

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Keuntungan Bank

Keuntungan adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapat. Keuntungan juga bisa diperoleh pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan yang tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak saling tergantung dengan pemegang saham atau pemegang-pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengannya.¹¹

Dengan kata lain, keuntungan berarti peningkatan aset atau harta dari suatu transaksi baik jual beli maupun pinjam meminjam yang sudah dikurangi dengan biaya – biaya selama periode tertentu.

Islam tidak melarang seorang pebisnis muslim untuk memperoleh laba yang besar dari aktivitas bisnis. Karena memang pada dasarnya semua aktivitas bisnis adalah termasuk dalam aspek muamalah yang memiliki dasar kaidah memperbolehkan segala sesuatu sepanjang diperoleh dan digunakan dengan cara-cara yang dibenarkan syariah.¹²

Poin penting yang harus diingat, bahwa laba (keuntungan) dalam bisnis syari'ah tidak selalu identik dengan materil, pertumbuhan aset atau harta. Laba dalam Islam memiliki dua orientasi yaitu materil dan non-

¹¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: AMPYKPN, 2002), 293.

¹² Irham fachreza anas, "Hakikat Laba alam Bisnis Syariah", <http://irham-anas.blogspot.com>, 14 April 2011, diakses tanggal 22 oktober 2012.

materil. Aspek materil dari laba dimaknai dengan penambahan harta yang halal dan bersih dari seorang pebisnis muslim. Sedangkan aspek non-materiil, laba sangat erat kaitannya dengan ketakwaan, kesabaran, bersyukur, mengikuti perintah Rosullullah SAW serta dipelihara dari kekikiran.

Dampak dari implementasi konsep laba dalam ajaran Islam adalah semua pebisnis dalam menjalankan usaha akan selalu menjaga diri dari perbuatan tercela, tidak amanah, penipuan, pengrusakan lingkungan, dan perbuatan tercela lainnya yang dilarang oleh syariah.

Keuntungan yang diperoleh pun tidak diakumulasi untuk kepentingan sendiri melainkan juga terdistribusi secara proporsional kepada masyarakat yang tidak mampu. Dalam jangka panjang konsep laba ini akan mampu menciptakan kehidupan ekonomi yang sejahtera dan berkeadilan, tatanan kehidupan sosial yang saling menghargai, menghormati, dan tolong menolong di antara seluruh masyarakat.¹³

Menurut Sofyan Syarif laba/keuntungan (*Gains*) adalah naiknya nilai *equity* dari transaksi yang sifatnya isidentil dan bukan kegiatan utama *entity* dan dari transaksi atau kejadian lainnya yang mempengaruhi *entity* selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik.¹⁴ Sedangkan menurut para fuqaha, laba itu merupakan salah satu jenis pertumbuhan, yaitu pertumbuhan pada modal pokok yang

¹³ Ibid

¹⁴ Sofyan Syarif Harahap, *Akuntansi Islam* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004), 52.

dikhususkan untuk perdagangan. Maka dari itu, laba di artikan suatu pertambahan pada nilai yang terdapat antara harga dan harga jual.¹⁵

Selanjutnya menurut syahatah, keuntungan tercantum dalam surat al-baqarah ayat 16, Allah berfirman:¹⁶

أُؤَلِّتِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رِيحَتْ
 تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

Artinya: “Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.”

Ada beberapa penafsiran dari ayat ini, seperti dalam tafsir al-qurtubi *al-jami’li ahkamil-Qur’an*, yaitu pada firman Allah *فما ربحت تجارتهم* Allah mendasarkan pengertian laba dagang itu kepada kebiasaan bangsa Arab seperti pada ucapan mereka, *ربح بيعك* “beruntung daganganmu”, *خسرت صفقتك* “merugi transaksimu”. Kedua ungkapan ini berarti “kamu beruntung dan merugi dalam jual beli kamu”. Adapun dalam tafsir *an-Nafasi* dikatakan bahwa laba itu ialah kelebihan dari modal pokok dan perdagangan itu ialah pekerjaan si pedagang. Si pedagang ialah orang yang membeli dan menjual untuk mencari laba.¹⁷ Menyandarkan laba pada perdagangan hanyalah penyandaran metafora (majazi). Karenanya, arti kalimat *فما ربحوا في تجارتهم* ialah “perdagangan itu tidak beruntung”.

¹⁵ Husein Syahatan, *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam* (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2001), 148.

¹⁶ Al-Quran al-Karim.

¹⁷ Husein Syahatan, *Pokok-pokok Pikiran*, 148.

Dengan adanya susunan “ membeli kesesatan dengan kebenaran (petunjuk)” sebagai kiasan (majazi), kemudian langsung diikuti dengan menyebutkan laba dan dagang serta mereka tidak mendapat petunjuk dalam perdagangan mereka, seperti para pedagang yang selalu merasakan keuntungan dan kerugian dalam dagangannya. Jelasnya, tujuan para pedagang ialah menyelamatkan modal pokok dan meraih laba. Sementara itu orang-orang yang dicontohkan dalam ayat di atas menyia-nyiakan semua itu, yaitu modal utama mereka ialah *al-huda* (petunjuk), tetapi petunjuk itu tidak tersisa pada mereka karena adanya *dhalalah* (penyelewengan) atau (kesesatan) dan tujuan-tujuan duniawi. Jadi, yang dimaksud dengan *ad-dhall* ialah orang yang merugi karena orang tersebut tidak dapat menyelamatkan modal utamanya, maka orang seperti ini tidak bisa dikatakan orang yang beruntung.¹⁸

Di dalam tafsir *al-Manar* dikatakan bahwa sesungguhnya mereka (orang-orang munafik) itu lebih memilih kesesatan (*dhalalah*) daripada petunjuk (*al-huda*) demi suatu keuntungan yang mana mereka yakin bisa mendapatkannya dari orang lain. Bentuknya adalah barter antara kedua belah pihak dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Inilah makna *isytirak* (*partnership*) dan *syira'* (pembelian) di dalam laba dan membeli. Adapun menyandarkan laba pada perdagangan adalah jelas sekali karena laba itu ialah penambahan pada hasil dagang. Proses barter ini akan menimbulkan laba. Karenanya, maksud ayat diatas , seolah-olah tidak ada penambahan dalam perdagangan mereka, atau mereka tidak

¹⁸ Ibid,146.

mendapat petunjuk dalam perdagangan itu, karena mereka telah menjual petunjuk dan ajaran yang telah diberikan Allah kepada mereka dengan kegelapan taklid, kesesatan hawa nafsu, serta bid'ah-bida'ah yang telah mengendalikan diri mereka.

Juga, sebagaimana yang terdapat dalam tafsir *Ruhul Ma'ani* karangan Imam al-Alusi tentang tafsir ayat ini, "perdagangan itu ialah pengelolaan terhadap modal pokok untuk mencari laba. Laba itu ialah hasil pertambahan pada modal pokok.¹⁹

Dari beberapa tafsir diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian laba dalam Al-Quran berdasarkan ayat-ayat yang telah disebutkan di atas ialah kelebihan atas modal pokok atau pertambahan pada modal pokok yang diperoleh dari proses dagang. Jadi, tujuan utama para pedagang ialah melindungi dan menyelamatkan modal pokok dan mendapatkan laba. Sedangkan Keuntungan bagi para pemilik bank ialah merupakan hasil dari tingkat keuntungan (*profitability*) dari asset di tingkat *Levarage* yang dipakai.

Sumber pendapatan bank syariah terdiri dari:

1. Bagi hasil atas kontrak mudharabah dan kontrak musyarakah
2. Keuntungan atas kontrak jual-beli (*al-bai'*)
3. Hasil sewa atas kontrak *ijarah* dan *waiqtina'*
4. Fee dan biaya administrasi atas jasa-jasa lainnya.

¹⁹ Ibid, 146.

2. Penyisihan Kerugian Piutang

a. Pengertian Piutang

Piutang adalah : klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu.²⁰

Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi. Pada umumnya piutang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit.²¹

Dalam pengertian luas, Iman Santoso dalam bukunya menyatakan bahwa “piutang merupakan segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang, maupun jasa”. Sedangkan pengertian piutang untuk tujuan akuntansi adalah segala tagihan yang pelunasannya dengan menggunakan uang.²²

Piutang merupakan harta perusahaan yang timbul karena terjadinya transaksi penjualan secara kredit atas barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Rusdi Akbar menyatakan bahwa pengertian piutang meliputi semua hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa di masa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa yang lalu.

²⁰ Rudianto, *Pengantar Akuntansi* (Jakarta: ERLANGGA, 2009), 224.

²¹ Al. Haryono jusup, *Dasar-Dasar Akuntans ed.6* (Yogyakarta: STIE YKPN, 2005), 52.

²² Iman Santoso, *Akuntansi Keuangan Menengah* (Bandung: PT Refika Aditama, 2007), 199.

Piutang adalah tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad Murabahah, Istishna dan atau Ijarah.²³

Piutang murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. Piutang murabahah dinyatakan sebesar jumlah piutang setelah dikurangi dengan “margin yang ditanggihkan” yang dapat direalisasikan. Piutang murabahah disajikan sebesar nilai bersih yakni saldo piutang dikurangi penyisihan kerugian.

Istishna adalah akad penjualan antara al-mustashni (pembeli) dan as-shani (produsen yang bertindak sebagai penjual). Berdasarkan akad tersebut, pembeli menugasi produsen untuk membuat atau mengadakan al-mashnu (barang pesanan) sesuai spesifikasi yang disyaratkan pembeli dan menjualnya dengan harga yang disepakati. Piutang Istishna disajikan sebesar tagihan kepada pembeli akhir dikurangi penyisihan kerugian.

Ijarah adalah akad sewa menyewa antara muajjir (lessor) dengan musta'jir (lessee) atasma'jur (obyek sewa) untuk mendapatkan imbalan atas barang yang disewakannya. Ijarah muntahiyah bittamlik adalah perjanjian sewa suatu barang antara lessor dengan lessee yang diakhiri dengan perpindahan hak milik obyek sewa.

²³ “Laporan keuangan Bank Syariah Mandiri 2009”, www.syariahmandiri.co.id, diakses tanggal 12 September 2012.

Perpindahan hak milik obyek sewa kepada penyewa dalam ijarah muntahiyah bittamlik dapat dilakukan dengan :

- (i) hibah
- (ii) penjualan sebelum akad berakhir sebesar harga yang sebanding dengan sisa cicilan sewa
- (iii) penjualan pada akhir masa sewa dengan pembayaran tertentu yang disepakati pada awal akad
- (iv) penjualan secara bertahap sebesar harga tertentu yang disepakati dalam akad.

Piutang pendapatan ijarah diakui pada saat jatuh tempo sebesar sewa yang belum diterima dan disajikan sebesar nilai bersih yang dapat direalisasikan yakni saldo piutang dikurangi penyisihan kerugian. Bank menetapkan penyisihan kerugian sesuai dengan kualitas piutang berdasarkan penelaahan atas masing-masing saldo piutang.

Di dalam Al-Quran surat al-baqarah ayat 280, Allah berfirman,

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا
 خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: "Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui"

Dari beberapa definisi yang telah diungkapkan diatas, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang atau barang yang timbul dari adanya penjualan secara kredit.

b. Penggolongan piutang

Piutang dapat digolongkan berdasarkan :²⁴

- 1) Menurut sumber terjadinya :
 - a) Piutang dagang yaitu merupakan penjualan kredit atas barang dagangan dan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan dan senag dinyatakan dalam syarat pembayaran (termin). Syarat pembayaran jatuh tempo dalam tiga puluh hari sampai sembilan puluh hari dan didukung oleh dokumen-dokumenperusahaan seperti faktur.
 - b) Piutang Non Dagang yang timbul karena transaksi dan kegiatan usaha, seperti :
 - i) Penjualan surat berharga.
 - ii) Uang muka para pemegang saham.
 - iii) Pembayaran dimuka pembelian-pembelian.
 - iv) Setoran untuk menjamin pelaksanaan kontrak.
 - v) Tuntutan atas kerugian atau kerusakan.
 - vi) Piutang deviden dan bunga keuangan.

²⁴ Fini Eka Pramitan, "Pengaruh Penaksiran Kerugian Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Usaha Tahun 2007 Pada PT. Mulia Multi Mandiri",skripsi tidak diterbitkan, Jakarta: Ekonomi Universitas Gunadarma2008.

- 2) Menurut ada tidaknya dokumen yang tertulis yang berisi kesanggupan melunasinya. Berdasarkan penggolongan ini, maka piutang dapat dibedakan menjadi dua yaitu :
 - a) Piutang yang didukung dengan adanya pernyataan tertulis mengenai kesanggupan untuk membayar disebut piutang wesel atau wesel tagih.
 - b) Piutang yang tidak didukung oleh adanya pernyataan tertulis mengenai kesanggupan membayar yang disebut piutang dagang.
- 3) Menurut tujuan untuk penyajian dalam laporan keuangan. Penggolongan ini didasarkan atas jangka waktu yang diperlukan untuk merealisasikan piutang menjadi kas, yaitu :
 - a) Piutang yang masuk sebagai aktiva lancar (piutang lancar) adalah meliputi tagihan-tagihan yang diharapkan akan diterima pelunasannya dalam jangka waktu kurang atau sama dengan satu tahun.
 - b) Piutang jangka panjang yaitu meliputi semua tagihan-tagihan yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun dan didalam neraca disajikan kedalam kelompok aktiva lain-lain.²⁵

²⁵ Fini Eka Pramitan, "Pengaruh Penaksiran Kerugian Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Usaha Tahun 2007 Pada PT. Mulia Multi Mandiri", skripsi tidak diterbitkan, Jakarta: Ekonomi Universitas Gunadarma, 2008.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Besarnya 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, antara lain :²⁶

1) 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*.

2) 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.

²⁶ <http://vangaliputra.blogspot.com/2011/05/piutang.html>, diakses tanggal 9 mei 2012.

3) 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.

4) Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan 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 lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

5) Kebiasaan Membayar Dari Para Langganan

Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah

dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

d. Kerugian Piutang

1) Resiko Kerugian Piutang

Setiap usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan akan mengandung resiko yang tidak dapat dihindari. Dalam hal ini resiko hanya bisa dikendalikan agar berada dalam batas yang wajar. Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit disebut resiko kerugian piutang.

Menurut S.Munawir berpendapat bahwa : Semakin besar *day's receivable* suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (*allowance for bad debt*) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (*overstated*).²⁷

Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu:

a) Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (Piutang)

Resiko ini terjadi jika jumlah piutang tidak dapat direalisasikan sama sekali. Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor, misalnya karena seleksi yang kurang baik dalam memilih langganan sehingga perusahaan

²⁷ <http://vangaliputra.blogspot.com/2011/05/piutang.html>, diakses tanggal 9 mei 2012.

memberikan kredit kepada langganan yang tidak potensial dalam membayar tagihan, juga dapat terjadi adanya stabilitas ekonomi dan kondisi negara yang tidak menentu sehingga piutang tidak dapat dikembalikan.

b) Resiko tidak dibayarnya sebagian piutang

Hal ini akan mengurangi pendapatan perusahaan, bahkan bisa menimbulkan kerugian bila jumlah piutang yang diterima kurang dari harga pokok barang yang dijual secara kredit.

c) Resiko keterlambatan pelunasan piutang

Hal ini akan menimbulkan adanya tambahan dana atau untuk biaya penagihan. Tambahan dana ini akan menimbulkan biaya yang lebih besar apabila harus dibelanjai oleh pinjaman.

d) Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang

Resiko ini terjadi karena adanya tingkat perputaran piutang yang rendah sehingga akan mengakibatkan jumlah modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin besar dan hal ini bisa mengakibatkan adanya modal kerja yang tidak produktif.

2) Cara-cara Untuk Mengurangi Resiko Piutang

Sebagaimana dikutip oleh M.Firmansyah, bahwa cara-cara yang dapat ditempuh untuk mengurangi resiko piutang adalah:²⁸

- a) Penentuan besarnya resiko yang akan ditanggung oleh perusahaan

Dalam hubungan ini haruslah ditentukan lebih dahulu batas resiko yang ditanggung oleh perusahaan, yang akan disediakan sebagai cadangan piutang. Misalnya ditentukan bahwa resiko yang akan ditanggung oleh perusahaan tersebut adalah 10%. Ini berarti bahwa kelak apabila ternyata sebanyak 10% dari jumlah piutang tidak terbayar, hal tersebut tidaklah dianggap sebagai hal yang tidak terduga. Ketentuan prosentase ini perlu untuk memperhitungkan keuntungan yang diharapkan akan diterima.

- b) Penyelidikan tentang kemampuan calon debitur untuk memenuhi kewajibannya

Dalam rangka usaha dapat mengadakan klasifikasi dari pelanggan, apakah mereka termasuk golongan resiko 5%, 10%, 15% atau lebih perlulah perusahaan mengadakan penyelidikan mengenai kemampuan

²⁸ Mohammad Firmansyah, "pengelolaan piutang yang efektif sebagai upaya meningkatkan profitabilitas perusahaan (studi pada pt. petrokimia gresik)", skripsi tidak diterbitkan, Malang: Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, 2009.

perusahaan tersebut untuk memenuhi kewajiban keuangannya. Penyelidikan kemampuan ini tidak hanya menyangkut bidang materilnya saja, tetapi juga menyangkut penyelidikan mengenai sifat atau watak dari para pelanggan, apakah mereka mempunyai kebiasaan dan kesediaan untuk selalu memenuhi kewajibannya.

- c) Mengadakan klasifikasi dari para pelanggan berdasarkan resiko pembayarannya

Setelah mengadakan penyelidikan mengenai kemampuan dan keadaan perusahaan, sifat, kebiasaan dan moril dari pemimpin perusahaan yang bersangkutan, maka kita dapat mengadakan klasifikasi per pelanggan berdasarkan resiko tidak memenuhi kewajibannya tepat pada waktunya, sehingga terdapat golongan-golongan resiko 5%, 10%, 15% dan seterusnya.

- d) Mengadakan seleksi daripada pelanggan

Berdasarkan penggolongan tersebut, perusahaan dapat memutuskan untuk tidak memberikan kredit penjual atau memperberat syarat pembayaran kepada pelanggan-pelanggan yang termasuk dalam golongan resiko yang lebih tinggi dari resiko 10%. Dengan demikian maka kredit penjual hanya diberikan kepada para pelanggan dari golongan resiko 10% ke bawah.

3) Penyisihan Kerugian Piutang

Penyisihan kerugian piutang atau cadangan kerugian piutang adalah suatu taksiran besarnya piutang yang tidak dapat ditagih pada suatu periode akuntansi.²⁹

Penyisihan kerugian piutang merupakan metode pencatatan kerugian piutang yang dilakukan oleh perusahaan, yang digunakan apabila kerugian piutang yang biasa terjadi cukup besar jumlahnya. Penyisihan piutang tak tertagih penting dalam menilai kualitas pendapatan.³⁰ Jika debitur perusahaan mengalami pailit atau kesulitan keuangan, maka perusahaan sebagai kreditur akan menanggung kerugian karena tidak tertagihnya piutang perusahaan. Kerugian piutang tersebut tentu saja akan mengurangi laba perusahaan.³¹

Misalnya, jika suatu perusahaan meningkatkan penjualannya dengan menurunkan standar pemberian kreditnya, maka seharusnya terdapat peningkatan presentase penyisihan piutang tak tertagih. Estimasi akun ini akan mempengaruhi penilaian piutang usaha pada neraca maupun pengakuan beban piutang tak tertagih pada laporan laba rugi. Analisis harus waspada terhadap perubahan dalam penyisihan piutang tak tertagih –baik secara relatif terhadap tingkat

²⁹ Rudianto, *Pengantar Akuntansi* (Jakarta: ERLANGGA, 2009), 228.

³⁰ Lyn F. Fraser dan Aileen Ormiston, *Memahami Laporan Keuangan edisi ketujuh* (PT INDEKS, 2008), 71.

³¹ Mardiasmo, *Akuntansi Keuangan Dasar edisi 2* (Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA, 2000), 51.

penjualan maupun terhadap jumlah piutang usaha dan terhadap justifikasi penyimpangan di masa lalu.

Akun penyisihan piutang tak tertagih, dikurangkan dari akun piutang usaha pada neraca, harus mencerminkan volume penjualan secara kredit, pengalaman perusahaan masa lalu dengan pelanggan, basis pelanggan, kebijakan kredit perusahaan, praktik penagihan perusahaan, kondisi ekonomi, serta perubahan dalam hal-hal tersebut. Harus ada hubungan yang konsisten antara tingkat perubahan penjualan, akun piutang usaha, dan akun penyisihan piutang tak tertagih. Jika jumlah itu bergerak secara signifikan dengan tingkat yang berbeda atau dengan arah yang berlawanan, misalnya penjualan dan piutang usaha bertambah, tetapi penyisihannya berkurang atau bertambah dengan tingkat yang lebih kecil, maka seorang analisis harus waspada mungkin ada manipulasi dengan menggunakan akun penyisihan. Tentu saja, harus ada alasan yang masuk akal terhadap perubahan semacam itu.

Pos - pos yang relevan diperlukan untuk menghubungkan pertumbuhan penjualan dengan piutang usaha dan penyisihan piutang tak tertagih ditemukan pada laporan laba rugi (penjualan) dan neraca (piutang usaha dan penyisihan piutang tak tertagih).³²

³² Lyn F. Fraser, 72.

Pencatatan kerugian piutang dapat dilakukan dengan dua metoda, yaitu (a) metoda cadangan, dan (b) metoda penghapusan langsung.³³

a) Metoda Cadangan

Metoda cadangan digunakan apabila kerugian piutang yang biasa terjadi, cukup besar jumlahnya. Tiga hal penting yang perlu diperhatikan dalam penerapan metoda ini adalah sebagai berikut:

- i) Kerugian piutang tak tertagih ditentukan jumlahnya melalui taksiran dan ditandingkan (matched) dengan penjualan pada periode akuntansi yang sama dengan periode terjadinya penjualan.
- ii) Jumlah piutang yang ditaksir tidak akan dapat diterima dicatat dengan mendebet rekening kerugian piutang dan mengkredit rekening cadangan kerugian piutang.
- iii) Kerugian piutang yang sesungguhnya terjadi dicatat dengan mendebet rekening cadangan kerugian piutang dan mengkredit rekening piutang dagang pada saat suatu piutang dihapus dari pembukuan.

Apabila segala upaya untuk menagih piutang yang sudah lewat waktu tidak mendatangkan hasil, dan perusahaan berkeyakinan bahwa piutang tersebut tidak mungkin dapat diterima pelunasannya, maka piutang

³³ Mardiasmo, *Akuntansi Keuangan*, 54.

demikian harus dihapus dari pembukuan. Untuk mencegah penghapusan yang terlalu dini, maka penghapusan piutang harus mendapat persetujuan dari manajemen yang ditentukan perusahaan.

Kadang-kadang perusahaan berhasil menerima pembayaran dari piutang yang telah dihapus karena dianggap sudah tidak mungkin dapat ditagih. Hal semacam ini disebut penerimaan kembali piutang. Apabila terjadi penerimaan kembali suatu piutang yang telah dihapus, maka perusahaan harus membuat dua ayat jurnal, yaitu: (1) ayat jurnal untuk mencatat balik piutang yang telah dihapus sehingga tercatat kembali dalam pembukuan sebagai piutang, dan (2) jurnal untuk mencatat penerimaan kas dari piutang yang telah dihapus.

Untuk menaksir jumlah piutang yang tidak dapat ditagih, manajemen dapat menggunakan dua dasar, yaitu (1) presentase dari penjualan, dan (2) presentase dari piutang. Kedua dasar tersebut lazim digunakan dalam akuntansi. Pemilihan diantara keduanya tergantung pada penekanan yang diinginkan manajemen. Dalam hal ini manajemen mungkin lebih menekankan pada perbandingan pendapatan dan biaya, atau menitikberatkan pada jumlah nilai tunai kas yang dapat direalisasi dalam neraca.³⁴

³⁴ Ibid, 59-60.

i) Persentase dari Penjualan

Dalam persentase dari penjualan, manajemen menetapkan suatu hubungan persentase antara jumlah penjualan kredit dengan taksiran kerugian yang mungkin diderita karena adanya piutang tak tertagih. Persentase ini didasarkan pada pengalaman pada waktu-waktu yang lalu dan kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan. Dasar yang digunakan bisa berupa total penjualan kredit atau bisa juga penjualan kredit bersih pada tahun berjalan (tahun ini).

Sebagai contoh, misalkan PT muria memilih dasar persentase dari penjualan dan memperkirakan bahwa piutang sebesar 1% dari penjualan kredit bersih tidak akan tertagih. Apabila jumlah penjualan kredit bersih selama tahun 2009 adalah Rp 800.000,00, maka kerugian piutang ditaksir akan berjumlah RP 8.000,00, (1% dari Rp800.000,00), dan jumlah untuk mencatat kerugian piutang adalah sebagai berikut:

Des 31 kerugian Piutang.....Rp 8.000,00

Cadangan Kerugian Piutang.....Rp 8.000,00

(untuk mencatat kerugian piutang tahun ini)

Dasar penaksiran kerugian piutang di atas menekankan pada penandingan antara pendapatan dan biaya. Oleh karena itu, jumlah kerugian piutang akan

mencerminkan hubungan persentase langsung terhadap penjualan yang menjadi dasar penaksiran kerugian tersebut. Pada saat jurnal penyesuaian akan dibuat, jumlah saldo rekening cadangan kerugian piutang tidak diperhatikan. Saldo rekening tersebut akan menentukan jumlah nilai tunai piutang yang bisa direalisasi. Apabila jumlah piutang yang dihapus (kerugian piutang sesungguhnya) berada cukup besar bila dibandingkan dengan jumlah yang ditaksir, maka presentase untuk tahun berikutnya harus diubah.³⁵

ii) Persentase dari Piutang

Dalam dasar persentase dari penjualan, manajemen menetapkan suatu hubungan presentase antara jumlah piutang dengan jumlah kerugian akibat adanya piutang yang tidak tertagih. Untuk menganalisis hal tersebut manajemen biasanya menggunakan suatu daftar yang disebut daftar umur piutang. Dalam daftar ini debitur (konsumen) dikelompokkan berdasarkan masa lewat waktu, yaitu jangka waktu sejak piutang tersebut seharusnya diterima hingga tanggal pembuatan daftar umur piutang. Analisis ini disebut analisis umur piutang.

³⁵ Ibid,60.

b) Metode Penghapusan Langsung

Apabila perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung, maka jumlah kerugian piutang tidak perlu ditaksir dan dalam pembukaan tidak digunakan rekening cadangan kerugian piutang. Apabila suatu piutang diyakini tidak akan dapat ditagih lagi, maka kerugian akibat piutang tersebut langsung didebetkan kedalam rekening kerugian piutang dan rekening piutang dagang dikredit.

Pada metoda penghapusan langsung, rekening kerugian piutang hanya akan menunjukkan jumlah kerugian yang sesungguhnya diderita, dan piutang dagang akan dilaporkan dalam neraca sebesar jumlah brutonya. Selain itu, biaya (kerugian) seringkali dilaporkan pada periode penjualannya. Dengan demikian ditinjau dari konsep penandingan (*matching concept*), metode ini tidak memberikan gambaran penandingan yang tepat dalam laporan rugi-laba. Dipihak lain neraca perusahaan juga tidak memberi gambaran tentang nilai tunai piutang yang dapat direalisasi. Oleh karena itu, metoda penghapusan langsung tidak diakui untuk pelaporan keuangan, kecuali bila kerugian piutang kecil sekali jumlahnya.³⁶

³⁶ Ibid, 64.

3. Manajemen Utang Piutang Dalam Islam

Dalam kegiatan bisnis orang tidak bisa terlepas dari kegiatan utang piutang. Karena kegiatan ini sudah melekat dengan kegiatan bisnis itu sendiri. Dalam dunia bisnis orang biasa membeli barang, dan pembayaran di belakang secara tunai ataupun dibayar dengan surat berharga berupa cek, atau giro bilyet mundur. Cek atau giro bilyet mundur ini dapat 1,2,3 bulan atau lebih, tergantung pada perjanjian antara penjual dan pembeli. Namun bagi seorang individu, keinginan berutang timbul karena beberapa sebab, diantaranya:³⁷

1. Memang sangat diperlukan, misalnya untuk menutupi keperluan hidup, karena penghasilan tidak cukup.
2. Karena keperluan mendadak, sedang dana tabungan tidak ada, seperti untuk keperluan pengobatan, biaya sekolah anak, kontrak rumah dan sebagainya.
3. Keinginan menikmati kehidupan melampaui batas batas kemampuannya, dengan kata lain lebih besar pasak daripada tiang.
4. Karena pola hidup yang salah, dan menggunakan uang yang tidak semestinya, seperti berjudi, mabuk, dan perbuatan amoral lainnya.

Kebiasaan berutang tidak masuk akal dan tidak baik ini dapat dihindarkan dengan mengajak orang tersebut mendalami dan melaksanakan ajaran islam secara baik dan benar. Sedangkan orang berutang dengan alasan yang dapat dibenarkan, maka hendaklah membuat perencanaan dalam manajemen utang yang baik. Kita tidak

³⁷ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), 234-235.

dilarang berutang, bahkan dianjurkan untuk membuat administrasi utang yang baik dengan menggunakan para saksi, memakai jaminan dan ditulis dengan menggunakan penulis yang jujur. Bahkan apa yang ditulis itu, harus didiktekan pihak yang berhutang, agar ia mampu melaksanakan janji yang akan ditulis oleh penulis tersebut.

Janganlah sekali-kali pihak yang berhutang (debitur) mengharapkan belas kasihan dari yang menghutangkan (kreditur). Karena pihak kreditur tidak dibenarkan menagih secara paksa pihak debitur agar segera membayar utangnya, akan tetapi berilah kesempatan lesuasa sampai pihak debitur memiliki kemampuan membayar. Malahan akan lebih baik utang itu dihibahkan saja kepada yang berutang, tentu hal ini kurang baik diharapkan oleh pihak debitur.

Semulia-mulia Mukmin ialah yang longgar dalam penjualan, longgar dalam pembelian, longgar dalam pembayaran utang dan longgar dalam penagihan piutangnya (HR. Thabrani)

Perkataan longgar di atas maksudnya adalah tidak memaksakan kehendaknya, ingin menang sendiri, akan tetapi semuanya dilakukan dengan penuh persahabatan, kekeluargaan, dan ikhlas, baik sebagai orang yang berutang maupun yang punya piutang.³⁸

Dengan berutang ataupun berpiutang kita dapat membuat pahala. Apabila berutang maka usahakan melunasi utang sebelum waktunya, dan lebihkanlah pembayarannya dari jumlah uang yang

³⁸ Ibid

diutang. Itulah yang lebih baik bagimu. Jika berutang barang, maka bayarlah dengan barang yang lebih baik, ini sudah dicontohkan oleh Rasulullah. Begitu pula bagi yang berpiutang. Niatkan pada saat memberi pinjaman, kita ikut membantu meringankan beban sesama, ikut mengatasi kesulitan orang, atau meningkatkan kesejahteraan orang lain, bukan untuk menyengsarakan orang. Dinyatakan oleh hadits berikut:

Barang siapa yang melepaskan kesusahan seorang mukmin dari kesusahan-kesusahan dunia, niscaya Allah SWT akan melepaskan kesusahan di hari qiamat. (HR. Muslim)

Kemudian bantuan berupa pinjaman itu, akan dinilai sama dengan sedekah, seperti hadis: *Setiap pinjaman itu adalah sedekah. (HR. Thabrani)*

Kemudian lebih jelas lagi hadits berikut menyatakan: *Tiada seorang muslim pun yang memberikan pinjaman satu kali kepada muslim lainnya, melainkan nilainya seperti dua kali sedekah. (HR. Ibnu Hibban dalam shahihnya).*

Dalam ekonomi Islam, orang berutang yang tidak mampu membayar berbeda perlakuannya terhadap orang yang tidak mau membayar. Amru bin said menceritakan dari bapaknya bahwa Rasulullah SAW, bersabda: orang yang telah sanggup untuk membayar utangnya, tapi dilalaikannya, bolehlah dirampas hartanya dan menghukumnya (HR. Abu Daud dan Nasai) hal ini menunjukkan kerasnya sikap Islam terhadap orang itu. Kisah Muaz dapat dijadikan

contoh bagaimana sikap debitur yang sudah mampu membayar, tapi tak mau membayar. Rasulullah menyita harta Muaz, kemudian Rasulullah menjual harta itu untuk membayar utangnya (HR Daruqudni dan Hakim). Apabila orang tidak mampu membayar, beri dia kelonggaran, beri perpanjangan, atau kamu sedekahkan sebagian atau seluruhnya, itu lebih baik (QS Al-Baqarah 280).³⁹

4. Manajemen Risiko Institusi Finansial Islam

Kerangka manajemen yang kukuh dapat membantu bank Islam mengurangi risiko, dan meningkatkan kemampuan mereka dalam berkompetisi dalam pasar. Menurunkan keterpaparan tiap institusi juga akan mengurangi risiko sistemis. Karena itu, institusi finansial Islam harus lebih memperhatikan manajemen risiko komprehensif dan proses pelaporan untuk mengidentifikasi, mengukur dan memonitor, melaporkan, dan mengontrol berbagai kategori risiko. Proses ini juga harus memberikan perhatian khusus terhadap kesesuaiannya dengan aturan dan prinsip syariah.⁴⁰

a. Risiko Kredit

Risiko kredit pada umumnya dikenal sebagai risiko potensial dimana pihak lawan gagal membayar obligasinya sesuai dengan kesepakatan. Risiko tersebut juga mencakup risiko yang muncul pada saat penyelesaian dan kliring transaksi. Risiko kredit muncul dalam hampir semua instrumen dengan beragam tingkatan dan ada banyak teknik untuk memitigasi risiko tersebut. Bisnis perbankan

³⁹ Ibid, 235.

⁴⁰ Zamir Iqbal dan Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan Islam* (Jakarta: Kencana, 2008), 287.

tradisional yang didasarkan kepada operasi peminjaman dianggap bisnis risiko kredit karena kemampuan bank untuk meminimalisir risiko kredit merupakan sumber profitabilitasnya. Dalam kasus institusi finansial Islam dimana peminjaman digantikan dengan investasi dan kemitraan, nilai manajemen risiko kredit menjadi semakin kritis. Karakteristik unik instrument financial yang dipraktikkan oleh bank Islam memiliki risiko kredit khusus sebagaimana berikut ini:⁴¹

1. Dalam kasus transaksi murabahah, bank islam terbuka terhadap risiko kredit ketika bank tersebut menyerahkan aset kepada klien tapi tidak menerima pembayaran dari klien tepat pada waktunya. Dalam kasus murabahah tidak mengikat, dimana klien memiliki hak untuk menolak penyerahan produk yang dibeli bank, bank semakin terbuka terhadap risiko dan harga pasar.
2. Dalam kontrak/ akad *Bay' al-Salam* atau istisna, bank dihadapkan kepada risiko kegagalan untuk mensuplai tepat waktu atau sama sekali gagal menyuplai, atau gagal menyuplai kualitas komoditas yang telah ditetapkan sesuai kontrak. Kegagalan tersebut dapat berakibat penundaan atau kegagalan bayar, atau dalam penyerahan produk tersebut, dan dapat menghadapkan bank islam kepada kerugian financial pemasukan serta capital.

⁴¹ Ibid,289.

3. Dalam kasus investasi mudarabah, dimana bank islam melakukan praktek mudarabah sebagai *rabbul-mal* (prinsipal) dengan mudarib eksternal (agen), selain masalah umum prinsipal-agen, bank islam juga dihadapkan pada peningkatan risiko kredit pada jumlah yang dibayarkan kepada mudarib. Karakteristik kontrak mudarabah adlah tidak memberikan hak yang layak bagi bank untuk memonitor mudarib (agen) atau berpartisipasi dalam manajemen proyek, yang membuat penilaian dan manajemen risiko kredit menjadi sulit. Bank tidak berada dalam posisi untuk mengetahui dan memutuskan bagaimana aktivitas mudarib dapat dimonitor secara akurat, khususnya jika klaim kerugian dibuat. Risiko ini khususnya mengemuka pada pasar di mana keasimetrisan informasi tinggi dan rendahnya transparansi dalam paparan finansial oleh mudarib.

Manajemen risiko kredit bagi bank Islam semakin dirumitkan oleh beberapa masalah tambahan. Dalam, klasus kegagalan bayar, bank Islam dilarang untuk membebankan bunga tambahan atau mewajibkan penalty tertentu, kecuali dalam kasus penundaan yang disengaja. Hal ini dapat disalah gunakan oleh klien yang menunda pembayaran, karena mereka mengetahui bahwa bank tersebut tidak membebani biaya atau pembayaran ekstra. Sepanjang penangguhan, modal bank menjadi tidak produktif dan investor/ depositor bank tidak mendapatkan pemasukan apapun. Contoh

lainnya adalah dimana bagian bank dalam modal yang diinvestasikan melalui kontrak mudarabah atau musyarakah dialihkan menjadi kewajiban dalam kasus kelalaian mudarib atau mitra musyarakah. Akibatnya, aturan untuk me-recover utang mesti diterapkan, yang berbeda dari aturan investasi mudarabah dan musyarakah.⁴²

Teknik mitigasi risiko yang digunakan oleh bank Islam untuk risiko kredit tidak jauh berbeda dari yang digunakan oleh bank konvensional. Pengukuran risiko dapat dilakukan dengan mengelola kualitas data yang baik atas kinerja masa lalu pihak lawan dan dengan menentukan gagal bayar. Di banyak negara berkembang di mana tidak ada institusi formal yang menyediakan data kredit, bank sering kali bersandar pada *track record* klien dengan bank tersebut. Seringkali, informasi berkaitan dengan kelayakan kredit klien tersebut di dapat melalui sumber informal dan melalui jaringan komunitas lokal.

Penggunaan jaminan dan agunan sebagai jaminan terhadap risiko kredit merupakan praktik yang umum dikalangan bank Islam. Bank bisa saja meminta klien untuk memasukkan jaminan tambahan sebelum memasuki transaksi murabahah. Dalam beberapa kasus, subjek yang menjadi garapan murabahah diterima sebagai jaminan. Memberikan jaminan sebagai pengaman bukannya tanpa kesulitan, khususnya di Negara berkembang.

⁴² Ibid,292.

Masalah umum yang mencakup likuiditas jaminan atau ketidakmampuan bank menjual jaminan, kesulitan dalam menentukan nilai pasar yang adil secara periodik, dan yang paling penting adalah hambatan dan halangan legal dalam penguasaan jaminan tersebut. Berkaitan dengan lemahnya institusi legal dan lambanya pemrosesan, akan sulit bagi bank untuk mengklaim jaminan tersebut. Selain jaminan, garansi personal dan institusional juga diterima untuk meminimalisir risiko kredit.

Berikut prinsip-prinsip risiko kredit IFSB (Islamic Financial Services Board):⁴³

1. Institusi Finansial Islam harus memiliki strategi pendanaan, menggunakan berbagai instrument Islam yang sesuai dengan syariah, dimana ia mengakui potensi kredit yang mungkin muncul pada tahap yang berbeda-beda dalam berbagai macam kesepakatan pembiayaan.
2. Institusi Finansial Islam harus melakukan ulasan uji kelayakan sebelum rekanan memutuskan pilihan instrumen finansial Islam yang tepat.
3. Institusi Finansial islam harus memiliki metodologi yang tepat untuk mengukur dan melaporkan keterbukaan risiko kredit di dalam setiap instrumen pendanaan islam.

⁴³ Ibid, 291.

4. Institusi Finansial Islam harus memiliki *teknik mitigasi teknis* sesuai syariah yang tepat bagi setiap instrumen pendanaan Islam.

5. Proteksi Pembiayaan dalam Islam

a. Prinsip kehati-hatian

Salah satu kewajiban yang wajib dipenuhi adalah tentang kaharusan penerapan “ prinsip mengenal *customer*” (*Know Your Customer principles*). Prinsip mengenal customer merupakan suatu hal yang baru. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu pedoman dalam rangka pelaksanaannya.⁴⁴

وَقَالَ الْمَلِكُ إِنِّي أَرَى سَبْعَ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ
 سَبْعُ عِجَافٍ وَسَبْعُ سُنْبُلَاتٍ خَضِرٍ وَأَخْرَ يَابِسَةٍ
 يَأْتِيهَا الْمَلَأُ أَفْتُونِي فِي رُءْيَايَ إِنْ كُنْتُمْ لِلرُّءْيَا تَعْبُرُونَ
 ﴿٤٣﴾ قَالُوا أَضْغَتْ أَحْلَمٌ وَمَا نَحْنُ بِتَأْوِيلِ الْأَحْلَمِ
 بِعَلَمِينَ ﴿٤٤﴾ وَقَالَ الَّذِي نَجَا مِنْهُمَا وَادَّكَرَ بَعْدَ أُمَّةٍ
 أَنَا أَنْبِئُكُمْ بِتَأْوِيلِهِ فَأَرْسِلُونِ ﴿٤٥﴾ يُوسُفُ أَيُّهَا
 الصِّدِّيقُ أَفْتِنَا فِي سَبْعِ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعُ

⁴⁴ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: RAJAWALI PERS, 2008),619.

عِجَافٌ وَسَبْعٌ سُنْبُلَاتٍ خُضْرٍ وَأُخَرَ يَابِسَاتٍ لَّعَلِّي
 أَرْجِعُ إِلَى النَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَعْلَمُونَ ﴿٤٦﴾ قَالَ تَزْرَعُونَ
 سَبْعَ سِنِينَ دَأَبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا
 قَلِيلًا مِّمَّا تَأْكُلُونَ ﴿٤٧﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ
 شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تُحْصِنُونَ
 ﴿٤٨﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ
 وَفِيهِ يَعْرِضُونَ ﴿٤٩﴾

Artinya:

43. Raja berkata (kepada orang-orang terkemuka dari kaumnya): "Sesungguhnya aku bermimpi melihat tujuh ekor sapi betina yang gemuk-gemuk dimakan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan tujuh bulir lainnya yang kering." Hai orang-orang yang terkemuka: "Terangkanlah kepadaku tentang ta'bir mimpiku itu jika kamu dapat mena'birkan mimpi."

44. Mereka menjawab: "(Itu) adalah mimpi-mimpi yang kosong dan Kami sekali-kali tidak tahu mena'birkan mimpi itu."

45. Dan berkatalah orang yang selamat diantara mereka berdua dan teringat (kepada Yusuf) sesudah beberapa waktu lamanya: "Aku akan memberitakan kepadamu tentang (orang yang pandai) mena'birkan mimpi itu, Maka utuslah aku (kepadanya)."

46. (setelah pelayan itu berjumpa dengan Yusuf Dia berseru): "Yusuf, Hai orang yang Amat dipercaya, Terangkanlah kepada Kami tentang tujuh ekor sapi betina yang gemuk-gemuk yang dimakan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan (tujuh) lainnya yang kering agar aku kembali kepada orang-orang itu, agar mereka mengetahuinya."

47. Yusuf berkata: "Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan.

48. Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang Amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan.

49. Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan dimasa itu mereka memeras anggur."(QS Yusuf: 43-49)

Ayat diatas bila kita kaitkan dengan masalah ekonomi khususnya pada lembaga keuangan,yaitu menerangkan bahwa lembaga keuangan dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah haruslah memperhatikan prinsip kehatia-hatian, hal ini dilakukan dengan tujuan agar pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman.

Diberlakukannya Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2002 tentang Tindak Pidana Pencucian Uang yang kemudian diubah dengan Undang-Undang Nomor 25 tahun 2003, diikuti dengan peraturan Bank Indonesia No. 3/10/PBI/2001 tentang Penerapan Prinsip Mengenal *customer*" (*Know Your Customer principles*) adalah salah satu upaya untuk mencegah agar perbankan tidak digunakan sebagai sarana kejahatan pencucian uang, baik yang dilakukan secara langsung maupun tidak langsung, oleh pelaku kejahatan. Bank diwajibkan untuk menerapkan prinsip *customer* yang terdiri dari kebijakan dan prosedur penerimaan dan identifikasi *customer*, pemantauan rekening *customer*, pemantauan transaksi *customer*, serta kebijakan dan prosedur manajemen risiko. Penerapan kebijakan dan prosedur tersebut bertujuan agar bank dapat mengenali profil *customer* maupun karakteristik setiap

transaksi *customer*. Dengan mengenalkan prinsip mengenal *customer* berarti bank juga dapat meminimalkan kemungkinan risiko yang mungkin timbul, yaitu *operational risk*, *legal risk*, *concentration risk*, dan *reputational risk*.⁴⁵

b. Pengawasan pembiayaan berdasarkan manajemen risiko

Esensi dari penerapan manajemen risiko adalah kecukupan prosedur dan metodologi pengelolaan risiko sehingga kegiatan usaha tetap dapat terkendali (*manageable*) pada batas/limit yang dapat diterima serta menguntungkan. Namun demikian, mengingat perbedaan kondisi pasar dan struktur, ukuran serta kompleksitas usaha, maka terdapat satu sistem manajemen risiko yang universal sehingga setiap lembaga keuangan harus membangun sistem manajemen risiko sesuai dengan fungsi dan organisasi manajemen risiko.

Risiko merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan (*anticipated*) maupun yang tidak diperkirakan (*unanticipated*) yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan. Untuk dapat menerapkan proses manajemen risiko, maka pada tahap awal harus secara tepat mengidentifikasi risiko dengan cara mengenal dan memahami seluruh risiko yang sudah ada (*inherent risks*) maupun yang mungkin timbul dari suatu bisnis

⁴⁵ Ibid,620.

baru, termasuk risiko yang bersumber dari perusahaan terkait dan afiliasi lainnya.⁴⁶

Setelah dilakukan identifikasi risiko secara akurat, selanjutnya secara berturut-turut perlu melakukan pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko. Pengukuran risiko tersebut dengan maksud agar mampu mengalkulasi eksposur risiko yang melekat pada kegiatan usahanya sehingga dapat memperkirakan dampaknya terhadap pemodalan yang seharusnya dipelihara dalam rangka mendukung kegiatan usaha. Sementara itu, dalam rangka melaksanakan pemantauan risiko, harus melakukan evaluasi terhadap eksposur risiko, terutama yang bersifat material dan atau yang berdampak pada permodalan. Hasil pemodalan yang mencakup evaluasi terhadap eksposur risiko tersebut dilaporkan secara tepat waktu, akurat dan informasi yang akan digunakan oleh pihak pengambil keputusan, termasuk tindak lanjut yang diperlukan. Selanjutnya berdasarkan hasil pemantauan tersebut, melakukan pengendalian risiko antara lain dengan cara penambahan modal, lindung nilai, dan teknik risiko lainnya.⁴⁷

⁴⁶ Ibid,623.

⁴⁷ Ibid,623.

6. Pengaruh Penyisihan Kerugian Piutang Terhadap Keuntungan

Untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya, perusahaan akan berupaya untuk mengendalikan piutangnya, terutama piutang tak tertagih. Jika perusahaan membiarkan piutang dagangnya tak tertagih sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan, maka akan mempengaruhi besar kecilnya laba usaha suatu perusahaan. Karena piutang tak tertagih memiliki hubungan terbalik (negative) terhadap laba usaha. Semakin besar piutang tak tertagih maka semakin kecil laba yang diperoleh perusahaan dan efeknya harus dilaporkan dalam periode berjalan dan dimasa depan sebagai suatu pos biasa pada perhitungan rugi-laba, biasanya sebagai suatu penambah atau pengurangan beban piutang ragu-ragu.

Oleh karena itu, penyisihan piutang tak tertagih penting dalam menilai kualitas pendapatan. Jika debitur perusahaan mengalami pailit atau kesulitan keuangan, maka perusahaan sebagai kreditur akan menanggung kerugian karena tidak tertagihnya piutang perusahaan. Kerugian piutang tersebut tentu saja akan mengurangi laba atau keuntungan perusahaan.