

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Review Hasil Penelitian Terdahulu

Di dalam menentukan topik bahasan serta masalah-masalah yang akan diteliti, terdapat judul penelitian yang dapat dijadikan acuan untuk dipelajari dan dipahami lebih jauh.

Salah satu penelitian yang dijadikan acuan dalam penelitian ini dilakukan oleh Mohamad Burhanudin yang merupakan mahasiswa STEI pada tahun 2009. Penelitian ini berjudul “Audit Operasional Atas Prosedur Pemberian Kredit Kendaraan Bermotor Pada Perusahaan Leasing PT. Summit Oto Finance”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi calon debitur yang layak diprioritaskan untuk memperoleh kredit, mengidentifikasi peranan audit operasional dalam menganalisis permohonan kredit, mengidentifikasi kekurangan-kekurangan sistem pengendalian intern dalam prosedur pemberian kredit dan mengidentifikasi informasi-informasi yang dibutuhkan oleh PT. Summit Oto Finance dalam menganalisis permohonan kredit.

Penelitian dilakukan pada PT. Summit Oto Finance, yang beralamat di Ruko Sentral Niaga, Jl. A. Yani Blok A9 No. 10-11 Bekasi. Strategi yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data deskriptif/kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa prosedur pemberian kredit kendaraan bermotor pada PT. Summit Oto Finance Cabang Bekasi sudah sesuai dengan standar operasional perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari adanya tahap-tahap pemberian kredit bagi calon debitur, di antaranya pemberian kredit berkendaraan bermotor, prosedur seleksi atas calon debitur yang mengajukan permohonan kredit kendaraan bermotor dan prosedur realisasi kredit kepemilikan kendaraan.

Adanya pemisahan fungsi-fungsi bagian di dalam sistem dan prosedur pemberian kredit kendaraan bermotor dengan otorisasi oleh bagian yang berwenang seperti bagian unit kontrol intern, bagian divisi operasional dan

bagian unit pemrosesan transaksi. Terdapat unsur-unsur pendukung yang mendorong terciptanya praktik yang sehat dalam prosedur pemberian kredit kendaraan bermotor pada PT. Summit Oto Finance Cabang Bekasi, yaitu pelaksanaan transaksi yang dilakukan lebih dari satu orang atau bagian, adanya internal control compliance untuk melaksanakan fungsi pengawasan internal perusahaan, adanya dokumen-dokumen bernomor urut cetak dan diwajibkannya pengenalan kartu tanda pengenal (*ID*) bagi setiap karyawan PT. Summit Oto Finance Cabang Bekasi.

Penelitian kedua dari Jurnal Ekonomi No. 02/TH. XX/April – Juni 2011 hal 48-64 yang ditulis oleh Dede Nurdiniah & Siti Hairunnisa berjudul “Evaluasi Pengendalian Internal Piutang Pembiayaan Konsumen Dalam Mengurangi Resiko Kredit Macet Pada Perusahaan Pembiayaan”. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penerapan pengendalian internal piutang pada perusahaan sudah cukup baik dan memadai. Adanya prosedur penjualan kredit, kebijakan pemberian kredit, dan perusahaan telah menerapkan unsur-unsur pengendalian internal atas piutangnya. Hal ini dapat dilihat dengan adanya pemisahan tugas, sistem wewenang dan praktek-praktek yang sehat.

Berdasarkan laporan keuangan tahun 2006-2010, kinerja keuangan perusahaan menunjukkan hasil yang positif setiap tahunnya, dan berdasarkan hasil perhitungan bahwa pengendalian internal piutang yang diterapkan perusahaan telah berjalan dengan baik dan efektif. Perusahaan harus lebih hati-hati dalam memberikan persetujuan kredit, walaupun calon konsumen mempunyai hubungan pribadi dengan dewan direksi jika tidak layak untuk dibiayai maka sebaiknya perusahaan tidak memberikan kredit terhadap calon konsumen tersebut. Hal ini demi mengurangi resiko kredit macet yang akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang perusahaan. Walaupun perusahaan telah mampu untuk mencapai kemajuan dan menghasilkan laba, tetapi perusahaan harus tetap waspada dan mengantisipasi perubahan iklim dunia usaha, sehingga tujuan jangka panjang perusahaan yaitu keberlangsungan perusahaan dapat terus terjamin.

Penelitian ketiga dari Jurnal Akuntansi Universitas Siliwangi Tasikmalaya, volume 1, No. 01, Tahun 2012 yang ditulis oleh Susan Andiyani yang berjudul “Analisis Perbandingan Alternatif Kredit Bank Dengan Leasing Sebagai Sumber Pembelanjaan (Studi Kasus Pada Koperasi Warga Universitas Siliwangi Tasikmalaya)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi keuangan KOPWARUS, mengetahui pembelian dengan kredit bank dan pembelian dengan leasing, mengetahui analisis perbandingan alternatif kredit bank dan leasing sebagai sumber pembelanjaan pada KOPWARUS. Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis dengan pendekatan studi kasus.

Alat analisis yang digunakan adalah dengan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan metode uji beda rata-rata untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan sumber pembelanjaan antara kredit bank dengan leasing. Berdasarkan hasil penelitian yang digunakan menunjukkan bahwa kondisi keuangan KOPWARUS yaitu likuid, solvabel dan masih rendah menghasilkan SHU. Pembelian secara kredit bank dan leasing dengan jangka waktu yang sama selama 4 tahun, angsuran dan tingkat bunga lebih rendah kredit bank daripada leasing. Analisis perbandingan alternatif kredit bank dan leasing sebagai sumber pembelanjaan pada KOPWARUS dilihat dari nilai sekarang, maka nilai sekarang dari arus kas leasing lebih kecil daripada kredit bank. Jadi yang paling menguntungkan KOPWARUS sebagai sumber pembelanjaan antara kredit bank dengan leasing adalah alternatif leasing.

Penelitian keempat dari Jurnal Ilmiah Universitas Bakrie, Volume 2, No. 01, Tahun 2013 yang ditulis oleh Yustisi Arifani Putri yang berjudul “Analisis Efektivitas Sistem Pemberian Kredit Dan Pengendalian Piutang (Studi Kasus PT. Adira Dinamika Multifinance Cabang Bukit Tinggi)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem pemberian kredit dan sistem pengendalian piutang yang berlaku pada PT Adira Dinamika Multifinance (Adira Finance) Cabang Bukit Tinggi sudah berjalan secara efektif. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif deskriptif. Metode ini membandingkan prosedur yang sedang

berjalan di dalam perusahaan dengan teori pengendalian internal *Committee Of Sponsoring Organization (COSO)*. Penelitian ini menggunakan sumber data sekunder yaitu daftar piutang periode 2010 sampai dengan 2012.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem pemberian kredit PT Adira Dinamika Multifinance, terlepas dari kendala-kendala minor yang ditemui di lapangan, sudah berjalan efektif. Sebaliknya sistem pengendalian piutang Adira Finance Cabang Bukittinggi menunjukkan penurunan performa dalam 3 (tiga) tahun terakhir. Penurunan performa ini disebabkan perusahaan masih belum dapat menangani banyaknya masalah kredit macet, tingginya angka penjualan kredit dari tahun ke tahun namun tidak diiringi dengan berkurangnya jumlah piutang. Tingginya angka piutang tidak tertagih dikarenakan kelalaian pihak Adira dalam melakukan proses kerja dan pengelolaan baik pra maupun pasca kredit.

Penelitian kelima dari Jurnal EMBA 31 Vol.1 No.3 Juni 2013, Hal. 30-38 dilakukan oleh Sartika Lucia Roring, Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado, 2012 yang berjudul “Analisis Sistem dan Prosedur Pencatatan Piutang Untuk Perencanaan dan Pengendalian Pada PT. Amanah Finance Cabang Manado”

Lembaga pembiayaan sebagai salah satu badan usaha non bank yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal. Lembaga ini dianggap sebagai salah satu alternatif pembiayaan yang lebih fleksibel, lebih dapat disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat, karena bidang usaha lembaga ini lebih bervariasi dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat luas. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem dan prosedur pencatatan piutang untuk perencanaan dan pengendalian macam apa yang diterapkan pada PT. Amanah Finance dan apakah sistem tersebut telah berjalan dengan efektif atau belum.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa sistem dan prosedur pencatatan piutang untuk perencanaan dan pengendalian yang diterapkan menggunakan model akuntansi leasing *capital lease*, lebih tepatnya model

pembiayaan langsung dan telah berjalan secara efektif, karena telah ada pemisahan antara tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dengan uraian yang jelas, sistem dan prosedur pencatatan piutangnya yaitu pencatatan pada saat terjadinya transaksi, prosedur pencatatan piutang diterapkan secara komputerisasi sehingga mengurangi kemungkinan terjadinya salah hitung, perusahaan selalu mengikuti perkembangan piutang dari tiap-tiap nasabah sehingga mengurangi kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih. Secara umum sistem dan prosedur yang dijalankan sudah baik namun masih terdapat sedikit kelemahan dalam pelaksanaannya.

And The Last research Journal Of Indonesian Economy and Bussines, Volume 15, No. 3, July 2010 by Emita Wahyu Astami with title "Utilization and Reporting Factoring". Factoring is the purchases of a firm's accounts receivables (the client) by another firm (the factor) for a discount fee. This paper attempts to discuss the benefit of factoring receivables, steps taken to avoid serious problems that can arise from factoring, and reporting the sales of receivables.

Being successful in the future, a company will probably need to sell overseas and being global, therefore it needs to work with an international factoring company. By using the services provided by a factor, the client gains a partner who can provide administration, working capital enhancement, business experience, and overall guidance in selling products abroad. Factors can be considered to become the receivable management entities therefore, management can focus on developing, producing, and selling products.

However, before entering into a factoring agreement, a firm need to consider and take steps to avoid risks. Factoring programs work only if both factors and clients pay adequate attention to preventing problems before they arise. Finally, both the client and the factor need to report factoring receivables based on Statement on Financial Accounting Standards (PSAK) No. 43. In a factoring, receivables are sold on either a without recourse or a with recourse basis.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Piutang

Penjualan kredit yang pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan atau piutang kepada langganan, sangat erat hubungannya dengan persyaratan-persyaratan kredit yang diberikan. Sekalipun pengumpulan piutang sering kali tidak tepat waktu yang sudah ditetapkan, namun sebagian besar dari piutang tersebut akan terkumpul dalam jangka waktu yang kurang dari satu tahun. Dengan alasan itu maka piutang dimasukkan sebagai salah satu komponen aktiva lancar perusahaan (Syamsuddin, 2011).

Pos piutang dalam neraca biasanya merupakan bagian yang cukup besar dari aktiva lancar dan oleh karenanya perlu mendapat perhatian yang cukup serius agar perkiraan piutang ini dapat dikelola dengan cara yang seefisien mungkin.

2.2.1.1 Pengertian Piutang

Piutang timbul dari penjualan barang – barang atau jasa – jasa yang dihasilkan oleh perusahaan . Dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya piutang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar, yang termasuk dalam piutang ini hanya tagihan- tagihan yang akan dilunasi dengan uang.

Menurut Ahmad Syafi'i (2009:15) piutang adalah : "Jumlah yang terhutang oleh pembeli yang timbul karena penjualan kepadanya barang dagangan atau jasa atau aktiva lainnya yang dilakukan secara kredit."

Menurut (Baridwan :2010: 124)

"Piutang Dagang (piutang usaha) menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Dalam kegiatan perusahaan yang normal biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar."

Selain itu, Munir (2005, 15) lebih mengkhususkan definisi piutang pada piutang dagang: "piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditur atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang

dagang secara kredit.” Jadi, piutang dapat diartikan bahwa perusahaan memiliki hak penagihan terhadap pihak lain yang menjadi langganannya dan mengharap pembayaran dari mereka agar memenuhi kewajiban terhadap perusahaan.

Donald E. Kieso (2007:346-347) dalam Isdiati Hadirah (2010) menyebutkan bahwa “Piutang (*receivables*) adalah klaim, uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya.” Piutang diklasifikasikan sebagai utang lancar (jangka pendek) atau tidak lancar (jangka panjang). Piutang lancar diharapkan akan tertagih dalam satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang. Semua piutang lain diklasifikasikan sebagai piutang tidak lancar.

2.2.1.2 Faktor- faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang, menurut Riyanto (2001, 85-87) sebagai berikut :

a. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, makin besar volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besar jumlah piutang berarti makin besar resiko tidak tertagihnya piutang, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitasnya.

b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

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

Persyaratan kredit umumnya dinyatakan sebagai berikut: 2/10 net 30 . Persyaratan kredit seperti ini mengandung pengertian bahwa pembeli akan menerima potongan tunai ini mengandung pengertian bahwa pembeli akan menerima potongan tunai sebesar 2% jika pembayaran kredit dilakukan dalam waktu paling lama 10 hari setelah awal periode kredit. Jika pembeli tidak mengambil potongan tunai dalam arti tidak membayar dalam waktu 10 hari, maka keseluruhan harus dilunasi dalam waktu paling lama 30 hari setelah awal periode kredit.

Dengan demikian persyaratan meliputi tiga hal yaitu potongan tunai, periode potongan tunai, dan periode kredit. Perubahan dari ketiga salah satu factor tersebut akan membawa pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan, dan makin panjang batas waktu pembayaran yang ditetapkan perusahaan berarti makin besar pula jumlah modal yang diinvestasikan dalam piutang.

c. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi batas maksimal kredit yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para langganan yang dapat diberi kredit, akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Ketentuan dapat bersifat kuantitatif berupa batas maksimum kredit, dan dapat juga bersifat kualitatif berupa ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit.

d. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang melakukan 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 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

Langganan yang memiliki kebiasaan membayar dengan memanfaatkan *cash discount* bisa mengakibatkan semakin kecilnya investasi dalam piutang dibandingkan dengan yang tidak memanfaatkannya. Hal ini tergantung cara mereka menilai kedua alternatif tersebut.

2.2.1.3 Analisa Kredit

Sebelum perusahaan memberikan kredit kepada langganannya, maka terlebih dahulu harus dilakukan penilaian kredit untuk menentukan langganan mana yang dapat diberikan kredit, juga untuk menentukan berapa besra kredit yang dapat diberikan kepada masing-masing langganan.

Menurut Siamat (2005), 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* (watak).

Adalah adanya keyakinan dari pihak bank bahwa calon debitur mempunyai moral, watak ataupun sifat yang dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang debitur, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianut dalam keluarga. Oleh karena itu petugas bank mengadakan penyelidikan secara mendalam dengan jalan mencari informasi dari orang-orang yang berada dalam lingkungan pergaulannya dan hal tersebut akan sangat berpengaruh pada pelunasan kreditnya.

b. *Capacity* (kemampuan)

Merupakan gambaran mengenai kemampuan calon debitur untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya, kemampuan debitur untuk mencari dan mengkombinasikan *resources* yang terkait dengan bidang usaha, kemampuan memproduksi barang dan jasa yang dapat memenuhi tuntutan kebutuhan konsumen/pasar. Disamping itu juga kemampuan untuk mengantisipasi variabel dari *cashflow* usaha, sehingga *cashflow* tersebut dapat menjadi sumber pelunasan kredit yang utama sesuai dengan jadwal yang sudah disetujui bersama.

c. *Capital* (modal)

Penilaian pada aspek ini diarahkan pada kondisi keuangan nasabah, yang terdiri dari aktiva lancar (*current assets*) yang tertanam dalam bisnis dikurangi dengan kewajiban lancar (*current liabilities*) yang disebut dengan modal kerja (*working capital*); dan modal yang tertanam pada aktiva jangka panjang dan aktiva lain-lain. Analisis *capital* itu dimaksudkan untuk menggambarkan struktur modal (*capital structure*) debitur, sehingga bank dapat melihat modal debitur sendiri yang tertanam pada bisnisnya dan berapa jumlah yang berasal dari pihak lain (kreditur dan *supplier*). Bank harus mengetahui “*debt to equity ratio*”, yaitu berapa besarnya seluruh hutang debitur dibandingkan dengan seluruh modal dan cadangan perusahaan serta likuiditas perusahaan.

d. *Collateral* (jaminan)

Collateral adalah jaminan kredit yang mempertinggi tingkat keyakinan bank bahwa debitur dengan bisnisnya mampu melunasi kredit, dimana agunan ini berupa jaminan pokok maupun jaminan tambahan yang berfungsi untuk menjamin pelunasan utang jika ternyata dikemudian hari debitur tidak melunasi utangnya. Debitur menjanjikan akan menyerahkan sejumlah hartanya untuk pelunasan utang menurut ketentuan perundang-undangan yang berlaku, apabila dalam waktu yang ditentukan terjadi kemacetan pembayaran utangnya. Jaminan tambahan ini dapat berupa kekayaan milik debitur atau pihak ketiga.

e. *Condition of economy* (kondisi ekonomi)

Kondisi yang mempersyaratkan bahwa kegiatan usaha debitur mampu mengikuti fluktuasi ekonomi, baik dalam negeri maupun luar negeri, dan usaha masih mempunyai prospek kedepan selama kredit masih dinikmati debitur. Termasuk juga analisis terhadap kemampuan usaha debitur dalam menghadapi situasi perekonomian yang mungkin tiba-tiba berubah diluar dugaan semula.

2.2.1.4 Kebijaksanaan Pemberian Kredit

Kebijaksanaan kredit adalah suatu kebijakan yang perlu dipertimbangkan dalam memberi kredit kepada para pelanggan. Kebijaksanaan kredit yang baik adalah membandingkan antara resiko dan profitabilitas. Apabila perusahaan menurunkan standar kreditnya, maka penjualan akan meningkat, yang berarti peningkatan piutang usaha, dan ini akan membawa keuntungan yang besar. Tetapi dengan peningkatan piutang usaha ini berarti perusahaan harus menanggung beban investasi pada piutang yang semakin besar, ditambah kemungkinan piutang yang tidak bisa terkumpul.

Faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam kebijaksanaan kredit adalah :

a. Standar kredit

Penentuan standar kredit pada dasarnya merupakan *trade off* antara peningkatan penjualan, dan peningkatan resiko tidak terbayarnya piutang. Apabila perusahaan menjalankan standar kredit yang sangat longgar, artinya hampir setiap pembeli diperkenankan membeli dengan cara kredit, maka bisa diperkirakan bahwa penjualan memang akan meningkat, tetapi proporsi piutang yang tidak terbayar akan meningkat pula.

b. Jangka Waktu Kredit

Cara ini ditempuh dengan memperpanjang waktu kredit dengan harapan agar penjualan bisa meningkat. Karena yang ditingkatkan hanyalah jangka waktu kredit, maka umumnya resiko tidak terbayarnya piutang tidak banyak berubah.

c. Pemberian Potongan atau Diskon

Faktor lain yang harus diperhatikan adalah pemberian potongan kepada pembeli. Perusahaan bisa memberikan tambahan potongan untuk merangsang para pembeli untuk melakukan pembelian, dan membayar lebih cepat.

Kebijaksanaan disini merupakan konsep dan asas yang menjadi garis besar dan dasar rencana dalam pembelian kredit. Beberapa kebijaksanaan yang umum diterapkan perusahaan dalam hal pemberian kredit, yaitu :

- a. Menentukan batas maksimum kredit dari pelanggan
- b. Menentukan jangka waktu kredit
- c. Menentukan kriteria pelanggan

2.2.1.5 Jenis Piutang

Menurut Martono dan Harjito (2007:95) dalam Deboro Siahaan (2010). “Piutang diklasifikasikan sebagai lancar (jangka pendek) dan tidak lancar (jangka panjang). Piutang lancar (*current receivable*) diharapkan akan tertagih dalam satu tahun selama satu siklus operasi berjalan. Semua piutang lain digolongkan sebagai piutang tidak lancar.”

Selanjutnya piutang diklasifikasikan dalam neraca sebagai piutang dagang dan piutang non dagang.

1. Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang atau jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang di subklasifikasikan lagi menjadi piutang usaha dan wesel tagih.

a. Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam 30 sampai 60 hari.

b. Wesel Tagih (*Note Receivable*)

Wesel tagih (*note receivable*) adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. ”Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembiayaan, atau transaksi lainnya.

Wesel tagih dapat digolongkan dalam dua (2) jenis, yaitu:

1) Wesel tagih berbunga (*interest bearing note*)

Wesel tagih berbunga ditulis sebagai perjanjian untuk membayar pokok atau jumlah nominal dan ditambah dengan bunga yang terhutang pada tingkat khusus.

2) Wesel tagih tanpa bunga (*non interest bearing note*)

Pada wesel tagih tanpa bunga tidak dicantumkan persen bunga, tetapi jumlah nominalnya meliputi beban bunga. Jadi, nilai sekarang merupakan selisih antara jumlah nominal dan bunga yang dimasukkan dalam wesel tersebut yang kadang-kadang disebut bunga implisit atau bunga efektif.

2. Piutang Non Dagang (*Nontrade Receivable*)

Piutang non dagang adalah tagihan-tagihan yang timbul dari transaksi selain penjualan barang atau jasa. Sejumlah contoh piutang non-dagang dari berbagai transaksi misalnya:

- a) Uang muka kepada karyawan staf,
- b) Uang muka kepada anak perusahaan,
- c) Piutang deviden dan bunga.

Lebih lanjut Smith dan Skousen menyatakan bawa piutang juga dapat diklasifikasikan semacam ini akan menghasilkan piutang lancar atau jangka pendek dan piutang tak lancar atau jangka panjang sebagai berikut:

1. Piutang Lancar

Yang termasuk ke dalam piutang lancar atau jangka pendek adalah semua piutang yang diidentifikasi dapat tertagih dalam jangka waktu satu tahun atau dalam satu siklus operasi normal perusahaan. Untuk tujuan klasifikasi, umumnya piutang usaha dianggap sebagai

piutang lancar dan termasuk ke dalam kategori aktiva lancar di dalam neraca.

2. Piutang Tak Lancar

Yang termasuk ke dalam piutang tak lancar atau jangka panjang adalah semua piutang yang diklasifikasikan tidak dapat tertagih dalam jangka waktu satu tahun atau dalam satu siklus operasi normal perusahaan. Tidak setiap pos piutang non usaha dianggap sebagai piutang tak lancar, karena perlu dianalisis secara terpisah guna menentukan apakah piutang tersebut layak untuk diasumsikan sebagai piutang tak lancar atau tidak. Piutang tak lancar dilaporkan dibawah judul “investasi” atau “aktiva tak lancar lainnya”, atau sebagai pos tersendiri dengan urutan yang sesuai.

2.2.1.6 Tujuan Investasi Dalam Piutang

Kesediaan perusahaan untuk menginvestasikan dananya dalam piutang, adalah dilandasi oleh suatu perhitungan terperinci dan terencana. Hal ini perlu dilakukan sebab apabila sampai terjadi piutang-piutang tersebut sulit dicairkan. Sehingga waktu penanguhan dan dalam bentuk piutang ini semakin lama, tentu saja dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan.

Oleh karena itu kesediaan untuk melakukan investasi dalam piutang adalah dimotivasi oleh tujuan tertentu. Salah satu tujuan itu adalah meningkatkan penjualan dan laba. Hal ini terwujud karena adanya pihak yang melakukan transaksi usaha dengan cara pembayaran non tunai (kredit). Cara ini memang mampu menarik minat banyak pembeli.

Disamping penjualan dengan cara “cash”, maka penjualan dengan kredit akan lebih meningkatkan jumlah tagihan, yang merupakan jumlah penjualan. Ini dapat diartikan bahwa tingginya investasi dalam bentuk piutang akan diimbangi dengan meningkatnya jumlah penjualan. Jumlah penjualan secara kredit yang meningkat dengan didukung oleh sistem penagihan oleh sistem penagihan yang rutin sesuai dengan hari jatuh temponya akan mendorong perusahaan mampu meningkatkan perolehan labanya.

Selain untuk meningkatkan penjualan dan laba, tujuan investasi dalam piutang adalah untuk mengatasi besarnya tingkat persaingan di dunia pasar. Para pesaing telah menerapkan berbagai cara dan sistem pemasaran untuk menarik minat calon pembeli dan meningkatkan penjualannya dengan cara kredit, maka perusahaan lain yang sejenis harus menempuh cara yang sama agar pelanggan mereka tidak pergi kepada pesaing-pesaing tersebut.

2.2.1.7 Pengelolaan Piutang

Piutang merupakan salah satu elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar. Dimana periode perputaran piutang dimulai pada saat kas dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan, kemudian persediaan dijual secara kredit sehingga menimbulkan piutang, dan piutang berubah kembali menjadi kas saat diterima pelunasan piutang dari pelanggan.

Bambang Riyanto dalam buku Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan menyatakan bahwa: “Perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung kepada syarat pembayarannya, berarti makin lama modal terikat pada piutang yang berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah.”

Pengelolaan piutang adalah cara untuk mengendalikan piutang dalam suatu perusahaan agar sesuai dengan anggaran yang sudah ditetapkan dan terhindar dari berbagai penyimpanan dana kas. Adapun aspek-aspek yang harus diperhatikan dalam pengelolaan piutang adalah sebagai berikut:

1. Setiap transaksi penjualan kredit dicatat dengan benar.
2. Pencatatan pada faktur dilaksanakan setelah konsumen setuju atas Purchase Order (PO) yang diberikan PT. INTI (Persero).
3. Pencatatan piutang harus ada otorisasi dari pejabat yang berwenang.
4. Transaksi yang dicatatkan adalah yang benar-benar terjadi.
5. Pencatatan piutang dinilai dengan benar.
6. Pengiriman barang pada pelanggan yang telah mendatangi PO dicatat dengan tepat pada waktunya.
7. Sebelum dikirim adanya pengecekan terlebih dahulu.

2.2.2 Lembaga Pembiayaan

2.2.2.1 Pengertian Lembaga Pembiayaan

Berdasarkan Pasal 1 angka (1) Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 2009 yang dimaksud dengan lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana dan barang modal.

2.2.2.2 Jenis-Jenis Lembaga Pembiayaan

Lembaga pembiayaan berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan meliputi :

- 1) Perusahaan pembiayaan, yaitu badan usaha yang khusus didirikan untuk melakukan sewa guna usaha, anjak piutang, pembiayaan konsumen, dan/atau usaha kartu kredit.
- 2) Perusahaan modal ventura, yaitu badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan/penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan untuk jangka waktu tertentu dalam bentuk penyertaan saham, penyertaan melalui pembelian obligasi konversi, dan/atau pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha.
- 3) Perusahaan pembiayaan infrastruktur, yaitu badan usaha yang didirikan khusus untuk melakukan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana pada proyek infrastruktur.

Kegiatan usaha Perusahaan Pembiayaan meliputi :

a. Sewa Guna Usaha.

Sewa Guna Usaha (*Leasing*) merupakan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara Sewa Guna Usaha dengan hak opsi (*Finance lease*) maupun Sewa Guna Usaha tanpa hak opsi (*Operating Lease*) untuk digunakan oleh Penyewa Guna Usaha (*lessee*) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara angsuran.

Kegiatan Sewa Guna Usaha dilakukan dalam bentuk pengadaan barang modal bagi Penyewa Guna Usaha, baik dengan

maupun tanpa hak opsi untuk membeli barang tersebut. Pengadaan barang modal dapat juga dilakukan dengan cara membeli barang Penyewa Guna Usaha yang kemudian disewagunausahakan kembali.

Sepanjang perjanjian Sewa Guna Usaha (*Leasing*) masih berlaku, hak milik atas barang modal objek transaksi Sewa Guna Usaha berada pada Perusahaan Pembiayaan.

b. Anjak Piutang.

Anjak Piutang (*Factoring*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut.

Dalam Pasal 4 Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan, dijelaskan bahwa kegiatan anjak piutang dilakukan dalam bentuk piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut.

Kegiatan anjak piutang tersebut, dapat dilakukan dalam bentuk anjak piutang tanpa jaminan dari penjual piutang (*Without Recourse*) dan anjak piutang dengan jaminan dari penjual piutang (*With Recourse*).

Anjak piutang tanpa jaminan dari penjual piutang (*Without recourse*) adalah kegiatan anjak piutang dimana Perusahaan Pembiayaan menanggung seluruh resiko tidak tertagihnya Piutang. Sedangkan anjak piutang dengan jaminan dari penjual piutang (*With recourse*) adalah kegiatan anjak piutang dimana penjual piutang menanggung resiko tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang yang dijual kepada Perusahaan Pembiayaan.

c. Usaha Kartu Kredit.

Usaha Kartu Kredit (*Credit Card*) adalah kegiatan pembiayaan untuk pembelian barang dan/atau jasa dengan menggunakan kartu kredit. Kegiatan usaha kartu kredit dilakukan

dalam bentuk penerbitan kartu kredit yang dapat dimanfaatkan oleh pemegangnya untuk pembelian barang dan/atau jasa.

Perusahaan Pembiayaan yang melakukan kegiatan usaha kartu kredit, sepanjang berkaitan dengan sistem pembayaran wajib mengikuti ketentuan Bank Indonesia.

d. Pembiayaan Konsumen.

Pembiayaan Konsumen (*Consumer Finance*) adalah kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran.

Kegiatan Pembiayaan Konsumen dilakukan dalam bentuk penyediaan dana untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran

Kebutuhan konsumen yang dimaksud meliputi antara lain :

- 1) Pembiayaan kendaraan bermotor;
- 2) Pembiayaan alat-alat rumah tangga;
- 3) Pembiayaan barang-barang elektronik;
- 4) Pembiayaan perumahan.

Kegiatan usaha Perusahaan Modal Ventura meliputi :

- a. Penyertaan Saham (*equity participation*).
- b. Penyertaan melalui pembelian obligasi konversi (*quasi equity participation*).
- c. Pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha (*profit/revenue sharing*).

Kegiatan usaha perusahaan pembiayaan infra sturktur meliputi :

- a. Pemberian pinjaman langsung (*direct lending*) untuk pembiayaan infrastruktur.
- b. *Refinancing* atas infrastuktur yang telah dibiayai pihak lain.
- c. Pemberian pinjaman subordinansi (*subordinated loans*) yang berkaitan dengan pembiayaan infrastruktur (Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 2009 Tentang Lembaga Pembiayaan).

2.2.3 Leasing

Istilah leasing berasal dari bahasa Inggris, yaitu dari kata lease yang berarti sewa-menyewa, pada dasarnya leasing merupakan suatu bentuk derivatif dari sewa menyewa yang kemudian berkembang dalam bentuk khusus serta mengalami perubahan fungsi menjadi salah satu jenis pembiayaan. Dalam bahasa Indonesia leasing sering diistilahkan dengan sewa guna usaha (Munir Fuady, 2002:12).

Dalam Pasal 1 huruf a SK Menkeu RI No. 1169/KMK.01/1991

“Leasing adalah suatu kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal, baik secara sewa guna usaha dengan hak guna opsi (finance lease) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (operating lease) untuk digunakan oleh lessee selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala.”

2.2.3.1 Pengertian Leasing

Menurut Smith dan Skousen :

“Leasing adalah perjanjian kontraktual antara *lessor* dan *lessee* yang memberikan hak kepada lessee untuk menggunakan properti tertentu yang dimiliki oleh lessor selama periode waktu tertentu dengan membayar sejumlah uang (sewa) yang sudah ditentukan yang pada umumnya dilakukan secara periodik.”

Amin Widjaja Tunggal memberikan definisi leasing menurut *Financial Accounting Standar Board* (FASB-13) adalah “Suatu perjanjian penyediaan barang-barang modal yang digunakan untuk jangka waktu tertentu.”

Sewa guna usaha (*leasing*) secara umum adalah perjanjian antara *lessor* (perusahaan *leasing*) dengan *lessee* (nasabah) di mana pihak *lessor* menyediakan barang dengan hak penggunaan oleh *lessee* dengan imbalan pembayaran sewa untuk jangka waktu tertentu (Kasmir, 2011:274).

Menurut (Hariyani, 2011):

Leasing merupakan suatu alternatif baru yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mengatasi masalah kekurangan dana. Sumber pendanaan ini memiliki beberapa kelebihan, salah satunya adalah prosedur yang

ditawarkan relatif mudah dan fleksibel, sehingga memudahkan perusahaan untuk memperoleh barang modal.

Sedangkan menurut *The International Accounting Standar (IAS-17)* yang dikutip oleh Dahlan Siamat “Sewa guna usaha adalah suatu perjanjian dimana lessor menyediakan barang (asset) dengan hak penggunaan oleh lessee dengan imbalan pembayaran sewa untuk suatu jangka waktu tertentu.”

Menurut *The Equipment Leasing Association (ELA-UK)*:

“Sewa guna usaha adalah suatu kontrak antara lessor dengan lessee untuk penyewaan suatu jenis barang (asset) tertentu langsung dari pabrik atau agen penjual oleh lessee. Hak kepemilikan barang tetap berada pada lessor. Lessee memiliki hak pakai atas barang tersebut dengan membayar sewa dengan jumlah dan dengan jangka waktu yang telah ditentukan.”

Selanjutnya menurut Ikatan Akuntan Indonesia sesuai dengan pasal 1 SKB menteri keuangan, menteri perdagangan dan menteri perindustrian mendefinisikan:

“Leasing adalah setiap kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh suatu pembayaran-pembayaran secara berkala disertai dengan hak pilih (opsi) bagi perusahaan tersebut untuk membeli barang-barang modal yang bersangkutan atau memperpanjang jangka waktu leasing berdasarkan nilai sisa yang telah disepakati bersama.”

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan No. 1169/KMK.01/1991 tanggal 21 November 1991:

“Kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal, baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*finance lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk digunakan oleh *lessee* selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala.”

Finance lease adalah kegiatan sewa guna usaha di mana *lessee* pada akhir masa kontrak mempunyai hak opsi untuk membeli obyek sewa guna usaha berdasarkan nilai sisa yang disepakati. Sebaliknya *operating lease* tidak mempunyai hak opsi untuk membeli obyek sewa guna usaha”.

Sewa guna usaha (leasing) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik sewa guna usaha dengan hak opsi (*finance*

lease) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk digunakan oleh penyewa guna usaha (*lessee*) selama jangka waktu terpenuhi berdasarkan pembayaran secara angsuran. (Nasihin, 2012).

Lease adalah suatu perjanjian kontraktual antara lessor (pihak yang menyewakan) dan lessee (pihak penyewa)”. Lease memberikan hak kepada lessee untuk menggunakan aset tertentu. Lease memuat jangka waktu lease dan pembayaran sewa, kewajiban pajak, asuransi, dan pemeliharaan bisa berada pada pihak lessor atau lessee. (Kieso et al, 2008).

2.2.3.2 Unsur-Unsur Leasing

Berdasarkan definisi – definisi di atas, dapat disebutkan bahwa elemen – elemen dari suatu *leasing* adalah (Munir Fuadi, 1999 : 10) :

1. Suatu Pembiayaan Perusahaan

Awal mulanya *leasing* dimaksudkan sebagai usaha memberikan kemudahan pembiayaan kepada perusahaan tertentu yang memerlukannya. Tetapi dalam perkembangannya, *leasing* dapat juga diberikan kepada individu dengan peruntukkan barang yang belum tentu untuk kegiatan usaha.

2. Penyediaan Barang Modal

Biasanya oleh pihak supplier atas biaya dari *lessor*. Barang modal tersebut akan dipergunakan oleh *lessee* umumnya untuk kepentingan bisnisnya.

3. Keterbatasan Jangka Waktu

Apabila ada deal – deal yang tidak terbatas jangka waktunya, ini belumlah dapat dikatakan *leasing*, melainkan hanya sewa – menyewa biasa. Biasanya dalam kontrak *leasing* ditentukan untuk berapa tahun *leasing* tersebut dilakukan. Selanjutnya setelah jangka waktu tertentu tersebut berakhir, ditentukan pula bagaimana status kepemilikan barang tersebut.

4. Pembayaran Kembali Secara Berkala

Karena *lessor* telah membayar lunas harga barang modal kepada pihak penjual/*supplier*, maka adalah kewajiban *lessee* kemudian untuk mengangsur pembayaran kembali harga barang modal kepada *lessor*. Besarnya dan lamanya angsuran sesuai dengan kesepakatan yang telah dituangkan dalam kontrak *leasing*.

5. Hak Opsi untuk Membeli Barang Modal

Hak opsi yang dimiliki oleh *lessee* untuk membeli barang modal pada saat tertentu dengan syarat tertentu pula, juga merupakan salah satu unsur dari *leasing*. Artinya, di akhir masa *leasing* diberikan hak kepada *lessee* untuk apakah membeli barang modal tersebut dengan harga yang telah terlebih dahulu ditetapkan dalam kontrak *leasing* yang bersangkutan.

6. Nilai Sisa (Residu)

Merupakan besarnya jumlah uang yang harus dibayar kembali kepada *lessor* oleh *lessee* di akhir masa berlakunya *leasing* atau pada saat *lessee* mempunyai hak opsi. Nilai sisa biasanya sudah terlebih dahulu ditentukan bersama dalam kontrak *leasing*.

2.2.3.3 Pihak-Pihak dalam Leasing

Dalam setiap pola transaksi termasuk leasing didalamnya selalu melibatkan 4 (empat) pihak yang berkepentingan yaitu (Dyckman et al, 2001):

1. Lessor

Adalah perusahaan leasing atau pihak yang memberikan jasa pembiayaan kepada pihak *lessee* dalam bentuk barang modal. Lessor dalam finance lease bertujuan untuk mendapatkan kembali biaya yang telah dikeluarkan untuk membiayai penyediaan barang modal dengan mendapat keuntungan sedangkan operating lease, lessor bertujuan mendapatkan keuntungan dari penyediaan barang serta pemberian jasa-

jasa yang dikenakan dengan pemeliharaan serta pengoperasian barang modal tersebut.

2. Lessee

Adalah perusahaan atau pihak yang memperoleh pembiayaan dalam bentuk barang modal dari lessor. Lessee dalam finance lease bertujuan mendapatkan pembiayaan berupa barang atau peralatan dengan cara pembayaran angsuran atau berkala. Pada akhir kontrak, lessee memiliki hak opsi atas barang tersebut. Dalam operating lease, lessee dapat memenuhi peralatannya disamping tenaga operator dan perawatan alat tersebut tanpa resiko bagi lessor terhadap kerusakan.

3. Supplier

Adalah perusahaan atau pihak yang mengadakan atau menyediakan barang untuk dijual kepada lessee dengan pembayaran secara tunai lessor. Dalam mekanisme finance lease, supplier langsung menyerahkan barang kepada lessee tanpa melalui pihak lessor sebagai pihak yang merupakan pembiayaan. Sebaliknya, dalam operating lease, supplier menjual barangnya langsung kepada lessor dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, yaitu secara tunai atau berkala.

4. Bank

Dalam suatu perjanjian atau kontrak leasing, pihak bank atau kreditor tidak terlibat secara langsung dalam kontrak tersebut, namun pihak bank memegang peranan dalam hal penyediaan dana kepada lessor terutama dalam mekanisme *leverage lease*, dimana sumber dana pembiayaan lessor diperoleh melalui kredit bank.

Dari segi pandangan hukum, kegiatan sewa guna usaha memiliki 4 (empat) ciri yaitu :

- Pertama : Perjanjian antara lessor dan pihak lessee
- Kedua : berdasarkan perjanjian sewa guna usaha, lessor mengalihkan hak penggunaan barang kepada pihak lessee.

- Ketiga : lessee membayar kepada lessor uang sewa dan penggunaan barang (asset).
- Keempat : lessor mengembalikan barang tersebut kepada lessor pada akhir periode yang ditetapkan lebih dahulu dan jangka waktunya kurang dari umur ekonomis barang tersebut.

2.2.3.4 Jenis-jenis Leasing

Secara umum leasing dapat dibedakan menjadi dua kelompok utama, yaitu *financial lease* dan *operating lease*. Hal yang membedakan kedua kelompok ini dan perlu diperhatikan adalah hak kepemilikan secara hukum, cara pencatatan dalam akuntansi serta besarnya biaya rental (Munir Fuadi, 2002:16):

1. *Financial Lease*

Teknik pembayaran menurut finance lease ini, perusahaan leasing sebagai lessor adalah pihak yang membiayai penyediaan barang modal. Penyewa guna usaha (lessee) biasanya memilih barang modal yang dibutuhkan dan atas nama perusahaan leasing, sebagai pemilik barang modal tersebut, melakukan pemesanan, pemeriksaan serta pemeliharaan barang modal yang menjadi objek transaksi leasing. Selama masa leasing, lessee melakukan pembayaran sewa secara berkala dimana jumlah seluruhnya ditambah dengan dengan pembayaran nilai sisa (*residual value*). Kalau ada, akan mencakup pengembalian harga perolehan barang modal yang dibiayai serta bunganya, yang merupakan pendapatan perusahaan leasing.

Dari pengertian tersebut di atas dapat diambil kesimpulan bahwa finance lease atau kadang-kadang disebut *full-pay out leasing* adalah

suatu bentuk pembiayaan dengan cara kontrak antara lessor dengan lessee dimana :

- 1) Lessor sebagai pihak pemilik barang atas objek leasing yang dapat berupa barang bergerak yang memiliki umur maksimum sama dengan masa kegunaan ekonomis barang tersebut.
- 2) Lessee berkewajiban membayar kepada lessor secara periodik atau berkala sesuai dengan jumlah dan jangka waktu yang disetujui. Jumlah yang dibayar tersebut merupakan angsuran atau lessee payment yang terdiri atas biaya perolehan barang ditambah dengan semua biaya lainnya yang dikeluarkan lessor dan tingkat keuntungan atau spread yang diinginkan lessor.
- 3) Lessor dalam jangka waktu perjanjian yang disetujui tidak dapat secara sepihak mengakhiri masa kontrak atau pemakaian barang tersebut. Risiko ekonomis termasuk biaya pemeliharaan dan biaya lainnya yang berhubungan dengan barang yang di lease tersebut ditanggung oleh lessee.
- 4) Lessee pada akhir periode kontrak memiliki hak opsi membeli barang tersebut sesuai dengan nilai sisa atau *residual value* yang disepakati atau mengembalikan pada lessor atau memperpanjang masa lease sesuai dengan syarat-syarat yang disetujui bersama. Pembayaran berkala pada masa perpanjangan lease tersebut biasanya, jauh lebih rendah daripada angsuran sebelumnya.

2. *Operating Lease*

Leasing dalam bentuk ini, lessor sengaja membeli barang modal kepada lessee. Berbeda dengan finance lease, operating lease jumlah seluruh pembayaran berkala tidak mencakup jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang modal tersebut berikut harga barangnya. Perbedaan ini disebabkan perusahaan leasing mengharapkan keuntungan justru dari penjualan barang modal yang melalui beberapa kontrak leasing lainnya.

Operating lease atau kadang-kadang juga disebut dengan sewa guna usaha biasa adalah suatu perjanjian kontrak antara lessor dengan lessee dimana :

- 1) Lessor sebagai pemilik objek leasing kemudian menyerahkan kepada pihak lessee untuk digunakan dengan jangka waktu relatif lebih pendek daripada umur ekonomis barang modal tersebut.
- 2) Lessee atas penggunaan barang modal tersebut, membayar sejumlah sewa secara berkala kepada lessor yang jumlahnya tidak meliputi jumlah keseluruhan biaya perolehan barang tersebut beserta bunganya atau disebut juga *non full pay out lease*.
- 3) Lessor menanggung segala resiko ekonomis dan pemeliharaan atas barang-barang tersebut.
- 4) Lessee pada akhir kontrak harus mengembalikan objek lease pada lessor.
- 5) Lessee biasanya dapat membatalkan perjanjian kontrak leasing sewaktu-waktu atau disebut *cancellable*.

Perusahaan leasing dalam menjalankan kegiatan usahanya dapat digolongkan ke dalam 3 (tiga) kelompok yaitu :

1. Independent Leasing Company

Perusahaan leasing jenis ini mewakili sebagian dari industri leasing. Perusahaan leasing tipe ini berdiri sendiri atau independent dari supplier yang mungkin dapat sekaligus sebagai pihak produsen barang dan dalam memenuhi kebutuhan barang modal nasabahnya (lessee), perusahaan dapat membelinya dari berbagai supplier atau produsen kemudian di lease kepada pemakai. Lembaga keuangan yang terlibat dalam kegiatan usaha leasing, misalnya bank-bank dapat pula disebut sebagai lessor independent. Banyaknya lembaga keuangan yang bertindak sebagai lessor tidak hanya memberikan pembiayaan leasing kepada lessee tetapi juga memberikan pendanaan kepada perusahaan leasing. Disamping itu lessor independent dapat pula memberikan pembiayaan kepada supplier (*manufacture*) yang sering disebut dengan *vendor program*.

2. Capitive Lessor

Capitive Lessor akan tercipta apabila supplier atau produsen mendirikan perusahaan leasing sendiri untuk membiayai produk-produknya. Hal ini dapat terjadi apabila pihak supplier berpendapat bahwa dengan menyediakan pembiayaan leasing sendiri atau dapat meningkatkan kemampuan penjualan melebihi tingkat penjualan dengan menggunakan pembiayaan tradisional.

Capitive Lessor ini sering disebut dengan *two-party lessor*. Pihak pertama terdiri atas perusahaan induk dan anak perusahaan leasing (*subsidiary*) dan pihak kedua adalah lessee atau pemakai barang.

3. Lease Broker atau Packager

Bentuk akhir dari perusahaan leasing adalah lease broker atau packager. Broker leasing berfungsi mempertemukan calon lessee dengan pihak lessor yang membutuhkan suatu barang modal dengan cara leasing. Broker leasing biasanya tidak memiliki barang atau peralatan untuk menangani transaksi leasing untuk atas namanya. Disamping itu, perusahaan broker leasing memberikan satu atau lebih jasa-jasa dalam usaha leasing tergantung apa yang dibutuhkan dalam suatu transaksi leasing.

2.2.3.5 Manfaat Leasing

Dilihat dari sudut pandang *lessee*, keuntungan penggunaan jasa leasing adalah:

1. Leasing sebagai sumber dana.
2. Fleksibel. Dalam hal pemakaian peralatan yang sangat peka terhadap perubahan teknologi seperti komputer, menyewa dengan cara leasing adalah lebih baik daripada membeli.
3. Menahan pengaruh inflasi. Leasing melindungi lessee dari risiko penurunan nilai uang yang disebabkan oleh inflasi. Besarnya angsuran yang dibayar oleh lessee tetap sama, baik sebelum maupun setelah terjadinya inflasi.

Dilihat dari sudut pandang *lessor*, keuntungan leasing adalah:

1. Tingkat bunga yang lebih tinggi dibandingkan lembaga keuangan (bank) merupakan keuntungan *lessor*.
2. *Lessor* mempunyai hak secara hukum untuk menjual barang lease dan biasanya hal tersebut lebih mudah dan lebih cepat dilakukan dibandingkan penjualan lelang.
3. *Lessor* mempunyai posisi yang lebih baik dibandingkan kreditor jika usaha lessee mengalami kemacetan. Seandainya lessee tidak mampu memenuhi kewajiban dalam kontrak leasingnya. *Lessor* berhak untuk menarik kembali miliknya, karena secara hukum *lessor* masih dinyatakan sebagai pemilik barang tersebut.

2.2.3.6 Perbedaan Leasing dengan Perjanjian Lain

Leasing mempunyai perbedaan dengan perjanjian-perjanjian lainnya, yaitu (Abdulkadir Muhammad dan Rilda Murniati, 2000:208-209) :

1) *Leasing* dan Sewa – Menyewa

a. Subyek perjanjian

Pada sewa-menyewa, baik *Lessor* maupun *Lessee* tidak ada pembatasan status. Sedangkan pada *leasing*, *Lessor* dan *Lessee* harus berstatus perusahaan.

b. Obyek perjanjian

Pada sewa-menyewa, obyek perjanjian adalah segala jenis barang bergerak dan tidak bergerak, berbentuk apa saja dan digunakan untuk keperluan apa saja. Sedangkan pada *leasing*, obyek perjanjian adalah barang modal yang digunakan untuk menjalankan perusahaan.

c. Perbuatan perjanjian

Pada sewa-menyewa, perbuatannya dapat saja tidak ada kaitannya dengan kegiatan bisnis. Sedangkan pada *leasing* adalah kegiatan bisnis sebagai pembiayaan perusahaan dengan menyediakan barang modal.

d. Jangka waktu perjanjian

Pada sewa-menyewa, jangka waktu sewa tidak dipersoalkan (dapat terbatas maupun tidak terbatas). Sedangkan pada *leasing*, justru lebih diutamakan (terbatas).

e. Kedudukan pihak-pihak

Pada sewa-menyewa, *Lessor* berkedudukan sebagai pemilik barang, yang menyediakan barang obyek sewa. Sedangkan pada *leasing*, *Lessor* berkedudukan sebagai penyandang dana, barang modal disediakan oleh pihak ketiga (*Supplier*) atau oleh *Lessee* sendiri.

f. Dokumen Pendukung

Pada sewa-menyewa, dokumen pendukung lebih sederhana. Sedangkan pada *leasing* lebih rumit (*complicated*).

2) *Leasing* dengan Jual Beli

a. Pada jual beli, barang modal hanya diperoleh dari penjual dengan pembayaran dana yang sudah tersedia. Sedangkan pada *leasing*, barang modal diperoleh karena dibiayai oleh *Lessor*.

b. Pada jual beli, penjual tidak berkedudukan sebagai intermediasi. Sedangkan pada *leasing*, *Lessor* berkedudukan sebagai intermediasi keuangan.

c. Pada jual beli, yang diserahkan kepada pembeli adalah hak milik atas barang modal. Sedangkan pada *leasing*, yang diserahkan kepada *Lessee* adalah hak pakai atas barang modal.

d. Pada jual beli, barang modal menjadi milik pembeli setelah dilakukan *levering*. Sedangkan pada *leasing*, barang modal menjadi milik *Lessee* setelah menggunakan hak opsi. Pada jual beli dengan cicilan, hak milik atas barang modal beralih kepada pembeli pada saat diadakan transaksi. Sedangkan pada *leasing*, hak milik atas barang modal tetap pada *Lessor*.

3) *Leasing* dan Sewa Beli

a. Pada sewa beli, *Lessee* menjadi pemilik barang modal setelah angsuran terakhir dibayar lunas (masa kontrak berakhir). Sedangkan pada

leasing, *Lessee* menjadi pemilik barang modal hanya apabila hak opsinya digunakan pada akhir masa kontrak.

- b. Pada sewa beli, Lessor melakukan investasi dengan barang yang disewakan dan uang sewa sebagai keuntungannya. Sedangkan pada *leasing*, Lessor hanya membiayai perolehan barang modal untuk *Lessee*.
- c. Pada sewa beli, transaksi sewa beli bukan kegiatan lembaga pembiayaan. Sedangkan pada *leasing*, transaksi *leasing* adalah kegiatan usaha pembiayaan yang dilakukan oleh perusahaan pembiayaan.

2.3 Hubungan antara variabel

Pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain sehingga menimbulkan piutang bagi perusahaan pembiayaan. Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari pembiayaan yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume pembiayaan. Akibatnya semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.