

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Koperasi

Secara umum koperasi dipahami sebagai perkumpulan orang yang secara sukarela mempersatukan diri untuk berjuang meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka melalui pembentukan sebuah badan usaha yang dikelola secara demokratis. Pengertian koperasi menurut Undang – Undang nomor 25 tahun 1992, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan. Sedangkan menurut Rudianto (2010:3) adalah secara umum koperasi dipahami sebagai perkumpulan orang yang secara sukarela mempersatukan diri untuk memperjuangkan peningkatan kesejahteraan ekonomi mereka, melalui pembentukan sebuah badan usaha yang dikelola secara demokratis.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan beberapa orang yang mengorganisir sumber daya ekonomi para anggotanya dengan berlandaskan prinsip-prinsip koperasi dengan asas kekeluargaan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Koperasi yang berlandaskan prinsip-prinsip koperasi diharapkan dapat melakukan kegiatannya dengan nilai-nilai kejujuran, keterbukaan dan tanggung jawab sosial.

Bidang usaha koperasi mencerminkan jenis produk yang dijual kepada masyarakat dan para anggotanya. Berdasarkan bidang usaha ini dan jenis anggotanya, menurut Rudianto (2010:5) koperasi dapat digolongkan ke dalam beberapa jenis koperasi yaitu:

1. Koperasi Simpan Pinjam

Koperasi kredit atau koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang bergerak dalam bidang pemupukan simpanan dana dari para anggotanya, untuk kemudian dipinjamkan kembali kepada para anggota yang memerlukan bantuan dana. Kegiatan utama koperasi simpan pinjam adalah menyediakan jasa penyimpanan dan peminjaman dana kepada anggota koperasi.

2. Koperasi Konsumen

Koperasi konsumen adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari para konsumen akhir atau pemakai barang atau jasa. Kegiatan utama koperasi konsumen adalah melakukan pembelian bersama. Jenis barang atau jasa yang dilayani suatu koperasi konsumen sangat tergantung pada latar belakang kebutuhan anggota yang akan dipenuhi. Sebagai contoh, koperasi yang mengelola toko serba ada, mini market, dan sebagainya.

3. Koperasi Pemasaran

Koperasi pemasaran adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari para produsen atau pemilik barang atau penyedia jasa. Koperasi pemasaran dibentuk terutama untuk membantu para anggotanya memasarkan barang-barang yang mereka hasilkan. Jadi masing-masing anggota koperasi menghasilkan barang secara individual, sementara pemasaran barang-barang tersebut dilakukan oleh koperasi. Ini berarti keikutsertaan anggota koperasi sebatas memasarkan produk yang dibuatnya. Tujuan utama koperasi pemasaran adalah untuk menyederhanakan rantai tata niaga dan mengurangi sekecil mungkin keterlibatan para pedagang perantara dalam memasarkan produk-produk yang mereka hasilkan.

4. Koperasi Produsen

Koperasi produsen adalah koperasi yang para anggotanya tidak memiliki badan usaha sendiri tetapi bekerja sama dalam wadah koperasi untuk menghasilkan dan memasarkan barang atau jasa. Kegiatan utama koperasi produsen adalah menyediakan, mengoperasikan dan mengelola sarana produksi bersama. Tujuan utama koperasi produsen adalah menyatukan kemampuan dan modal para anggotanya guna menghasilkan barang-barang atau jasa tertentu melalui suatu badan usaha yang mereka kelola dan miliki sendiri.

Berdasarkan pengklasifikasian di atas, maka koperasi dapat dibagi menjadi empat jenis yaitu koperasi simpan pinjam, koperasi konsumen, koperasi pemasaran dan koperasi produsen. Koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang menyediakan jasa penyimpanan dan peminjaman dana kepada anggota koperasi. Koperasi konsumen adalah koperasi yang melakukan pembelian barang/jasa bersama. Koperasi pemasaran adalah koperasi untuk membantu para anggotanya memasarkan barang-barang yang mereka hasilkan. Koperasi produsen adalah koperasi yang menyediakan, mengoperasikan dan mengelola sarana produksi bersama.

2.2 Piutang

2.2.1 Pengertian Piutang

Pada koperasi simpan pinjam, kegiatan utamanya adalah memberikan pinjaman kepada anggota koperasi yang modalnya berasal dari simpanan dana anggotanya. Karena kegiatan inilah akan menimbulkan piutang anggota (piutang

simpan pinjam). Menurut Rudianto (2010:17): “Piutang anggota adalah hak (tagihan) koperasi kepada anggota koperasi. Tagihan tersebut timbul karena koperasi meminjamkan uang kepada anggotanya atau karena koperasi menjual barang kepada anggotanya secara kredit”.

Pada perusahaan biasanya melakukan kegiatan penjualan secara tunai dan kredit. Apabila penjualan dilakukan secara kredit maka akan muncul perkiraan piutang, yang merupakan hak perusahaan untuk menuntut pembayarannya atas penjualan barang/jasa kepada konsumennya. Berikut ini adalah beberapa pendapat dari para ahli mengenai piutang. Menurut Baridwan (2013:124), “Piutang dagang (piutang usaha) menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Sedangkan menurut Kieso (2008:346), “Piutang (*receivable*) adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya.”

Berdasarkan beberapa pengertian piutang yang dikemukakan oleh para ahli di atas, maka pengertian piutang adalah tagihan (klaim) perusahaan terhadap penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara kredit kepada konsumen atau pelanggan. Tagihan perusahaan dapat berupa uang, barang atau jasa yang diterima perusahaan setelah perusahaan tersebut melaksanakan kewajibannya.

2.2.2 Penggolongan Piutang

Piutang dipisahkan menjadi aktiva lancar dan tidak lancar, tergantung pada jangka waktu pembayaran tersebut. Apabila lebih dari satu tahun maka tidak dilaporkan dalam kelompok aktiva lancar, tetapi masuk kelompok aktiva lain-lain. Penggolongan atau pengklasifikasian dari piutang usaha menurut Baridwan (2013:124) yaitu:

1. Piutang dagang (usaha)
Piutang dagang (usaha) menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan.
2. Piutang bukan dagang
Piutang bukan dagang (usaha) adalah piutang yang timbul bukan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Yang termasuk dalam piutang bukan usaha adalah:
 - a. Persekot dalam kontrak pembelian.
 - b. Klaim terhadap perusahaan pengangkutan untuk barang-barang rusak atau hilang.

- c. Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian-kerugian yang dipertanggungkan.
 - d. Klaim terhadap pegawai perusahaan.
 - e. Klaim terhadap restitusi pajak
 - f. Tagihan terhadap langganan untuk pengembalian tempat barang.
 - g. Uang muka pada anak perusahaan.
 - h. Uang muka pada pegawai perusahaan.
 - i. Piutang deviden.
 - j. Piutang pesanan pembelian saham, dan lain-lain.
3. Piutang penghasilan
- Penggunaan dasar waktu (*accrual basis*) dalam akuntansi mengakibatkan adanya pengakuan terhadap penghasilan-penghasilan yang masih akan diterima. Penghasilan-penghasilan seperti itu diperoleh atas dasar waktu sehingga pada akhir periode dihitung berapa jumlah yang sudah menjadi pendapatan dan jumlah tersebut dicatat sebagai piutang penghasilan.

Sedangkan menurut Kieso (2008:346), piutang dapat diklasifikasikan menjadi:

1. Untuk tujuan pelaporan keuangan
 - a. Piutang lancar (*current receivable*)
Piutang lancar (*current receivable*) diharapkan akan tertagih dalam satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang.
 - b. Piutang tidak lancar (*noncurrent receivable*)
Piutang tidak lancar (*noncurrent receivable*) adalah piutang yang tidak termasuk dalam piutang lancar.
2. Untuk disajikan dalam neraca
 - a. Piutang dagang (*trade receivable*)
Piutang dagang (*trade receivable*) adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang biasanya paling signifikan yang dimiliki perusahaan bisa disubklasifikasikan menjadi piutang usaha dan wesel tagih. Piutang usaha (*account receivable*) adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai 60 hari dan merupakan akun terbuka yang berasal dari perluasan kredit jangka pendek. Wesel tagih (*notes receivable*) adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembiayaan, atau transaksi lainnya. Wesel tagih bisa bersifat jangka pendek maupun jangka panjang.
 - b. Piutang non dagang (*nontrade receivable*)
 - c. Piutang non dagang (*nontrade receivable*) berasal dari berbagai transaksi. Contoh Piutang non dagang (*nontrade receivable*) adalah:
 1. Uang muka kepada karyawan dan staf
 2. Uang muka kepada anak perusahaan
 3. Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian dan kerusakan
 4. Deposito sebagai jaminan penyediaan jasa atau pembayaran
 5. Piutang deviden

6. Klaim terhadap:

- a. Perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungkan
- b. Terdakwa dalam suatu perkara hukum
- c. Badan-badan pemerintah untuk pengembalian pajak
- d. Perusahaan pengangkutan untuk barang yang rusak atau hilang
- e. Kreditor untuk barang yang dikembalikan, rusak, atau hilang
- f. Pelanggan untuk barang-barang yang dapat dikembalikan (krat, kontainer, dan sebagainya)

Berdasarkan beberapa pengklasifikasian piutang di atas, maka piutang diklasifikasikan menjadi beberapa golongan yaitu piutang dagang, piutang non dagang dan piutang lain-lain. Piutang dagang adalah piutang yang timbul dari kegiatan utama perusahaan seperti penjualan barang secara kredit. Piutang non dagang adalah piutang yang timbul karena bukan dari penjualan barang atau jasa contohnya penjualan saham. Piutang lain-lain merupakan piutang yang tidak termasuk dalam piutang dagang dan non dagang seperti piutang bunga dan piutang pajak.

2.2.3 Penggolongan Piutang Dalam Koperasi

Pada koperasi, terdapat begitu banyak jenis piutang yang dimiliki. Menurut Rudianto (2010: 145), piutang dalam koperasi dapat di golongan menjadi 3 kelompok berdasarkan jenis dan asalnya yaitu:

1. Piutang Anggota

Piutang Anggota adalah piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan koperasi kepada anggota koperasi. Pada kegiatan normal koperasi, piutang anggota biasanya akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun, sehingga piutang anggota dikelompokkan ke dalam aktiva lancar.

2. Piutang Bukan Anggota

Piutang bukan anggota adalah piutang yang timbul akibat koperasi melakukan transaksi kredit kepada bukan anggota koperasi. Piutang ini mencakup piutang usaha dan piutang bukan usaha. Piutang usaha adalah piutang yang timbul dari transaksi penjualan produk koperasi. sementara piutang bukan usaha adalah piutang yang timbul bukan dari aktivitas usaha koperasi. termasuk dalam kedua kelompok ini adalah:

- a. Persekot dalam kontrak pembelian
- b. Klaim terhadap perusahaan angkutan atas barang yang rusak atau hilang
- c. Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian yang dipertanggungjawabkan
- d. Klaim terhadap karyawan koperasi
- e. Klaim terhadap restitusi pajak
- f. Piutang Dagang

3. Piutang Karyawan

Piutang karyawan adalah tagihan koperasi kepada karyawan koperasi. biasanya pembayaran piutang karyawan dilakukan melalui pemotongan gaji pada bulan berikutnya.

2.3 Pengakuan Piutang

Pengakuan piutang usaha terjadi jika perusahaan menjual produk secara kredit atau memberi jasa namun belum terjadi pembayaran kepada perusahaan. Istilah pengakuan itu sendiri mengandung arti proses pembentukan suatu pos yang memenuhi definisi unsur serta kriteria pengakuan dalam neraca atau laporan laba rugi. Pengakuan piutang dagang menurut Kieso (2008:348) yaitu:

Sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran di antara kedua belah pihak. Harga pertukaran adalah jumlah yang terutang dari debitor (seorang peanggan atau peminjam) dan umumnya dibuktikan dengan beberapa jenis dokumen bisnis, biasanya berupa faktur (*invoice*).

Sedangkan menurut Skousen (2009:412) pengakuan piutang usaha yaitu:

Pengakuan pendapatan pada umumnya berhubungan dengan pengakuan piutang usaha. Oleh karena pendapatan umumnya dicatat ketika proses menghasilkan selesai dan janji pembayaran yang valid (atau pembayaran itu sendiri) diterima, maka selanjutnya piutang usaha yang timbul dari penjualan barang secara umum ketika kepemilikan barang dialihkan ke pembeli yang terpercaya.

Tabel 2.1
Jurnal Pengakuan Piutang

Keterangan	Jurnal		
Ayat jurnal untuk mengakui piutang atas penjualan barang atau jasa	Piutang Dagang	Rp xxx	
	Penjualan		Rp xxx
Ayat jurnal untuk mencatat pembayaran piutang dengan mendapatkan diskon	Kas	Rp xxx	
	Diskon Penjualan	Rp xxx	
	Piutang Dagang		Rp xxx
Ayat jurnal untuk mencatat pembayaran piutang tanpa mendapatkan diskon	Kas	Rp xxx	
	Piutang Dagang		Rp xxx

Sumber: Data yang diolah, 2016

Pengakuan piutang simpan pinjam dalam koperasi terjadi jika koperasi memberikan pinjaman kepada anggota koperasi sehingga koperasi memiliki hak klaim kepada anggota tersebut. Pengakuan piutang simpan pinjam menurut Rudianto (2010: 126) adalah piutang simpan pinjam diakui sebesar jumlah bruto (nilai jatuh tempo).

Tabel 2.2
Jurnal Pengakuan Piutang Simpan Pinjam

Keterangan	Jurnal		
Ayat jurnal untuk mengakui piutang simpan pinjam	Piutang Anggota Kas	Rp xxx	Rp xxx
Ayat jurnal pada saat pembayaran piutang simpan pinjam dengan bunga	Kas Piutang Anggota Pendapatan Bunga	Rp xxx	Rp xxx Rp xxx

Sumber: Rudianto (2010:126)

2.4 Penilaian dan Pelaporan Piutang

Penentuan jumlah piutang yang akan dilaporkan dineraca sebagai aktiva adalah penting karena sejumlah piutang kadangkala tidak dapat ditagih atau dilunasi oleh pelanggan, agar piutang tidak dinilai terlalu tinggi (*overstated*) pada neraca, piutang tersebut disajikan pada nilai realisasi bersih. Menurut Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 12 tahun 2015 menyatakan bahwa “Piutang disajikan pada pos aset lancar sebesar nilai bersih piutang, yaitu nilai saldo piutang usaha dikurangi dengan taksiran kemungkinan tidak tertagihnya piutang (cadangan kerugian piutang)”. Kemudian menurut Kieso (2008:350): “Piutang jangka pendek dinilai dan dilaporkan pada nilai realisasi bersih – jumlah bersih yang diperkirakan akan diterima dalam bentuk kas”. Sedangkan menurut Skousen (2009:417): “Semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas di masa mendatang”.

Berdasarkan teori dari di atas, piutang dilaporkan berdasarkan nilai yang diterima dari piutang tersebut. Pada konsep penilaian ini menunjukkan bahwa aktiva harus dinilai sebesar manfaat yang akan diterima dari masa yang akan datang. Meskipun piutang telah dinilai sebesar nilai bersihnya (dikurangi dengan

cadangan kerugian piutang) namun kedua jumlah tersebut harus disajikan sebesar nilai transaksi yang sebenarnya dalam neraca dan cadangan kerugian piutang disajikan sebagai pengurang dari saldo piutang usaha untuk mendapatkan nilai bersih piutang yang akan terealisasi. Contoh penyajian piutang usaha dalam neraca menurut Kieso (2008:367) sebagai berikut:

Piutang usaha (bruto)	Rp xxx
Dikurangi: Penyisihan Piutang tak tertagih	<u>(Rp xxx)</u>
Piutang usaha (netto)	Rp xxx

2.5 Metode Penghapusan Piutang

Penjualan atas dasar selain penjualan tunai beresiko untuk menimbulkan kegagalan untuk menagih piutang. Piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Berdasarkan hal tersebut maka diperlukan suatu analisis perhitungan untuk menyajikan nilai piutang yang mungkin terealisasi. Analisis perhitungan tersebut akan menimbulkan perkiraan penghapusan piutang. Penghapusan piutang adalah suatu kerugian yang timbul karena adanya piutang yang tidak dapat ditagih disebabkan oleh banyak hal seperti debitur pailit/bangkrut, atau tidak diketahui lagi tempat tinggalnya, terhadap piutang yang telah lama menunggak, atau diragukan dapat diterima pembayarannya, akhirnya harus dihapuskan. Piutang yang telah ditentukan sebagai piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian yang harus dicatat sebagai beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*). Semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan yang digunakan manajemen dalam mengambil keputusan.

Pencatatan penghapusan piutang tak tertagih (*bad debt*) menurut Kieso (2008:350) dikenal dengan dua prosedur yaitu:

- a. Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write-Off Method*)
Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write-Off Method*) mencatat piutang tak tertagih pada tahun dimana diputuskan bahwa suatu piutang tertentu tidak akan dapat ditagih. Pendukung metode penghapusan langsung berpendapat bahwa yang dicatat haruslah fakta, bukan estimasi. Metode ini mengasumsikan bahwa dari setiap penjualan akan dihasilkan piutang usaha yang baik, dan kejadian selanjutnya membuktikan bahwa piutang tertentu ternyata tidak tertagih serta menjadi tidak bernilai. Dari

sudut pandang praktis, metode ini sederhana dan mudah diaplikasikan. Metode penghapusan langsung secara teoritis memiliki kelemahan karena biasanya gagal menandingkan biaya dengan pendapatan pada periode bersangkutan, atau menghasilkan piutang yang ditetapkan pada estimasi nilai yang dapat direalisasi dalam neraca. Karenanya, pemakaian metode penghapusan langsung tidak dipandang tepat, kecuali kalau jumlah piutang tak tertagih tidak material.

Ayat jurnal untuk mencatat penghapusan piutang tak tertagih berdasarkan metode langsung yaitu:

Beban Piutang tak tertagih	Rp xxx	
Piutang usaha		Rp xxx

b. Metode Penyisihan (*Allowance Method*)

Metode penyisihan mencatat beban atas dasar estimasi dalam periode akuntansi dimana penjualan kredit dilakukan. Pendukung metode penyisihan merasa yakin bahwa beban piutang tak tertagih harus dicatat pada periode yang sama seperti penjualan untuk mendapatkan penandingan yang tepat atas beban dan pendapatan serta untuk mendapatkan nilai tercatat yang tepat atas piutang usaha. Walaupun melibatkan estimasi, namun presentase piutang yang tidak akan ditagih dapat diramalkan dari pengalaman masa lalu, kondisi pasar berjalan, dan analisis atas saldo yang beredar. Banyak perusahaan membuat kebijakan kreditnya dengan menciptakan piutang tak tertagih dalam presentase tertentu.

Ayat jurnal untuk mencatat piutang tak tertagih berdasarkan metode penyisihan yaitu:

Beban Piutang tak tertagih	Rp xxx	
Penyisihan untuk Piutang tak tertagih		Rp xxx

Piutang adalah arus kas masuk prospektif dan probabilitas penagihannya harus dipertimbangkan dalam menilai arus kas masuk ini. Estimasi ini dibuat atas dasar:

1. Pendekatan Presentase Penjualan (Laporan Laba Rugi)

Pendekatan presentase penjualan menandingkan biaya dengan pendapatan karena hal itu mengaitkan beban pada periode dimana penjualan dicatat. Penyisihan piutang tak tertagih adalah akun penilaian dan dikurangkan dari piutang dagang dalam neraca. Jumlah beban piutang tak tertagih dan kredit yang berkaitan pada akun penyisihan tidak dipengaruhi oleh setiap saldo yang ada saat ini dalam akun penyisihan. Karena estimasi beban piutang tak tertagih berkaitan dengan akun nominal (Penjualan), dan setiap saldo dalam akun penyisihan diabaikan, maka metode ini sering kali disebut sebagai pendekatan laporan laba rugi (*income statement approach*). Karenanya penandingan biaya dengan pendapatan secara tepat akan tercapai.

2. Pendekatan Presentase Piutang (Neraca)

Prosedur ini menyediakan estimasi yang cukup akurat menyangkut nilai piutang yang dapat direalisasi, tetapi tidak sesuai dengan prinsip penandingan biaya dan pendapatan. Tujuan dari metode ini adalah melaporkan nilai realisasi bersih piutang dalam neraca; oleh karena itu pendekatan ini disebut sebagai pendekatan presentase piutang atau neraca

(*percentage of receivable* atau *balance sheet approach*). Pendekatan presentase piutang dapat diaplikasikan dengan menggunakan satu tarif gabungan (*composite rate*) yang mencerminkan estimasi piutang tak tertagih. Pendekatan lainnya yang lebih sensitif terhadap status aktual dari piutang usaha adalah menetapkan skedul umur piutang dan menerapkan presentase yang berbeda berdasarkan pengalaman masa lalu pada berbagai kategori umur.

Pencatatan piutang usaha tak tertagih menurut Skousen (2009:417), dibagi menjadi dua yaitu:

1. Metode Penghapusan Langsung

Metode penghapusan langsung sering kali digunakan oleh bisnis kecil karena kemudahannya. Walaupun pengakuan piutang tak tertagih pada periode setelah ditetapkannya adalah sederhana dan mudah, metode ini tidak sesuai dengan konsep pengaitan (*matching concept*) beban dengan laba saat ini, dan tidak melaporkan piutang pada nilai bersih yang dapat direalisasi. Oleh sebab itu, penggunaan metode penghapusan langsung dianggap sebagai penyimpangan dari praktik akuntansi yang berlaku umum.

Ayat Jurnal untuk mencatat kerugian akun yang tak tertagih adalah:

Beban Piutang tak tertagih	Rp xxx	
Piutang usaha		Rp xxx

2. Metode Penyisihan

Penyisihan piutang tak tertagih merupakan akun lawan yang mengurangi piutang usaha dan hasilnya adalah saldo piutang usaha yang dilaporkan dalam nilai realisasi bersih. Sisi kredit akun penyisihan menyajikan estimasi piutang tak tertagih dimasa yang mendatang. Sisi debit dari akun tersebut mencerminkan piutang tak tertagih yang telah diverivikasi. Apabila saldo kredit yang besar menumpuk pada akun tersebut sejalan dengan waktu, hal ini menunjukkan bahwa jumlah estimasi piutang tak tertagih lebih besar daripada piutang tak tertagih yang sesungguhnya dan bahwa teknik estimasi yang digunakan mungkin harus direvisi.

Ayat jurnal yang harus dicatat untuk estimasi piutang tak tertagih dalam periode berjalan adalah:

Beban Piutang Tak Tertagih	Rp xxx	
Penyisihan Piutang Tak Tertagih		Rp xxx

Ayat jurnal untuk mencatat penghapusan piutang tak tertagih yaitu:

Penyisihan Piutang Tak Tertagih	Rp xxx	
Piutang Usaha		Rp xxx

Estimasi piutang usaha yang tidak tertagih dalam metode penyisihan dapat digunakan dengan:

1. Estimasi piutang tak tertagih berdasarkan presentase penjualan

Estimasi piutang tak tertagih dapat didasarkan pada penjualan periode tersebut atau berdasarkan jumlah piutang usaha yang belum dibayar pada akhir periode. Ketika dasar penjualan digunakan, jumlah piutang tak tertagih di tahun-tahun sebelumnya terhadap total penjualan akan

memberikan presentase perkiraan piutang tak tertagih. Presentase ini dapat diubah oleh perkiraan berdasarkan pengalaman saat ini.

2. Estimasi piutang tak tertagih berdasarkan saldo piutang usaha

Perusahaan dapat mendasarkan estimasi mereka pada presentase jumlah total piutang usaha yang belum tertagih. Metode ini menekankan hubungan antara saldo piutang usaha dengan penyisihan untuk piutang tak tertagih. Metode yang paling umum digunakan untuk menetapkan penyisihan berdasarkan piutang yang belum dibayar melibatkan umur piutang (*aging receivable*). Setiap piutang akan dianalisis untuk menetapkan yang belum jatuh tempo dan yang telah jatuh tempo. Piutang-piutang yang telah jatuh tempo dievaluasi untuk memperkirakan tingkat ketertagihannya masing-masing sebagai dasar untuk mengembangkan perkiraan umum. Prosedur alternatifnya adalah mengembangkan serangkaian presentase kerugian dan mengaplikasikannya ke berbagai klasifikasi piutang. Perusahaan menaksir beban piutang ragu-ragu berdasarkan pengalaman penagihan piutang dimasa lalu dan mencatatnya sebagai suatu penyesuaian selama periode dimana terjadi penjualan. Perusahaan mendebit rekening Biaya Kerugian Piutang, dengan demikian mencatat beban operasi pada periode yang semestinya. Sedangkan rekening yang dikredit adalah Cadangan Kerugian Piutang.

Maka jurnalnya adalah:

Beban Kerugian Piutang	Rp xxx	
Cadangan Kerugian Piutang		Rp xxx

Disamping itu, jika dipastikan bahwa piutang yang bersangkutan benar-benar dinyatakan tidak tertagih, maka jumlah tersebut harus dikeluarkan dari catatan perkiraan piutang dagang, dengan cara mendebitkan perkiraan cadangan kerugian piutang sebesar jumlah piutang yang dinyatakan tidak tertagih dan juga mengkreditkan perkiraan piutang dagang dengan nilai yang sama sebesar jumlah piutang yang dinyatakan tidak tertagih sesuai dengan nama debitur yang bersangkutan yaitu dengan jurnal berikut:

Cadangan Kerugian Piutang	Rp xxx	
Piutang Dagang (debitur)		Rp xxx

Semakin lama piutang usaha belum dibayarkan maka semakin kecil kemungkinan piutang tersebut akan tertagih. Hal ini dibuktikan oleh *Commercial Collection Agency Section* dari *Commercial Law League Of America* melaporkan tingkat penagihan sebagai berikut:

Tabel 2.3
Tingkat Penagihan Piutang

Bulan	Presentase Tidak Tertagih
1. Belum Jatuh Tempo	2%
2. Jatuh Tempo	
- 1-30 hari	6,6%
- 31-60 hari	15,4%
- 61-90 hari	27,1%
- 91-180 hari	43%
- 181-270 hari	58,1%
- 271-360 hari	74,6%

Sumber: Reeve (2009:363)

Berdasarkan metode-metode tersebut, metode analisis umur piutang lebih baik dibandingkan dengan menggunakan metode presentae saldo piutang karena dalam menganalisis dengan menggunakan metode umur piutang, piutang masing-masing debitor diklasifikasikan menjadi piutang yang belum jatuh tempo dan piutang yang telah jatuh tempo. Piutang yang telah jatuh tempo dikasifikasikan menjadi enam bagian umur piutang, kemudian dijumlahkan untuk mendapatkan angka estimasi piutang yang tidak tertagih dari masing-masing kelompok. Total dari nilai estimasi piutang yang tidak tertagih dari masing-masing kelompok dikalikan dengan presentase tertentu didasarkan pada pengalaman perusahaan. Jadi dengan menggunakan metode analisa umur piutang ini, besarnya estimasi cadangan kerugian piutang akan lebih tepat dan sesuai dengan jumlah komposisi yang diperlukan perusahaan.