar nilai realisasi kasnya. Sehingga perusahaan-perusahaan lebih sering menggunakan metode ini.

## 2.6 SAK ETAP

### Menurut SAK ETAP 1.1

Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) dimaksudkan untuk digunakan entitas tanpa akuntabilitas publik. Entitas tanpa akuntabilitas publik adalah entitas yang:

- a) tidak memiliki akuntabilitas publik signifikan; dan
- b) menerbitkan laporan keuangan untuk tujuan umum (*general purpose financial statement*) bagi pengguna eksternal. Contoh pengguna eksternal adalah pemilik yang tidak terlibat langsung dalam pengelolaan usaha, kreditur, dan lembaga pemeringkat kredit.

Entitas yang mempunyai tanggung jawab publik signifikan juga dapat menggunakan SAK ETAP apabila diizinkan oleh regulator. SAK ETAP lebih sederhana dibandingkan dengan PSAK IFRS, sehingga lebih mudah dalam implementasinya dan tetap memberikan informasi yang andal dalam penyajian laporan keuangan. Dengan adanya SAK ETAP diharapkan dapat mempermudah perusahaan dalam menyusun laporan keuangan, karena lebih fleksibel. Sehingga

laporan keuangan perusahaan tersebut dapat diaudit dan mendapatkan opini audit. Dalam memperlakukan akuntansi piutang telah diatur dalam SAK ETAP. Pelakuan akuntansi piutang menurut SAK ETAP antarlain:

### **2.6.1 Pendapatan**

Dalam mengakui piutang usaha berkaitan erat dengan pengakuan pendapatan. SAK ETAP telah mengatur bagaimana perusahaan mengakui pendapatannya sebagai berikut:

#### **a. Penjualan Barang**

Berdasarkan SAK ETAP 20.8

Entitas harus mengakui pendapatan dari suatu penjualan barang jika semua kondisi berikut terpenuhi:

- a) Entitas telah mengalihkan risiko dan manfaat yang signifikan dari kepemilikan barang kepada pembeli;
- b) Entitas tidak mempertahankan atau meneruskan baik keterlibatan manajerial sampai kepada tingkat dimana biasanya diasosiasikan dengan kepemilikan maupun kontrol efektif atas barang yang terjual;
- c) Jumlah pendapatan dapat diukur secara andal;
- d) Ada kemungkinan besar manfaat ekonomi yang berhubungan dengan transaksi akan mengalir masuk ke dalam entitas; dan
- e) Biaya yang telah atau akan terjadi sehubungan dengan transaksi dapat diukur secara andal.

Dengan begitu perusahaan mengakui pendapatan dari penjualan barang ketika barang telah diserahkan kepada pembeli, sehingga risiko dan manfaat barang tersebut telah beralih kepada pembeli. Biaya-biaya yang dikeluarkan atas transaksi tersebut dapat diukur secara andal.

#### **b. Kontrak Konstruksi**

Selain penjualan barang, SAK ETAP juga mengatur pengakuan kontrak konstruksi. Menurut SAK ETAP 20.15 “Jika hasil kontrak konstruksi dapat diestimasi secara andal, maka entitas harus mengakui pendapatan kontrak dan biaya kontrak yang berhubungan dengan kontrak konstruksi masing-masing sebagai pendapatan dan beban yang disesuaikan dengan tingkat penyelesaian aktivitas kontrak pada akhir periode pelaporan”.

### 2.6.2 Pembayaran Tanggahan

Ketika perusahaan menjual barang atau jasanya secara kredit, dapat menimbulkan piutang. Hal tersebut membuat pelanggan menanggihkan pembayarannya, sehingga penerimaan kas perusahaan pun ditanggihkan. Dalam penagguhan pembayaran, SAK ETAP telah mengaturnya dalam Bab 20.5 “Jika aliran penerimaan kas atau setara kas ditanggihkan, dan perjanjian dapat diklasifikasikan sebagai transaksi keuangan, maka nilai wajar atas pembayaran adalah nilai kini dari seluruh penerimaan masa depan yang ditentukan berdasarkan tingkat bunga yang terkait (*imputed rate of interest*)”.

### 2.6.3 Penurunan Nilai

Ketika perusahaan menjual produknya secara kredit dapat menimbulkan piutang, yang mana dengan adanya piutang dapat menimbulkan risiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Hal ini menyebabkan piutang perusahaan mengalami penurunan nilai. Berdasarkan SAK ETAP 22.2-22.3

Penurunan nilai pinjaman yang diberikan dan piutang dibentuk sebesar estimasi kerugian yang tidak dapat ditagih. Penurunan nilai ditentukan dengan memperhatikan antara lain pengalaman, prospek industri, prospek usaha, kondisi keuangan dengan penekanan pada arus kas, kemampuan membayar debitur dan agunan yang dikuasai.

### 2.6.4 Pengungkapan Aset

Piutang merupakan bagian dari aset perusahaan yang harus diungkapkan dalam laporan keuangan. Berdasarkan SAK ETAP 22.22

Entitas harus mengungkapkan untuk masing-masing kelompok aset, sebagai berikut:

- a) Jumlah kerugian penurunan nilai yang diakui dalam laporan laba rugi selama periode dan pos dalam laporan laba rugi di mana kerugian penurunan nilai tersebut termasuk didalamnya.
- b) Jumlah dari pemulihan kerugian penurunan nilai yang diakui dalam laporan laba rugi selama periode dan pos dalam laporan laba rugi dimana kerugian penurunan nilai tersebut dipulihkan.

Berdasarkan penjelasan diatas, selain mengungkap jumlah setiap kelompok aset perusahaan juga harus mengungkapkan jumlah kerugian penurunan nilai dan pemulihan kerugian penurunan nilai. Sehingga aset yang disajikan perusahaan merupakan nilai realisasi bersih.