

BAB III

LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan dijelaskan landasan teori yang digunakan untuk mendukung penyusunan Laporan Kerja Praktek. Landasan teori yang akan dibahas ini meliputi permasalahan- permasalahan atau prosedur-prosedur yang berlaku saat ini serta beberapa pengertian tentang ilmu yang berkaitan dengan permasalahan.

3.1 Sistem

Menurut Mcleod (2001) Sistem adalah suatu integrasi elemen-elemen yang semuanya bekerjasama menuju satu tujuan, meliputi tiga elemen utama yaitu *input*, *transformasi* dan *output*. Sebagian sistem dapat mengendalikan operasi mereka sendiri, dan disebut sistem lingkaran tertutup (*closed-loop system*). Sistem lingkaran tertutup mencakup suatu mekanisme pengendalian, tujuan dan lingkaran umpan balik (*feedback loop*) disamping tiga elemen utama. Sistem yang tidak memiliki kemampuan pengendalian disebut sistem lingkaran terbuka (*open-loop system*).

Ada 7 tahap untuk menganalisis dan merancang suatu sistem, yang dikenal dengan siklus hidup pengembangan sistem, yaitu:

1. Identifikasi masalah, peluang dan tujuan.

Seorang analisis harus dapat mengidentifikasi apa yang sedang dilakukan dalam bisnis. Pada tahap pertama yang terlihat adalah pemakai, analisis dan manajer yang bertugas untuk koordinasi proyek. Outputnya adalah laporan yang *feasible* berisikan definisi masalah dan ringkasan tujuan.

2. Menentukan syarat-syarat informasi.

Tahap ini membentuk gambaran organisasi dan tujuan. Perangkat yang digunakan yaitu, menentukan data sampel, memeriksa data mentah, wawancara, mengamati perilaku pembuat keputusan dan lingkungan, serta *prototyping*.

3. Menganalisis kebutuhan sistem.

Perangkat yang digunakan yaitu penggunaan data *flow* digram untuk menyusun daftar input, proses dan output fungsi bisnis. Pada tahap ini analisis menyiapkan proposal sistem, berisi ringkasan yang ditemukan, analisis biaya dan rekomendasi atas apa yang harus dilakukan.

4. Merancang sistem yang direkomendasikan.

Pada tahap ini analisis merancang prosedur, basis data, output dan paket-paket spesifikasi program bagi pemrograman.

5. Mengembangkan dan mendokumentasikan perangkat lunak.

Selama tahap ini, analisis bekerjasama dengan pemakai untuk mengembangkan dokumentasi perangkat lunak, mencakup melakukan prosedur secara manual dan bantuan *online*. Kegiatan dokumentasi menunjukkan kepada pemakai tentang cara penggunaan perangkat lunak apa yang harus dilakukan bila perangkat lunak mengalami masalah.

6. Menguji dan mempertahankan sistem

Mempertahankan sistem dan dokumentasi dimulai dari tahap ini dan dilakukan secara rutin selama sistem dijalankan. Ringkasan pengujian pertama-tama dijalankan bersama dengan data contoh dan data aktual dari sistem yang telah ada.

7. Mengimplementasikan dan mengevaluasi sistem.

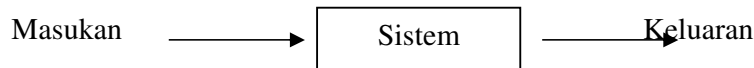
Analisis perlu merencanakan konversi perlahan dari sistem lama ke sistem baru, mencakup perubahan *file* format baru atau membangun suatu basis data, menginstal peralatan dan membawa sistem baru untuk diproduksi

3.2 Informasi

Menurut McFadden, dkk dalam Kadir (2003:31) mendefinisikan informasi sebagai data yang telah diproses sedemikian rupa sehingga meningkatkan pengetahuan seseorang yang menggunakan data tersebut. Sedangkan menurut Davis dalam Kadir (2003:31), informasi adalah data yang telah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi penerimanya dan bermanfaat dalam pengambilan keputusan saat ini atau saat mendatang.

3.3 Sistem Informasi

Menurut Kendall (2003) Sebuah sistem terdiri atas bagian-bagian yang bergabung untuk satu tujuan. Model dasarnya adalah masukan, pengolahan, dan keluaran, tetapi dapat pula dikembangkan hingga menyertakan pula penyimpanan. Sistem dapat terbuka atau tertutup, tetapi sistem informasi biasanya adalah sistem terbuka, berarti menerima beberapa masukan tak terkendali dari lingkungannya, model umum sebuah sistem dapat dilihat pada gambar 3.1 berikut:



Gambar 3.1. Model Umum Sistem

Sistem informasi menerima masukan data dan instruksi, mengolah data tersebut sesuai instruksi, dan mengeluarkan hasilnya. Model dasar sistem: masukan, pengolahan dan keluaran adalah cocok bagi kasus sistem pengolahan informasi yang paling sederhana dimana semua masukan tiba pada saat bersamaan. Tetapi hal ini jarang terjadi. Fungsi pengolahan informasi sering membutuhkan data yang telah dikumpulkan dan diolah dalam waktu periode sebelumnya. Karena itu ditambahkan sebuah penyimpanan data *file* (data *filestorage*) ke dalam model sistem informasi. Dengan begitu kegiatan pengolahan tersedia baik bagi data baru maupun data yang telah dikumpulkan dan disimpan sebelumnya. Setelah ditambahkan penyimpanan data, fungsi pengolah informasi bukan lagi hanya mengubah data menjadi informasi tetap juga menyimpan data untuk pengguna kelak.

3.4 Piutang

Menurut Farah margaretha (2011) Piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan kredit. Tujuan perusahaan melakukan penjualan secara kredit ialah untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan laba, dan menghadapi pesaing.

Menurut (Munandar,2006:77) yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut : "Piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo".

Dari beberapa definisi yang telah diungkapkan diatas,dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang atau barang yang timbul dari adanya penjualan secara kredit.

3.5 Pengelolaan piutang

Piutang merupakan suatu proses yang penting, yang dapat menunjukkan satu bagian yang besar dari harta likuid perusahaan. Menurut Warren Reeve dan Fess (2005:404) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut : "Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya".

Pada umumnya piutang timbul ketika sebuah perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit dan berhak atas penerimaan kas di masa mendatang, yang prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit kepada langganan, melakukan pengiriman barang, penagihan dan akhirnya menerima pembayaran, dengan kata lain piutang dapat juga timbul ketika perusahaan memberikan pinjaman uang kepada perusahaan lain dan menerima promes atau wesel, melakukan suatu jasa atau transaksi lain yang menciptakan suatu hubungan dimana satu pihak berutang kepada yang lain seperti pinjaman kepada pimpinan atau karyawan. Piutang merupakan salah satu elemen yang paling penting dalam modal kerja suatu perusahaan, sebagian piutang dapat dimasukkan dalam modal kerja yaitu bagian piutang yang terdiri dari dana yang di investasikan dalam produk yang terjual dan sebagian lain yang termasuk modal kerja potensial yaitu bagian yang merupakan keuntungan.

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja yaitu Kas, persediaan, piutang, kas. Dalam keadaan normal dan dimana penjualan pada umumnya dilakukan dengan kredit, piutang mempunyai tingkat likuiditas yang lebih tinggi dari pada persediaan, karena perputaran dari piutang ke kas

membutuhkan satu langkah, yang penting kebijaksanaan kredit yang efektif dan prosedur - prosedur penagihan untuk menjamin penagihan piutang yang tepat pada waktunya dan mengurangi kerugian akibat piutang tak tertagih.

Dengan menjual secara kredit, perusahaan akan memiliki piutang. Alasan perusahaan menjual barang hasil produksi secara kredit karena secara penjualan kredit tersebut merupakan suatu upaya untuk meningkatkan (atau untuk mencegah penurunan) penjualan. Dengan penjualan yang makin meningkat, maka diharapkan laba juga akan meningkat. Semakin besar proporsi dan jumlah penjualan kredit, semakin besar pula piutang yang akan dimiliki perusahaan, apabila hal-hal lain tetap. Dimaksudkan dengan hal-hal lain adalah apabila para pelanggan tidak merubah kebiasaan mereka dalam melunasi hutang mereka.

Piutang juga menimbulkan berbagai biaya bagi perusahaan, untuk itu perusahaan perlu melakukan analisis ekonomi tentang piutang yaitu analisis yang bertujuan untuk menilai apakah manfaat memiliki piutang lebih besar ataukah lebih kecil dari biaya. Apabila diperkirakan bahwa manfaatnya lebih besar, maka secara ekonomi kepemilikan piutang (penjualan kredit) tersebut dibenarkan.

Analisis terhadap piutang menyangkut perbandingan antara manfaat dan pengorbanan, suatu keputusan dibenarkan secara ekonomi, besar kecilnya piutang yang dimiliki oleh perusahaan disamping dipengaruhi oleh kondisi perekonomian pada umumnya, juga dipengaruhi oleh kebijaksanaan perkreditan yang ditentukan oleh perusahaan. Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam kebijaksanaan perkreditan tersebut adalah:

1. Standar kredit atau kualitas langganan yang akan diperkenankan memperoleh kredit.

2. Jangka waktu kredit, yaitu berapa lama seorang pelanggan yang membeli secara kredit harus sudah membayar hutangnya. Cara ini pada prinsipnya ditempuh dengan memperpanjang waktu kredit dengan harapan agar penjualan bisa meningkat. Karena yang ditingkan hanyalah jangka waktu kredit, maka pada umumnya resiko tidak terbayarnya piutang tidak banyak berubah.
3. Potongan (discount) yang diberikan kepada pelanggan. Oleh sebab itu perusahaan harus menetapkan batas kredit yang boleh diberikan kepada pelanggan, karena jangka waktu kredit akan mempengaruhi volume penjualan, biaya dan profit. Penetapan jangka waktu kredit tertentu biasanya diikuti oleh kebijakan pemberian potongan (*cash discount*), agar pembeli tidak menggunakan jangka waktu kredit maksimum yang diberikan. Jika pembeli memanfaatkan periode cash discount, berarti perputaran kas dapat dipercepat.

3.6 Klasifikasi Piutang

Piutang merupakan aktiva lancar yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam waktu satu tahun atau dalam satu periode akuntansi. Piutang pada umumnya timbul dari hasil usaha pokok perusahaan. Namun selain itu, piutang juga dapat ditimbulkan dari adanya usaha dari luar kegiatan pokok perusahaan.

Warren Reeve dan Fess mengklasifikasikan piutang kedalam tiga kategori yaitu piutang usaha, wesel, tagih, dan piutang lain-lain sebagai berikut :

1. Piutang Usaha

Piutang usaha timbul dari penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa kepada pelanggan. Transaksi paling umum yang menciptakan piutang usaha adalah penjualan barang dan jasa secara kredit. Piutang tersebut

dicatat dengan mendebit akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relative pendek, seperti 30 atau 60 hari. Piutang usaha diklasifikasikan di neraca sebagai aktiva lancar.

2. Wesel Tagih

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam setahun. Maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari. Wesel bisa digunakan untuk menyelesaikan piutang usaha pelanggan. Bila wesel tagih dan piutang usaha berasal dari transaksi penjualan maka hal itu kadang-kadang disebut piutang dagang (*trade receivable*)

3. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan dibawah judul investasi. Piutang lain-lain (*other receivable*) meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang.

3.6.1 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang

Menurut Bambang Riyanto (2001:85-87) Piutang merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah:

a. Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar *profitability*.

b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan *profitabilitas*. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

c. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal plafond lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.

d. Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang

perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

e. Kebiasaan Membayar Dari Para Langgan

Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam periode cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan pelanggan membayar periode setelah cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

3.6.2 Aging Schedule atau Daftar umur Piutang

Suatu perusahaan yang menjual barang secara kredit atau piutang merupakan masalah penting oleh karena itu, piutang harus diperhitungkan secara sungguh-sungguh untuk mengetahui masalah-masalah yang ada pada piutang tersebut. Perlu diadakan analisis sehingga dengan adanya analisis tersebut dapat diketahui pada pelanggan piutang mana yang menumpuk dan berapa umur piutang tersebut, untuk mengadakan analisis terhadap saldo piutang tersebut perlu disusun daftar umur piutang (*aging schedule*). Menurut Fess & Warren (2005 : 289), *aging schedule* dapat juga disebut sebagai proses menganalisis piutang usaha. Titik tolak penentuan umur piutang adalah tanggal jatuh tempo piutang tersebut. Banyak dan lamanya batas yang digunakan akan berbeda-beda tergantung dari lamanya kredit yang diberikan kepada pelanggan. Model dari *aging schedule* adalah sebagai berikut :

Sumber : fess & Warren (2005 : 289), diterjemahkan

Daftar Umur Piutang 31 Desember 2004

(Dalam Jutaan Rupiah)

Nama	Jumlah	Belum Jatuh Tempo	Lewat Jatuh Tempo					
			1-30 Hari	31-60 Hari	61-90 Hari	91-180 Hari	180- 365 Hari	>365 Hari
A	5400	5000	400					
B	1000	1000						
C	6400	5000	600	800				
D	28200	26000		2200				
E	24000	24000						
F	36000							36000
G	12000	8000			1000	3000		
H	5000						5000	
Jumlah	118000	70000	1000	3000	1000	3000	10000	39600

Dalam metode analisis umur piutang masing-masing pelanggan dibagi dalam kelompok berdasarkan jatuh temponya. Aging schedule dilengkapi dengan kolom-kolom untuk menjelaskan jumlah dari piutang. Setelah masing-masing pelanggan dapat dikelompokkan berdasarkan umur seperti diatas, langkah berikutnya adalah menentukan besarnya persentase kerugian piutang untuk masing-masing kelompok umur. Skala persentasenya didasarkan pada pengalaman, persentase ini digunakan untuk mengestimasi jumlah dari piutang tak tertagih dalam tiap kelompoknya jauh dari persentase piutang tak tertagih dikurangkan dengan jumlah piutang usaha mula-mula. Sehingga menjadi nilai

piutang bersih. Nilai dari piutang inilah yang kemudian menjadi nilai yang dicantumkan dalam neraca pada akhir periode. Perhitungan kerugian piutang untuk masing-masing kelompok umur dengan persentase yang telah ditetapkan dapat disusun sebagai berikut :

Sumber : fess & Warren (2005 : 289), diterjemahkan
Taksiran Kerugian Piutang 31 Desember 2004
(Dalam Jutaan Rupiah)

Kelompok Umur	Jumlah	% Kerugian Piutang	Taksiran Kerugian Piutang
Belum Jatuh Tempo	12000	2%	2400
Lewat Jatuh Tempo 1-30 hari	9000	5%	450
Lewat Jatuh Tempo 31-60 hari	5000	10%	500
Lewat Jatuh Tempo 61-90 hari	1000	20%	200
Lewat Jatuh Tempo 91-180 hari	6400	30%	1920
Lewat Jatuh Tempo 181-365 hari	5000	50%	2500
Lewat Jatuh Tempo > 365 hari	36000	80%	2880
Jumlah	74400		10850

3.6.3 Perputaran Piutang

Kelancaran penerimaan piutang dan pengukuran baik tidaknya investasi dalam piutang dapat diketahui dari tingkat perputarannya. Perputaran piutang adalah masa-masa penerimaan piutang dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Piutang yang terdapat dalam perusahaan akan selalu dalam keadaan berputar. Perputaran piutang akan menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali ke dalam kas perusahaan. Definisi perputaran piutang dikemukakan oleh beberapa ahli berikut ini :

Menurut S.Munawir (2002:75) memberikan keterangan bahwa posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*turn over receivable*), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (netto) dengan piutang rata-rata.

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (2001:90) menyatakan bahwa tingkat perputaran piutang (*receivable turn over*) dapat diketahui dengan membagi jumlah credit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*average receivable*)

Dari pengertian yang telah diuraikan diatas, dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang terdiri dari dua variabel yaitu total penjualan kredit dan rata-rata piutang.

3.6.4 Resiko Kerugian Piutang

Setiap usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan akan mengandung resiko yang tidak dapat dihindari. Dalam hal ini resiko hanya bisa dikendalikan agar berada dalam batas yang wajar. Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit disebut resiko kerugian piutang.

Menurut S.Munawir berpendapat bahwa : Semakin besar *day's receivable* suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (*allowance for bad debt*) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu bear (*overstated*)

Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu :

- a. Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (Piutang)

Resiko ini terjadi jika jumlah piutang tidak dapat direalisasikan sama sekali. Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor, misalnya karena seleksi yang kurang

baik dalam memilih langganan sehingga perusahaan memberikan kredit kepada langganan yang tidak potensial dalam membayar tagihan, juga dapat terjadi adanya stabilitas ekonomi dan kondisi negara yang tidak menentu sehingga piutang tidak dapat dikembalikan.

b. Resiko tidak dibayarnya sebagian piutang

Hal ini akan mengurangi pendapatan perusahaan, bahkan bisa menimbulkan kerugian bila jumlah piutang yang diterima kurang dari harga pokok barang yang dijual secara kredit.

c. Resiko keterlambatan pelunasan piutang

Hal ini akan menimbulkan adanya tambahan dana atau untuk biaya penagihan. Tambahan dana ini akan menimbulkan biaya yang lebih besar apabila harus dibelanjai oleh pinjaman.

d. Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang

Resiko ini terjadi karena adanya tingkat perputaran piutang yang rendah sehingga akan mengakibatkan jumlah modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin besar dan hal ini bisa mengakibatkan adanya modal kerja yang tidak produktif.