

Manajemen Piutang

Lecture Notes#6

Dr. Farida

Piutang Usaha: Definisi

- Merupakan aset atau kekayaan perusahaan akibat dari dilaksanakannya penjualan kredit
- Jumlah uang yang masih belum dibayar ke perusahaan oleh para pelanggan yang telah membeli barang/jasa secara kredit

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI BESAR KECILNYA PIUTANG

- Volume penjualan kredit
- Syarat pembayaran kredit (ex. (a/b/net c), ketat vs longgar, misalnya dari net 30 menjadi net 60)
- Batas volume penjualan kredit (plafon)
- Kebiasaan membayar bagi pelanggan kredit
- kebijakan kredit dan penagihan piutang
 - standar kredit (kualitas minimum pemohon layak atau tidak, 5C)
 - Lamanya periode kredit
 - Diskon tunai
 - Program penagihan perusahaan, aktif vs pasif

BIAYA ATAS PIUTANG

1. Biaya penghapusan piutang akibat piutang tak tertagih (bad debt)
2. Biaya pengumpulan piutang
3. Biaya administrasi
4. Biaya sumber dana
5. Biaya peluang (opportunity cost)

Perumusan kebijakan kredit dan penagihan – jika dilakukan dengan tepat – akan membantu mendobrak pembatas antara pemasaran dan keuangan. Jelaskan!

Manajemen Piutang

1. Perencanaan jumlah dan pengumpulan piutang
2. Pengendalian piutang
3. Penggunaan rasio piutang

1. Perencanaan Jumlah dan Pengumpulan Piutang (Anggaran piutang)

Anggaran piutang merupakan anggaran yang merencanakan secara terperinci tentang jumlah piutang perusahaan beserta perubahannya dari waktu ke waktu

CONTOH KASUS

Piutang netto perusahaan adalah sbb:

Nov 2018	Rp. 1.372.000	Feb 2019	Rp. 2.143.750
Des 2018	Rp. 1.509.000	Maret 2019	Rp. 2.572.000
Jan 2019	Rp. 1.715.000	April 2019	Rp. 3.018.400

Buatlah skedul pengumpulan piutang untuk perusahaan tersebut jika pola pengumpulan piutang diatur sebagai berikut :

- a. 50 % dibayar dalam waktu 25 hari
- b. 30 % dibayar satu bulan berikutnya
- c. 20 % dibayar dua bulan berikutnya

Skedul Pengumpulan Piutang

Periode	Piutang Netto	Jan	Feb	Mar	Apr
Nov	1.372.000	274.400			
Des	1.509.000	452.700	301.800		
Jan	1.715.000	857.500	514.500	343.000	
Feb	2.143.750		1.071.875	643.125	428.750
Mar	2.572.000			1.286.000	771.600
Apr	3.018.400				1.509.200
Total	12.330.150	1.584.600	1.888.175	2.272.125	2.709.550

Penjelasan angka di tabel

1. Piutang november dilunasi Januari (2 bulan berikutnya dari november, memakai **pola (C) =20%**)
 $= 1.372.000 \times 20 \% = 274.400$
 2. Piutang desember dilunasi januari (1 bulan berikutnya dari desember, **memakai pola (b) = 30 %**)
 $= 1.509.000 \times 30 \% = 452.700$
 3. Piutang desember dilunasi februari (2 bulan berikutnya dari desember, **memakai pola (c) = 20 %**)
 $= 1.509.000 \times 20 \% = 301.800$
 3. Piutang januari dilunasi januari (25 hari atau dalam 1 bulan, **memakai pola (a)=50 %**)
 $=1.715.000 \times 50 \% = 857.500$
 4. Piutang januari dilunasi februari(1 bulan berikutnya, **memakai pola (b)=30 %**)
 $=1.715.000 \times 30 \% = 514.500$
 5. Piutang januari dilunasi januari (2 bulan, **memakai pola (c)=20 %**)
 $=1.715.000 \times 20 \% = 343.000$
- Dan seterusnya dengan cara yang sama untuk piutang bulan februari, maret dan april

2. Pengendalian piutang

Aspek Penting Pengendalian Piutang:

1. Kebijaksanaan kredit
2. Persyaratan kredit
3. Teknik-teknik Pengumpulan Piutang

2. Pengendalian piutang

Aspek Penting Pengendalian Piutang(Agus Sartono.2010)

1. Kebijaksanaan kredit yaitu Pedoman yang menentukan apakah pelanggan layak atau tidak diberikan penjualan kredit. Terdiri dari:
 - a. Standar kredit , merupakan kriteria minimum pemberian kredit
 - b. Analisa kredit, merupakan kegiatan penentuan pelanggan yang diberi kredit serta jumlah kredit yang diberikan

2. Pengendalian piutang

Aspek Penting Pengendalian Piutang(Agus Sartono,2010)

2. Persyaratan kredit Merupakan termin pembayaran yang disyaratkan pada pelanggan yang membeli secara kredit, terdiri atas:

- a. Potongan tunai
- b. Discount period
- c. Periode kredit

2. Pengendalian piutang

Aspek Penting Pengendalian Piutang(Agus Sartono, 2010)

3.Teknik-teknik Pengumpulan Piutang - Kegiatan pengumpulan piutang oleh perusahaan

3. Penggunaan Rasio Piutang

- a. Tingkat perputaran piutang = *Penjualan NetKredit/ Rata-rata Piutang*
- b. Rata-rata pengumpulan piutang = *360 hari (1 tahun) / Tingkat perputaran piutan*

Tujuan Manajemen Piutang

- Meningkatkan investasi pada piutang
- Meningkatkan penjualan kredit
- Meningkatkan profit

Syarat penjualan a/b/net c : contoh – 2/10/net 30

- Jika pelanggan melepaskan diskon 2 persen maka pelanggan kehilangan yang namanya biaya peluang (opportunity cost) sebesar
- $\frac{a}{1-a} \times \frac{360}{c-b} = \frac{0,02}{1-0,02} \times \frac{360}{30-10} = 36,73\%$

Contoh

- PT ABC dihadapkan pada tawaran kredit 2/10 net 60 senilai Rp 40 juta. Karena tidak memiliki uang tunai yang cukup maka dapat meminjam kepada bank untuk jangka waktu 30 hari dengan pengembalian nantinya adalah Rp 40.600.000. Haruskah perusahaan mengambil utang untuk memanfaatkan potongan tersebut atau embiarkannya karena tidak memiliki dana yang cukup?

Jawab.

- Biaya/bunga jika utang bank adalah =

$$\frac{600.000}{40 \text{ juta}} \times \frac{360}{30} = \frac{600.000}{40 \text{ juta}} \times 12 = 0,18 \text{ atau } 18\%$$

Bunga efektif tahunan (APR) =

$$\left[1 + \frac{i}{m} \right]^m - 1 = \left[1 + \frac{18\%}{12} \right]^{12} - 1 = (1,015)^{12} - 1 \\ = 1,1956 - 1 = 0,1956 = 19,56\%$$

Sementara biaya karena tidak memanfaatkan potongan adalah $\frac{a}{1-a} \times \frac{360}{c-b} = \frac{0,02}{0,98} \times \frac{360}{60-10} = 14,69\%$

Artinya biaya meminjam bank > biaya tidak memanfaatkan potongan. Jadi perusahaan juga tidak perlu memanfaatkan potongan tersebut.

EVALUASI KEBIJAKAN KREDIT

- Diterima atau dilaksanakan jika
- $\Delta \text{PROFIT MARGIN} > \Delta \text{BIAYA PIUTANG}$

Contoh 1: Kebijakan Mengubah penjualan dari tunai menjadi kredit

- Untuk meningkatkan penjualan, perusahaan mengubah syarat pembayaran dari tunai menjadi kredit. Dengan perubahan ini diharapkan penjualan akan meningkat menjadi Rp 300 juta. Biaya variabel per unit adalah 75% dari harga jual. Tingkat keuntungan yang diisyaratkan (biaya opportunity cost) adalah 20%. Periode pengumpulan piutang adalah 60 hari (1 th=360 hr). Diperkirakan bad debt adalah 7%. Apakah kebijakan ini diterima?

Jawab:

A. Penjualan kredit Rp 300 juta
Contribution margin 75 juta

B. Δ Investasi pada Piutang
 $\text{Piutang} = \text{penjualan kredit} \times 60/360$
= Rp 50 juta

C. Tk Keuntungan yang diisyaratkan atau biaya
opportunity = $0,2 \times \text{Rp } 50 \text{ juta} = (\text{Rp } 10 \text{ juta})$
Bad debt $7\% \times \text{Rp } 300 \text{ juta} = (\text{Rp } 21 \text{ juta})$

Jadi tambahan keuntungan bersih – tambahan biaya
= 75 juta - 31 juta = Rp 44 juta, maka diterima.

Contoh 2

- Produk suatu perusahaan dijual seharga \$10 per unit, dengan biaya variabel \$8 per unit. Perusahaan beroperasi kurang dari kapasitas penuhnya, dan dimungkinkan terjadi kenaikan penjualan tanpa peningkatan biaya tetapnya. Saat ini penjualan kredit berada pada tingkat \$2,4 juta. Perusahaan memperlunak kredit dengan mengubah periode rata rata pengumpulan piutang menjadi 2 bulan bagi pelanggan baru. Penjualan diharapkan naik 25% hingga menjadi \$3 juta per tahun. Jika biaya opportunity adalah 20% dan bad debt 7%, apakah perubahan kebijakan ini diterima?

Jawab:

- A. Kenaikan Penjualan kredit \$ 600.000
 Contribution margin \$ 120.000
- B. Δ Investasi pada Piutang
Piutang = penjualan kredit $\times 2 \text{ bln} / 12 \text{ bln}$
= \$1.200.000 / 12 = \$ 100.000
- C. Tk Keuntungan yang diisyaratkan atau biaya
opportunity = $0,2 \times \$ 100.000 = (\$ 20.000)$
Bad debt 7% $\times \$ 600.000 = (\$ 42.000)$

Jadi tambahan keuntungan bersih – tambahan biaya =
\$120.000-\$62.000) = \$58.000, maka diterima.

Contoh 3: