**POKOK BAHASAN XIa. MANAJEMEN PIUTANG**

**NAMA :**

**KELAS :**

**NIM :**

**PETUNJUK PENGERJAAN**

1.1. PETUNJUK UMUM

1. Tujuan pokok bahasan 11 adalah melakukan analisis rencana kebijakan piutang baru dibandingkan dengan kebijakan lama sehingga dapat diketahui apakah perlu dilakukan perubahan kebijakan piutang.
2. Tugas ini terdiri dari :

Tugas 11.1menganalisis kebijakan piutangvdan mengambil keputusan

1.2. PETUNJUK KHUSUS

1. Lembar kerja tugas 11.1. Analisis Kebijakan Piutang

* Menyiapkan lembar kerja tugas 11.1
* Penjualan = unit penjualan tahun 200B x harga jual Tahun 200B (data pada kasus poin E)
* Kebijakan piutang awal dan kebijakan piutang baru berdasarkan data pada kasus poin H tentang kebijakan piutang
* Perputaran piutang = 360 hari/ periode pengumpulan piutang
* Perputaran rata-rata = nilai penjualan/ perputaran piutang
* Pengurangan piutang = piutang rata-rata kebijakan piutang awal – piutang rata-rata kebijakan piutang baru
* Pengurangan investasi = HPP(biaya per unit) / harga jual x pengurangan piutang
* Biaya per unit diambil dari jawaban kasus pokok bahasan 1 tentang kebutuhan modal kerja
* Penurunan biaya = Biaya modal setelah pajak (18 %) x pengurangan investasi
* Pengorbanan = % diskon x pelanggan yang memanfaatkan diskon x nilai penjualan
* Membuat kesimpulan dengan memilih kebijakan yang menguntungkan perusahaan, apakah tetap menggunakan kebijakan lama atau memilih kebijakan baru.

**Lembar Kerja Tugas 11.a . Analisis Kebijakan Piutang**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Keterangan | Perhitungan | Jumlah |
| Penjualan tas dalam 1 tahun = 3000 x Rp.700.000 |  |  |
| Data awal (sebelum kebijakan piutang) |  |  |
| Periode pengumpulan piutang |  |  |
| Perputaran piutang dalam 1 tahun |  |  |
| Piutang rata-rata per periode |  |  |
| Dengan diskon (1/7 net 14), maka : |  |  |
| Periode pengumpulan piutang |  |  |
| Perputaran piutang dalam 1 tahun |  |  |
| Piutang rata-rata per periode |  |  |
| Pengurangan investasi |  |  |
| Pengurangan piutang |  |  |
| Pengurangan investasi |  |  |
| Manfaat : penurunan biaya |  |  |
| Pengorbanan : biaya diskon untuk pelanggan |  |  |

Kesimpulan :

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………