

BAB III

KAJIAN PUSTAKA

A. Penagihan

1. Pengertian Penagihan

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) penagihan merupakan proses, cara, perbuatan menagih, permintaan agar membayar hutang. Dalam akuntansi penagihan biasanya digunakan untuk menunjukkan klaim yang akan dilunasi dengan uang. Penagihan adalah suatu kegiatan melakukan tagihan kepada seseorang atau kelompok, agar orang tersebut ingat akan utangnya yang harus dibayar. Adapun maksud penagihan itu sendiri adalah untuk menginformasikan dan mengingatkan, pihak-pihak tertagih bahwa kewajiban untuk membayara utangnya kepada pihak penagih.

B. Piutang

1. Pengertian Piutang

Piutang adalah hasil atau pembayaran yang akan diterima oleh perusahaan dari pelangganya atas penjualan barang atau jasa secara kredit. Menurut Mardiasmo, (2016:51). Piutang adalah yang timbul dari penjualan barang dan jasa secara kredit Menurut Hery, (2015:29) mendefinisikan istilah piutang adalah “mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit. Menurut kieso et al. (2019) piutang merupakan aset keuangan yang biasa disebut dengan pinjaman dan piutang yang dimana perusahaan memiliki hak untuk mengajukan penagihan sejumlah uang terhadap pelanggan atas uang, barang maupun jasa.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah tagihan yang harus dibayarkan pihak pembeli (baik itu individu, perusahaan maupun organisasi lainnya) kepada pihak penjual sebagai akibat dari adanya penyerahan barang atau jasa secara kredit yang semuanya akan membawa

pengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan dan hubungan langsung dengan pelanggan.

2. Faktor-Faktor Yang Terkait Dengan Piutang

Besar kecilnya jumlah piutang perusahaan terkait dengan banyak faktor, faktor-faktor tersebut antara lain:

a. Volume penjualan kredit

Besar kecilnya volume kesepakatan penjualan kredit yang ditetapkan perusahaan mempengaruhi seberapa besar piutang tersebut. Semakin besar volume transaksi kredit, semakin besar pula minat terhadap piutang perusahaan. Sebaliknya, semakin kecil volume yang belum ditetapkan perusahaan, semakin kecil pula jumlah piutangnya.

b. Kebijakan pengumpulan piutang (*collection policy*)

Kebijakan pengumpulan piutang perusahaan dapat menjalankan kebijaksananya dengan dua cara yaitu secara aktif dan pasif. Kebijaksanaan pengumpulan piutang secara aktif maka akan dikeluarkan uang yang lebih besar dalam membiayai aktivitas pengumpulannya dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijakan piutangnya secara pasif.

c. Kebiasaan pelanggan dalam membayar

Kebiasaan pembayaran pelanggan dapat mempengaruhi besarnya dana yang diinvestasikan dalam piutang. Apabila kebiasaan pelanggan membayar menggunakan masa diskon maka investasi pada piutang semakin kecil. Apabila sebaliknya kebiasaan pelanggan dalam membayar saat sudah jatuh tempo maka investasi piutang semakin besar.

d. Periode rata-rata penagihan piutang (*avarage collection period*)

Periode Penagihan Rata-rata adalah suatu pengukuran yang menunjukkan berapa banyaknya waktu yang diperlukan oleh sebuah perusahaan untuk merealisasikan penjualan kreditnya. Dengan kata lain, *Average Collection Period* atau Periode Penagihan Rata-rata ini adalah jumlah hari yang berlalu antara tanggal penjualan kredit dengan tanggal perusahaan menerima pembayaran dari penjualan kredit tersebut.

e. Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*)

Perputaran piutang merupakan masa dimana piutang dibatasi dari saat piutang terjadi sampai piutang dapat dikumpulkan sebagai uang dan dalam jangka panjang dapat terlibat dengan persediaan dan di jual menggunakan kembali menjadi persediaan dan menjadi piutang kembali.

f. Investasi dalam piutang (*receivable investment*)

Adanya piutang akan meningkatkan cost bagi perusahaan. Semakin meningkat investasi piutang pada perusahaan, maka semakin tinggi biaya pengadaannya. Perubahan ini disebabkan oleh peningkatan penjualan dan perpanjanag jangka waktu penagihan kredit.

g. Biaya modal atas investasi dalam piutang

h. Beban pembayaran diskon kepada pelanggan yang membayar lebih cepat

Faktor-faktor tersebut saling terkait satu sama lain. Besar kecilnya volume penjualan kredit tentu saja berkolerasi kuat dan positif terhadap besar kecilnya jumlah piutang dagang. Secara sederhana penjualan kredit memiliki kelebihan dan kelemahan bagi perusahaan. Kelebihan penjualan secara kredit antara lain meningkatkan omzet penjualan dan meningkatkan margin atas penjualan karena harga jual secara kredit pada umumnya relatif lebih tinggi dari pada harga tunai. Disisi lain pembelian secara kredit memiliki kelemahan, terutama dalam bidang penagihan.

Semakin ketat kebijakan penagihan piutang maka akan semakin singkat periode rata-rata pengumpulan piutang. Sebaliknya semakin longgar kebijakan penagihan maka akan berimplikasi pada lamanya periode rata-rata pengumpulan piutang dan tingkat perputaran piutang semakin rendah.

3. Jenis-Jenis Piutang

Walaupun terdapat begitu banyak jenis piutang yang mungkin dimiliki oleh suatu perusahaan tetapi berdasarkan jenis dan asalnya. Pada dasarnya piutang dikelompokan menjadi 3 jenis, antara lain sebagai berikut (Sari, A. R., dan Supami W. S (2017: 86)

a. Piutang dagang (*trade receivable*). Merupakan jumlah piutang dari pelanggan yang terjadi karena transaksi penjualan barang atau jasa.

Umumnya piutang dagang memiliki jangka waktu 30-60 hari tergantung syarat kredit seperti n/30, n/45. Dokumen pendukung piutang dagang biasanya berupa dokumen jual beli seperti faktur penjualan dan surat jalan pengiriman, tanpa perjanjian tertulis dari yang berhutang.

- b. Piutang wesel atau wesel tagih (*notes receivable*). Merupakan surat pernyataan berhutang atau janji pelunasan secara tertulis. Wesel tagih diklaim sebagai instrumen formal terjadinya kredit sebagai bukti adanya utang debitur kepada perusahaan. Wesel tagih biasanya memberi jangka waktu 60-90 hari atau lebih lama serta menurut debitur membayar bunga tersebut.
- c. Piutang lainnya (*other receivable*) meliputi piutang yang berasal bukan dari perdagangan, contohnya piutang bunga, piutang karyawan, piutang dividen, dan piutang pemegang saham. Piutang jenis ini belum tentu memiliki tanggal jatuh tempo yang ditetapkan.

C. Penagihan Piutang

1. Pengertian Penagihan Piutang

Penjualan barang dan jasa dari perusahaan (kreditur) pada saat ini banyak dilakukan dengan kredit, sehingga ada tenggang waktu sejak penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain (debitur) sampai diterimanya uang. Dalam tenggang waktu tersebut kreditur mempunyai tagihan kepada debitur sesuai kesepakatan. Istilah tagihan ini dimaksudkan dengan klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa terhadap kreditur (Baridwan, 2010:123).

Dari uraian diatas, dapat didefinisikan penagihan piutang merupakan proses dalam permintaan pemenuhan janji atau tuntutan yang dilakukan oleh kreditur kepada debitur sebagaimana yang telah disepakati dalam pelunasan piutang sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelum pihak kreditur memberikan hutang kepada pihak debitur.

2. Teknik Penagihan Piutang

Berikut teknik dalam melakukan penagihan piutang yang biasa dilakukan dalam menagih piutang dagang (Margaretha, 2007: 85) yaitu:

a. Surat (*letter*)

Ketika tagihan sudah jatuh tempo lebih dari beberapa hari, peringatan yang baik dapat dilakukan dengan mengirimkan surat.

b. Menelpon (*Telephone calls*)

Selain surat, menelpon debitur dapat dilakukan. Teknik ini lebih efektif apabila manager kredit mempunyai keahlian dalam bernegosiasi.

c. Agen penagih (*Collection Agency*)

Meskipun teknik ini mengeluarkan biaya yang mahal untuk menagih, teknik ini bisa dilakukan apabila teknik- teknik sebelumnya tidak berhasil dilakukan.

d. Aksi legal (*Legal Action*)

Tindakan ini merupakan langkah yang radikal dalam teknik menagih piutang. Meskipun berhasil, Teknik ini dapat memutuskan hubungan dengan perusahaan peminjam dan dapat menjadi akhir hubungan pelanggan.

D. Aplikasi

1. Pengertian Aplikasi

Menurut Hengky W. Pramana, pengertian aplikasi adalah suatu perangkat lunak yang dibuat khusus untuk memenuhi kebutuhan berbagai aktivitas dan pekerjaan, misalnya; pelayanan masyarakat, aktivitas niaga, periklanan, *game*, dan berbagai aktivitas lainnya. (Pramana, 2012). Menurut Setyawan dan Munari (2020), aplikasi merupakan suatu subkelas perangkat lunak komputer yang dimanfaatkan kemampuan komputer langsung untuk melakukan suatu tugas yang diinginkan pengguna. Aplikasi dibuat untuk memudahkan pekerjaan atau tugas-tugas tertentu seperti penerapan, penggunaan, dan penambahan data yang dibutuhkan. Menurut (Syani & Werstantia, 2018: 88) aplikasi adalah sebuah perangkat lunak yang berisi

sebuah coding atau perintah yang dimana bisa di ubah sesuai dengan keinginan. Dan menurut Rachmad Hakim S (2018), aplikasi adalah perangkat lunak yang digunakan untuk tujuan tertentu, seperti mengelola dokumen, mengatur windows, dan permainan (*game*), dan sebagainya. Menurut Harip Santoso (2017), aplikasi adalah suatu kelompok file (*form, class, report*) yang bertujuan untuk melakukan aktivitas tertentu yang saling terkait, misalnya aplikasi *payroll*, aplikasi *fixed asset*, dan lain-lain. Aplikasi berasal dari kata *application* yang artinya penerapan lamaran penggunaan.

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa aplikasi adalah sebuah perangkat lunak yang dapat digunakan untuk tujuan tertentu dan dapat diubah sesuai keinginan pengguna.

E. BRI Smartbilling

1. Pengertian BRI Smartbilling

BRI *Smartbilling* merupakan layanan manajemen invoice dan tagihan yang smart dan efektif. BRI *Smartbilling* juga merupakan sistem *billing* management terpadu yang praktis dan efektif untuk seluruh tagihan. BRI *billing* juga dapat mempermudah para pelaku usaha dalam mengelola piutang.

2. Cara Akses BRI Smartbilling

BRI *Smartbilling* dapat diakses melalui dua versi, yakni melalui *website* dan aplikasi. BRI *Smartbilling* hanya dapat diakses melalui *website* dialamat <https://brismartbilling.id>. Bagi *customer* yang ingin mengakses melalui aplikasi silahkan unduh aplikasinya melalui *play store* untuk pengguna android dan *App store* untuk pengguna Ios/iPhone. Jika sudah terunduh *customer* bisa langsung registrasi dan login saat sudah terverifikasi. Sebelum login dipastikan bahwa *customer* sudah mendaftar di kantor cabang Bank BRI untuk mendapatkan *username* dan *password* untuk digunakan saat login.

3. Kelebihan BRI *Smartbilling*

Berikut ini adalah beberapa kelebihan dari aplikasi *BRI Smartbilling*:

a. Variatif dan Praktis

Aplikasi ini bisa memberikan layanan kepada siapa saja yang membutuhkannya. Apapun bisnis yang sedang dijalankan, BRI *Smartbilling* bisa memberikan layanan secara maksimal.

b. Data Aman

Aplikasi ini sudah dilengkapi dengan sistem keamanan yang akan mengenkripsi data. Maka dari itu, sekuritasnya sudah di jamin dengan baik.

c. Praktis, Modern, dan *Paperless*

Semua transaksi bisa dilakukan secara praktis menggunakan aplikasi ini. Dengan layanan ini, usaha yang dijalani akan terlihat lebih modern. Selain itu, aplikasi ini juga *paperless*, semuanya digital dan akan memperbanyak sampah.

d. Analisa Laporan Yang Mudah

Dengan transaksi yang sudah tercatat secara digital, tidak perlu melakukan analisa laporan keuangan sendiri. Semua laporan sudah siap dan tidak perlu membuatnya sendiri.

e. Pilihan Notifikasi Yang Beragam

Aplikasi ini menggunakan fitur notifikasi yang akan memudahkan para penggunanya.

f. Pilihan Pembayaran Yang Mudah

Metode pembayaran yang mudah karena layanan ini sudah terintegrasi dengan berbagai *channel* bank.

g. Mudah Karena Berbasis *Mobile*

Semua transaksi bisa dilakukan secara *mobile*, dari mana saja dan kapan saja.

h. Konfirmasi Otomatis

Semua proses terjadi secara otomatis, termasuk konfirmasinya.

- i. Adanya *Record* Pembayaran
Pembayaran terekam dengan sangat jelas sehingga memudahkan pelaporan transaksi.

4. Manfaat BRI *Smartbilling*

A. Bagi Manajemen Penagih/*Billing management*

1. Praktis
Pengelolaan tagihan secara mudah dan melalui invoice upload.
2. Transparan
Terdapat *dashboard monitoring* yang *realtime online*.
3. Murah
Aplikasi siap digunakan dan tidak ada pengembangan dan instalasi.

B. Bagi Pengguna Aplikasi Seluler/*Mobile Application*

1. Mudah
Nasabah dapat mengakses berbagai macam *invoice* dalam satu aplikasi.
2. Aman
Semua data tagihan dikelola dan disimpan dengan aman.
3. Cepat
Terdapat *realtime notification* untuk tagihan dan pembayaran.