

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Review Hasil Penelitian Terdahulu

Penulis mengambil referensi dari Jurnal Kesehatan Masyarakat Nasional yang berjudul “Analisis Pengelolaan Piutang Pasien Jaminan Kesehatan Daerah Di RSUP Dr. Kariadi Semarang Tahun 2012” penulis Sri Purwaningsih TR dan Adang Bachtiar (2012) yang diterbitkan oleh Puslitbang Farmasi, Badan Litbang Kesehatan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengelolaan piutang pasien jaminan kesehatan daerah di RSUP Dr. Kariadi Semarang tahun 2012. Metode penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan penelitian yang membicarakan beberapa kemungkinan untuk memecahkan masalah. Jenis penelitian bersifat deskriptif bertujuan memberikan gambaran pengelolaan piutang pasien jamkesda. Berdasarkan data piutang Jamkesda RSUP Dr. Kariadi Semarang per 31 Desember 2012 diketahui bahwa saldo piutang Jamkesda selama 3 tahun terakhir mengalami peningkatan yang disebabkan karena adanya transaksi piutang Jamkesda. Rata-rata pembayaran klaim oleh Dinas Kesehatan selama 3 tahun terakhir adalah 93,75 % di atas satu bulan dari pengiriman tagihan. Pada dasarnya, permasalahan pengelolaan piutang terletak pada masalah waktu dan siklus piutang yang dilaksanakan pada suatu institusi. Keterlambatan pembayaran dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal antara lain dari input yang melakukan proses pada pengelolaan piutang. Sedang faktor eksternal adalah pihak penjamin atau pasien dan keluarga pasien. Pada akhir penelitian disarankan penambahan SDM sesuai penghitungan analisis beban kerja, evaluasi dan monitoring perjanjian kerja sama, melengkapi seluruh prosedur kerja dan membuat sistem informasi piutang yang handal.

Kemudian penulis juga menggunakan referensi dari jurnal Bisnis, Manajemen dan Ekonomi yang berjudul “Manajemen Piutang Rumah Sakit”

penulis Islahuzzaman (2005) yang diterbitkan oleh Fakultas Bisnis dan Manajemen Universitas Widyatama. Dalam jurnal tersebut dijelaskan bahwa manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi rumah sakit yang memperoleh pendapatan jasanya dengan angsuran. Manajemen piutang menyangkut :

1. Masalah perencanaan dan pengendalian jumlah piutang
2. Pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang
3. Evaluasi terhadap kebijakan angsuran yang dijalankan oleh rumah sakit

Membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh rumah sakit merupakan hal yang sangat penting. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan, berarti cara pengumpulan piutang kurang efisien. Ini berarti banyak para pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh rumah sakit. Jumlah piutang yang dimiliki rumah sakit, disamping ditentukan oleh pendapatan hasil penjualan jasa pelayanan rumah sakit, persyaratan penjualan jasa dan standar kredit, juga dipengaruhi oleh manajemen (pengumpulan) piutangnya. Pencatatan piutang yang tidak baik, karyawan yang kurang, merupakan faktor yang dapat menyebabkan mengapa rata-rata piutang meningkat dan membuat perputaran piutang lebih rendah dari standar persyaratan penjualan jasa rumah sakit.

Kemudian penulis juga menggunakan referensi dari jurnal Manajemen Pelayanan Kesehatan yang berjudul “Analisis Piutang Pasien Rawat Inap di Rumah Sakit Bethesda Yogyakarta” penulis Sugianto dan Johny Setiawan yang diterbitkan oleh Magister Manajemen Rumah Sakit Universitas Gadjah Mada Yogyakarta. Dalam jurnal tersebut dijelaskan bahwa piutang tak tertagih merupakan salah satu dalam masalah pengelolaan keuangan rumah sakit. Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang hubungan antara *Length of Stay* kelas rawat inap, jenis pelayanan, dan keikutsertaan Askes dengan piutang pasien rawat inap. Dimana manfaat penelitian ini adalah memberikan masukan bagi pengelola keuangan rumah sakit yang

dapat digunakan membuat strategi pengelolaan piutang tak tertagih pada masa yang akan datang. Selama tahun 1994 dan 1995 terdapat 369 pasien rawat inap di RS. Bethesda dengan saldo piutang tak tertagih sebesar Rp 241.604.238. Karakteristik piutang yang paling besar adalah piutang diantara Rp 1.000.000 – Rp 2.499.999 sejumlah 38%, sedangkan piutang > Rp 5.000.000 sejumlah 5,4%. Lebih dari 50% total piutang pasien rawat inap sejumlah Rp 241.604.238 berasal dari piutang kurang dari Rp 2.500.000. Sejumlah 369 pasien rawat inap dengan piutang yang menggunakan fasilitas Askes sebanyak 11 orang (2,9%) dengan besar piutang Rp 2.981.350 dan pasien non Askes sebanyak 358 orang (97,1% dengan besar piutang sebesar Rp 239.524.883. Mekanisme pembayaran yang dilakukan oleh pasien rawat inap adalah pembayaran berdasarkan pelayanan yang masih dominan bila dibandingkan dengan pembayaran melalui asuransi kesehatan. Pasien Askes yang mempunyai piutang dikarenakan pembiayaan rawat inap yang ditanggung oleh pihak ketiga sangat kecil dan kebanyakan pasien memilih kelas perawatan yang lebih tinggi dari yang telah ditetapkan oleh pihak ketiga.

Referensi lain yang penulis gunakan yaitu sebuah jurnal berbahasa inggris yaitu *South Asian Journal of Marketing & Management Research* berjudul “*An Analysis Of Cash and Receivables Management*” penulis A. Palani dan P. Raja (2012) yang diterbitkan oleh *South Asian Academic Research Journal*. Dalam jurnal tersebut dijelaskan bahwa “*Money which is owed to a company by a customer for products and services provided on credit. This is treated as a current asset on a balance sheet. A specific sale is generally only treated as an account receivable after the customer is sent an invoice. In order to effect early conversion of these receivables to cash and minimize credit losses, each campus must maintain a diligent program for managing receivables. The management function consists of granting credit, billing accounts, effecting collection, analyzing outstanding accounts (aging), and providing for bad debts. Accounts receivable is one of a sequence of financial accounting transactions dealing with the billing of a customer for goods and services he/she has considered. In most business entities this is*

usually done by generating a statement and mailing or automatically delivering it to the customer, who in turn must pay it within a recognized time-frame called "creditor expense terms". Account receivables are classified as existing assets assuming that they are due within one year. To documentation a journal entry for a sale on account, one must debit a receivable and credit a revenue account. When the customer pays off their accounts, one debits cash and credits the receivable in the journal entry. The ending balance on the trial balance sheet for accounts receivable is always debit.

Terjemah dari jurnal tersebut yaitu “ Piutang adalah uang yang dimiliki perusahaan yang berada pada seorang pelanggan untuk produk dan layanan yang dibeli secara kredit. Hal ini diperlakukan sebagai aset lancar pada neraca. Sebuah penjualan tertentu umumnya hanya diperlakukan sebagai piutang setelah pelanggan dikirim faktur. Dalam rangka untuk mengelola sistem awal piutang tersebut untuk kas dan meminimalkan kerugian kredit, setiap perusahaan harus rajin untuk mengelola piutang dengan baik. Fungsi manajemen piutang terdiri dari pemberian kredit, rekening penagihan, pengumpulan piutang, analisis piutang yang belum tertagih (umur piutang), dan menghindari kredit macet. Piutang merupakan salah satu dari urutan transaksi akuntansi keuangan yang berurusan dengan penagihan pelanggan untuk barang dan jasa. Dalam kebanyakan badan usaha, biasanya dilakukan dengan membuat pernyataan dan surat atau secara otomatis memberikan kredit kepada pelanggan, yang pada gilirannya harus membayar dalam waktu yang telah ditetapkan kerangka waktu yang disebut "jatuh tempo kredit". Piutang usaha diklasifikasikan sebagai aset yang ada dengan asumsi bahwa piutang akan diterima dalam satu tahun. Untuk dokumentasi jurnal untuk penjualan kredit, seseorang harus mendebit piutang dan mengkredit rekening pendapatan. Ketika pelanggan membayar piutang mereka, maka perusahaan mendebet kas dan mengkredit piutang dalam jurnal. Saldo akhir pada lembar neraca saldo piutang selalu debit.

Referensi lain yang penulis gunakan yaitu sebuah jurnal berbahasa Inggris yaitu *International Journal of Business and Management* yang berjudul “*An Analysis of the Construction of Total Risk Management Mechanism for Enterprises Accounts Receivable*” penulis Enzhu Li (2008) . Dalam jurnal tersebut dijelaskan bahwa “ *The accounts receivable that exist in enterprises operational activities will slow down the turnover of capitals and cause risks of bad debts, what will block the normal circulation of cash and restrain enterprises healthy and orderly development. Therefore, it is vital enterprises to emphasize on the risk management and risk defense of accounts receivable. By theoretical analysis, this paper makes comprehensive and systematic analysis on the problems that exist in the risk management of accounts receivable and the relevant reasons. For the problems, this paper puts forward a brand-new idea of total risk management and discusses this idea in detail. So, this paper may serve as a valuable reference for risk management of accounts receivable. In order to pursue high profits, enterprises usually enlarge sales by account sales that can help to increase income and profits. However, the more the accounts receivable, the higher the risks for enterprises are. The risk management of accounts receivable aims at achieving an optimal unity of the risks and profits of accounts receivable, realizing the maximization of total effect. To construct a risk management mechanism for accounts receivable and apply total risk management to accounts receivable can help enterprises decrease risks, guarantee the safety of business, expedite the turnover of capital, improve the utility efficiency of capital, and realize the benefit goals, with the precondition of ensuring certain profits. In a word, enterprises should take the management of accounts receivable as a long-term and systematic task. Enterprises must set up a modern marketing concept, enhance the construction, management, and supervision of credit system, and carry out all measures thoroughly, by which enterprises can control the accounts receivable under a rational level and gaining more profits*”.

Terjemah dari jurnal tersebut yaitu “Piutang yang ada di perusahaan merupakan kegiatan operasional yang akan memperlambat perputaran modal dan menyebabkan risiko kredit macet, hal itu akan memblokir sirkulasi normal kas dan menahan perkembangan usaha yang sehat dan tertib. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan penting untuk menekankan pada manajemen risiko piutang dan pertahanan risiko piutang. Dengan analisis teoritis, penelitian ini membuat analisis yang komprehensif dan sistematis terhadap masalah yang ada dalam pengelolaan risiko piutang dan alasan yang relevan. Untuk itu penelitian ini mengedepankan ide baru dari manajemen risiko total dan membahas ide ini secara rinci . Jadi penelitian ini dapat menjadi referensi berharga bagi manajemen risiko piutang. Dalam rangka untuk mengejar keuntungan yang tinggi, perusahaan biasanya memperbesar penjualan dengan penjualan kredit yang dapat membantu untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan. Namun semakin tinggi piutang maka semakin tinggi pula risiko piutang untuk perusahaan. Manajemen risiko piutang bertujuan untuk mencapai kesatuan optimal risiko dan keuntungan dari piutang serta untuk membangun mekanisme manajemen risiko piutang dan menerapkan manajemen risiko total piutang yang dapat membantu perusahaan mengurangi risiko tidak tertagihnya piutang, menjamin keamanan bisnis, mempercepat perputaran modal, meningkatkan efisiensi penggunaan modal, dan menyadari tujuan manfaat, dengan prasyarat untuk menjamin keuntungan tertentu. Dengan kata lain, perusahaan harus mengambil manajemen piutang sebagai jangka panjang dan tugas sistematis. Perusahaan harus menyiapkan sebuah konsep pemasaran modern , meningkatkan pembangunan , manajemen , dan pengawasan sistem kredit, dan melaksanakan semua tindakan secara menyeluruh, di mana perusahaan dapat mengontrol piutang di bawah tingkat rasional dan mendapatkan keuntungan lebih “.

Beberapa referensi tersebut akan penulis gunakan sebagai bahan acuan dalam penelitian penulis dan akan penulis kembangkan.

2.2 Rumah Sakit

2.2.1 Pengertian Rumah Sakit

Rumah Sakit adalah suatu organisasi yang melalui tenaga medis profesional yang terorganisir serta sarana kedokteran yang permanen menyelenggarakan pelayanan kedokteran, asuhan keperawatan yang berkesinambungan, diagnosis serta pengobatan penyakit yang diderita oleh pasien.

Sedangkan menurut UU No. 44 Tahun 2009 tentang rumah sakit, yang dimaksudkan dengan rumah sakit adalah institusi pelayanan kesehatan yang menyelenggarakan pelayanan kesehatan perorangan secara paripurna yang menyediakan pelayanan rawat inap, rawat jalan dan gawat darurat.

2.2.2 Fungsi Rumah Sakit

Berdasarkan UU No. 44 Tahun 2009 tentang rumah sakit, maka fungsi Rumah Sakit adalah:

- a. Menyelenggarakan pelayanan pengobatan dan pemulihan kesehatan sesuai dengan standar pelayanan rumah sakit.
- b. Pemeliharaan dan peningkatan kesehatan perorangan melalui pelayanan kesehatan yang paripurna tingkat kedua dan ketiga sesuai kebutuhan medis
- c. Penyelenggaraan pendidikan dan pelatihan sumber daya manusia dalam rangka peningkatan kemampuan dalam pemberian pelayanan kesehatan.
- d. Penyelenggaraan penelitian dan pengembangan serta penapisan teknologi bidang kesehatan dalam rangka peningkatan pelayanan kesehatan dengan memperhatikan etika ilmu pengetahuan bidang kesehatan.

2.3 Sistem

2.3.1 Pengertian Sistem

Sistem merupakan bagian yang sangat penting dalam sebuah perusahaan, karena sistem dapat menentukan berkembang atau tidaknya suatu perusahaan. Untuk mempertahankan perusahaan dan mencapai tujuan yang ingin dicapai, setiap perusahaan membutuhkan penyediaan informasi yang cukup. Dengan kata lain berkembang atau tidaknya perusahaan tergantung pada sistem yang digunakan.

Terdapat beberapa definisi / pengertian mengenai sistem yang dikemukakan oleh para ahli, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Menurut Mulyadi (2008:2) dalam bukunya Sistem Akuntansi, menyatakan bahwa “Pada dasarnya sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan bersama”.
2. Pengertian sistem menurut Andri Kristanto (2008:11) dalam buku Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya, Sistem merupakan jaringan kerja dari prosedur – prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama–sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu.

Berdasarkan uraian definisi atau pengertian sistem diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa suatu sistem pada dasarnya adalah kumpulan unsur-unsur yang berhubungan erat dengan yang lainnya dan saling bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.

2.3.2 Karakteristik Sistem

Menurut Jogiyanto (2005:3) dalam bukunya Analisis dan Desain Sistem Informasi, bahwa suatu sistem mempunyai karakteristik atau sifat – sifat tertentu, yaitu memiliki komponen – komponen (*Components*), batas sistem (*Boundary*), lingkungan sistem (*Environment*), penghubung (*Interface*),

masukan (*Input*), keluaran (*Output*), pengolah (*Process*), dan sasaran (*Objective*), dan tujuan (*Goal*).

1. Komponen sistem (*Components*)

Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, yang artinya saling bekerja sama membentuk satu kesatuan. Komponen sistem atau elemen –elemen sistem dapat berupa suatu subsistem atau bagian – bagian dari sistem. Setiap subsistem mempunyai sifat – sifat dari sistem untuk menjalankan suatu fungsi tertentu dan mempengaruhi suatu sistem secara keseluruhan.

2. Batas Sistem (*Boundary*)

Batas sistem merupakan daerah yang membatasi antara suatu sistem dengan sistem yang lain atau dengan lingkungan luarnya. Batas sistem ini memungkinkan suatu sistem di pandang sebagai satu kesatuan. Batas suatu sistem menunjukkan ruang lingkup dari sistem tersebut.

3. Lingkungan Sistem (*Environment*)

Lingkungan luar dari sistem adalah apapun diluar batas dari sistem yang mempengaruhi operasi sistem. Lingkungan luar sistem dapat bersifat menguntungkan (harus dijaga dan merupakan energi dari sistem) dan dapat bersifat merugikan (harus ditahan dan dikendalikan).

4. Penghubung (*Interface*)

Merupakan media penghubung antar subsistem, yang memungkinkan sumber-sumber daya mengalir dari satu subsistem ke subsistem lainnya. Keluaran (output) dari satu subsistem akan menjadi masukan (input) untuk subsistem lainnya melalui penghubung disamping sebagai penghubung untuk mengintegrasikan subsistem-subsistem menjadi satu kesatuan.

5. Masukan Sistem (*Input*)

Masukan (input) adalah energi yang dimasukkan ke dalam sistem. Masukan dapat berupa masukan perawatan (maintenance input) dan masukan sinyal (signal input). Maintenance input adalah energi yang masukan supaya sistem tersebut dapat beroperasi. Signal input adalah energi yang diproses untuk didapatkan keluaran.

6. Keluaran Sistem (*Output*)

Keluaran adalah hasil dari energi yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna dan sisa pembuangan. Keluaran dapat merupakan masukan subsistem yang lain atau kepada supersistem.

7. Pengolah Sistem

Suatu sistem dapat mempunyai bagian pengolah yang akan merubah masukan menjadi keluaran.

8. Sasaran Sistem

Suatu sistem pasti mempunyai tujuan (*goal*) atau sasaran (*objective*). Kalau suatu sistem tidak mempunyai sasaran, maka operasi sistem tidak akan ada gunanya Suatu sistem dikatakan berhasil bila mengenai sasaran atau tujuan.

2.4 Sistem Akuntansi

2.4.1 Pengertian Sistem Akuntansi

Mulyadi (2008:3) didalam bukunya Sistem Akuntansi menyatakan bahwa : “Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”. Kemudian menurut Stettler seperti yang telah diterjemahkan oleh Zaki Baridwan (2007:4) pada bukunya Sistem Akuntansi Prosedur dan Metode, sistem akuntansi yaitu ” Formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur-prosedur dan alat-alat untuk mengelola data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis dan tujuan untuk menghasilkan umpan balik dalam bentuk laporan-laporan yang diperlukan oleh manajemen untuk mengawasi usahanya, dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur dan lembaga-lembaga pemerintahan untuk menilai hasil operasi ”.

Sedangkan tujuan umum pengembangan sistem akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.

2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang ada, baik mengenai mutu, ketetapan penyajian, maupun struktur informasinya.
3. Untuk memperbaiki tingkat keandalan (*Reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
4. Untuk mengurangi biaya dalam penyelenggaraan catatan akuntansi

Sistem akuntansi merupakan sub sistem informasi manajemen yang mengelola data keuangan, untuk memenuhi kebutuhan pemakai intern maupun pemakai ekstern.

2.4.2 Unsur Sistem Akuntansi

Unsur suatu sistem akuntansi adalah formulir, catatan yang terdiri dari jurnal, buku besar dan buku pembantu, serta laporan. Uraian dari unsur sistem akuntansi tersebut, yaitu :

a. Formulir

Formulir merupakan dokumen untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering disebut dengan istilah dokumen.

b. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan dan meringkas data keuangan dan data lainnya

c. Buku Besar

Buku besar (*General Ledger*) terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal.

d. Buku Pembantu

Buku pembantu (*Subsidiary Ledger*) ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar.

e. Laporan

Laporan berisi informasi yang merupakan keluaran sistem akuntansi

2.4.3 Tujuan Sistem Akuntansi

Terdapat beberapa tujuan dari sistem akuntansi, yaitu :

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasi informasinya.
3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki kendala dalam informasi akuntansi serta untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan harta perusahaan.
4. Untuk mengurangi biaya penyelenggaraan catatan akuntansi. Sistem akuntansi merupakan sub sistem informasi manajemen yang mengelola data untuk memenuhi pemakai *intern* maupun pemakai *ekstern*.

2.5 Piutang

2.5.1 Pengertian Piutang

Piutang secara umum dapat didefinisikan sebagai tagihan yang timbul atas penjualan barang atau jasa secara kredit dengan jangka waktu yang telah ditentukan sebagai akibat adanya penjualan kredit. Istilah piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan dan organisasi lainnya. Berbagai definisi piutang diantaranya sebagai berikut :

1. Menurut M. Munandar (2006:77) dalam bukunya *Pokok-pokok Intermediate Accounting*, mendefinisikan piutang sebagai tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah jatuh tempo.
2. Menurut Zaki Baridwan (2004:123) dalam bukunya *Intermediate Accounting*, piutang atau tagihan adalah “Klaim perusahaan atas uang, barang-barang atau jasa-jasa terhadap pihak-pihak lain”.

3. Pengertian piutang menurut Slamet Sugiri (2009:43) dalam buku Akuntansi Pengantar, piutang adalah tagihan baik kepada individu-individu maupun kepada perusahaan lain yang akan diterima dalam bentuk kas.

Prinsip-prinsip akuntansi piutang usaha menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 16 (IAI:2007) adalah :

- a. Piutang usaha disajikan dalam neraca sebesar netto, yaitu piutang usaha dikurangi penyisihan kerugian piutang
- b. Metode penyisihan kerugian piutang usaha harus dijelaskan secukupnya
- c. Piutang usaha disajikan terpisah dengan piutang lain-lain
- d. Piutang usaha yang bersaldo kredit disajikan sebagai kewajiban lancar dalam akun uang muka penjualan
- e. Piutang usaha yang dijadikan jaminan harus dijelaskan

2.5.2 Sistem Akuntansi Piutang

Pengertian sistem akuntansi piutang menurut Mulyadi (2008:16) dalam buku Sistem Akuntansi, yaitu sistem yang dirancang untuk mencatat transaksi terjadinya piutang dan berkurangnya piutang. Terjadinya piutang berasal dari transaksi penjualan kredit dan berkurangnya piutang berasal dari retur penjualan dan penerimaan kas dari piutang.

Informasi-informasi yang dibutuhkan oleh manajemen mengenai piutang, yaitu saldo piutang pada saat tertentu kepada setiap debitur, riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh setiap debitur, umur piutang kepada setiap debitur pada saat tertentu. Sedangkan organisasi yang terlibat dalam sistem piutang adalah fungsi akuntansi, untuk melakukan pencatatan piutang. Tugas-tugas fungsi akuntansi dalam hubungannya dengan pencatatan piutang yaitu menyelenggarakan catatan piutang kepada setiap debitur, menghasilkan pernyataan piutang secara periodik dan mengirimkannya kepada debitur dan menyelenggarakan catatan riwayat kredit setiap debitur untuk memudahkan penyediaan data.

2.5.3 Klasifikasi Piutang

Piutang merupakan jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang diklasifikasikan menjadi :

1. Piutang Usaha

Transaksi yang paling umum menciptakan piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Piutang dicatat dengan mendebit akun piutang usaha dan mengkredit akun penjualan. Piutang usaha normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relative pendek antara 30 atau 60 hari.

2. Wesel Tagih

Wesel tagih yaitu jumlah yang terhutang bagi pelanggan disaat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Wesel tagih diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar sepanjang wesel tersebut diperkirakan akan tertagih dalam jangka waktu setahun.

3. Piutang Lain-lain

Piutang lain-lain disajikan secara terpisah dengan piutang usaha dalam neraca. Piutang lain-lain meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang karyawan.

4. Piutang Bunga

Piutang bunga yaitu piutang yang timbul karena masih harus menerima bunga akibat menyimpan uang dibank, memiliki investasi dalam bentuk obligasi perusahaan lain, meminjamkan uang pada perusahaan lain.

5. Piutang Deviden

Piutang deviden adalah hak menerima pembayaran deviden akibat memiliki investasi. Piutang deviden muncul pada saat perusahaan emiten mengumumkan akan membagikan deviden berdasarkan kinerja usaha pada tahun tertentu.

6. Piutang pajak

Piutang pajak adalah hak menerima pengembalian kelebihan membayar pajak pada kas Negara.

2.5.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Piutang merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2010:85) dalam bukunya Dasar-dasar Pembelian sebagai berikut :

a. Volume Penjualan Kredit

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

b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

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

c. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

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

d. Kebijakanaksanaan Dalam Mengumpulkan Piutang

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

e. Kebiasaan Membayar Dari Para Langgan

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

2.5.5 Perputaran Piutang

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

Menurut Drs. S. Munawir (2004:75) dalam buku Analisa Laporan Keuangan memberikan keterangan bahwa posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang

tersebut (*Turn Over Receivable*), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (netto) dengan piutang rata-rata.

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (2008:90) dalam buku Dasar-dasar Pembelian, menyatakan bahwa tingkat perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dapat diketahui dengan membagi jumlah credit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*Average Receivable*).

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

2.5.6 Penilaian Piutang

Piutang termasuk dalam komponen aktiva lancar. Dalam hubungannya dengan penyajian piutang didalam neraca digunakan dasar pengukuran Nilai Realisasi / Penyelesaian (*Realizable / Settlement Value*). Dasar pengukuran ini mengatur bahwa rekening piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih.

Karena neraca itu disusun setiap akhir periode maka setiap akhir tahun perlu dihitung jumlah kerugian piutang. Kerugian dibebankan kepada periode yang bersangkutan sehingga dapat dihubungkan antara kerugian piutang dengan penjualan-penjualan yang mengakibatkan timbulnya piutang tersebut. Terdapat dua cara dalam mengakui kerugian piutang yaitu :

1. Metode Cadangan / Metode Penghapusan Tidak Langsung (*Allowance Method*)

Dengan metode ini, piutang tidak tertagih ditentukan setiap akhir periode akuntansi. Metode ini mencatat pengumpulannkerugian piutang yang didasarkan pada taksiran tertentu atas jumlah piutang tak tertagih. Agar tujuan penandingan antara biaya dan pendapatan tercapai, kerugian piutang tak tertagih harus ditentukan secara periodik.

Ada dua dasar yang dapat digunakan untuk menentukan jumlah kerugian piutang yaitu :

a. Jumlah penjualan

Apabila kerugian piutang itu dihubungkan dengan proses pengukuran laba yang teliti maka dasar perhitungan kerugian piutang adalah jumlah penjualan (pendekatan pendapatan & biaya). Kerugian piutang dihitung dengan cara mengalikan persentase tertentu dengan jumlah penjualan periode tersebut.

$$\text{Penyisihan piutang tak tertagih} = \% \times \text{penjualan kredit}$$

Persentase kerugian piutang dihitung dari perbandingan piutang yang dihapus dengan jumlah penjualan tahun-tahun lalu kemudian disesuaikan dengan keadaan tahun yang bersangkutan. Taksiran kerugian piutang ini dibebankan ke rekening kerugian piutang dan kreditnya rekening cadangan kerugian piutang. Dan apabila piutang tersebut sudah dipastikan tidak dapat ditagih kembali maka perusahaan akan membebankan cadangan kerugian piutang pada piutang usaha.

b. Saldo Piutang

Apabila saldo piutang digunakan sebagai dasar perhitungan kerugian piutang, maka arahnya adalah menilai aktiva dengan teliti (pendekatan aktiva).

2. Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write-Off Method*)

Metode ini merupakan metode yang sangat sederhana, dan lebih didasarkan kepada suatu kenyataan daripada suatu taksiran. Pencatatan terhadap piutang tak tertagih dilakukan pada saat piutang tersebut diketahui secara pasti tidak tertagih.

2.5.7 Umur Piutang

Salah satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan menerapkan prosentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi, misalnya akhir bulan atau

akhir tahun, dibuat daftar piutang. Ini adalah rincian saldo piutang menurut nama pelanggan pada suatu saat tertentu. Agar dapat diketahui berapa lama piutang suatu pelanggan telah berlalu, daftar piutang biasanya dikelompokkan menurut umur. Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang. Biasanya umur piutang dikelompokkan menurut jumlah hari tertentu. Saldo piutang untuk satu pelanggan mungkin termasuk dalam satu atau lebih kelompok umur piutang.

Umur piutang sering digunakan dalam praktek. Umur piutang ini mengindikasikan akun mana yang memerlukan perhatian khusus dengan memperlihatkan umur piutang usaha. Umur piutang biasanya tidak disusun untuk menentukan beban piutang tak tertagih, tetapi sebagai alat pengendalian untuk menentukan komposisi piutang dan mengidentifikasi piutang yang diragukan.

Jumlah kerugian piutang yang dihitung dengan cara analisis umur piutang ini sudah mempertimbangkan saldo rekening cadangan kerugian piutang merupakan jumlah kerugian piutang. Bila perusahaan menetapkan syarat waktu penjualan kredit 20 hari, maka hanya sebesar 50% dari nilai piutang yang tidak bermasalah. Sebaliknya piutang yang berumur lebih dari 21 hari sampai dengan lebih dari 60 hari yang berjumlah 50% maka dikatakan bahwa perusahaan tersebut mengalami masalah yang serius dengan pelanggannya.

Dengan menggunakan umur piutang, perusahaan dapat mengetahui posisi piutang pada periode tertentu sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat serta untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan

2.6 Akuntansi Piutang Rumah Sakit

Manajemen piutang merupakan salah satu dari manajemen keuangan yang mempunyai peranan penting bagi suatu rumah sakit, karena banyak

rumah sakit dalam meningkatkan pendapatannya melakukan ikatan kerjasama dengan pihak ketiga dalam memberikan pelayanan kepada pasien yang menjadi tanggungannya, sehingga akan menjadi piutang bagi rumah sakit tersebut.

2.6.1 Definisi Piutang Rumah Sakit

Menurut Perhimpunan Rumah Sakit Seluruh Indonesia (PERSI) (2004:28), dalam buku Pedoman Akuntansi Rumah Sakit Non-Pemerintah, piutang menurut sumber terjadinya dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu piutang pelayanan dan piutang lain-lain. Piutang pelayanan adalah piutang yang timbul karena penyerahan pelayanan (jasa) dalam rangka kegiatan entitas rumah sakit, seperti piutang kepada pasien rawat inap, rawat jalan dan penunjang medis. Sedangkan piutang lain-lain adalah piutang yang timbul di luar kegiatan pelayanan medis, yang jumlahnya tidak material, seperti piutang karyawan.

Piutang merupakan hak yang muncul dari penyerahan pelayanan jasa atau penyerahan uang, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara entitas rumah sakit dan pihak lain, yang mewajibkan pihak lain tersebut untuk melunasi pembayaran atas jasa yang telah diterimanya atau utangnya setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan. Piutang pelayanan diakui pada saat pelayanan medis telah diberikan tetapi belum menerima pembayaran dari pengguna jasa yang bersangkutan. Salah satu hal yang spesifik pada industry kesehatan yaitu rumah sakit adalah bahwa piutang pasien (*Patient Account Receivable*) merupakan bagian terbesar dari kekayaan lancar (*Current Assets*). Karenanya pengelolaan piutang pasien dengan penjamin pihak ketiga merupakan hal yang penting dalam operasional rumah sakit.

Transaksi piutang memiliki empat karakteristik, sebagai berikut :

- (1) Adanya pemberian pelayanan atau penyerahan uang;
- (2) Persetujuan atau kesepakatan berutang;
- (3) Jangka waktu tertentu; dan

(4) Jaminan.

Jenis piutang pada entitas rumah sakit dikelompokkan menjadi :

- (1) Piutang pelayanan, antara lain :
 - (a) Piutang Umum/Perorangan
 - (b) Piutang Jaminan :
 - Piutang Jaminan Sosial
 - Piutang Jaminan Perusahaan
 - Piutang Jaminan Asuransi
 - Piutang Jaminan Lainnya;
- (2) Piutang Pelayanan Lainnya.
- (3) Piutang lain-lain, antara lain :
 - (a) Piutang pegawai/karyawan;
 - (b) Piutang sewa; dan
 - (c) Piutang Lainnya.

2.6.2 Perlakuan Akuntansi Piutang Rumah Sakit

Menurut Perhimpunan Rumah Sakit Seluruh Indonesia (PERSI) (2004:29) dalam buku Pedoman Akuntansi Rumah Sakit Non-Pemerintah, pengakuan dan pengukuran piutang pada entitas rumah sakit, yaitu :

1. Piutang pelayanan diakui pada saat pelayanan jasa medis telah selesai diberikan kepada pasien
2. Piutang lain-lain diakui pada saat jasa sewa telah diberikan kepada penyewa atau uang pinjaman telah diberikan kepada karyawan / direksi.
3. Penyisihan kerugian piutang dapat dibentuk dengan menggunakan salah satu dari dua metode berikut :
 - a. Sebesar nilai piutang yang diperkrakan tidak dapat ditagih berdasarkan daftar umur piutang (jenis pengelompokan umur piutang dan persentase besarnya penyisihan disesuaikan dengan karakter resiko kolektibilitas entitas rumah sakit), atau
 - b. Sebesar estimasi dari persentase tertentu dari piutang pelayanan yang terjadi pada periode berjalan.

4. Piutang berkurang pada saat pembayaran diterima atau dihapuskan
5. Piutang tidak tertagih dihapus bukukan berdasarkan ketentuan disetiap entitas rumah sakit.
6. Apabila piutang yang dihapuskan lebih besar dari penyisihan kerugian piutang yang disisihkan maka selisihnya diakui sebagai beban penyisihan kerugian pada periode yang bersangkutan dan sebaliknya
7. Apabila terjadi pembayaran setelah piutang dihapus bukukan maka diakui sebagai penyisihan kerugian piutang.

Sedangkan untuk penyajian piutang pada entitas rumah sakit disajikan sebagai berikut :

1. Piutang disajikan pada kelompok pos aktiva lancar dalam laporan posisi keuangan.
2. Piutang pelayanan dan piutang lain-lain disajikan pada pos yang terpisah.
3. Piutang disajikan sebesar jumlah netto, yakni jumlah seluruh tagihan setelah dikurangi dengan penyisihan kerugian piutang.

2.6.3 Perputaran Piutang Rumah Sakit

Menurut buku Pedoman Akuntansi BLU Rumah Sakit (2010 : 157), perputaran piutang adalah data penjualan yang berupa total pendapatan dibagi dengan piutang rata-rata digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

Dengan menggunakan perputaran piutang dapat pula dihitung waktu rata-rata pengumpulan piutang tersebut, yaitu dengan cara membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang.

$$\text{Rata-rata Pengumpulan piutang} = \frac{365 \text{ Hari}}{\text{Perputaran Piutang}}$$

2.7 Manajemen Pengelolaan Piutang

2.7.1 Tujuan Manajemen Pengelolaan Piutang

Menurut Nowicki (2007:53) dalam buku *The Financial Management of Hospitals and Healthcare Organization* , pengelolaan piutang secara efisien dan efektif merupakan suatu tindakan yang bijaksana dari pihak manajemen rumah sakit dalam membantu pengambilan keputusan yang cepat dan tepat. Ada tiga hal yang menjadi tujuan mendasar dari manajemen pengelolaan piutang yaitu:

1. Meminimalkan jangka waktu yang dibutuhkan untuk penagihan dan pelunasan piutang
2. Meminimalkan biaya yang timbul dari proses pengelolaan piutang
3. Meminimalkan jumlah piutang tak tertagih

Dalam mencapai tujuan dari manajemen piutang, rumah sakit dapat melakukan upaya sebagai berikut:

1. Membuat kebijakan dan prosedur yang menunjang seluruh kegiatan pengelolaan piutang
2. Memastikan bahwa seluruh pelayanan dan tindakan yang diberikan telah dibebankan pada tagihan pasien secara akurat
3. Mempersiapkan rekening tagihan pasien dengan akurat dan tepat waktu
4. Melakukan beberapa macam prosedur penagihan untuk menagih piutang pasien
5. Melakukan penerimaan piutang segera jika tagihan telah dibayar
6. Membuat laporan piutang secara akurat, rutin dan tepat waktu untuk keperluan manajemen dalam pengambilan keputusan

2.7.2 Siklus Piutang Rumah Sakit

Siklus piutang menggambarkan tahap terjadinya piutang sampai menjadi uang tunai. Manajemen piutang pasien jaminan pihak ketiga dapat digambarkan dalam suatu siklus sejak pasien masuk rumah sakit sampai

dengan dihapuskannya piutang tersebut. Adapun tahap-tahap manajemen siklus piutang, yaitu :

1. Tahap Pra Penerimaan

Pada tahap ini diperlukan konfirmasi dan otorisasi dari pihak ke tiga sebelum diterima pada tahap penerimaan. Tahap ini diperlukan sebagai analisa apakah pasien layak untuk diterima pada tahap berikutnya.

2. Tahap Penerimaan

Tahap ini adalah untuk mendapatkan informasi yang selengkap-lengkapny mengenai pasien dalam waktu yang relatif singkat. Wawancara yang dilakukan oleh petugas yang terdidik dan menguasai peraturan rumah sakit, seluk beluk peraturan asuransi dan pelayanan secara umum akan sangat membantu pihak rumah sakit maupun pasien.

3. Tahap Perawatan

Pada tahap ini pencatatan seluruh pelayanan dan tindakan yang telah diberikan harus tercakup secara tepat dan akurat dalam perkiraan rekening pasien. Salah satu upaya yang dapat dilakukan dalam tahap perawatan ini adalah dengan menawarkan cara pembayaran berkala, baik untuk pasien perorangan maupun yang ditanggung oleh pihak ketiga. Cara ini dapat memperbaiki arus kas rumah sakit. Faktor-faktor yang mempengaruhi keakuratan pencatatan pembebanan biaya selama perawatan adalah sebagai berikut :

- a. Informasi biaya dan kelengkapan dokumen pendukung
- b. Koordinasi antara bagian keuangan dengan bagian terkait lainnya, antara lain bagian perawatan
- c. Memasukkan biaya dalam perkiraan pasien
- d. Pengawasan dan pengendalian terhadap prosedur dan kebijakan

4. Tahap Penataan Rekening

Proses penataan rekening dapat diartikan sebagai proses yang meliputi fungsi-fungsi di rumah sakit, mulai dari tahap penerimaan sampai dengan penagihan atau dapat disimpulkan sebagai suatu proses yang menghasilkan rekening pasien mulai dari saat penerimaan sampai dengan penagihan.

5. Tahap Penagihan

Tahap penagihan merupakan proses yang bertujuan untuk mendapatkan pembayaran penuh dari pelayanan yang diberikan dalam waktu yang telah ditetapkan. Upaya-upaya yang perlu diperhatikan dan dilaksanakan dalam proses penagihan yaitu:

a) Identifikasi sumber pembayaran

Ada beberapa tipe pembayaran yaitu:

1. Pembayaran pribadi yang membayar langsung.
2. Pihak ketiga yang membayar sesuai dengan perjanjian rumah sakit
3. Pihak ketiga yang membayar sesuai perjanjian dengan pasien.

b) Mengirim tagihan tepat waktu

Kerjasama dan koordinasi yang optimal dengan bagian lain terkait di Rumah Sakit dapat mendukung proses pengiriman tagihan menjadi lebih cepat dan tepat waktu.

6. Tahap Penutupan Rekening

Suatu perkiraan rekening siap ditutup jika telah terjadi pelunasan pembayaran tagihan (*Zero Balance*) atau upaya penagihan lanjutan dihentikan. Tujuan penghapusan ini adalah untuk menghindari akumulasi daripada piutang pada kekayaan rumah sakit. Selain itu juga untuk mengurangi biaya penagihan.