



MANAJEMEN PIUTANG


Hasbiana Dalimunthe SE.M.Ak



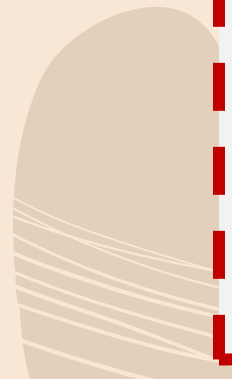

DEFINISI

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu berputar secara terus menerus, yang hanya satu langkah saja piutang berubah menjadi kas. Masalah piutang di anggap begitu penting dalam kaitannya dengan perusahaan, karena perusahaan harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal.





Faktor-faktor yang memengaruhi besarnya piutang

1. Jumlah besar atau kecilnya penjualan kredit, semakin besar jumlah penjualan kredit, maka semakin besar pula piutang atau dana yang tertanam dalam piutang dan sebaliknya.
 2. Syarat pembayaran penjualan kredit, yaitu untuk memberikan kepastian kepada pelanggan, kapan pelanggan harus melunasi pembayaran hutangnya dan seberapa besar hak pelanggan dapat memenuhi pembayaran lebih awal dari waktu yang ditentukan.
 3. Ketentuan batas jumlah kredit, masing-masing perusahaan tentu tidak sama dalam pembatasan jumlah kredit yang diberikan, ada yang cukup lama dan ada pula yang cukup singkat.
 4. Kebijakan pengumpulan piutang, perusahaan dalam pengumpulan piutang dapat bersifat aktif dan dapat pula bersifat pasif.
 5. Kebiasaan membayar para pelanggan, kebiasaan pelanggan dalam melakukan pembelian dapat dilakukan dengan membayar tunai, dan dapat juga memanfaatkan syarat pembayaran kredit.
- 
- 

Penilaian Resiko Kredit

Faktor yang dipertimbangkan dalam penilaian risiko kredit diterapkan dengan lima C:

1. *Character*
2. *Capacity*
3. *Capital*
4. *Colleteral*
5. *Conditional*

Langkah-langkah Preventif

Agar perusahaan dapat mencegah risiko besar sebagai akibat Tidak diterima piutang sesuai jumlah atau waktu yang ditentukan

1. Menentukan besarnya risiko, dengan berdasarkan pengalaman periode yang lalu adalah cara estimasi menentukan berapa presentase jumlah pelanggan yang akhirnya tidak mampu membayar pinjamannya.
2. Penyelidikan kemampuan pelanggan
3. Mengadakan klasifikasi langganan, dalam melakukan klasifikasi pelanggan dapat ditentukan dengan klasifikasi tertentu.
4. Mengadakan seleksi para langganan, untuk menyeleksi para pelanggan, manajer perkreditan dapat menentukan kemampuan para pelanggannya.

Tingkat Perputaran Piutang

Piutang sebagai elemen dari modal kerja selalu dalam keadaan “berputar” makin lama syarat pembayaran, maka makin lama modal terikat pada piutang sehingga tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) makin rendah. Rumus tingkat perputaran piutang:

$$\text{Receivable turnover:} \quad \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivable}}$$

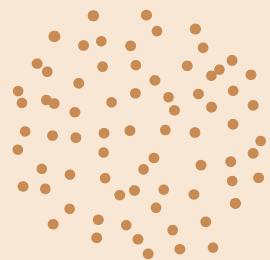
Hari rata-rata pengumpulan piutang atau periode terikatnya modal dalam piutang:

$$\frac{360}{\text{Receivable turnover}} = \dots\dots\dots \text{hari}$$

Atau:

$$\frac{360 \times \text{Average Receivables}}{\text{Net Credit Sales}}$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*)



Contoh Soal

Contoh:

Keterangan	2013	2014	2015
Net credit sales	1.500.000	600.000	1.500.000
Receivables 1/1	100.000	150.000	350.000
Receivables 31/12	200.000	50.000	250.000
Average receivables	150.000	100.000	300.000
Receivables turnover	10 x	6 x	5 x
Average collection period	36 hari	60 hari	72 hari

Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang lebih lama dari batas waktu pembayaran piutang, maka pengumpulan piutang kurang efisien, karena pelanggan tidak memenuhi pembayaran yang disyaratkan.

Sebaliknya *turnover* tinggi sehingga perputaran piutang lebih cepat yang akan terikat modal dalam piutang waktunya pendek, akibatnya investasi piutang alam modal cukup kecil.

Hubungan Penjualan Kredit Dengan Perputaran Kas

Perputaran kas masuk (cash inflow turnover), karena penjualan kredit (credit sales), direncanakan dengan “budget pengumpulan piutang” (receivables collection budget). Budget pengumpulan piutang disusun berdasarkan budget penjualan dengan memperhatikan faktor-faktor:

1. Term of sales (jangka waktu penjualan)
2. Kebiasaan pelanggan membayar hutang

CONTOH SOAL:

Dalam tahun 2015 perusahaan merencanakan penjualan (atas dasar estimasi akhir bulan) sebagai berikut:

Bulan penjualan	Jumlah penjualan
April	Rp5.500.000,00
Mei	Rp6.000.000,00
Juni	Rp6.500.000,00
Juli	Rp7.500.000,00

Syarat pembayaran ditetapkan: 2/10, n/30.

Berdasarkan pengalaman, para pelanggan akan melakukan pembayaran sebagai berikut:

- a. 70% dari penjualan akan diterima pembayarannya dalam waktu 10 hari setelah bulan penjualan.
- b. 20% dari penjualan akan diterima pembayarannya dalam waktu 20 hari setelah bulan penjualan.
- c. 10% dari penjualan akan diterima pembayarannya dalam bulan kedua setelah bulan penjualan.

Berdasarkan data di atas, susunlah skedul/budget pengumpulan piutang (*receivables collection budget*) Mei sampai dengan September 2015, serta berikan penjelasannya.

Penyelesaian

Penyelesaian:

SKEDUL PENGUMPULAN PIUTANG
Mei s/d September 2015 (dalam 000 Rp)

Bulan Penjualan	Jumlah Penjualan	Mei	Juni	Juli	Agt.	Sept.
April	5.500	4.873	500	-	-	-
Mei	6.000	-	5.316	600	-	-
Juni	6.500	-	-	5.759	650	-
Juli	7.500	-	-	-	6.645	750
	Jumlah :	4.873	5.866	6.359	7.295	750

Penjelasan menemukan angka-angka tersebut adalah:

Penjualan April sebesar Rp5.500.000,00
 Piutang diterima Mei: $70\% \times \text{Rp}5.500.000,00 = \text{Rp}3.850.000,00$
 Discount $2\% \times \text{Rp}3.850.000,00 = \text{Rp } 77.000,00 (-)$
 $\text{Rp}3.773.000,00$
 $20\% \times \text{Rp}5.500.000,00 = \text{Rp}1.100.000,00 +$
 Penerimaan Mei $= \text{Rp}4.873.000,00$
 Penerimaan Juni $10\% \times \text{Rp}5.500.000,00 = \text{Rp } 550.000,00$

Penjualan Mei sebesar Rp6.000.000,00
 Piutang diterima Juni: $70\% \times \text{Rp}6.000.000,00 = \text{Rp}4.200.000,00$
 Discount $2\% \times \text{Rp}4.200.000,00 = \text{Rp } 84.000,00 (-)$
 $\text{Rp}4.116.000,00$

$20\% \times \text{Rp}6.000.000,00 = \text{Rp}1.200.000,00 +$
 Penerimaan Juni $= \text{Rp}5.316.000,00$
 Penerimaan Juli $10\% \times \text{Rp}6.000.000,00 = \text{Rp } 600.000,00$

Penjualan Juni sebesar Rp6.500.000,00
 Piutang diterima Juli : $70\% \times \text{Rp}6.500.000,00 = \text{Rp}4.550.000,00$
 Discount $2\% \times \text{Rp}4.550.000,00 = \text{Rp } 91.000,00 (-)$
 $\text{Rp}4.459.000,00$

$20\% \times \text{Rp}6.500.000,00 = \text{Rp}1.300.000,00 +$
 Penerimaan Juli $= \text{Rp}5.759.000,00$
 Penerimaan Agt. $10\% \times \text{Rp}6.500.000,00 = \text{Rp } 650.000,00$

Penjualan Juli sebesar Rp7.500.000,00
 Piutang diterima Agt. : $70\% \times \text{Rp}7.500.000,00 = \text{Rp}5.250.000,00$
 Discount $2\% \times \text{Rp}5.250.000,00 = \text{Rp } 105.000,00 (-)$
 $\text{Rp}5.145.000,00$

$20\% \times \text{Rp}7.500.000,00 = \text{Rp}1.500.000,00 +$
 Penerimaan Agt. $= \text{Rp}6.645.000,00$
 Penerimaan Sept. $10\% \times \text{Rp}7.500.000,00 = \text{Rp } 750.000,00$

Latihan Soal

PT. Rama pada pertengahan tahun 2016 merencanakan penjualan hasil produksinya (atas dasar estimasi akhir bulan) sebagai berikut:

Bulan penjualan	Jumlah
Juni	Rp8.000.000,00
Juli	Rp7.000.000,00
Agustus	Rp9.000.000,00
September	Rp11.000.000,00

Perusahaan menetapkan syarat pembayaran 3/15; n/30.

Berdasarkan pengalaman, pelanggan melakukan pembayaran sebagai berikut:

1. 55% dari penjualan, akan diterima pembayarannya dalam waktu 15 hari setelah bulan penjualan.
2. 35% dari penjualan, akan diterima pembayarannya dalam waktu 25 hari setelah bulan penjualan.
3. 10% dari penjualan, akan diterima pembayarannya dalam bulan kedua setelah bulan penjualan.

Diminta:

Susunlah skedul/*budget* pengumpulan piutang (*receivables collection budget*) bulan Juli sampai dengan Nopember 2016, yang sebelumnya dibuatkan penjelasan perhitungannya terlebih dahulu.



THANKYOU

ANY QUESTION ?

C

S

