**BAB IV**

**MANAJEMEN PIUTANG**

**1.1 Piutang**

Piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lain yang timbul dari adanya transaksi penjualan perusahaan secara kredit. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, dan evaluasi terhadap politik kredit yang dijalankan oleh perusahaan.

 Piutang yang dimiliki oleh perusahaan pada dasarnya harus dibiayai oleh perusahaan, karena dengan adanya piutang maka ada sebagian dana perusahaan yang terikat pada piutang. Dimana pada umumnya dana ini tidak produktif bahkan menanggung resiko. Piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja . Hubungan antara piutang dengan kas adalah sebagai berikut:

Kas Persediaan Barang Jadi Piutang Kas

**1.2 Investasi Piutang**

 Besarnya investasi dalam piutang ditentukan oleh:

a. Volume penjualan kredit,

b. Syarat pembayaran kredit, makin longgar atau makin lunak syarat kredit makin besar piutang dagang.

c. Kemampuan mengumpulakan atau menagih piutang,

d. Karakter pengutang atau debitur.

Ada tiga aspek penting yang berkaitan dengan piutang dalam perusahaan yaitu :

a. Kebijaksanaan kredit

Kebijaksanaan penjualan secara kredit merupakan pedoman yang ditempuh perusahaan dalam menentukan langganan yang pantas diberikan kredit dan seberapa besar jumlah kredit yang akan diberikan.

b. Standar kredit

Didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus ditempuh oleh seorang langganan untuk dapat diberikan kredit.

c. Biaya-biaya administrasi

Semakin longgar standar kredit maka biaya administrasi yang berkaitan dengan piutang akan semakin besar demikian pula sebaliknya.

**1.3 Pertimbangan Pemberian Kredit**

Salah satu teknik seleksi kredit yang popular adalah 5C, yang memberikan kerangka yang mendalam dalam analisis kredit. Ke-5 C tersebut adalah

1. Character (Kepribadian) : penilaian untuk memperkirakan kemungkinan pelanggan mau memenuhi kewajibannya.

b. Capacity (Kemampuan) : kemampuan pelanggan utk membayar

c. Capital (modal) : penilaian atas posisi keuangan secara umum

d. Collateral (jaminan) : penilaian atas jaminan harta atas kredit. jumlah asset pemohon yang dijadikan agunan atas kredit yang diminta. Semakin besar nilai asset yang diagunkan, maka semakin besar pula kemungkinan pemohon dapat menutup kreditnya bila gagal membayar.

e. Condition (kondisi) : penilaian atas dampak kecenderungan perekonomian secara umum,

 industri, maupun hal-hal khusus sehubungan dengan bisnis/transaksi yang dihadapi pemohon kredit tersebut.

 .

Analisis 5C ini akan menghasilkan keputusan bagi pemberi kredit untuk menerima atau menolak permohonan kredit yang diajukan oleh pemohon. Pemberian kredit dalam dunia bisnis adalah kepercayaan. Jika perusahaan kehilangan kepercayaan dari partner bisnisnya, ia akan kehilangan kesempatan berbisnis.

.

**1.4 Perputaran Piutang (Receivable Turnover)**

Piutang sebagai unsure modal kerja dalam kondisi berputar, yaitu dari kas, proses komoditi, penjualan, piutang, kembali ke kas. Makin cepat perputaran piutang makin baik kondisi keuangan perusahaan. Perputaran piutang (receivable turnover) dapat disajikan dengan perhitungan: penjualan bersih secara kredit dibagi rata-rata piutang. Kemudian 360 hari dibagi perputaran piutang menghasilkan hari ratarata pengumpulan piutang (average collection period of accounts receivable). Pernyataan itu dapat disajikan dalam bentuk rumus sebagai berikut:

Perputaran piutang = $\frac{Penjualan Bersih}{Rata-Rata Piutang}$ = ….. x

Rata-Rata Pengumpulan Piutang = $\frac{360 hari}{Perputaran Piutang}$ = ….. hari

Misalnya PT Pelangi memiliki informasi mengenai penjualan tahun 2008 sebesar Rp350,00 dan tahun 2009 sebesar Rp 225,00 piutang awal tahun 2008 Rp60,00 dan akhir tahun Rp80,00 sedangkan piutang awal tahun 2009 Rp100,00 dan akhir tahun Rp50,00. Perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang dapat disajikan dalam tabel berikut :



 Hari Rata-rata pengumpulan piutang adalah sangat penting, makin lama makin buruk bagi kas perusahaan, dan sebaliknya. Perputaran piutang yang tinggi sangat baik bagi perusahaan, karena investasi dalam piutang rendah dan sebaliknya.

 Cara lain untuk menentukan perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang dapat disajikan dengan ilustrasi berikut ini. PT Pelangi memiliki nilai penjualan per tahun Rp 540, seluruhnya dijual kredit 30 hari, dengan ketentuan, jika pembayaran dilakukan dalam waktu 10 sejak tanggal penjualan, diberikan potongan tunai 2 %, model ini lazim disebut 2/10, net 30. Dari jumlah tersebut, 60 % dibayar dalam waktu 10 hari, dan sisanya dalam waktu 30 hari.

Berdasarkan informasi tersebut dapat dihitung:

1. Jangka Waktu Penagihan (Day Sales Oustanding atau DSO) atau Periode Penagihan Rata-

rata (Average Collection Period atau ACP) adalah: 0,60(10) + 0,40(30) = 18 hari.

1. Penjualan Harian Rata-rata (Average Daily Sales atau ADS),dengan asumsi satu tahun 360 hari kerja: (Rp 540 / 360) = Rp 1,5074
2. Piutang PT Pelangi sepanjang tahun setiap saat sebesar: (Jangka Waktu Penagihan X

Penjualan Harian Rata-rata) = (18 hari X Rp 1,50) = Rp 27

4) Perputaran Piutang = (Penjualan / Piutang) = (Rp 540 / Rp 27) = 20X

5) Periode Penagihan Rata-rata = (360 hari / Perputaran Piutang) = (360 hari / 20) = 18 hari.

6) Periode Penagihan Rata-rata atau Jangka Waktu Penagihan dapat dihitung dengan rumus:



 Manajer keuangan harus mengetahui penjualan per hari secara kredit dan jumlah rata-rata piutang sepanjang tahun di setiap saat. Dengan mengetahui kedua unsur tersebut, ia dapat mengatur arus kas masuk dari tagihan piutang.

**1.5 Pengendalian 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.



 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 Mutiarapelanggannya tidak tepat membayar sesuai dengan perjanjian kredit, 30% yaitu (15% + 10% + 5%) 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.

**1.6 Kebijakan Penagihan Kredit**

 Kebijakan penagihan adalah prosedur untuk mengumpulkan piutang usaha pada saat jatuh tempo. Efektifitas kebijakan penagihan dapat dievaluasi dengan melihat tingkat biaya piutang tidak tertagih yang juga dipengaruhi oleh kebijakan kredit perusahaan. Setiap tambahan biaya penagihan akan mengurangi resiko piutang tidak tertagih. Untuk mengevaluasi kebijakan kredit dan penagihan maka pendekatan yang popular digunakan adalah average collection period dan umur piutang usaha

a. Average Collection Period

 Average collection period (ACP) adalah rata-rata jumlah hari penjualan secara kredit yang belum dibayar (outstanding). ACP mempunyai 2 komponen, yaitu: 1) waktu dari saat penjualan sampai dengan pelanggan melakukan pembayaran dengan surat, dan 2) waktu untuk menerima, memproses dan menerima pembayaran yang telah dikirim pelanggan. Rumus average collection period adalah:

 Accounts receivable

Average collection period = -----------------------------

 Average sales per day

 Dengan mengetahui ACP, perusahaan dapat mengetahui apakah ada masalah dengan accounts receivables atau tidak. Misalnya perusahaan memiliki credit terms net 30, maka ia berharap ACP-nya (minus waktu penerimaan, pemrosesan dan pencairan) adalah sama dengan kira-kira 30 hari. Jika realisasi ACP lebih besar dari 30 hari, maka perusahaan perlu mereviewkembali pelaksanaan kreditnya. Atau, kalau ACP meningkat terus dari waktu ke waktu, maka perusahaan perlu mereview kembali pengelolaan accounts rececivable-nya.

b. Aging Of Accounts Receivable

 Aging of accounts receivable adalah sebuah teknik pemantauan kredit yang menggunakan jadwal yang menunjukkan persentase terhadap total sisa accounts receivable yang masih belum dibayarkan untuk periode waktu tertentu. Tujuan teknik ini adalah untuk dapat mengetahui problemnya secara tepat. Misalnya perusahaan memiliki net 30 dengan ACP (minus penerimaan, pemrosesan dan pencairan) 50 hari, berarti ACP perusahaan tersebut terlalu tua. Bila mayoritas dari accounts adalah berumur 2 bulan, maka ini merupakan masalah bagi perusahaan, oleh karenanya perusahaan perlu mereview kembali operasi accounts receivable-nya. Jika usaha penagihan ditingkatkan maka akan mengurangi piutang usaha dan piutang tidak tertagih dan profit meningkat. Perusahaan harus berhati-hati dalam menjalankan usaha penagihan. Jika penagihan dilakukan terlalu agresif dengan menekan customer terlalu keras untuk membayar hutangnya, kemungkinan perusahaan akan ditinggalkan customernya.