

BAB II

LANDASAN TEORI, KERANGKA PIKIR, HIPOTESIS

A. Manajemen Piutang

1. Definisi Piutang

Secara umum piutang merupakan aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dan dilaksanakannya penjualan secara kredit. tuntutan terhadap pihak lain yang berupa uang atau jasa yang dijual secara kredit. hak untuk menagih sejumlah uang dari pihak penjual kepada pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi penjualan secara kredit. dimana pembayaran oleh pihak yang bersangkutan harus akan dilakukan setelah analisis transaksi jual beli. piutang perusahaan yang sangat penting, maka harus dilakukan prosedur yang wajar. Yang berhubungan dengan penjualan kredit dan pendapatan. Setiap perusahaan menginginkan penjualannya dapat terus meningkat. Perusahaan melakukan beberapa upaya yang antara lain memberikan piutang dagang kepada pelanggannya. Tujuan pemberian piutang adalah untuk meningkatkan penjualan dan mempertahankan kekuatan pasar. Terdapat beberapa definisi dari manajemen piutang dan piutang berdasarkan pendapat para ahli.

Donald, E. Kieso (2017: 423) mengemukakan, "piutang (*receivables*) merupakan asset keuangan dan juga merupakan instrument keuangan, piutang sering disebut juga sebagai pinjaman dan piutang yang diajukan terhadap pelanggan dan lain-lain, atas uang, barang, atau jasa.

Irham Fahmi (2016: 137) mengemukakan, "piutang merupakan nilai jatuh tempo yang berasal dari penjualan barang atau jasa, atau dari pemberian pinjaman uang. Piutang mencakup nilai jatuh tempo yang berasal dari aktivitas sewa dan interest.

RadjaAdriSetiawan Surya (2012: 87) mengemukakan, "piutang (*Receivables*) adalah klaim uang ,barang,atau jasa terhadap pelanggan atau pihak lainnya "

Herry (2017: 150) mengemukakan, "piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit.

Kesimpulan definisi yang telah dikemukakan oleh para ahli ekonomi di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa "manajemen piutang adalah suatu proses perencanaan, peroranisasian, dan penaaasan dalam bentuk klaim kepada pihak lain,

Pada umumnya piutang timbul ketika sebuah perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit dan berhak atas penerimaan kas di masa mendatang yang proses nya 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 melakukan suatu jasa atau transaksi lain yang

menciptakan suatu hubungan dimana satu pihak berutang kepada yang lain seperti pinjaman kepada pimpinan kepada pimpinan maupun karyawan.

2. Pengendalian Piutang

pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kegiatan atau operasi perusahaan, yang diukur berdasarkan perputaran piutang. Penagihan (collections) apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang ditentukan, adapun pengendalian piutang internal yaitu :

“pengendalian internal (Mulyadi 2017: 129) adalah meliputi system organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga asset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

3. Klasifikasi Piutang

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhi klarifikasi piutang menurut para ahli :

Donald E, kieso. (2017: 423-424) mengemukakan piutang dapat di klarifikasikan atas:

- a. Piutang dagang (*trade receivables*) biasanya item yang paling signifikan yang dimilikinya, kedalam piutang usaha dan wesel tagih. Piutang usaha (*accounts receivables*) adalah janji lisan pembeli untuk membayar barang dan jasa yang dijual. Piutang tersebut mencerminkan akun terbuka dari yang dihasilkan dari perpanjangan kredit jangka pendek.

- b. Piutang non dagang (*non-trade receivables*) timbul dari segala transaksi beberapa contoh piutang non dagang:
- 1) Uang muka kepada direksi dan karyawan.
 - 2) Uang muka kepada entitas anak.
 - 3) Simpanan yang dibayarkan untuk menutupi potensi kerusakan atau kerugian.
 - 4) Simpanan yang dibayarkan sebagai jaminan kinerja atau pembayaran.
 - 5) Piutang dividend dan bunga.
 - 6) Klaim terhadap:
 - (a) Perusahaan asuransi untuk korban yang terkena.
 - (b) Tergugat dalam sebuah kasus persidangan
 - (c) Badan pemerintas untuk restitusi pajak.
 - (d) Perusahaan logistic umum untuk barang yang rusak atau hilang.
 - (e) Kreditor untuk barang retur, rusak atau hilang.
 - (f) Pelanggan untuk barang yang dapat dikembalikan (peti,container,dan lain-lain).

Sari, A. R., Defia N., dan Supami W.S (2017: 86) Mengemukakan piutang dapat diklarifikasi menjadi 3 kelompok antara lain sebagai berikut :

- a. Piutang Dagang
Piutang dagang merupakan jumlah piutang dari pelanggan yang terjadi karena transaksi penjualan barang atau jasa. Umumnya piutang dagang memiliki jangka waktu pelunasan 30-60 hari, tergantung syarat kredit seperti n/30, n/60.
- b. Piutang Wesel atau Wesel Tagih
Piutang wesel merupakan surat pernyataan berhitung atau janji pelunasan secara tertulis. Wesel tagih di klaim sebagai instrum formal terjadinya kredit sebagai bukti adanya utang debitur kepada perusahaan. Wesel tagih biasanya member jangka waktu 60-90 hari atau lama serta menuntut debitur membayar bunga atas tersebut.
- c. Piutang lainnya
Piutang lainnya meliputi piutang yang berasal bukan dari perdagangan, contohnya piutang bunga, piutang karyawan, piutang deviden.

Giri (2017: 133) mengemukakan piutang dapat di klarifikasikan menjadi 2 jenis yaitu:

- a. Piutang usaha
Piutang usaha yaitu piutang yang terjadi selain dari usaha pokok misalnya piutang dagang dan piutang jasa;
- b. Piutang non usaha
Piutang non usaha yaitu piutang yang terdiri selain dari usaha pokok perusahaan, misalnya piutang kepada karyawan, uang muka ke kantor cabang, tuntunan kepada perusahaan asuransi, piutang yang timbul dari subskripsi saham, piutang deviden, dan piutang bunga.

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat dinyatakan bahwa piutang digolongkan menjadi 3 bagian yaitu:

a. Piutang dagang

Piutang dagang merupakan piutang yang timbul dari transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit yang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun.

b. Piutang bukan dagang

Piutang ini merupakan piutang yang bukan timbul akibat penjualan barang

atau jasa secara kredit melainkan dari penjualan saham dan penjualan dividen.

c. Piutang lain-lain

Piutang ini meliputi piutang bunga, piutang pajak, piutang penghasilan, dan piutang karyawan.

4. Faktor- faktor yang Menyebabkan Besarnya Investasi dalam Piutang

Piutang merupakan besarnya pendapatan yang dihasilkan dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor.

Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah seperti yang dikemukakan oleh Farah Margareta (2011:52) sebagai berikut:

Volume penjualan kredit

Semakin besar penjualan kredit, makin besar investasi yang tertanam dalam piutang. 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 risiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar *profitability*.

- a. Syarat Pembayaran penjualan kredit
Semakin lama masa kredit, maka semakin besar investasinya. 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.
- b. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit
 - 1) Kuantitatif: 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 di investasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal plafond lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.
 - 2) Kualitatif: seleksi orang/perusahaan yang akan diberikan kredit.
- c. Kebijakan pengumpulan atau penagihan 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, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan lebih besar.
- d. Kebiasaan Membayar Dari Para Pelanggan
Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam periode *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjaga kas.

Charles dan Walter (2011: 390) mengemukakan, “pengendalian internal (*internal control*) adalah rencana organisasional dan semua tindakan terkait yang dirancang untuk mengamankan aktiva, mendorong karyawan untuk mengikuti kebijakan perusahaan, meningkatkan efisiensi operasi, memastikan catatan akuntansi yang akurat dan dapat diandalkan.”

Ada 3 bidang pengendalian piutang:

- a. Pemberian kredit dagang kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian.

- b. Penagihan (*collections*) apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam jangka waktu yang wajar.
- c. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak. Ini membantu suatu sistem pengendalian intern yang memadai untuk memastikan bahwa semua penyerahan barang sudah difakturkan sebagaimana mestinya kepada para pelanggan, dan bahwa penerimaan benar-benar masuk ke dalam rekening perusahaan.

B. Piutang Tak Tertagih

1. Definisi Piutang Tak Tertagih

Menurut Mulyadi (2013: 5) piutang tak tertagih merupakan kegiatan yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu atau lebih yang dibuat oleh menjamin penanganan secara sragam. piutang tak tertagih merupakan permasalahan serius didalam bidang usaha. Dalam adanya piutang tak tertagih perusahaan akan mengalami transaksi penurunan omset atau pendapatan usaha.

Menurut Kieso (2008:350) Piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat pada akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba.

Berdasarkan teori diatas piutang tak tertagih merupakan permasalahan yang sangat serius di bidang usaha, dengan adanya piutang tak tertagih perusahaan akan mengalami penurunan omset atau pendapatan usaha.

2. Pengendalian Piutang Tak Tertagih

Piutang merupakan unsur dalam neraca perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang ini adalah penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan pelanggan. Tentunya yang dimaksudkan dengan piutang bukan hanya piutang para pelanggan, tetapi juga meliputi piutang kepada pegawai, wesel tagih, piutang klaim biaya transport, dan piutang klaim asuransi. Namun, piutang para pelanggan merupakan piutang yang terpenting dalam jumlah totalnya. Sehingga dibutuhkan pengelolaan termasuk didalamnya bagaimana mengendalikan piutang tersebut.

Menurut Mulyadi (2016: 130) mengemukakan, unsur pengendalian piutang adalah sebagai berikut :

- a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Struktur organisasi merupakan kerangka pembagian tanggung jawab fungsional atau kegiatan organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok.
- b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, uang, pendapatan, dan beban. Dalam organisasi, setiap orintasi atas dasar otoritas dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut
- c. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab, sistem otoritas dan prosedur pencatatan serta berbagai cara yang diciptakan untuk mendorong praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.

Berdasarkan kesimpulan di atas pengendalian piutang tak tertagih adalah usaha-usaha yang menjaga piutang yang diberikan tetap lancar, produktif dan tidak macet. Prosedur pengendalian piutang berhubungan erat dengan pengendalian penerimaan kas disatu pihak, dan pengendalian – pengendalian dilain pihak, sehingga piutang merupakan mata rantai diantara keduanya.

3. Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

PSAK 55 menetapkan suatu transaksi dicatat sebagai piutang usaha apabila aset keuangan tersebut bersifat nonderivatif yang dimaksudkan oleh identitas untuk langsung dijual atau dijual dalam waktu dekat yang diklasifikasikan dalam kelompok diperdagangkan dan aset keuangan dengan pembayaran tetap atau telah ditentukan dan tidak mempunyai kuotasi di pasar aktif dan tidak diklasifikasikan dalam kelompok diperdagangkan.

Menurut Mulyadi (2009: 257) menyatakan bahwa Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Pada umumnya, fungsi piutang yang digolongkan menjadi 3 yaitu :

- a. Membuat catatan piutang yang dapat menunjukkan jumlah-jumlah piutang kepada tiap-tiap piutang. Catatan ini disusun sedemikian rupa sehingga dapat diketahui sejarah dari tiap-tiap langganan, jumlah maksimum kredit dan keterangan-keterangan lain yang diperlukan, karena bagian kredit bertugas untuk menyetujui setiap penjualan kredit, maka catatan yang dibuat oleh bagian piutang ini akan menjadi dasar bagian kredit untuk mengambil keputusan. Catatan piutang harus dapat menunjukkan informasi-informasi yang diperlukan oleh bagian kredit.
- b. Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang. Surat ini disesuaikan dengan metode jurnal dan piutang, serta kebutuhan piutangnya.
- c. Membuat daftar analisa umur piutang tiap periode. Daftar ini dapat digunakan untuk menilai kebijakan kredit yang dijalankan dan sebagai dasar untuk membuat bukti memo untuk mencatat kerugian piutang.

PSAK 55 juga mensyaratkan bahwa metode yang digunakan harus diterapkan secara konsisten untuk semua pembelian yang menimbulkan piutang dari aset keuangan yang menjadi bagian dari kelompok aset keuangan serupa. Dalam mencatat piutang, dapat dilakukan dengan tiga cara dalam mengerjakan jurnal dan posting yaitu :

- a. Metode Konvensional

Dalam metode ini, *posting* ke dalam kartu piutang dilakukan atas dasar data yang dicatat dalam jurnal. Berbagai transaksi yang mempengaruhi

piutang ialah transaksi penjualan kredit, transaksi retur penjualan, transaksi penerimaan kas dari piutang, dan transaksi penghapusan piutang.

b. Metode *Posting* Langsung

Metode *posting* ini langsung ke dalam kartu piutang dan dibagi menjadi dua, yaitu metode *posting* harian dan metode *posting* periodik.

c. Metode Pencatatan Tanpa Buku Pembantu

Dalam metode pencatatan piutang ini, tidak digunakan buku pembantu piutang. Faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya yang diterima dari bagian penagihan, oleh bagian piutang diarsipkan menurut nama pelanggan dalam arsip.

4. Faktor- Faktor yang Menyebabkan Piutang Tak Tertagih

Rivai, dkk (2013: 238-239), kredit macet atau piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

a. Faktor internal yaitu faktor yang berasal dari pihak kreditur.

Faktor-faktor tersebut diantaranya yaitu:

Keteledoran dari pihak kreditur mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah di tegaskan dan terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.

b. Faktor eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur, faktor-faktor tersebut diantaranya adalah:

Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang telah disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan atau bidang usaha dimana mereka beroperasi, adanya salah satu arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.

Sinugan (2011: 58-59) penyebab kredit macet adalah kesulitan keuangan oleh debitur. Penyebab kesulitan keuangan dapat dikategorikan menjadi 2 bagian yaitu:

a. Faktor internal adalah faktor yang ada didalam diri perusahaan sendiri, dari segi managerial faktor terjadinya kredit macet yang disebabkan oleh adanya kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan.

b. Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar perusahaan diantaranya adalah, bencana alam, sesuatu yang tidak diinginkan misalnya kebakaran, gempa bumi, gunung meletus, dan angin topan.

C. Laporan Arus Kas

Menurut Kamsir (2020: 95) mengemukakan, “ arus kas adalah jumlah uang yang masuk dan keluar dalam suatu perusahaan mulai dari investasi dilakukan sampai dengan berakhirnya investasi tersebut”. Laporan arus kas (*cash flow statement* atau *statement of cash flow*) adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menunjukkan aliran masuk dan keluar uang (kas) perusahaan. Dan Arus kas adalah uang dalam bentuk tunai maupun rekening bank yang dimiliki perusahaan atau bentuk aktiva yang paling likuid yang biasa digunakan segera untuk memenuhi kewajiban.

Laporan arus kas merupakan laporan keuangan yang berisi informasi aliran kas masuk dan aliran kas keluar dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Informasi ini penyajiannya diklasifikasikan menurut jenis kegiatan yang menyebabkan terjadinya arus kas masuk dan arus kas keluar tersebut. Kegiatan perusahaan umumnya terdiri dari tiga jenis yaitu:

1. Kegiatan Operasional

Kegiatan operasional untuk perusahaan dagang terdiri dari membeli barang dagangan, dan menjual barang dagangan tersebut serta kegiatan lain yang terkait dengan pembelian dan penjualan barang. Untuk perusahaan jasa, kegiatan operasional antara lain adalah menjual jasa kepada pelanggannya. Misalnya menjual jasa dan non jasa. Kegiatan ini akan mengakibatkan terjadinya uang masuk untuk pendapatan dan aliran uang keluar untuk biaya. Baik pendapatan dan biaya yang terjadi telah dilaporkan dalam laporan laba rugi, namun besarnya pendapatan tersebut belum tentu sama

dengan uang yang diterima karena perusahaan umumnya menggunakan dasar akrual untuk mengakui pendapatan. Demikian halnya dengan biaya, biaya yang dilaporkan laba rugi belum tentu sama dengan arus keluar untuk biaya tersebut.

2. Kegiatan Investasi

Kegiatan investasi merupakan kegiatan membeli atau menjual kembali investasi pada surat berharga jangka panjang dan aktiva tetap. Jika perusahaan membeli investasi/aktiva tetap akan mengakibatkan adanya arus kas masuk ke perusahaan.

3. Kegiatan Keuangan atau Pendanaan

Kegiatan keuangan atau ada yang menyebutnya kegiatan pendanaan, adalah kegiatan menarik uang dari kreditor jangka panjang dan dari pemilik serta pengembalian uang kepada mereka.

Menurut Hery (2014:461), Dalam laporan arus kas, penerimaan dan pengeluaran kas di klasifikasikan menurut tiga kategori utama yaitu:

- a. Aktivitas operasi adalah transaksi-transaksi dan kejadian-kejadian yang akan menentukan laba bersih.
- b. Aktivitas investasi adalah pembelian dan penjualan tanah, bangunan peralatan, dan aktiva lainnya yang tidak dibeli untuk dijual kembali.
- c. Aktivitas pendanaan adalah transaksi dan kejadian di mana kas diperoleh dari dan dibayarkan kembali kepada para pemilik (pendanaan dengan ekuitas atau modal) dan para kreditor (pendanaan dengan utang).

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa kas merupakan alat pertukaran yang berupa uang atau yang dapat dipersamakan dengan uang baik yang ada

di perusahaan maupun yang ada di bank yang dapat diambil sewaktu-waktu tanpa mengurangi nilai nominalnya. Kas sangat mudah dipindah tangankan dan tidak dapat dibuktikan kepemilikannya, sehingga kas sangat mudah diselewengkan. Oleh karena itu, perlu diadakan pengawasan yang tepat terhadap kas dengan menerapkan sistem pengendalian intern yang baik.

D. Tujuan Laporan Arus Kas

Menurut Dyckman dan Dukes (2006: 195), tujuan utama laporan arus kas adalah untuk menyediakan informasi yang relevan mengenai arus kas masuk dan arus kas keluar perusahaan, yang membantu investor dan kreditor memproyeksikan arus kas bersih perusahaan di masa depan. Untuk meraih tujuan ini, laporan arus kas melaporkan:

- a. Kas yang mempengaruhi operasi selama suatu periode.
- b. Transaksi investasi.
- c. Transaksi pembiayaan.
- d. Kenaikan atau penurunan bersih kas selama periode.

Laporan arus kas (*cash flow*) mengandung dua macam aliran/ arus kas yaitu:

1. *Cash In Flow* (Arus Kas Masuk)

Cash in flow adalah arus kas yang terjadi dari kegiatan transaksi yang melahirkan keuntungan kas (penerimaan kas). Arus kas masuk (*cash in flow*) 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.
- 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.

Kebutuhan untuk mengamankan kas sangatlah penting. Kas sangat mudah untuk disembunyikan dan dibawa, tidak memiliki tanda kepemilikan, dan dapat digunakan di seluruh dunia. Resiko pencurian kas terkait langsung dengan individu untuk mengakses sistem akuntansi dan memperoleh kas. Perusahaan mengatasi masalah tersebut melalui sistem pengendalian internal.

Menurut Dyckman (2009:297), sistem pengendalian internal merupakan rangkaian kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk:

- a. Melindungi aktiva.
- b. Memastikan ketaatan dengan hukum dan kebijaksanaan perusahaan.
- c. Menyediakan catatan akuntansi yang tepat.
- d. Mengevaluasi kinerja.

Sistem pengendalian internal atas kas harus:

- a. Memisahkan penyimpanan internal dan akuntansi untuk kas.
- b. Mencatat semua transaksi kas.
- c. Memelihara saldo kas minimum yang dibutuhkan.
- d. Melaksanakan perhitungan periodik atas saldo kas.
- e. Melakukan rekonsiliasi atas saldo akun kas buku besar dan saldo bank.
- f. Memperoleh pengembalian yang layak atas saldo yang menganggur.
- g. Melakukan pengendalian fisik atas kas.

Pengendalian internal untuk kas ada dua bagian:

a. Pengendalian Penerimaan Kas

Arus kas masuk dapat berasal dari berbagai sumber dan prosedur pengendalian kas berbeda antara perusahaan satu dengan yang lain.

b. Pengendalian Pengeluaran Kas

Kebanyakan perusahaan mengeluarkan kas kepada banyak pihak. Walaupun sistem pengendalian pengeluaran kas dirancang untuk kebutuhan khusus perusahaan, terhadap beberapa prinsip tertentu.

Penerimaan kas dan pembayaran kas selama suatu periode di klasifikasikan dalam laporan arus kas menjadi tiga aktivitas berbeda sebagai berikut:

- a. Aktivitas operasi (*operating activities*) meliputi pengaruh kas dari transaksi yang digunakan untuk menentukan laba bersih.
- b. Aktivitas investasi (*investing activities*) meliputi pemberian dan penagihan pinjaman serta perolehan dan pelepasan investasi (baik hutang maupun ekuitas) serta properti, pabrik, dan peralatan.

- c. Aktivitas pembiayaan (*financing activities*) melibatkan pos-pos kewajiban dan ekuitas pemilik.

Menurut Sofyan (2007: 119), dana dapat diartikan berbagai macam yaitu sebagai berikut:

- a. Dana adalah kas.
- b. Dana adalah aktiva cepat (*quick asset*).
- c. Dana adalah moneter asset.
- d. Dana adalah aktiva lancar.
- e. Dana adalah modal kerja.
- f. Dana diartikan sebagai keseluruhan aktiva.

Menurut Soemarso (2009: 296), sumber penerimaan kas suatu perusahaan pada dasarnya dapat berasal dari sumber utama:

- a. Penerimaan kas dari penjualan tunai.
- b. Penerimaan kas dari piutang.

Penggunaan atau pengeluaran kas suatu perusahaan pada dasarnya dapat berasal dari:

- a. Pelunasan atau pembayaran angsuran hutang jangka pendek maupun hutang jangka panjang.
- b. Pembelian barang secara tunai, adanya pembayaran biaya-biaya operasi perusahaan.
- c. Pengeluaran kas untuk pembayaran deviden (bentuk pembagian laba lainnya secara tunai) pembayaran pajak, denda-denda dan lain-lain.

E. Kerangka Pikir

Perusahaan PT. Federal International Finance (FIF) merupakan perusahaan ini dalam setiap periode akuntansi biasanya setiap akhir tahun akan membuat laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas. Di dalam laporan keuangan neraca terdapat piutang, pengelolaan piutang

suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat perputaran piutang nya.untuk mengetahui efektivitas pengendalian piutang suatu perusahaan maka dipergunakan tolak ukur perputaran piutang terhadap laporan arus kas.Dimana tingkat perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal kerja dalam piutang.Perputaran piutang mempunyai peranan penting dalam laporan arus kas, dimana didalam laporan arus kas terdapat kas masuk dan kas keluar. Arus kas masuk yaitu pendapatan yang diterima oleh perusahaan, sedangkan arus kas keluar yaitu segala pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan pendapatan. Penjualan barang atau jasa yang diberikan secara kredit akan menimbulkan piutang usaha. Secara umum piutang merupakan suatu proses yang penting yang dapat menunjukkan satu bagian yang besar dari harta likuid perusahaan. Piutang (*receivables*) adalah klaim uang, barang, atau jasa terhadap pelanggan atau pihak lainnya".

PT federal international finance (FIF) dalam kegiatan usaha nya tidak hanya melakukan penjualannya secara tunai tetapi juga melakukan penjualan secara kredit. Pemberian kredit kepada kreditur akan menimbulkan piutang, namun tidak semua piutang dapat tertagih tetapi ada juga yang tidak tertagih. Keadaan yang seperti ini akan membuat kas perusahaan semakin melemah, maka dari itu untuk mencegah terjadi nya piutang tak tertagih perusahaan menerapkan pengelolaan piutang dan pengendalian piutang yang baik. Pengelolaan piutang dilakukan dengan cara menghitung perputaran piutang. Semakin tinggi perputaran piutang maka piutang yang dapat di tagih oleh perusahaan semakin banyak, sehingga akan memperkecil adanya piutang yang tak tertagih dan memperlancar arus kas. Menghitung umur rata rata piutang,

semakin besar rasio umur piutang semakin besar kemungkinan rasio tak tertagih ya piutang. Menganalisis umur piutang, yaitu membatasi lama piutang dan penentuan tanggal jatuh tempo. Menghitung taksiran kerugian piutang, dengan mengelompokan umur piutang dan menentukan besarnya presentasi kerugian. Perusahaan juga menetapkan kebijakan pengendalian piutang untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih. Kebijakan PT Federal International Finance (FIF) dalam melakukan pengendalian piutang yaitu dengan menggunakan taksiran kerugian piutang sebesar 65%. Apabila piutang tak tertagih lebih dari 65% maka pengendalian piutangnya baik, apabila piutang tak tertagih kurang dari 65% maka pengendalian piutang nya tidak baik.