**PERTEMUAN KE 4**

**MANAJEMEN PIUTANG”**

**A. Pengertian**

Menurut Stoner (1996:8) manajemen adalah “proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan,”

Sedangkan menurut Syamsudin dan Lukman (2000:75) pengertian piutang adalah “pengertian piutang dalam arti luas bahwa piutang merupakan klaim kepada pihak lain apakah klaim berupa uang, barang atau jasa.

Indriyo Gito Sudarmo (1998:69) memberikan definisi piutang sebagai berikut : “piutang merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya politik penjualan kredit”.

Dari beberapa definisi yang telah dikemukakan oleh beberapa ahli ekonomi diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa manajemen piutang adalah “suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan dalam bentuk klaim kepada pihak lain, baik terhadap perorangan, badan usaha maupun pihak tertagih lainnya atas aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya transaksi penjualan kredit dengan pihak lain, penyelesaiannya dilakukan dengan penerimaan baik berupa uang, barang atau jasa dengan menggunakan sumberdaya organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan”.

**B. Cara Mengatur Pemberian Piutang dan Tagihannya**

Piutang usaha (*account receivable*) adalah tagihan kepada pelanggan yang timbul dari penjualan barang dagangan secara kredit.

Secara umum kredit perdagangan menurut Kasmir (2013: 243-250) diartikan sebagai: “Penjualan barang di mana pembayarannya dilakukan secara angsuran (cicilan) sesuai kesepakatan yang dibuat antara penjual dan pembeli untuk jangka waktu tertentu dengan masing-masing hak dan kewajibannya”.

Dari pengertian ini terkandung bahwa dalam transaksi penjualan secara kredit adanya suatu kesepakatan untuk melakukan transaksi. Di dalam kesepakatan tersebut tertuang hak dan kewajiban masing-masing pihak. Misalnya, jumlah yang harus dibayar pihak penerima berikut jangka waktu pembayaran. Di samping itu, adanya kebijakan terhadap penjualan kredit tersebut apabila misalnya dilunasi sebelum jangka waktunya.

Untuk perusahaan dagang pengaruh dari hasil penjualan kredit ini akan terlihat komponen pos piutang di aktiva lancar bagi perusahaan yang menjual barang. Sebaliknya bagi perusahaan yang membeli secara kredit, maka akan terlihat di sisi pasiva pada pos utang dagang.

Dalam rangka meningkatkan penjualan secara kredit, maka perusahaan dagang perlu menetapkan kebijakan kredit (*credit policy*). Tujuannya agar penjualan kredit yang diberikan akan memberikan keuntungan seperti yang diinginkan. Penundaan atau keterlambatan pembayaran oleh debitur akan merugikan perusahaan pemberi, apalagi debitur yang tidak mampu untuk mengembalikannya. Oleh karena itu, dalam memberikan atau menjual barang secara angsuran ada beberapa kebijakan yang harus dilakukan. Kebijakan kredit ini meliputi

1. **Standar Kredit**

Standar kredit adalah salah satu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para langganan yang akan diberi kredit dan berapa jumlah yang harus diberikan.Dengan adanya standar tersebut, perusahaan dapat meningkatkan penjualannya melalui penjualan secara kredit namun tidak menimbulkan resiko piutang tak tertagih yang berlebihan. Perusahaan harus menentukan standar kredit yang tepat, yang lebih besar manfaat yang akan diperoleh bagi perusahaan daripada biaya akan dikeluarkan perusahaan dengan adanya standar tersebut.

Berikut contoh perubahan standar kredit pada perusahaan bigboss yang saat ini sedang mempertimbangkan untuk mengubah kebijakan penjualan yang semula tunai dengan kredit. Dengan perubahan ini diharapkan meningkat Rp300.000.000,-. Biaya variabel per unit adala 75% dari harga jual, dengan demikian contribution margin per unit adalah 25%. Tingkat keuntungan yang disyaratkan 20%. Periode pengumpulan piutang 60hari dan diasumsikan satu tahun 360 hari. Diperkirakan bed-debt 7%.[5

**Tabel**

**Perusahaan Bigboss**

**Perusahaan penjualan tunai menjadi kredit**

|  |
| --- |
| A.     Tambahan penjualan kredit                                                   Rp300.000.000,-  Marginal Profitabilitas atas  Tambahan penjualan  = Contribution Margin x Tambahan Penjualan  = 0.25 x Rp300.000.000,-                                                     Rp75.000.000,-    B.     Tambahan investasi pada piutang  Tambahan penjualan  =  x 60                                                                     Rp50.000.000,-  Tingkat keuntungan yang disyaratkan  = tambahan investasi pada piutang x  tingkat keuntungan yang disyaratkan  = 0,20 x Rp50.000.000,-                                                  Rp10.000.000,-    C.     Tambahan bed-debt  = bed-debt x tambahan penjualan  = 0,07 x Rp300.000.000,-                                                     Rp21.000.000,-    D.     Tambahan keuntungan bersih  = marginal return – marginal costs  = A- (B+C)  = Rp75.000.000 – Rp31.000.000                                     Rp44.000.000, |

1. **Persyaratan Kredit**

Syarat kredit atau *credit term*adalah kondisi pembayaran kredit yang ditawarkan kepada pelanggan; syarat kredit meliputi periode kredit dan potongan tunai. Periode kredit adalah jangka waktu dimulai dari ketika kredit diberikan, setelah itu kredit dianggap tertunggak. Secara umum, periode kredit dimulai pada tanggal yang tertera di faktur, tapi tergantung dari standar tiap industri, periode pembayaran bisa dimulai ketika barang diangkut, ketika barang diterima pembeli, pada awal bulan, pada akhir bulan, pada tengah bulan, atau pada waku-waktu tertentu sesuai syarat kredit.

Dalam syarat kredit ini ditentukan jangka waktu kredit yang diberikan kepada pelanggan dan besar cash discount yang diberikan seandainya konsumen tersebut membayar lebih cepat atau sebelum suatu tenggang waktu tertentu berakhir. Sebagai contoh 2/10, n/40, persyaratan ini menunjukkan bahwa langganan mempunyai tenggang waktu pembayaran utang kepada perusahaan selama 40 hari dan apabila pembayaran dilakukan dalam waktu 10 hari maka aka mendapatkan potongan tunai sebesar 2%. Akan terlihat opportunity cost tahunan sebagai berikut:

opportunity cost =  (2% / (100-2))  x (360 / (40-10)) x 100%

= 24,49%

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa konsumen yang tidak menggunakan diskonto dalam jangka waktu 10 hari akan menanggung opportunity cost sebesar 24,49% per tahun.[[6]](https://mahdininovita.wordpress.com/2017/01/04/manajemen-piutang/" \l "_ftn6)

1. **Pengumpulan Piutang**

Kebijakan kredit dan pengumpulan piutang menurut Sartono (2014: 435-436) mencakup beberapa keputusan: (1) kualitas *account accepted*, (2) periode kredit, (3) potongan tunai, (4) persyaratan khusus dan (5) tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang.

Apabila pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya, maka perusahaan perlu mengambil tindakan nyata untuk menyelamatkan kredit tersebut agar tidak macet. Tindakan atau kebijakan yang dapat dilakukan meliputi hal-hal sebagai berikut:

Pertama, melalui teguran yang dilakukan melalui surat atau telepon. Teguran ini dapat bersifat mengingatkan, misalnya sebelum kredit jatuh tempo pelanggan ditelpon dengan teguran halus. Kemudian teguran dapat pula bersifat menyuruh nasabah untuk segera membayar dan memastikan tanggal kapan pelanggan akan dibayar.

Kedua, apabila melalui teguran baik surat maupun telepon sudah tidak ditanggapi, maka perusahaan dapat menyerahkannya ke badan penagih (*collection agency*) semacam *debt collector*untuk menagih kredit tersebut hingga tertagih.

**C. Menganalisa *Aging Schedule*Piutang**

Skedul umur piutang merupakan tabel yang memuat informasi tentang umur, jumlah, proporsi, dan periode penagihan piutang. Berikut contoh tabel skedul umur piutang

Perputaran piutang harus dikendalikan dengan menyusun tabel umur piutang (aging schedule of receivables). di mana dalam tabel tersebut dapat diketahui jumlah piutang yang segera dapat ditagih dan yang lambat ditagih. dan dapat diketahui pengutang atau debitur yang baik dan yang buruk.

Mengelola arus kas masuk dan keluar adalah salah satu tugas pokok bagian keuangan karena semua transaksi bisnis bermuara ke dalam kas. Manajer keuangan pada umumnya mengharapkan penjualan dapat dilakukan dengan tunai. atau kredit dengan waktu yang sesingkat-singkatnya, agar supaya arus kas masuk cepat. Untuk mengelola keuangan perusahaan yang baik. manajer keuangan harus menyusun anggaran pengumpulan piutang yang akan digunakan untuk mengendalikan piutang. Makin panjang umur piutangnya, makin buruk kondisi perusahaan karena makin lama piutang tersebut menjadi uang tunai (kas).

Contoh skedul umur piutang dapat disajikan dalam tabel berikut yang terdiri PT Pelangi dan PT Mutiara. Syarat kredit kedua perusahaan tersebut adalah 2/10/net 30.

**Skedul Umur Piutang**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Umur Piutang** | **PT Pelangi** | | **PT Mutiara** | |
| **Nilai Piutang** | **% Dari Total Nilai Piutang** | **Nilai Piutang** | **% Dari Total Nilai Piutang** |
| 0-10  11-30  31-45  46-60  di atas 60  **Total** | 640  160  0  0  0  **800** | 80%  20%        **100%** | 400  160  120  80  40  **800** | 50%  20%  15%  10%  5%  **100%** |

PT Pelangi lebih baik daripada PT Mutiara, karena semua pelanggan membayar tepat waktu 80% pada hari ke 10. dan sisanya 20% membayar pada hari ke 30. Sedangkan PT Mutiara pelanggannya tidak tepat membayar sesuai dengan perjanjian kredit, 30% yaitu (15% + 10% + 5°,10) pelanggannya membayar lewat 30 hari dari jatuh tempo. Perusahaan yang baik seyogianya mengikuti manajemen piutang PT Pelangi seperti ilustrasi di atas.

Manajer keuangan harus kontrol ketat jangka waktu penagihan dan skedul umur piutang. Kedua unsur itu harus dihubungkan dengan syarat kredit dan kedua unsur itu untuk mengetahui efektifitas bagian penagihan menjalankan tugasnya. Jika jangka waktu penagihan makin panjang dan rasio umur piutang yang melewati jatuh tempo makin besar, maka harus diadakan peninjauan kembali kebijakan penjualan kredit.

Piutang yang tidak dapat tertagih ini karena beberapa sebab, antara lain karena adanya kemungkinan perusahaan terlalu mudah dalam pemberian piutang dalam arti persyaratan yang ditetapkan terlalu longgar. Atau, bahkan memang track record pelanggan itu sendiri yang kurang baik.

Secara garis besar pengelompokkan piutang berdasarkan Warren, Reeve, dan Fess (2008) adalah sebagai berikut :

1. **Piutang usaha (*accounts receivable*)**

Transaksi yang paling banyak memungkinkan menciptakan piutang adalah penjualan barang secara kredit. Piutang usaha ini normalnya akan tertagih dalam periode waktu yang relatif pendek, seperti 30-60 hari yang dikelompokkan sebagai aset lancar.

1. **Wesel tagih (*notes receivable*)**

Wesel tagih adalah tagihan yang didukung dengan janji tertulis debitur untuk membayar pada tanggal tertentu. Wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam jangka waktu setahun. Wesel bisa digunakan untuk menyelesaikan piutang usaha pelanggan.

1. **Piutang lain-lain (*other receivables*)**

Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Apabila tertagih dalam waktu satu tahun maka dikasifikasikan sebagai aset lancar, jika penagihannya lebih dari satu tahun maka diklasifikasikan sebagai aset tidak lancar di bawah akun investasi. Piutang ini meliputi piutang bunga, piutang pajak, piutang pejabat atau piutang karyawan.

**D. Menentukan Besarnya Alokasi Piutang Tak Dapat di Tagih**

Menurut Riyanto (2015: 85-87) Ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang dalam sebuah perusahaan. Secara sederhana faktor tersebut adalah sebagai berikut:

1. **Volume Penjualan Kredit**

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

1. **Syarat Pembayaran Penjualan Secara  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 pembayarannya yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat. Makin panjang batas waktu pembayarannya berarti makin besar jumlah investasinya dalam piutang.

1. **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. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para langganan yang dapat diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian maka pembatasan kredit di sini bersifat baik kuantitatif maupun kualitatif.

1. **Kebiasaan Membayar Para Pelanggan Kredit**

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif. Perusahaan yang disebutkan terdahulu kemungkinan akan mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang disebutkan kemudian. Tetapi biasanya perusahaan hanya akan mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang apabila biaya usaha tambahan tersebut tidak melampaui besarnya tambahan *revenue*yang diperoleh karena adanya usaha tersebut. Jadi perusahaan tidak akan mengeluarkan uang sebesar Rp. 1.000,00 untuk dapat mengumpulkan piutang sebesar Rp. 500,00.

1. **Kegiatan Penagihan Piutang dari Pihak Perusahaan**

Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount*, dan ada sebagian lain yang tidak menggunakan kesempatan tersebut.

Dalam bisnis, menjual barang dan jasa secara kredit adalah hal yang biasa, dengan penjualan kredit tersebut berarti sebagai penjual akan mencatatkan Piutang. Tetapi ada kalanya piutang-piutang tersebut tidak dapat tertagih, bisa karena banyak alasan. Untuk itu manajemen biasanya akan membuat langkah antisipasi, salah satunya dengan membentuk Cadangan Kerugian Piutang atau Penyisihan Piutang Tak Tertagih atau Cadangan Piutang Tak Tertagih (banyak istilah untuk menyebutnya).

Ada dua metode dalam melakukan pengakuan Piutang tak tertagih, yaitu Metode Penghapusan (write-off) dan Metode Penyisihan (Pencadangan) – *Bad debt allowance*.

1. [**Metode Penghapusan Piutang (*Write-off*)**](http://www.noobakuntan.info/2014/05/penyisihan-dan-penghapusan-piutang.html)

Metode ini langsung menghapus piutang yang dinilai tidak dapat tertagih lagi, yaitu dengan langsung membebankan piutang yang dihapus dan mengkreditkan Piutang tersebut.

Contoh:

Manajemen Perusahaan menghapus Piutang Usahanya sebesar 1.000.000 karena sudah benar-benar tidak dapat tertagih lagi. Maka jurnalnya adalah:

|  |  |
| --- | --- |
| Beban penghapusan piutang | [D] 1.000.000 |
| Piutang | [K] 1.000.000 |

Untuk melakukan ini Perusahaan harus memenuhi syarat yang ditentukan oleh undang-undang Pajak Penghasilan (UU No.36 tahun 2008)

Metode penghapusan langsung piutang tak tertagih dalam Pajak Penghasilan diatur dalam Pasal 6 Ayat (1) huruf h Undang-undang Pajak Penghasilan. Dalam ketentuan tersebut dinyatakan bahwa besarnya Penghasilan Kena Pajak bagi Wajib Pajak dalam negeri dan bentuk usaha tetap, ditentukan berdasarkan penghasilan bruto dikurangi biaya untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan, termasuk di antaranya adalah piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih dengan syarat:

1. Telah dibebankan sebagai biaya dalam laporan laba rugi komersial;
2. Wajib Pajak harus menyerahkan daftar piutang yang tidak dapat ditagih kepada Direktorat Jenderal Pajak; dan
3. Telah diserahkan perkara penagihannya kepada Pengadilan Negeri atau instansi pemerintah yang menangani piutang negara; atau adanya perjanjian tertulis mengenai penghapusan piutang/pembebasan utang antara kreditur dan debitur yang bersangkutan; atau telah dipublikasikan dalam penerbitan umum atau khusus; atau adanya pengakuan dari debitur bahwa utangnya telah dihapuskan untuk jumlah utang tertentu;
4. Syarat sebagaimana dimaksud pada angka 3 tidak berlaku untuk penghapusan piutang tak tertagih debitur kecil sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 ayat (1) huruf k UU PPh.

Sebagai ketentuan pelaksanaan dari Pasal 6 Ayat (1) huruf h ini adalah Peraturan Menteri Keuangan Nomor 105/PMK.03/2009 Tentang Piutang Yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih Yang Dapat Dikurangkan Dari Penghasilan Bruto sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 57/PMK.03/2010.

1. [**Metode Cadangan Piutang (*Bad debt allowance)***](http://www.noobakuntan.info/2014/05/penyisihan-dan-penghapusan-piutang.html)

Metode ini dilakukan dengan cara membentuk cadangan atas piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih. Berbeda dengan metode penghapusan piutang langsung, metode ini tidak langsung “membuang” piutang yang diperkirakan tidak tertagih tersebut. Dengan metode ini maka di laporan keuangan akan muncul saldo Cadangan Kerugian Piutang, biasanya disajikan dengan angka minus di bawah Piutang Usaha, atau bisa juga disajikan secara net-off dengan Piutang Usaha.

Contoh:

Manajemen mencadangkan Piutang Usaha sebesar 1.000.000 atas Piutang Usaha yang kemungkinan besar tidak dapat tertagih lagi.

|  |  |
| --- | --- |
| Beban cadangan piutang tak tertagih | [D] 1.000.000 |
| Cadangan piutang tak tertagih | [K] 1.000.000 |

Dalam menentukan besaran pencadangan piutang, manajemen memiliki beberapa cara antara lain:

1. Persentase penjualan, dari pengalaman yang dimiliki perusahaan biasanya mereka memiliki persentase atas piutang usaha yang tidak tertagih.
2. Analisa Umur, cara ini dilakukan dengan menganalisa umur dari masing-masing Piutang. Manajemen biasanya membuat batasan untuk umur piutang. Misal: Perusahaan akan mencadangkan Piutang yang berumur lebih dari 2 tahun.

Penghapusan Piutang yang di cadangkan, Misal dari yang dicadangkan sebesar 1.000.000, ada piutang sebesar 400.000 yang benar-benar tidak tertagih dan harus dihapus, jurnal yang dibuat:

|  |  |
| --- | --- |
| Cadangan piutang tak tertagih | [D] 400.000 |
| Piutang | [K] 400.000 |

Bagaimana jika Piutang yang sudah terhapus ternyata dibayarkan oleh customer? Maka Piutang harus dimunculkan lagi terlebih dahulu baru kemudian dibuat jurnal pembayaran Piutangnya.

Contoh:

Dari 400.000 Piutang yang telah dihapuskan oleh Perusahaan ternyata dilunasi 200.000, jurnal yang muncul adalah sebagai berikut:

|  |  |
| --- | --- |
| Piutang | [D] 200.000 |
| Cadangan piutang tak tertagih | [K] 200.000 |

|  |  |
| --- | --- |
| Kas / Bank | [D] 200.000 |
| Piutang | [K] 200.000 |

Manajemen piutang adalah “suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan dalam bentuk klaim kepada pihak lain, baik terhadap perorangan, badan usaha maupun pihak tertagih lainnya atas aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya transaksi penjualan kredit dengan pihak lain, penyelesaiannya dilakukan dengan penerimaan baik berupa uang, barang atau jasa dengan menggunakan sumberdaya organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan”.

Piutang usaha (*account receivable*) adalah tagihan kepada pelanggan yang timbul dari penjualan barang dagangan secara kredit.

Secara umum kredit perdagangan menurut Kasmir (2013: 243-250) diartikan sebagai: “Penjualan barang di mana pembayarannya dilakukan secara angsuran (cicilan) sesuai kesepakatan yang dibuat antara penjual dan pembeli untuk jangka waktu tertentu dengan masing-masing hak dan kewajibannya”.

Kebijakan kredit ini meliputi:

1. Standar Kredit
2. Persyaratan Kredit
3. Kebijakan Kredit dan Pengumpulan Piutang

Skedul Umur Piutang (*aging schedule*) adalah suatu betuk laporan guna mengetahui posisi piutang dengan melakukan pengelompokan piutang pada periode tertentu,  dengan pengelompokan tersebut manajemen perusahaan dapat mengetahui posisi piutang sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat.

Piutang Tak Tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya pailit/bangkrut, force major, karakteristik pelanggan, dsb.

**MANAJEMEN PIUTANG**

**TEORI DAN APLIKASI**

Penjualan suatu produk atau jasa dapat dilakukan secara tunai dan kredit. Penjualan tunai akan mengakibatkan adanya penerimaan kas perusahaan dan penjualan kredit memimbulkan piutang pada pelanggan. Pengertian piutang dagang adalah sebagai  berikut :

 Piutang dagang adalah kredit yang diberikan perusahaan kepada para pelanggannya, yang biasanya didasarkan atas kapercayaan dan tidak meggunakan perjanjian formal. *(buku diktat Universitas Gunadarma Manajeemen Keuangan 1 – Miswanto & Eko Widodo)*

 Piutang adalah aktiva yang timbul karena dilaksanakannya penujualan oleh perusahaan secara kredit.(http://narsismoergosum.blogspot.com/2010/04/manajemen-piutang.html)

- Keuntungan-keuntungan dalam penjualan kredit bagi perusahaan:

a. Kenaikan hasil penjualan

b. Kanaikan laba sebagai akibat dari kenaikan penjualan

c. Memenangkan persaingan

**- Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang:**

1. Volume penjualan

Makin besar penjualan kredit semakin besar pula jumlah piutang begitu pula sebaliknya

1. Syarat pembayaran bagi penjualan kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran semakin besar pula jumlah piutang dan sebaliknya semakin pendek batas waktunya pembayaran kredit juga semakin kecil jumlah piutang

1. Ketentuan tentang batas volume penjualan kredit

Bila batas maksimal penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah besar maka piutang juga semakin besar

1. Kebiasaan membayar para pelanggan kredit

Apabila kebiasaan membayar pelanggan mudur dari waktu yang telah di tetapkan maka piutang akan semakin besar

1. Kegiatan menagih piutang dari perusahaan

Apabila penagihan piutang bersifat aktif maka jumlah piutang semakin kecil dan apabila pasif maka jumlah piutang semakin besar

**Kebijakan pengumpulan piutang dan kebijakan kredit**

Tingkat investasi dalam piutang dagang di pengaruhi oleh keadaan perekomomian, Penentuan harga jual dan kualitas produk, dan kebijakan kedit. Hal-lah yang akan diuraikan untuk menjabarkan kebujakan pengumpulan piutang dan kebijakan kredit adalah :

1.      Standar kredit

2.      Termin kredit

3.      Potongan tunai

4.      Default risk

**1.      Standar kredit**

Standar kredit adalah kualitas minimun penilaian kredit dari peminta kredit yang dapat diteima oleh perusahaan variabel – variabel yang harus dipertimbangkan dalam pemberian kredit adalah :

A.     Kualitas piutang dagang yang dapat diterima.

B.     Jangka waktu periode kredit.

C.     Potongan tunai untuk pembayaran lebih awal.

D.    Program pengumpulan piutang oleh perusahaan.

Keempat elemen diatas menentukan periode pengumpulan rata-rata dan proporsi penjualan kredi penjualan kredit yang menghasilkan piutang tidak tertagih. Pelonggaran standar kredit memang  akan meningkatkan penjualan, akan tetapi menimbulkan peningkatan risiko, karena :

1. Pemerimaan piutang yang beresiko tinggi dapat meningkatkan risiko piutang tidak tertagih.
2. Perpanjangan jangka waktu periode kredit dapat meningkatkan saldo piutang dan mengurangi perputaran piutang, yang menimbulkan biaya kesempatan.

Keputusan yang diambil dalam rencana pelonggaran standar kredit tergantung pada profitabilitas dari tambahan penjualan yang diharapkan dan biaya kesempatan.

**2.      Termin Kredit**

Termin kredit menunjukan jangka waktu periode kredit dan potongan tunai yang diberikan apabila dilakukan pembayaran lebih awal oleh pelanggan.*(Marsh, 1995)*

Periode kredit adalah total jangka waktu kredit bagi pelanggan untuk membayar utangnya. Misal suatu perusahaan memberikan termin kredit 2/10, n/30. Termin 2/10 berarti potongan tunai sebesar 2% dari jumlah piutang bruto yang akan diberikan jika pelanggan membayar tagihan dalam waktu 10 sejak tanggal faktur.untuk termin n/30 jika potongan tunai tidak digunakan atau dimanfaatkan maka pelanggan membayar penuh paling lambat pada waktu jatuh tempo yaitu 30 hari setelah tanggal faktur.

**3.      Potongan tunai**

Potongan tunai adalah presentase pengurangan pembayaran dari jumlah bruto penjualan, karena pembayaran dilakukan dalam periode pemberian potongan tunai.

Keuntungan potongan tunai adalah mempercepat pengumpulan piutang dagang sehingga mempercepat perputaran piutang yang menimbulkan investasi yang dibutuhkan dalam piutang menjadi lebih kecil.

**4.      Default risk**

Ini meliputi kerugian dari piutang tidak tertagih yang mungkin akan terjadi, karena pelonggaran standar kredit dan perlambatan waktu pengumpulan. Dengan demikian, biaya yang timbul dari pelonggaran standar kredit tidak hanya dari biaya kesempatan karena bertambahnya investasi dalam piutang dagang, tetapi juga dari piutang tidak tertagih yang mungkin terjadi. Standar kredit yang optimum bukanlah standar kredit yang mampu meminimisasi kerugian piutang tidak tertagih, tetapi harus memperhatikan semua biaya yang mungkin timbul dari pelonggaran standar kredit yang diberikan.

-       Biaya atas piutang

Dalam penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan, maka kegiatan ini tidak lepas dari resiko yang harus ditanggung akibat dari timbilnya piutang. Resiko tersebut berupa biaya-biaya yang timbil karena piutang. Biaya tersebut adalah:

1. Biaya penghapusan piutang

Dihitung pada setiap periode, biaya ini atas bad debt yang akan dihapus piutangnya.

1. Biaya pengumpulan piutang

Biaya yang timbul dari kegiatan penagihan piutang Biaya administrasi

1. Biaya sumber dana (weight cast)

Dana yang diperlukan untuk menjaga piutang baik dari dalam maupun dari luar perusahaan

**Manajemen piutang**

Kegiatannya meliputi :

**A.    Perencanaa jumlah dan pengumpulan piutang**

Rencana jumlah piutang disusun berdasarkan budget penjualan dengan memperhatikan persyaratan pembayaran yang diberikan kepada pelanggan dan kebiasaan pelanggan dalam mebayar hutang.

Besar piutang dipengaruhi oleh resiko piutang yang tak tertagih yang deperkirakan oleh perusahaan juga dengan memperhatikan kebiasaan membayar pelanggan, dapat direncanakan kapan pengumpulan piutang.

**B.     Pengendalian piutang**

Agar piutang dapat terkendali dengan ketat ada beberapa hal yang perlu dilakukan:

a. Penyaringan pelanggan

b. Penentuan resiko kredit

c. Penentuan potongan-potongan (return)

d. Pelaksanaan administrasi yang berhubungan dengan penarikan kredit

e. Penetuan ketentuan-ketentuan dalam menghadapi penunggak

***a. Penyaringan pelanggan***

Faktor-faktor yang diperlukan dalam menyaring pelanggan

1.) Adanya kesanggupan secara jujur untuk membayar kredit yang telah diterima oleh pelanggan

2.) Adanya kemampuan pelanggan yang diukur secara subjektif oleh perusahaan

3.) Adanya ikatan atau jaminan untuk keamanan dari resiko kredit baik berupa surat-surat penting ataupun benda yang ada nilainya dari pelanggan

***b. Penentuan resiko kredit***

Dari pengalaman tahun sebelumnya oleh perusahaan dapat diketahui perkiraan besarnya resiko kredit yang tidak dibayar pelanggan pada periode tertentu sehingga manaajer keuangan dapat merencanakan persediaan penghapusan piutang ataupun pengumpulannya

1.) Penentuan batas resiko tertinggi resiko kredit, misalnya pada tahun-tahun sebelumnya piutang taktertagih sekitar 5%,4%,3% dari penjualan maka dapat ditentukan batas tertinggi 5%

Resiko kredit tahun lalu probabilitas

5% 50%

4% 30%

3% 20%

Maka besar resiko kredit

5% x 0,50 = 2.5%

4% x 0,30 = 1.2%

3% x 0,20 = 0.6%

Mean = 4.3%

Jadi resiko kredit itu adalah 4.3%

2.) Mengadakan klasifikasi pelanggan

- Golongan resiko di bawah 4.3%

- Golongan resiko pada 4.3%

- Golongan resiko di atas 4.3%

3.) Seleksi para pelanggan dari keterengan di atas dapat ditentukan kebijakan untuk pelanggan tetap tidak memberikan kredit baru bagi pelanggan dengan resiki di atas 4.3% dan memberikan kredit baru bagi pelanggan dengan resiko di bawah 4.3%

***c. Penentuan potongan-potongan***

Ini dilakukan untuk merangsang pelanggan agar membayar pada waktu yang telah ditetapkan misalnya pelanggan yang membayar kredit 20 hari dari waktu pengenalan barang diberi potongan 2% dan bila lebih dari 20 hari hingga 30 hari tidak diberi potongan. Dan yang membayar lebih dari 30 hari akan di beri beban administrasi tagihan. Ini ditulis dengan 2/30, net 30, dan terkena beban biaya lebih dar 30 hari.

*d. Pelaksanaan administrasi yang berhubungan dengan penarikan kredit*

Penyebab umum kredit telat untuk ditarik adalah kelalaian dalam penyerahan faktur kepada pelanggan dan tertundanya pengiriman pemberitahuan atau mungkin tidak dikerjakan sama sekali. Surat yang mungkin tidak dianggap lagi pada masa sekarang ini mempumyai 2 fungsi yaitu:

- Untuk menjamin rekening yang ada di perusahaan dan yang dimiliki pelanggan sama

- Untuk mendesak pelanggan dalam mebayar kredit

*e. Penetapan ketentuan dalam menghadapi penunggak*

1.) Penyampaian surat tagihan

2.) Penagihan dengan aktif baik dengan surat maupun langsung

3.) Penarikan dengan jaminan untuk mempercepat pelunasan kredit

**C.    Penggunaan ratio-ratio**

Yaitu dengan cara membandingkan perputaran piutang dengan rata-rata waktu pengumpulan dari perusahaan tertentu dengan perusahaan yang lain yang sejenis atau kelompok industrinya. Apabila ada perbedaan yang mencolok antara kedua ratio maka perlu diadakan penelitian lebih dalam terhadap kebijaksanaan itu.

Contoh kasus :

Misalnya perusahaan sari lidah buaya memiliki perencanaan dan pengumpulan piutang sebagai berikut:

1. Januari Rp 7.000.000

2. Februari Rp 7.500.000

3. Maret Rp 8.000.000

4. April Rp 8.500.000

5. Mei Rp 9.000.000

6. Juni Rp 9.500.000

7. Juli Rp 10.000.000

8. Agustus Rp 10.500.000

9. September Rp 11.000.000

10. Oktober Rp 11.500.000

11. November Rp 12.000.000

12. Desember Rp 12.500.000

*\* Syarat pembayaran yang ditetapkan perusahaan adalah 2/20 net 30.*

Data pembayaran hutang tahun lalu

a. 20% dari penjualan setiap bulan dibayar kontan pada saat pembelian

b. 50% dari penjualan setiap bulan terkumpul dalam 20 hari dalam bulan yang sama

c. 10% dari penjualan setiap bulan terkumpul dalam 20 hari dalam bulan berikutnya

d. 15% dari penjualan setiap bulan terkumpul sesudah 20 hari dan pada bulan berikutnya

e. 5% dari penjualan setiap bulan puitang tak tertagih

Piutang yang belum tertagih pada bulan desember tahun sebelumnya adalah sebesar 2.500.000 dan akan diterima januari tahun depan

Susunan rencana piutang dan pengumpulannya untuk bulan januari.

1. Piutang belum tertagih bulan lalu Rp 2.500.000 dan akan tertagih bulan januari

2. Penjualan tunai 25% tidak termasuk hitungan rencana piutang tapi dalam laporan rugi laba yang akan dipotong biaya 2%

3. Piutang ter tagih bulan januari:

- Piutang tahun lalu                                                            =          Rp 2.500.000

- (50% x Rp 7.000.000) – 2% x (50% x Rp 7.000.000)     =          Rp 3.430.000

total                             =          Rp 5.930.000

4. Piutang januari yang tertagih bulan februari

- (10% x Rp 7.000.000) – 2% x (10% x Rp 7.000.000)     =          Rp  686.000

- 15% x Rp 7.000.000                                                        =          Rp 1.050.000

total                             =          Rp 1.736.000

**- Piutang tak tertagih**

**5% x Rp 7.000.000                                                     =          Rp  350.000**

5. Piutang bulan januari

- (50% x Rp 7.000.000) – 2% x (50% x Rp 7.000.000)     =          Rp 3.430.000

- (10% x Rp 7.000.000) – 2% x (10% x Rp 7.000.000)     =          Rp  686.000

- 15% x Rp 7.000.000                                                        =          Rp 1.050.000

Jumlah piutang                                                                        =          Rp 5.166.000

Susunan rencana piutang dan pengumpulannya untuk bulan februari.

1. Penjualan tunai 25% tidak termasuk hitungan rencana piutang tapi dalam laporan rugi laba yang akan dipotong biaya 2%

2. Piutang ter tagih bulan februari:

- (50% x Rp 7.500.000) – 2% x (50% x Rp 7.500.000)     =          Rp 3.675.000

3. Piutang februari yang tertagih bulan maret

- (10% x Rp 7.500.000) – 2% x (10% x Rp 7.500.000)     =          Rp   735.000

- 15% x Rp 7.500.000                                                        =          Rp 1.125.000

total                             =          Rp 1.760.000

**4. Piutang tak tertagih**

**5% x Rp 7.500.000                                                     =          Rp   375.000**

5. Piutang bulan februari

- (50% x Rp 7.500.000) – 2% x (50% x Rp 7.500.000)     =          Rp 3.675.000

- (10% x Rp 7.500.000) – 2% x (10% x Rp 7.500.000)     =          Rp   735.000

- 15% x Rp 7.500.000                                                        =          Rp 1.125.000

Jumlah piutang                                                                        =          Rp 5.535.000

Susunan rencana piutang dan pengumpulannya untuk bulan maret.

1. Penjualan tunai 25% tidak termasuk hitungan rencana piutang tapi dalam laporan rugi laba yang akan dipotong biaya 2%

2. Piutang ter tagih bulan maret:

- (50% x Rp 8.000.000) – 2% x (50% x Rp 8.000.000)     =          Rp 3.920.000

3. Piutang maret yang tertagih bulan april

- (10% x Rp 8.000.000) – 2% x (10% x Rp 8.000.000)     =          Rp    784.000

- 15% x Rp 8.000.000                                                        =          Rp 1.200.000

total                             =          Rp 1.984.000

**4. Piutang tak tertagih**

**5% x Rp 8.000.000                                                     =          Rp   400.000**

5. Piutang bulan maret

- (50% x Rp 8.000.000) – 2% x (50% x Rp 8.000.000)     =          Rp 3.920.000

- (10% x Rp 8.000.000) – 2% x (10% x Rp 8.000.000)     =          Rp   784.000

- 15% x Rp 8.000.000                                                        =          Rp 1.200.000

Jumlah piutang                                                                        =          Rp 5.804.000

**Susunan rencana piutang dan pengumpulannya untuk bulan april.**

1. Penjualan tunai 25% tidak termasuk hitungan rencana piutang tapi dalam laporan rugi laba yang akan dipotong biaya 2%

2. Piutang tertagih bulan april:

- (50% x Rp 8.500.000) – 2% x (50% x Rp 8.500.000)     =          Rp 4.165.000

3. Piutang april yang tertagih bulan mei

- (10% x Rp 8.500.000) – 2% x (10% x Rp 8.500.000)     =          Rp   833.000

- 15% x Rp 8.500.000                                                        =          Rp 1.275.000

total                             =          Rp 2.108.000

**4. Piutang tak tertagih**

**5% x Rp 8.500.000                                                     =          Rp   425.000**

5. Piutang bulan april

- (50% x Rp 8.500.000) – 2% x (50% x Rp 8.500.000)     =          Rp 4.165.000

- (10% x Rp 8.500.000) – 2% x (10% x Rp 8.500.000)     =          Rp   833.000

- 15% x Rp 8.500.000                                                        =          Rp 1.275.000

Jumlah piutang                                                                        =          Rp 6.273.000

**Susunan rencana piutang dan pengumpulannya untuk bulan mei.**

1. Penjualan tunai 25% tidak termasuk hitungan rencana piutang tapi dalam laporan rugi laba yang akan dipotong biaya 2%

2. Piutang tertagih bulan mei:

- (50% x Rp 9.000.000) – 2% x (50% x Rp 9.000.000)     =          Rp 4.410.000

3. Piutang mei yang tertagih bulan juni

- (10% x Rp 9.000.000) – 2% x (10% x Rp 9.000.000)     =          Rp   882.000

- 15% x Rp 9.000.000                                                        =          Rp 1.350.000

total                             =          Rp 2.232.000

**4. Piutang tak tertagih**

**5% x Rp 9.000.000                                                     =          Rp   450.000**

5. Piutang bulan mei

- (50% x Rp 9.000.000) – 2% x (50% x Rp 9.000.000)     =          Rp 4.410.000

- (10% x Rp 9.000.000) – 2% x (10% x Rp 9.000.000)     =          Rp   882.000

- 15% x Rp 9.000.000                                                        =          Rp 1.350.000

Jumlah piutang                                                            =          Rp 6.642.000

**Susunan rencana piutang dan pengumpulannya untuk bulan juni.**

1. Penjualan tunai 25% tidak termasuk hitungan rencana piutang tapi dalam laporan rugi laba yang akan dipotong biaya 2%

2. Piutang tertagih bulan mei:

- (50% x Rp 9.500.000) – 2% x (50% x Rp 9.500.000)     =          Rp 4.655.000

3. Piutang mei yang tertagih bulan juni

- (10% x Rp 9.500.000) – 2% x (10% x Rp 9.500.000)     =          Rp   931.000

- 15% x Rp 9.500.000                                                        =          Rp 1.425.000

total                             =          Rp 2.356.000

**4. Piutang tak tertagih**

**5% x Rp 9.500.000                                                     =          Rp   475.000**

5. Piutang bulan mei

- (50% x Rp 9.500.000) – 2% x (50% x Rp 9.500.000)     =          Rp 4.655.000

- (10% x Rp 9.500.000) – 2% x (10% x Rp 9.500.000)     =          Rp   931.000

- 15% x Rp 9.500.000                                                        =          Rp 1.425.000

Jumlah piutang                                                                        =          Rp 7.011.000

·         *Dan untuk enam bulan berikutnya penghitungannya sama*

<https://mahdininovita.wordpress.com/2017/01/04/manajemen-piutang/>

http://restina-putri.blogspot.com/2011/10/manajemen-piutang-teori-dan-aplikasi.html