

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A, Teori - Teori**

##### **1. Pengertian dan Jenis - Jenis Piutang**

Penjualan kredit merupakan strategi yang digunakan perusahaan untuk mempertahankan langganan-langganan yang sudah ada dan untuk menarik langganan-langganan baru. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (cash inflows) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Menurut Kieso (2011 : 386) “ piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak – pihak lainnya”. Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus – menerus dalam rantai perputaran modal kerja yaitu; kas-inventaris-kas. Sumber terjadinya piutang digolongkan dalam dua kategori, yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan-penjualan pokok atas penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang yang timbul dari transaksi di luar usaha kegiatan perusahaan digolongkan piutang lain-lain.

Pengertian piutang menurut Soemarso (2004:338) “Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk membolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.”

Pengertian piutang menurut Belkaouri dan Ahmed Riahi (2006:151) “Piutang adalah klaim terhadap sejumlah uang yang diharapkan akan diperoleh pada masa yang akan datang”. Pengertian piutang menurut Enny pudjiastuti (2004:117) “Piutang (receivables) merupakan proses penjualan barang hasil produksi secara kredit”. Pengertian piutang 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”. Piutang menurut Horne (2005:258) mengatakan “piutang meliputi jumlah uang yang dipinjam dari perusahaan oleh pelanggan yang telah membeli barang atau memakai jasa secara kredit”.

Pengertian piutang menurut Mohammad Muslich (2003:109) adalah sebagai berikut : “Piutang terjadi karena penjualan barang dan jasa tersebut dilakukan secara kredit yang umumnya dilakukan untuk memperbesar penjualan”. Pengertian piutang menurut Smith J.M (2009 : 286) mengatakan “piutang dapat didefinisikan dalam arti luas sebagai hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang, dan jasa. Namun, untuk tujuan akuntansi, istilah ini umumnya diterapkan sebagai klaim yang diharapkan dapat diselesaikan melalui penerimaan kas”.

Piutang usaha dan piutang lain-lain diharapkan dapat tertagih dalam satu tahun atau siklus usaha normal diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Kadang-kadang seluruh piutang usaha digolongkan sebagai aktiva lancar tanpa memandang jangka waktu tertagihnya. Dalam kasus demikian jumlah piutang usaha yang jangka waktu penagihannya lebih satu tahun atau siklus usaha normal harus diungkapkan dalam catatan atau laporan keuangan.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat ditarik kesimpulan piutang adalah hak perusahaan untuk menuntut pihak lain sehubungan dengan adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, dan pihak lain harus

memenuhi kewajiban untuk membayar. Untuk meningkatkan daya beli konsumen, kebanyakan perusahaan penjualan memberikan fasilitas kredit terhadap konsumennya. Akan tetapi piutang tidak hanya berasal dari kredit, bisa juga berasal dari tagihan lain. Tujuan klasifikasi piutang ini sebenarnya dilakukan untuk memudahkan pembukuan transaksi yang mempengaruhinya. “Menurut sumber terjadinya, piutang digolongkan ke dalam dua (2) kategori yaitu: piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha timbul karena penjualan produk atau jasa dalam rangka kegiatan normal usaha, sementara piutang yang timbul di luar kegiatan normal usaha digolongkan sebagai piutang lain-lain”. Ikatan Akutansi Indonesia 2007 – 451.

## **Jenis – jenis piutang**

### **a. Piutang Dagang (*Trade Receivable*)**

Piutang dagang adalah tagihan perusahaan dagang kepada konsumen yang berasal dari penjualan barang secara tidak kas atau kredit. Piutang dagang adalah tipe piutang yang paling banyak ditemukan dan biasanya memiliki jumlah yang paling besar. Piutang dagang dapat dikelompokkan menjadi dua yakni :

#### **1. Piutang Usaha (*Account Receivable*)**

Piutang usaha ini berasal dari penjualan kredit jangka pendek dan umumnya bisa ditagih dalam waktu satu sampai 2 bulan. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga, meskipun pembayaran bunga

atau biaya jasa bisa saja dibebankan jika pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu.

## 2. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Wesel tagih merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa yang akan datang. Wesel tagih bisa bersumber dari penjualan, pembayaran ataupun transaksi lainnya. Wesel tagih dapat bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang. Wesel tagih dapat digolongkan menjadi dua jenis, yakni :

- a) Wesel tagih berbunga (*interest bearing notes*). Wesel ini ditulis sebagai perjanjian untuk membayar pokok atau jumlah nominal serta ditambah dengan bunga yang terhutang pada tingkat khusus.
- b) Wesel tagih tanpa bunga (*non-interest bearing notes*). Pada wesel tagih tanpa bunga tidak dicantumkan persen bunga, akan tetapi jumlah nominalnya meliputi beban bunga.

### b. Piutang Lain-lain (Non Dagang)

Piutang lain-lain adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain akibat dari transaksi yang secara tidak langsung berhubungan dengan kegiatan normal usaha perusahaan. Beberapa contoh yang termasuk dalam piutang jenis ini : piutang pegawai, piutang dari perusahaan afiliasi, piutang dividen, piutang bunga, dan lain-lain.

IAI mengelompokkan piutang kedalam dua jenis piutang. Maka Niswonger membedakan piutang menjadi tiga macam yakni :

1. Piutang Usaha - Piutang yang dapat ditagih antara 1 - 2 bulan.
2. Piutang Wesel / Wesel Tagih – Piutang yang ditagih lebih dari 2 bulan.
3. Piutang lain-lain - Jenis piutang ini, apabila dapat ditagih dalam jangka satu tahun, maka akan diklasifikasikan ke dalam aktiva lancar. Jika tidak, akan dicatat sebagai aktiva tidak lancar.

## **2. Faktor-faktor yang mempengaruhi piutang**

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya anggaran piutang, antara lain volume barang yang dijual secara kredit, standar kredit, jangka waktu kredit, pemberian potongan, dan pembatasan kredit. Berikut ini dijelaskan mengenai faktor yang mempengaruhi anggaran piutang tersebut.

### **a. Volume barang yang dijual secara kredit**

Volume barang yang dijual secara kredit lebih besar daripada tunai dapat semakin memperbesar anggaran dalam piutang usaha dan sebaliknya.

**Contoh** : sebulan dijual barang Rp 100.000 dengan syarat 10% dibayar tunai dan 90% dilakukan secara kredit. Dengan demikian, piutang usaha yang tertanam ( $90\% \times \text{Rp}100.000 = \text{Rp}90.000$ )

Volume barang yang dijual secara kredit lebih kecil daripada tunai dapat memperkecil anggaran dalam piutang usaha. Contoh : sebulan dijual barang Rp 100.000 dengan syarat 90% dibayar tunai dan 10% dilakukan secara kredit. Dengan demikian, piutang usaha tertanam  $10\% \times$

Rp 100.000 = Rp 10.000. kesimpulannya, semakin besar piutang usaha yang tertanam semakin besar risiko dalam piutang.

#### **b. Standard Kredit**

Penentuan standar kredit menentukan besar kecilnya piutang usaha yang tertanam. Semakin longgar standar kredit yang diberikan maka semakin besar pula piutang yang tertanam dan semakin besar risiko kerugian piutang. Standar kredit yang longgar dan ekstrem misalnya tidak perlu jaminan kredit termasuk jaminan kredit atas barang yang dibeli, semua orang boleh diberikan fasilitas kredit, tanpa batas umur, dan tanpa mempertimbangkan apakah calon debitur berpengalaman atau tidak dalam bekerja. Dengan kata lain 5C dan 3S diabaikan.

Sebaliknya, semakin ketat standar kredit yang diberikan maka semakin kecil piutang yang dianggarkan dan semakin kecil risiko kerugian piutang. Standar kredit yang ketat dan ekstrem artinya calon debitur diseleksi secara ketat.

#### **c. Jangka Waktu Kredit**

Jangka waktu kredit mempengaruhi besar kecilnya piutang usaha yang tertanam. Semakin panjang jangka waktu kredit maka semakin besar piutang usaha yang tertanam, dan sebaliknya. Jangka waktu kredit yang panjang dapat meningkatkan volume barang atau jasa yang dijual, disamping juga mengakibatkan piutang usaha semakin besar.

#### d. Pemberian Potongan

Pemberian potongan harga juga dapat mempengaruhi besarnya investasi dalam piutang. Pemberian potongan besar akan memperkecil piutang usaha yang tertanam. Sebaliknya, pemberian potongan yang kecil akan memperbesar piutang yang tertanam.

Contoh :

Barang yang dijual	Rp. 100.000
Pembelian tunai dengan potongan 10%	<u>Rp. 10.000</u>
Uang yang harus dibayar pembeli	Rp. 90.000

Dengan demikian, penjualan secara tunai tidak menimbulkan piutang, sedangkan pembelian secara kredit (tanpa potongan) menimbulkan piutang usaha sebesar Rp. 100.000.

#### e. Pembatasan Kredit

Pembatasan kredit ini dimaksudkan adalah pembatasan kredit kuantitatif, yaitu berkenaan dengan batas (jumlah) kredit maksimal yang akan diberikan. Pembatasan kredit juga dapat mempengaruhi besar kecilnya piutang usaha. Semakin tinggi batasan kredit maka semakin besar piutang usaha yang tertanam dan semakin rendah batasan kredit maka semakin kecil piutang yang tertanam.

### 3. Kebijakan Pemberian Piutang

Prinsip perkreditan pada dasarnya dapat memberikan informasi mengenai itikad baik (*willingness to pay*) dan kemampuan membayar

(*ability to pay*) debitur untuk melunasi kembali. Adapun prinsip perkreditan itu diantaranya :

**a. Character**

Hal ini berkaitan dengan sifat-sifat yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau debitur dalam melunasi piutangnya sesuai dengan perjanjian kredit yang disepakati.

**b. Capacity**

Berkaitan dengan kemampuan sebuah perusahaan atau debitur dalam mengelola usahanya secara sehat untuk memperoleh laba sesuai yang diperkirakan. Penilaian terhadap kemampuan ini untuk mengetahui sejauh mana perusahaan mampu untuk membayar utangnya.

**c. Collateral**

Penilaian modal yang dilakukan untuk melihat apakah perusahaan atau debitur memiliki modal yang memadai untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya.

**d. Condition**

Penilaian terhadap barang jaminan yang diserahkan sebagai jaminan atas kredit yang diperoleh dalam kegiatan pembelian secara utang.

Berkaitan dengan keadaan perekonomian pada saat tertentu, saat yang secara langsung mempengaruhi kegiatan usaha debitur atau perusahaan tersebut. Analisis yang dilakukan memberikan gambaran umum bagi perusahaan dalam memberikan piutang pada pelanggannya. Hal ini berkaitan dengan kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan terhadap

para pelanggan yang terbiasa membeli produk secara kredit atau utang. Maka dari itu, dengan menggunakan analisis kredit ini, perusahaan lebih mengetahui hal-hal yang dimiliki oleh pelanggannya dalam membayar piutangnya sesuai dengan waktu jatuh tempo yang ditetapkan.

#### 4. Pengendalian Atas Piutang

Piutang merupakan unsur penting dalam neraca. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan pelanggan. Pengendalian piutang dimulai sebelum ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur pengendalian piutang berhubungan erat dengan pengendalian penerimaan kas disatu pihak, dan pengendalian persediaan dilain pihak, sehingga piutang merupakan mata rantai diantara keduanya. Ada 3 (Tiga) bidang pengendalian piutang:

1. Pemberian Kredit Dagang, kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar karena adanya piutang sangsi yang berlebihan.
2. Penagihan (*Collections*) apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar.

3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak.  
Membuat suatu sistem pengendalian intern yang memadai untuk memastikan bahwa semua penyerahan barang sudah difakturkan, atau difakturkan sebagai mana mestinya kepada para pelanggan, dan bahwa penerimaan benar-benar masuk kedalam rekening perusahaan.

Mengelola arus kas masuk dan keluar adalah salah satu tugas pokok keuangan karena semua transaksi bisnis bermuara ke dalam kas. Manajer keuangan pada umumnya mengharapkan penjualan dapat dilakukan dengan tunai atau kredit dengan waktu yang sesingkat-singkatnya, agar arus kas masuk cepat. Untuk mengelola keuangan perusahaan yang baik, manajer keuangan harus menyusun anggaran pengumpulan piutang yang akan digunakan untuk mengendalikan piutang. Makin panjang umur piutangnya, makin buruk kondisi perusahaan karena makin lama piutang tersebut menjadi uang tunai (kas).

#### **5. Mengelola Piutang Tak Tertagih**

Piutang tak tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya pailit/bangkrut, *force major*, karakteristik pelanggan. Semakin banyak piutang dagang yang diberikan maka semakin banyak pula jumlah piutang yang tak terbayar. Ada dua metode cara memperlakukan Piutang tak tertagih.

### a. Metode Langsung

Cara terbaik untuk menyajikan piutang tak tertagih dengan metode penyisihan IAS39 – *Financial Instruments: Recognition and Measurement* menyatakan bahwa pinjaman dan piutang, seperti asset keuangan lainnya, menurun nilainya jika, dan hanya jika, terdapat bukti penurunan nilai yang objektif akibat dari suatu atau lebih terjadi setelah pengakuan awal, ini meliputi data yang dapat diamati orang menjadi perhatian pemegang pinjaman dan piutang mengenai peristiwa kerugian berikut :

1. Kesulitan keuangan signifikan yang dialami debitor tertentu, termasuk kemungkinan jatuh bangkrut
2. Pelanggaran kontrak oleh debitor tertentu, seperti kegagalan atau ketidakmampuan untuk membayar bunga
3. Perubahan jumlah pembayaran tertunda yang merugikan debitor secara umum
4. Kondisi ekonpomi nasional atau local yang berhubungan dengan kegagalan oleh debitor secara (misalnya, kenaikan tingkat pengangguran dan perubahan kondisi industri yang merugikan mempengaruhi debitor)

Metode penyisihan mencatat sejumlah kerugian berdasarkan estimasi yang dikembangkan dari pengalaman penagihan perusahaan serta informasi mengenai debitor. Perusahaan tidak menunggu untuk melihat pelanggan mana yang tidak membayar. Sebaliknya perusahaan

mencatat jumlah yang diestimasi sebagai beban piutang tak tertagih dan juga membentuk akun penyisihan piutang tak tertagih. Nama lain untuk akun ini adalah penyisihan piutang ragu ragu dan penyisihan penurunan nilai piutang. Ini merupakan akun dari piutang usaha. Penyisihan menunjukkan jumlah piutang yang tidak dapat di tagih oleh perusahaan.

Menurut metode penghapusan langsung (*direct write\_off method*), perusahaan menunggu hingga piutang pelanggan tertentu terbukti tidak tertagih. Kemudian akuntan menghapus akun pelanggan dan mencatat beban piutang tak tertagih. Metode penghapusan langsung tidak dianggap sebagai prinsip akuntansi yang diterima umum untuk tujuan laporan keuangan. Metode ini dianggap cacat karena tidak menghitung kemungkinan penurunan nilai piutang pada tanggal neraca. Akibatnya, piutang dilaporkan pada jumlah penuh yang lebih baru dari yang diharapkan dapat tertagih. Asset pada neraca mungkin saja lebih besar. Karena defisiensi tersebut banyak perusahaan besar lainnya menggunakan metoda penyisihan untuk membuat laporan keuangannya.

**b. Metode Cadangan Piutang (*Bad debt allowance*)**

Metode ini dilakukan dengan cara membentuk cadangan atas piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih. Berbeda dengan metode penghapusan piutang langsung, metode ini tidak langsung "membuang" piutang yang diperkirakan tidak tertagih tersebut. Dengan metode ini maka di laporan keuangan akan muncul saldo Cadangan Kerugian

Piutang, biasanya disajikan dengan angka minus di bawah Piutang Usaha, atau bisa juga disajikan secara net-off dengan Piutang Usaha.

Dalam menentukan besaran pencadangan piutang, manajemen memiliki beberapa cara antara lain:

1. Persentase penjualan, dari pengalaman yang dimiliki perusahaan biasanya mereka memiliki persentase atas piutang usaha yang tidak tertagih.
2. Analisa Umur, cara ini dilakukan dengan menganalisa umur dari masing-masing Piutang. Manajemen biasanya membuat batasan untuk umur piutang. Misal: Perusahaan akan mencadangkan Piutang yang berumur lebih dari 2 tahun.

#### **6. Pengertian Arus Kas (*Cash Flow*)**

Arus kas (*cash flow*) adalah suatu laporan keuangan yang berisikan pengaruh kas dari kegiatan operasi, kegiatan transaksi investasi dan kegiatan transaksi pembiayaan/pendanaan serta kenaikan atau penurunan bersih dalam kas suatu perusahaan selama satu periode.

Pengertian Arus Kas menurut Darsono dan Ashari (2005:90) :  
 “Arus Kas yaitu suatu laporan yang memuat informasi tentang sumber dan penggunaan kas perusahaan selama periode tertentu, misalnya satu bulan atau satu tahun” Laporan arus kas (*cash flow*) mengandung dua macam aliran/ arus kas yaitu :

### 1. *Cash inflow*

*Cash inflow* adalah arus kas yang terjadi dari kegiatan transaksi yang melahirkan keuntungan kas (penerimaan kas). Arus kas masuk (*cash inflow*) terdiri dari:

- a. Hasil penjualan produk/jasa perusahaan.
- b. Penagihan piutang dari penjualan kredit.
- c. Penjualan aktiva tetap yang ada.
- d. Penerimaan investasi dari pemilik atau saham bila perseroan terbatas.
- e. Pinjaman/hutang dari pihak lain.
- f. Penerimaan sewa dan pendapatan lain.

### 2. *Cash out flow*

*Cash out flow* adalah arus kas yang terjadi dari kegiatan transaksi yang mengakibatkan beban pengeluaran kas. Arus kas keluar (*cash out flow*) terdiri dari :

- a. Pengeluaran biaya bahan baku, tenaga kerja langsung dan biaya pabrik lain-lain
- b. Pengeluaran biaya administrasi umum dan administrasi penjualan.
- c. Pembelian aktiva tetap.
- d. Pembayaran hutang-hutang perusahaan.
- e. Pembayaran kembali investasi dari pemilik perusahaan.
- f. Pembayaran sewa, pajak, deviden, bunga dan pengeluaran lain-lain.

Laporan arus kas ini memberikan informasi yang relevan tentang penerimaan dan pengeluaran kas dari perusahaan dari suatu periode tertentu,

dengan mengklasifikasikan transaksi berdasarkan pada kegiatan operasi, investasi dan pendanaan. Menurut PSAK No.2 (2002:9) Laporan arus kas harus melaporkan arus kas selama periode tertentu yang diklasifikasikan menjadi 3 bagian adalah :

### **1. Aktivitas Operasi**

Aktivitas operasi menimbulkan pendapatan dan beban dari operasi utama suatu perusahaan. Karena itu aktivitas operasi mempengaruhi laporan laba rugi, yang dilaporkan dengan dasar akrual. Sedangkan laporan arus kas melaporkan dampaknya terhadap kas. Arus masuk kas terbesar dari operasi berasal dari pengumpulan kas dari langganan. Arus masuk kas yang kurang penting adalah penerimaan bunga atas pinjaman dan dividen atas investasi saham. Arus keluar kas operasi meliputi pembayaran terhadap pemasok dan karyawan, serta pembayaran bunga dan pajak.

### **2. Aktivitas Investasi**

Aktivitas investasi meningkatkan dan menurunkan aktiva jangka panjang yang digunakan perusahaan untuk melakukan kegiatannya. Pembelian atau penjualan aktiva tetap seperti tanah, gedung, atau peralatan merupakan kegiatan investasi, atau dapat pula berupa pembelian atau penjualan investasi dalam saham atau obligasi dari perusahaan lain. Pada laporan arus kas kegiatan investasi mencakup lebih dari sekedar pembelian dan penjualan aktiva yang digolongkan sebagai investasi di neraca. Pemberian pinjaman juga merupakan suatu kegiatan investasi karena

pinjaman menciptakan piutang kepada peminjam. Pelunasan pinjaman tersebut juga dilaporkan sebagai kegiatan investasi pada laporan arus kas.

### 3. Aktivitas Pendanaan

Aktivitas pendanaan meliputi kegiatan untuk memperoleh kas dari investor dan kreditor yang diperlukan untuk menjalankan dan melanjutkan kegiatan perusahaan. Kegiatan pendanaan mencakup pengeluaran saham, peminjaman uang dengan mengeluarkan wesel bayar dan pinjaman obligasi, penjualan saham perbendaharaan, dan pembayaran terhadap pemegang saham seperti dividen dan pembelian saham perbendaharaan. Pembayaran terhadap kreditor hanyalah mencakup pembayaran pokok pinjaman.



Penerimaan dan pengeluaran kas yang dilaporkan pada laporan arus kas  
Gambar III.1

Melihat hal diatas, perusahaan yang kegiatan bisnisnya lebih dominan pada kegiatan penjualan secara kredit, maka perlu adanya suatu efektivitas dalam arus kas. Artinya, penerimaan atau pengeluaran kas perusahaan harus benar-benar sesuai dengan kegiatan bisnis yang dijalankan dalam perusahaan.

## 7. Metode Pencatatan Laporan Arus Kas

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:113) mengatakan bahwa untuk menyajikan laporan arus kas dapat digunakan 2 metode yaitu :

### a. Metode Langsung

Dalam metode ini, pelaporan arus kas dilakukan dengan cara melaporkan kelompok – kelompok penerimaan kas dan pengeluaran kas dari kegiatan operasi secara lengkap (gross), tanpa melihat laporan laba rugi dan dilanjutkan dengan kegiatan investasi dan pembiayaan

1. keunggulan utama dari metode langsung ini adalah bahwa metode ini melaporkan sumber dan penggunaan kas dalam laporan arus kas.
2. Kelemahan utamanya adalah bahwa setiap data yang dibutuhkan seringkali tidak mudah di dapat dan biaya pengumpulannya umumnya mahal. Metode langsung menggolongkan beberapa kategori utama dari kegiatan operasi. Metode langsung lebih mudah untuk dimengerti dan memberikan informasi yang lebih banyak untuk mengambil keputusan.

### b. Metode Tidak Langsung

Dalam metode tidak langsung penyajiannya dimulai dari laba rugi bersih selanjutnya disesuaikan dengan menambah atau mengurangi perubahan dalam pos pos yang mempengaruhi kegiatan oprasional seperti penyusutan, naik turun pos aktiva lancar dan utang lancar. Dalam metode ini net income disesuaikan (reconcile) dengan menghilangkan non cash transaction.

1. Pengaruh transaksi yang masih belum direalisasikan (deferral)dari arus kas masuk dan keluar dari transaksi yang lain seperti perubahan dalam persediaan deferral income. Arus kas masuk dan keluar yang accurate seperti piutang dan hutang
2. Pengaruh perkiraan yang terdapat dalam kelompok investasi dan pembiayaan yang tidak mempengaruhi seperti: penyusutan, amortisasi, laba dan rugi dari penjualan aktiva tetap dan dari

operasi yang dihentikan (yang berkaitan dengan kegiatan investasi), laba atau rugi pembatalan utang atau transaksi pembiayaan.

### **8. Hubungan Pengendalian Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas**

Hubungan pengendalian piutang terhadap efektivitas arus kas di perusahaan memicu kepada aktivitas operasional di perusahaan. Arus kas yang berasal dari aktivitas operasi merupakan indikator yang menentukan apakah dari operasinya organisasi dapat menghasilkan arus kas yang cukup untuk melunasi pinjaman, memelihara kemampuan operasi organisasi, membayar dividen, dan melakukan investasi baru tanpa mengandalkan pada sumber pendanaan dari luar. Informasi mengenai unsur tertentu arus kas historis bersama dengan informasi lain berguna dalam memprediksi arus kas operasi masa depan.

Arus kas dari aktivitas operasi terutama diperoleh dari aktivitas penghasil utama pendapatan organisasi. Oleh karena itu, arus kas tersebut pada umumnya berasal dari transaksi dan peristiwa lain yang mempengaruhi penetapan laba atau rugi bersih. Beberapa contoh arus kas dari aktivitas operasi adalah:

1. penerimaan kas dari penjualan barang dan jasa.
2. penerimaan kas dari royalti, *fees*, komisi, dan pendapatan lain.
3. pembayaran kas kepada pemasok barang dan jasa.
4. pembayaran kas kepada karyawan.
5. penerimaan dan pembayaran kas oleh perusahaan asuransi sehubungan dengan premi, klaim, anuitas, dan manfaat asuransi lainnya.

6. pembayaran kas atau penerimaan kembali (restitusi) pajak penghasilan kecuali jika dapat diidentifikasi secara khusus sebagai bagian dari aktivitas pendanaan dan investasi.
7. penerimaan dan pembayaran kas dari kontrak yang diadakan untuk tujuan transaksi usaha dan perdagangan.
8. pembayaran kas untuk pabrikan atau memperoleh aset yang dimiliki untuk disewakan kepada pihak lain dan selanjutnya dimiliki untuk dijual.
9. penerimaan kas dari sewa dan penjualan atas aset setelah periode sewa.

### B. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual adalah suatu model yang menerangkan bagaimana hubungan suatu hubungan dengan faktor-faktor yang penting yang telah diketahui dalam suatu masalah tertentu (Erlina Sri mulyani, 2007:28). Kerangka koseptual akan menghubungkan antara variabel-variabel penelitian yaitu variabel bebas dan variabel terikat.

Berdasarkan latar belakang dari tujuan penelitian , maka dibuat kerangka konseptual sebagai berikut :



Pengujian pengendalian piutang dimaksudkan untuk melihat pengaruhnya terhadap efektivitas arus kas. Terlihat gambar yang menunjukkan

hubungan yang jelas antara pengendalian piutang (x) dengan efektivitas arus kas (y).

### **C. Hipotesis**

Hipotesis dalam penelitian ini adalah ada hubungan pengendalian piutang terhadap efektivitas arus kas.

