

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Definisi Piutang

Mardiasmo (2016) mengatakan, piutang adalah “Tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit”.

Sedangkan menurut Giri (2017), piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini.

Berdasarkan definisi piutang menurut para ahli, piutang dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan jumlah yang akan ditagih dari pelanggan yang timbul akibat penjualan atau penyerahan barang dan jasa kepada pelanggan yang dilakukan saat ini, yang mengakibatkan adanya tuntutan kepada pelanggan atau pihak lain di masa yang akan datang.

2.2 Standar Akuntansi Piutang

Menurut PSAK No. 71 (2018), menyatakan bahwa saat pengakuan awal, entitas mengukur piutang dagang sesuai harga transaksi.

PSAK No. 50 Instrumen Keuangan: Penyajian (2018) menyatakan bahwa nilai wajar adalah harga yang akan diterima untuk menjual suatu aset atau harga yang akan dibayar untuk mengalihkan suatu liabilitas dalam transaksi teratur antara pelaku pasar pada tanggal pengukuran.

Dalam PSAK No. 50 Instrumen Keuangan: Penyajian (2018) menyatakan bahwa pada pengakuan awal, entitas mengukur aset keuangan atau liabilitas keuangan pada nilai wajar ditambah atau dikurangi, biaya transaksi yang terkait langsung dengan perolehan atau penerbitan aset keuangan atau liabilitas keuangan, dalam hal aset keuangan dan liabilitas keuangan yang tidak diukur pada nilai wajar melalui laba rugi.

Dalam PSAK No. 55 Instrumen Keuangan: Pengakuan dan Pengukuran (2018) menyatakan bahwa mengklasifikasikan aset keuangan menjadi empat kategori, yaitu: aset keuangan yang ditetapkan untuk diukur pada nilai wajar melalui laporan laba rugi, investasi dimiliki hingga jatuh tempo, pinjaman yang diberikan atau piutang, dan aset keuangan yang tersedia untuk dijual.

2.3 Klasifikasi Piutang

Menurut Giri (2017:133), piutang dapat diklasifikasikan menjadi 2 jenis, meliputi:

1. Piutang usaha, yaitu piutang yang terjadi dari usaha pokok suatu perusahaan, misalnya piutang dagang dan piutang jasa;
2. Piutang non-usaha, yaitu piutang yang terjadi selain dari usaha pokok perusahaan, misalnya piutang kepada karyawan, uang muka ke kantor cabang, tuntutan kepada perusahaan asuransi, piutang yang timbul dari subskripsi saham, piutang dividen, dan piutang bunga.

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

1. 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.

2. Piutang Wesel atau Wesel Tagih

Piutang wesel merupakan surat pernyataan berhutang atau janji pelunasan secara tertulis. Wesel tagih diklaim sebagai instrumen formal terjadinya kredit sebagai bukti adanya utang debitur kepada perusahaan. Wesel tagih biasanya memberi jangka waktu 60-90 hari atau lebih lama serta menuntut debitur membayar bunga atas tersebut.

3. Piutang Lainnya

Piutang lainnya meliputi piutang yang berasal bukan dari perdagangan, contohnya piutang bunga, piutang karyawan, piutang dividen.

2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Piutang yang diakibatkan oleh penjualan secara kredit mempunyai kelebihan dan kekurangan. Dengan banyaknya penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan, maka akan menyebabkan investasi terhadap piutang akan meningkat. Menurut Riyanto (2013:85), faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah:

1. Volume Penjualan Kredit

Volume penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan menjadi faktor utama dalam menentukan besar kecilnya investasi dalam piutang. Volume penjualan yang tinggi akan mengakibatkan investasi dalam piutang juga

tinggi. Dengan kebijakan volume penjualan secara kredit, maka perusahaan harus menyiapkan dana besar untuk terus melakukan kegiatan operasionalnya. Disamping banyaknya investasi yang tertanam dalam piutang akibat kebijakan volume penjualan kredit tersebut, perusahaan juga akan dihadapi dengan risiko yang besar, namun perusahaan juga akan memperoleh profit yang besar.

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Penjualan yang dilakukan secara kredit, biasanya tertera jatuh tempo serta diskon yang diperoleh pembeli namun ada juga yang tidak mempunyai diskon, misalnya syarat pembayaran yang diterapkan perusahaan $2/5, n/30$. Syarat pembayaran ini artinya, jika pelanggan melakukan pembayaran atas transaksi penjualan kredit tersebut paling lambat 5 hari dari tanggal transaksi, maka akan mendapatkan diskon sebesar 2%. Namun jika lewat 5 hari sampai dengan 30 hari setelah transaksi, maka pelanggan tidak mendapatkan diskon. Penting diperhatikan jika periode waktu kredit yang diberikan terlalu lama, maka akan mengakibatkan semakin besarnya investasi terhadap piutang tersebut.

3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dengan kebijakan penjualan kredit, para pelanggan akan diberikan batas maksimal kredit yang bisa diambil. Disamping itu, faktor besarnya usaha pelanggan dan tingkat kepercayaan perusahaan kepada pelanggan juga menjadi penentu batas kredit. Semakin tinggi batas kredit yang ditetapkan perusahaan, maka akan semakin besar dana yang diinvestasikan dalam

piutang. Sebaliknya, semakin singkat batas waktu kredit yang ditetapkan, maka akan semakin kecil investasi dana pada piutang.

4. Kebijakan Pengumpulan atau Penagihan Piutang

Perusahaan dapat melakukan kebijakan penagihan piutang baik secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menggunakan kebijakan penagihan piutang yang aktif, maka perusahaan akan menggunakan dana yang lebih besar untuk membiayai kebijakan tersebut. Sekalipun perusahaan mengeluarkan biaya yang besar, namun risiko akan piutang tidak tertagih akan dapat terminimalisasi. Penagihan piutang secara aktif dapat dilakukan dengan bekerjasama dengan lembaga agent seperti bank, *debt collector*, dan lain-lain. Jika perusahaan menerapkan kebijakan penagihan piutang secara pasif, tentunya perusahaan hanya mengeluarkan biaya yang lebih kecil, namun risiko untuk tidak tertagih lebih tinggi, sehingga investasi dana dalam piutang akan lebih besar. Pada umumnya perusahaan senantiasa menginginkan pelanggan dapat melakukan pembayaran secara tepat waktu sesuai dengan termin atau waktu yang ditentukan.

5. Kebiasaan Pembayaran Pelanggan

Harapan perusahaan yang melakukan kebijakan penjualan secara kredit tentunya para pelanggan dapat melakukan pembayaran sesuai dengan periode waktunya. Dengan pemberian diskon, pelanggan diharapkan dapat melakukan pembayaran lebih cepat, sehingga investasi dana dalam piutang dapat mengalami perputaran menjadi kas atau uang tunai lebih cepat.

2.5 Dokumen Pendukung Akuntansi Piutang

Piutang membutuhkan sejumlah dokumen pendukung dalam pencatatan. Kehadiran dokumen-dokumen ini akan membantu pencatatan, penagihan, dan pelunasan terhadap piutang yang dimiliki perusahaan. Dokumen pendukung tersebut yaitu:

a. Faktur Penjualan

Faktur penjualan dikenal dengan istilah *Sales Invoice*. Dokumen ini merupakan lembar bukti penagihan atau bukti transaksi yang dialamatkan pada pelanggan atas pembelian suatu produk.

b. Memo Kredit

Dokumen ini merupakan catatan utang pada pelanggan yang timbul ketika terjadi retur penjualan pada transaksi yang sudah dilunasi.

c. Bukti Memorial

Bukti memorial merupakan bukti transaksi dari pimpinan perusahaan (selaku penjual) pada bagian akuntansi untuk melakukan pencatatan suatu kejadian.

d. Bukti Kas Masuk

Bukti kas masuk yaitu bukti transaksi bahwa penjual telah menerima uang dalam sebagai pelunasan piutang maupun penjualan tunai.

2.6 Penerapan Akuntansi Piutang Usaha

2.6.1 Pengakuan Piutang Usaha

Menurut Weygandt, et al (2011:369), pengakuan piutang usaha relatif mudah. Pengakuan piutang sering berhubungan dengan pengakuan pendapatan, karena pengakuan pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses

menghasilkan laba telah selesai dan kas terealisasi atau dapat direalisasi. Oleh sebab itu, piutang yang berasal dari penjualan barang umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang beralih ke pembeli, sedangkan penjualan jasa umumnya diakui pada saat penyerahan jasa atau jasa itu dilaksanakan, karena saat peralihan hak dapat bervariasi sesuai dengan syarat-syarat penjualan maka piutang lazimnya diakui pada saat barang dikirimkan kepada pelanggan atau pada saat jasa itu dilaksanakan. Piutang usaha hanya diakui kriteria atas pengakuan telah dipenuhi.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK No. 50, piutang diakui oleh entitas sebesar nilai wajar. Nilai wajar merupakan harga perolehan atau nilai pertukaran antara kedua belah pihak pada tanggal transaksi.

2.6.2 Pengukuran Piutang Usaha

Piutang usaha di nilai pada harga pertukaran awal antara perusahaan dan pihak ketiga, dikurangi penyesuaian untuk diskon, retur penjualan, serta penyisihan dan piutang tak tertagih menghasilkan nilai realisasi bersih, yaitu jumlah kas yang diharapkan akan ditagih (Rosyafah & Pujiyanto, 2013).

2.6.3 Pencatatan Piutang Usaha

Piutang usaha dilaporkan di laporan neraca dalam kelompok harta lancar (*current assets*), artinya piutang usaha memiliki saldo normal debit. Dengan demikian, piutang akan bertambah di debit dan berkurang di kredit. Piutang akan berkurang ketika pihak yang berhutang (debitur) membayar utang kepada perusahaan, atau mungkin saja piutang tersebut dihapus (*write-off*) karena tidak

tertagih. Jurnal inti dari piutang terdiri dari terjadinya piutang dan dibayarnya piutang tersebut.

1. Jurnal saat terjadinya piutang

Tabel 1 : Ayat Jurnal Terjadinya Piutang

AKUN	DEBIT	KREDIT
Piutang usaha	xxx	
Penjualan		xxx

2. Jurnal saat pembayaran piutang

Tabel 2 : Ayat Jurnal Pembayaran Piutang

AKUN	DEBIT	KREDIT
Kas/Bank	xxx	
Piutang Usaha		xxx

Jika pelunasan tersebut dilakukan dalam periode diskon maka piutang tetap dihapus di kredit seluruhnya, hanya kas atau bank yang diterima berkurang sejumlah potongan penjualan (*sales discount*) yang timbul di debit. Pada saat terjadinya retur atas barang yang dijual secara kredit, piutang usaha juga berkurang di kredit dan retur dan pengurangan harga penjualan (*sales return and allowance*) di debit.

Tabel 3 : Ayat Jurnal Retur Penjualan

AKUN	DEBIT	KREDIT
Retur Penjualan	xxx	
Piutang Usaha		xxx

2.6.4 Penghapusan Piutang Usaha

Disamping memperoleh manfaat dari penjualan yang dilakukan secara kredit, seperti meningkatnya pendapatan penjualan dan laba perusahaan, juga biasanya menanggung beban operasi atas adanya piutang tak teragih. Terdapat beberapa indikasi bahwa suatu piutang tidak dapat tertagih, diantaranya adalah:

1. Saat piutang sudah jatuh tempo;
2. Pelanggan tidak menanggapi usaha perusahaan untuk menagih;
3. Pelanggan pailit;
4. Usaha pelanggan tutup;
5. Kegagalan dalam mencari lokasi atau menghubungi pelanggan.

Ketika perusahaan memiliki piutang tak tertagih, terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat dan melaporkan beban piutang tak tertagih, yakni:

1. Metode langsung (*direct write-off method* atau *direct charge-off method*);
2. Metode penyisihan (*allowance method*) disebut juga metode tidak langsung.

2.6.4.1 Metode Langsung

Pada metode penghapusan langsung, beban piutang tak tertagih tidak akan dicatat sampai piutang pelanggan dianggap benar-benar tidak bisa ditagih. Pada saat itu, piutang pelanggan akan dihapus. Metode ini dapat digunakan dalam hal:

1. Kesulitan dalam menaksir jumlah piutang tak tertagih secara wajar;
2. Sebagian besar penjualan dilakukan dengan tunai;
3. Jumlah piutang merupakan bagian yang relatif kecil dalam aset lancar;

4. Jumlah pelanggan sedikit dan berdasarkan pengalaman tahun-tahun sebelumnya, tidak ada piutang yang tidak tertagih.

Sebagai ilustrasi, diasumsikan piutang sebesar Rp2.000.000 atas nama Andy Wijaya diputuskan tidak dapat ditagih. Ayat jurnal untuk menghapus piutang tak tertagih adalah sebagai berikut.

Tabel 4 : Ayat Jurnal Penghapusan Piutang Metode Langsung

TANGGAL	AKUN	DEBIT	KREDIT
16 Mei	Beban Piutang Tak Tertagih	2.000.000	
	Piutang Usaha - Andy Wijaya		2.000.000

Piutang usaha yang telah terhapus mungkin dapat ditagih kemudian. Dalam kasus tersebut, piutang akan dicatat kembali dengan sebuah ayat jurnal yang membalik ayat jurnal penghapusan piutang. Kas yang diterima dalam pembayaran kemudian dicatat sebagai penerimaan atas pembayaran piutang.

Sebagai ilustrasi, diasumsikan bahwa piutang Andy Wijaya sebesar Rp2.000.000 yang telah dihapus pada tanggal 16 Mei dalam ayat jurnal sebelumnya, kemudian dapat ditagih pada tanggal 23 November. Ayat jurnal untuk mencatat kembali piutang yang telah dihapuskan dan penerimaan kas atas pembayaran piutang tersebut adalah sebagai berikut.

Tabel 5 : Ayat Jurnal Piutang Tertagih Kembali Metode Langsung

TANGGAL	AKUN	DEBIT	KREDIT
23 November	Piutang Usaha - Andy Wijaya	2.000.000	
	Beban Piutang Tak Tertagih		2.000.000
	Kas	2.000.000	
	Piutang Usaha - Andy Wijaya		2.000.000

2.6.4.2 Metode Penyisihan

Dalam metode ini, perusahaan menentukan jumlah piutang tak tertagih berdasarkan taksiran atau estimasi. Pencatatan piutang tak tertagih merupakan bagian dari ayat jurnal penyesuaian (*adjusting entries*) pada akhir tahun buku. Ayat jurnal penyesuaian ini mempunyai dua tujuan, yaitu:

1. Menyajikan piutang dengan jumlah kas yang diharapkan dapat diterima atau direalisasi di masa yang akan datang, disebut dengan nilai yang dapat direalisasi neto (*net realizable value*);
2. Memperbandingkan (*matches*) beban piutang tak tertagih tahun berjalan dengan pendapatan pada periode yang sama.

Pada dasarnya ada dua cara menaksir jumlah penyisihan untuk piutang tak tertagih, yaitu (1) berdasarkan persentase penjualan, dan (2) berdasarkan analisis umur piutang (*aging schedule*).

1. Persentase Penjualan

Menghitung beban piutang tak tertagih sebagai suatu persentase (%) dari penjualan kredit bersih. Jumlah dari penaksiran ini langsung seluruhnya ditambahkan ke dalam saldo akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih, tanpa memperhitungkan jumlah saldo dari akun tersebut pada akhir tahun. Sebagai contoh, anggaplah bahwa akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih mempunyai saldo kredit sebesar Rp240.000. Penjualan kredit bersih selama tahun 2008 berjumlah Rp320.000.000, dan berdasarkan pengalaman yang lalu manajemen perusahaan menetapkan bahwa 1,5 %

dari penjualan kredit bersih akan tidak dapat tertagih. Piutang tak tertagih selama tahun 2019 adalah:

$$1,5\% \times \text{Rp}320.000.000 = 1.600.000$$

Ayat jurnal penyesuaian yang perlu dibuat untuk piutang tak tertagih pada akhir periode adalah sebagai berikut:

Tabel 6 : Ayat Jurnal Penyesuaian Metode Penyisihan

TANGGAL	AKUN	DEBIT	KREDIT
31 Desember	Beban Piutang Tak Tertagih	1.600.000	
	Penyisihan Piutang Tak Tertagih		1.600.000

Setelah pemindah-bukuan, akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih tampak sebagai berikut:

Penyisihan Piutang Tak Tertagih	
	Saldo 240.000
	Penyesuaian 1.600.000
	Saldo disesuaikan 1.840.000

Misalnya saldo piutang usaha setelah disesuaikan pada tanggal 31 Desember 2008 sebesar Rp22.300.000. Penyajian piutang dalam neraca adalah sebagai berikut:

Tabel 7 : Piutang Usaha dalam Neraca

Piutang usaha	Rp22.300.000
Penyisihan piutang tak tertagih	(1.840.000)
Piutang usaha (neto)	Rp20.460.000

Piutang usaha disajikan dalam neraca adalah dengan jumlah yang diharapkan dapat direalisasi, yaitu sejumlah Rp20.460.000.

2. Analisis Umur Piutang

Dalam cara ini, masing-masing piutang usaha dianalisis dan dikelompokkan menurut lamanya piutang tersebut beredar. Semakin lama suatu piutang masih beredar, semakin kecil kemungkinan dapat diterimanya hasil tagihan dari piutang tersebut. Contoh daftar analisis umur piutang dapat dilihat pada Tabel 8. Titik awal untuk menentukan umur dari suatu piutang adalah tanggal jatuh temponya (*due date*).

Setelah masing-masing saldo piutang dikelompokkan menurut umurnya dan kemudian dijumlahkan, maka terhadap masing-masing kelompok diterapkan suatu persentase tertentu untuk menghitung piutang tak tertagih.

Tabel 8 : Daftar Analisis Umur Piutang

Kelompok Umur Piutang	Saldo	Persentase (%) Tak Tertagih	Jumlah Tak Tertagih
Belum jatuh tempo	Rp15.000.000	1,5 %	Rp75.000
Sudah jatuh tempo 1-30 hari	3.200.000	1%	32.000
Sudah jatuh tempo 31-60 hari	2.300.000	2%	46.000
Sudah jatuh tempo 61-90 hari	800.000	5%	40.000
Sudah jatuh tempo 91-180 hari	550.000	10%	55.000
Sudah jatuh tempo lebih dari 180 hari	450.000	50%	225.000
	<u>Rp22.300.000</u>		<u>Rp473.000</u>

Jumlah taksiran dari akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih pada akhir periode adalah sebesar hasil perhitungan di atas, yaitu Rp473.000. Piutang usaha pada neraca, disajikan dengan nilai yang direalisasi neto (*net realizable value*) yaitu sebesar Rp21.827.000 (Rp22.300.000 – Rp473.000). Ayat jurnal penyesuaian yang akan dibuat untuk penyisihan piutang tak tertagih, tergantung pada jumlah dari saldo akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih sebelum penyesuaian, apakah bersaldo kredit atau bersaldo debit.

Sebagai contoh, anggaplah bahwa akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih yang tersisa dari periode yang lalu mempunyai saldo kredit sebesar Rp151.000. Ayat jurnal penyesuaian yang perlu dibuat pada akhir periode adalah sebagai berikut:

**Tabel 9 : Ayat Jurnal Penyesuaian Metode Penyisihan Saldo Tersisa
Sebelah Kredit**

TANGGAL	AKUN	DEBIT	KREDIT
31 Desember	Beban Piutang Tak Tertagih	322.000	
	Penyisihan Piutang Tak Tertagih		322.000
	(Rp473.000 - Rp151.000)		

Setelah pemindah-bukuan, maka saldo akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih menjadi saldo mutakhir (sama dengan hasil perhitungan berdasarkan Daftar Analisis Umur Piutang pada Tabel 8) sebagai berikut:

Penyisihan Piutang Tak Tertagih	
Saldo	151.000
Penyesuaian	322.000
Saldo disesuaikan	<u>473.000</u>

Apabila akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih memiliki saldo debit sebesar Rp67.000, maka ayat jurnal penyesuaian adalah:

**Tabel 10 : Ayat Jurnal Penyesuaian Metode Penyisihan Saldo Tersisa
Sebelah Debit**

TANGGAL	AKUN	DEBIT	KREDIT
31 Desember	Beban Piutang Tak Tertagih	540.000	
	Penyisihan Piutang Tak Tertagih		540.000
	(Rp473.000 + Rp67.000)		

Setelah pemindah-bukuan, saldo akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih juga akan sama dengan saldo dari contoh di atas.

<u>Penyisihan Piutang Tak Tertagih</u>			
31 Des Saldo	67.000	Penyesuaian	540.000
		Saldo disesuaikan	<u>473.000</u>

Apabila piutang sudah pasti tidak dapat ditagih, maka piutang tersebut harus dihapuskan. Anggaplah bahwa pada tanggal 10 Januari tahun berikutnya salah satu debitur yaitu PT. Asia dengan jumlah piutang sebesar Rp210.000 diputuskan untuk dihapuskan, oleh karena debitur yang bersangkutan telah bangkrut. Ayat jurnal yang diperlukan adalah sebagai berikut:

**Tabel 11 : Ayat Jurnal Mencatat Penghapusan Piutang Metode
Penyisihan**

TANGGAL	AKUN	DEBIT	KREDIT
10 Januari	Penyisihan Piutang Tak Tertagih	210.000	
	Piutang Usaha		210.000

Jika debitur tersebut pada tanggal 15 April ternyata dapat memenuhi kewajibannya, maka ayat jurnal yang harus dibuat adalah sebagai berikut:

Tabel 12 : Ayat Jurnal Piutang Tertagih Kembali Metode Penyisihan

TANGGAL	AKUN	DEBIT	KREDIT
15 April	Piutang Usaha - PT. Asia	210.000	
	Penyisihan Piutang Tak Tertagih		210.000
	Kas	210.000	
	Piutang Usaha – PT. Asia		210.000

2.7 Pengelolaan Piutang Usaha

Manajemen piutang merupakan rangkaian proses yang dilakukan dalam mengelola piutang sehingga dapat berjalan sebagaimana mestinya. Dengan manajemen piutang yang baik, maka akan terjadi siklus yang baik mulai dari terjadinya piutang sampai proses pengembaliannya, sehingga tidak mengganggu arus kas perusahaan. Sartono (2001: 432) menyatakan bahwa setidaknya terdapat beberapa langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam hal kebijakan dalam manajemen piutang, yaitu :

a. Standar Kredit

Standar kredit adalah kualitas minimal yang digunakan untuk menilai kelayakan kredit dari pemohon yang ditentukan oleh perusahaan. Standar ini disiapkan oleh perusahaan sebagai kriteria dalam menentukan pemberian kredit serta besarnya kredit yang harus diberikan. Kriteria kredit ini umumnya menyangkut tentang kebiasaan dari pelanggan dalam melakukan pembayaran. Dalam pengukuran kualitas pelanggan yang akan melakukan permohonan kredit dapat dilakukan dengan penilaian 5 C (*Five C of Credit*), yaitu *characters* untuk menilai kejujuran pelanggan dalam memenuhi kewajibannya, *capacity* untuk pendapat subjektif mengenai kemampuan

pelanggan, *capital* untuk menilai kekuatan finansial secara umum, *collateral* untuk jaminan sebagai penilaian kekuatan finansial, dan *conditions* atau pengaruh perubahan kemampuan pelanggan.

b. Syarat Kredit

Persyaratan kredit adalah kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari pelanggan. Syarat kredit umumnya menetapkan periode kredit dan potongan tunai serta persyaratan lainnya yang diberikan kepada pelanggan yang melakukan pembayaran lebih awal. Faktor yang mempengaruhi syarat kredit adalah sifat ekonomi produk, kondisi penjual dan pembeli, periode kredit, potongan tunai, dan juga tingkat bunga bebas risiko.

c. Menentukan Kebijakan Kredit

Dalam memberikan kebijakan kredit, perusahaan harus menentukan beberapa keputusan yang mencakup kualitas jumlah yang diterima, periode kredit, potongan tunai, persyaratan khusus, dan tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang. Perusahaan harus senantiasa melakukan usaha untuk pengumpulan piutangnya sesuai dengan jatuh temponya. Sebelum jatuh tempo, perusahaan harus mengingatkan kepada pelanggan terkait pembayaran piutang tersebut.

d. Melakukan Penagihan Secara Rutin

Penagihan piutang secara rutin dapat dilakukan perusahaan dengan mengirimkan pesan melalui telepon, email, atau media lainnya untuk mengingatkan pelanggan dalam hal pembayaran piutang. Perusahaan dapat

menghubungi pelanggan minimal 7 hari sebelum tanggal jatuh tempo, dan lakukan setiap hari di 3 hari terakhir sebelum jatuh tempo. Perusahaan harus mempunyai strategi dalam pengumpulan piutang, karena jika cara yang dilakukan terlalu agresif, dapat menyebabkan pelanggan merasa tersinggung dan akhirnya akan beralih ke pesaing. Jika kondisi tersebut terjadi, maka akan mengakibatkan tingkat penjualan akan menurun dan menyebabkan laba perusahaan juga akan mengalami penurunan.