

ACCOUNT RECEIVABLE

Receivable

Adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai piutang lancar (jangka pendek) atau piutang tidak lancar (jangka panjang). Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang usaha adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual. Wesel tagi adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu masa depan.

Masalah dasar dalam akuntansi untuk piutang usaha dan wesel tagih tidak berbeda: pengakuan, penilaian, dan disposisi.

Pengakuan Piutang Dagang

Dalam sebagian besar transaksi piutang, jumlah yang harus diakui adalah harga pertukaran di antara kedua belah pihak. Harga pertukaran adalah jumlah yang terutang dari debitor dan umumnya dibuktikan dengan beberapa jenis dokumen bisnis, biasanya berupa faktur. Dua faktor yang bisa memperumit pengukuran harga pertukaran adalah (1) ketersediaan diskon (diskon dagang dan diskon tunai) dan (2) lamanya waktunya waktu antara tanggal penjualan dan tanggal jatuh tempo pembayaran (elemen bunga)

Penilaian piutang Usaha

Penilaian piutang sedikit lebih kompleks, piutang jangka pendek dinilai dan dilaporkan pada nilai realisasi bersih-jumlah bersih yang diperkirakan akan diterima dalam bentuk kas.

Piutang Usaha yang tidak Tertagih

Masalah terberat dalam mencatat piutang tak tertagih adalah menentukan waktu pencatatan kerugian itu. Ada dua prosedur umum yang dapat digunakan:

Uncollectible Accounts Receivable

Methods of Accounting for Uncollectible Accounts

Direct Write-Off

Theoretically undesirable:

- | no matching
- | receivable not stated at net realizable value

Allowance Method

Losses are Estimated:

- | Percentage-of-sales
- | Percentage-of-receivables

Keterangan:

Metode penghapusan langsung

Tidak ada ayat jurnal yang dibuat sampai suatu akun khusus telah ditetapkan secara pasti sebagai tidak tertagih. Kemudian kerugian tersebut dicatat dengan mengkredit piutang usaha dan mendebet beban piutang tak tertagih

Metode Penyisihan

Suatu estimasi dibuat menyangkut perkiraan piutang tak tertagih dari semua penjualan kredit atau dari total piutang yang beredar. Estimasi ini dicatat sebagai beban dan pengurang tidak langsung terhadap piutang usaha (melalui kenaikan akun penyisihan) dalam periode di mana penjualan itu dicatat.

Piutang adalah arus kas masuk prospektif, dan probabilitas penagihannya harus dipertimbangkan dalam menilai arus kas masuk ini. Estimasi ini biasanya dibuat atas dasar (1) persentase penjualan atau (2) piutang yang beredar.

Uncollectible Accounts Receivable

Percentage of Sales

Matching
Sales --- Bad Debt Expense



Income
Statement
Approach

Percentage of Receivables

Net Realizable Value
Receivables - Allowance for Bad Debt



Balance
Sheet
Approach