

PENGANGGARAN PIUTANG

Pengertian Dan Manfaat Anggaran Piutang

Piutang (receivable) adalah hak menagih sejumlah harta dari kreditor (pemberi pinjaman) kepada debitor (penerima pinjaman) yang bersedia melunasinya pada waktu mendatang. Jadi piutang itu ada karena terdapat dua pihak, yaitu kreditor dan debitor, ada kesediaan debitor untuk melunasi kewajibannya kepada kreditor, ada jarak waktu mulai timbul piutang sampai saat pelunasannya, ada hak menagih yang dimiliki kreditor.

Ada beberapa jenis piutang, yaitu

1. Piutang surat berharga (contoh: bilyet giro belum jatuh tempo, bilyet giro kosong, cek kosong dan cek mundur), beban bayar dimuka (contoh : sewa dibayar dimuka, iklan dibayar dimuka, dan bunga dibayar di muka), setoran jaminan (contoh: untuk keperluan garansi/jaminan bank dan untuk keperluan menjalin hubungan bisnis lainnya), piutang pajak(contoh: angsuran pajak, pajak masukan, kelebihan bayar pajak, dan lain-lain) pinjaman pekerja, piutang uang muka, piutang wesel, piutang usaha, dan piutang lainnya.
2. Piutang wesel (notes receivable) adalah piutang yang didukung janji tertulis dalam bentuk wesel. Piutang wesel dan piutang surat berharga dapat terjadi karena menjual barang secara kredit atau pemberian pinjaman dalam bentuk uang. Piutang uang muka dapat terjadi setelah uang muka beli barang atau uang muka kerja (seperti pasang iklan atau membuat baliho)
3. Piutang usaha (account receivable) adalah piutang yang timbul sebagai akibat menjual barang dan jasa secara kredit dari usaha pokok perusahaan. Piutang usaha berbeda dengan piutang dagang. Piutang usaha meliputi piutang dagang, sedangkan piutang dagang hanya terdapat pada perusahaan dagang yang menjual barang dagangannya secara kredit. Piutang usaha ini meliputi seluruh macam/jenis perusahaan yang menjual barang atau jasa dari usaha pokoknya secara kredit.

Pengertian Anggaran Piutang

Anggaran piutang (receivable budget) ialah anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang jumlah piutang perusahaan beserta perubahan-perubahannya dari waktu ke waktu selama periode yang akan datang. Anggaran piutang menunjukkan besarnya piutang yang terjadi dari waktu ke waktu karena perusahaan mengadakan transaksi-transaksi penjualan secara kredit, menunjukkan jumlah piutang yang tertagih dari waktu ke waktu, serta menunjukkan pula sisa piutang yang belum tertagih dari waktu ke waktu selama periode yang akan datang.

Memberikan kredit memiliki beberapa resiko, diantaranya adalah resiko tertanamnya harta dalam piutang dan resiko tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang. Oleh karena itu perlu ditentukan besarnya anggaran piutang tak tertagih dengan cara menyediakan cadangan penghapusan piutang sebagai akibat kemungkinan tidak tertagih. Dengan demikian, kerugian piutang tidak tertagih tidak dianggap sebagai hal yang tidak terduga.

Selain itu juga piutang adalah salah satu bentuk investasi. Sebagai salah satu bentuk investasi maka piutang :

- Menyerap sejumlah dana modal kerja
- Mempunyai usia tertentu sesuai dengan waktu keterikatannya
- Mempengaruhi tingkat resiko perusahaan secara keseluruhan

Manfaat Anggaran Piutang

Secara umum, semua anggaran, termasuk anggaran piutang mempunyai tiga kegunaan pokok, yaitu sebagai pedoman kerja, sebagai alat perkoordinasian kerja, serta sebagai alat pengawasan kerja, yang membantu management dalam memimpin jalannya perusahaan. Sedangkan secara khusus, anggaran piutang berguna sebagai dasar untuk penyusunan anggaran kas, karena penagihan-penagihan Piutang tersebut merupakan pemasukan Kas.

Faktor YG mempengaruhi Piutang

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya anggaran piutang, antara lain volume barang yang dijual secara kredit, standar kredit, jangka waktu kredit,

pemberian potongan, pembatasan kredit, dan kebijakan penagihan piutang. Berikut ini dijelaskan mengenai faktor yang mempengaruhi anggaran piutang tersebut.

- Volume Barang Yang Dijual Secara Kredit

Volume barang yang dijual secara kredit lebih besar daripada tunai dapat semakin memperbesar anggaran dalam piutang usaha dan sebaliknya. Contoh : sebulan dijual barang Rp 100.000 dengan syarat 10% dibayar tunai dan 90% dilakukan secara kredit. Dengan demikian, piutang usaha yang tertanam $90\% \times \text{Rp } 100.000 = \text{Rp } 90.000$

Volume barang yang dijual secara kredit lebih kecil daripada tunai dapat memperkecil anggaran dalam piutang usaha. Contoh : sebulan dijual barang Rp 100.000 dengan syarat 90% dibayar tunai dan 10% dilakukan secara kredit. Dengan demikian, piutang usaha tertanam $10\% \times \text{Rp } 100.000 = \text{Rp } 10.000$. kesimpulannya, semakin besar piutang usaha yang tertanam semakin besar risiko dalam piutang.

- Standar Kredit

Penentuan standar kredit menentukan besar kecilnya piutang usaha yang tertanam. Semakin longgar standar kredit yang diberikan maka semakin besar pula piutang yang tertanam dan semakin besar resiko kerugian piutang. Standar kredit yang longgar dan ekstrem misalnya tidak perlu jaminan kredit termasuk jaminan kredit atas barang yang dibeli, semua orang boleh diberikan fasilitas kredit, tanpa batas umur, dan tanpa mempertimbangkan apakah calon debitur berpengalaman atau tidak dalam bekerja. Dengan kata lain, analisis 5C dan 3S diabaikan.

Sebaliknya, semakin ketat standar kredit yang diberikan maka semakin kecil piutang yang dianggarkan dan semakin kecil resiko kerugian piutang. Standar kredit yang ketat dan ekstrem artinya calon debitur diseleksi secara ketat.

- Jangka Waktu Kredit

Jangka waktu kredit mempengaruhi besar kecilnya piutang usaha yang tertanam. Semakin panjang jangka waktu kredit maka semakin besar piutang usaha yang

tertanam, dan sebaliknya. Jangka waktu kredit yang panjang dapat meningkatkan volume barang atau jasa yang dijual, di samping juga mengakibatkan piutang usaha semakin besar.

- Pemberian Potongan

Pemberian potongan harga juga dapat mempengaruhi besarnya investasi dalam piutang. Pemberian potongan yang besar akan memperkecil piutang usaha yang tertanam. Sebaliknya, pemberian potongan yang kecil memperbesar piutang yang tertanam

Contoh :

Barang yang dijual	Rp 100.000
Pembelian tunai dengan potongan 10%	Rp 10.000
Uang yang harus dibayar pembeli	Rp 90.000

Dengan demikian, penjualan secara tunai tidak mengakibatkan timbulnya piutang, sedangkan pembelian secara kredit (tanpa potongan) mengakibatkan piutang usaha sebesar Rp 100.000

- Pembatasan Kredit

Pembatasan kredit yang dimaksudkan di sini adalah pembatasan kredit dalam arti kuantitatif, yaitu berkenaan dengan batas (jumlah) kredit maksimal yang akan diberikan. Pembatasan kredit juga dapat mempengaruhi besar kecilnya piutang usaha. Semakin tinggi batasan (plafon) kredit maka semakin besar piutang usaha yang tertanam dan semakin rendah batasan kredit maka semakin kecil piutang yang tertanam.

- Kebijakan Penagihan Piutang

Kebijakan penagihan piutang mempengaruhi besar kecilnya piutang usaha yang tertanam. Perusahaan dapat menjalankan kebijakan penagihan piutang secara aktif ataupun pasif. Kebijakan penagihan piutang secara aktif dapat memperkecil piutang usaha yang tertanam, sebaliknya kebijakan penagihan piutang secara pasif dapat memperbesar piutang usaha yang tertanam. Kebijakan penagihan piutang secara aktif memerlukan biaya (beban) yang besar dibandingkan kebijakan penagihan secara pasif. Biaya yang dikeluarkan dalam kebijakan

penagihan piutang secara aktif meliputi biaya perjalanan, biaya telepon, biaya surat menyurat, biaya administrasi piutang, dan lain-lain

RTO (Perputaran Piutang)

Piutang sebagai unsur 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 rata-rata pengumpulan piutang (average collection period of accounts receivable).

Pernyataan itu dapat disajikan dalam bentuk rumus sebagai berikut :

$$\text{Rata - Rata Piutang} = \frac{\text{Piutang awal tahun} + \text{Piutang akhir tahun}}{2}$$

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata - Rata Piutang}} = \dots \text{ kali}$$

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

Misalnya PT. ABC memiliki informasi mengenai penjualan tahun 20xx sebesar Rp 200 dan tahun 20xy Rp 180, piutang awal tahun 20xx Rp 40 dan akhir tahun Rp 60, sedangkan piutang awal tahun 20xy Rp 50 dan akhir tahun Rp 30. Perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang dapat disajikan dalam tabel

Keterangan	Tahun 20xx	Tahun 20xy
Penjualan bersih	Rp 200	Rp 180
Piutang awal tahun	Rp 40	Rp 50
Piutang akhir tahun	Rp 60	Rp 30
Rata-rata piutang (Average Receivable) (Rp 40 + Rp 60)/2 (Rp 50 + Rp 30)/2	Rp 50	Rp 40
Perputaran piutang (Receivable Turnover) (Rp 200/Rp 50) (Rp 180/Rp 40)	4 kali	6 kali
Rata-rata pengumpulan piutang (Average Collection Period) (Rp 200/4) (Rp 180/6)	50 hari	30 hari

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. ABC memiliki nilai penjualan per tahun Rp 180, 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 :

- Jangka Waktu Penagihan (Day Sales Outstanding atau DSO) atau Periode Penagihan Rata-rata (Average Collection Period atau ACP) adalah : $0,60(10) + 0,40(30) = 18$ hari.
- Penjualan Harian Rata-rata (Average Daily Sales atau ADS), dengan asumsi satu tahun 360 hari kerja : $(Rp\ 180/360) = Rp\ 0,50$.
- Piutang PT ABC sepanjang tahun setiap saat sebesar : (Jangka Waktu Penagihan x Penjualan Harian Rata-rata) = $(18\ hari \times Rp\ 0,50) = Rp\ 9$.
- Perputaran Piutang = $(Penjualan/Piutang) = (Rp\ 180/Rp\ 9) = 20$ kali.

- Periode Penagihan Rata-rata = $(360 \text{ hari} / \text{Perputaran piutang}) = (360 \text{ hari} / 20) = 18 \text{ hari}$.

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

$$\text{Rata - Rata Periode Penagihan} = \frac{\text{Piutang Usaha}}{\frac{\text{Penjualan}}{360}} = \frac{9}{\frac{180}{360}} = 18 \text{ hari}$$

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.

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 penghutang atau debitur yang baik dan yang buruk.

Piutang merupakan unsur penting dalam neraca. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang penting bukan saja utk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan pelanggan. Pengendalian piutang dimulai sebelum ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur pengendalian piutang berhubungan erat dengan pengendalian penerimaan kas disatu pihak, dan pengendalian persediaan dilain pihak, sehingga piutang merupakan mata rantai diantara keduanya.

Ada 3 (Tiga) bidang pengendalian piutang:

1. Pemberian Kredit Dagang kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar karena adanya piutang sangsi yang berlebihan.

2. Penagihan (Collections) apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar.
3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak. Membuat suatu sistem pengendalian intern yang memadai untuk memastikan bahwa semua penyerahan barang sudah difakturkan, atau difakturkan sebagai mana mestinya kepada para pelanggan, dan bahwa penerimaan benar-benar masuk kedalam rekening perusahaan.

Mengelola arus kas masuk dan keluar adalah salah satu tugas pokok 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 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, yang terdiri PT ABC dan PT ABK. Syarat kredit kedua perusahaan tersebut adalah 2/10, net 30. ijak

Tabel Skedul umur piutang (Anging Schedule of Receivable)

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

PT ABC lebih baik dari pada PT ABK, karena semua pelanggan membayar tepat waktu 80% pada hari ke 10, dan sisanya 20% membayar pada hari ke 30. Sedangkan PT ABK tidak tepat membayar sesuai dengan perjanjian kredit, 30% yaitu (15% + 10% + 5%) pelanggannya membayar lewat 30 hari dari jatuh tempo.

Perusahaan yang baik seyogyanya mengikuti manajemen piutang PT ABC 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 efektivitas 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.

Kebijakan kredit

Keberhasilan perusahaan ditentukan oleh banyak faktor antara lain kualitas produk, harga yang kompetitif, distribusi yang cepat, promosi, pelayanan purna jual, kebijakan kredit, dan lain-lain.

Berikut ini disajikan contoh kasus.

Kasus PT KURVA

Kebijakan lama :

potongan tunai 3% untuk pembayaran sampai dengan 7 hari (3/7). Rata-rata pengumpulan piutang 30 hari, pembeli yang memanfaatkan potongan tunai 15%, piutang tak tertagih (bad debt) 2% dari penjualan kredit (credit sales). Penjualan selama satu tahun 1.500 unit @ Rp 5, VC Rp 2,3, biaya modal diperhitungkan 22% per tahun.

Kebijakan baru :

perjanjian kredit penjualan (term of sales) adalah 4/15, potongan tunai 4% bagi yang melakukan pembayaran sampai dengan 15 hari. Rata-rata pengumpulan piutang 40 hari. Yang memanfaatkan potongan tunai bertambah menjadi 25% dan penjualan meningkat 20%, tambahan tenaga penjual 3 orang dengan gaji per bulan Rp 1,7 per bulan per orang, piutang tak tertagih (bad debt) 3%. Apakah perusahaan mempertahankan kebijakan lama atau baru ?

Jawab

Solusi Kasus PT KURVA tersebut dapat disajikan dalam Tabel.

Keterangan	Kebijakan Lama	Kebijakan Baru
Penjualan	Rp 7.500	$(1 + 20\%)(7.500)$ = Rp 9.000
Piutang	$85\% \times 7.500$ = Rp 6.375	$75\% \times \text{Rp } 9.000$ = Rp 6.750
Tunai	Rp 1.125	Rp 2.250
Perputaran (<i>turnover</i>)	$360/30 = 12X$	$360/4 = 9X$
Rata-rata piutang	$\text{Rp } 6.375/12$ = Rp 531,25	$\text{Rp } 6.750/9$ = Rp 750
Investasi pada piutang	$46\% \times \text{Rp } 531,25$ = Rp 244,375	$46\% \times \text{Rp } 750$ = Rp 345
Biaya modal	$22\% \times \text{Rp } 244,375$ = Rp 53,7625	$22\% \times \text{Rp } 345$ = Rp 75,9
Piutang tak tertagih (<i>bad debt</i>)	$2\% \times \text{Rp } 6.375$ =Rp 127,5	$3\% \times \text{Rp } 6.750$ = Rp 202,5
Potongan tunai (<i>cash discount</i>)	$3\% \times \text{Rp } 1.125$ = Rp 33,75	$4\% \times \text{Rp } 2.250$ = Rp 90
Marjin kontribusi*	$54\% \times \text{Rp } 7.500$ = Rp 4.050	$54\% \times \text{Rp } 9.000$ = Rp 4.860
Gaji tenaga penjual		$3 \times 12 \times \text{Rp } 1,7$ = Rp 61,2

Keterangan Tabel :

- *Marjin kontribusi = $[1 - (2,3/5)] = 54\%$
- Perhitungan laba (rugi) atas kebijakan baru :
- Tambahan marjin kontribusi $\text{Rp } 4.860 - \text{Rp } 4.050 = \text{Rp } 810,00$
- Tambahan biaya modal $(\text{Rp } 75,9 - \text{Rp } 53,7625 = (\text{Rp } 22,14)$
- Tambahan piutang tak tertagih $(202,5 - \text{Rp } 127,5) = (\text{Rp } 75,00)$
- Tambahan potongan tunai $(\text{Rp } 90 - \text{Rp } 33,75) = (\text{Rp } 56,25)$
- Gaji tenaga penjual = $(\text{Rp } 61,20)$

- Tambahan laba = Rp 595,41

Kesimpulan : Kebijakan baru adalah layak dijalankan karena ada tambahan laba sebesar Rp 595,41.

Anggaran Piutang

Pada umumnya perusahaan besar mempunyai banyak pelanggan dengan kredit. Kondisi yang demikian mempengaruhi arus kas perusahaan. Misal, PT SAN mempunyai penjualan bulan Januari Rp 100, Februari Rp 200, dan Maret Rp 300. Syarat pembayaran ditetapkan 3/20/net 30, 70 % pelanggan membayar 20 hari setelah bulan penjualan, 20% pelanggan membayar 10 hari terakhir bulan kesatu sesudah bulan penjualan, dan 10% pelanggan membayar bulan kedua setelah bulan penjualan.

Berdasarkan informasi tersebut anggaran pengumpulan piutang dapat disajikan pada Tabel. Rincian perhitungan bulan Februari, Maret, April adalah sebagai berikut :

Bulan Februari :

1. Pengumpulan piutang bulan Februari $70\% \times \text{Rp } 100 = \text{Rp } 70$ dikurangi potongan tunai $3\% \times \text{Rp } 70 = \text{Rp } 2,10 = \text{Rp } 67,90$.
2. 20% terkumpul dalam waktu 10 hari terakhir, $20\% \times \text{Rp } 100 = \text{Rp } 20$.
3. Jadi dalam bulan Februari, piutang terkumpul = $\text{Rp } 67,90 + \text{Rp } 20 = \text{Rp } 87,90$.

Bulan Maret :

1. Piutang atas penjualan bulan Januari $10\% \times \text{Rp } 100 = \text{Rp } 10$.
2. Piutang atas penjualan bulan Februari $70\% \times \text{Rp } 200 = \text{Rp } 140$, dikurangi $3\% \times \text{Rp } 140 = \text{Rp } 4,20 = \text{Rp } 135,80$.
3. Terkumpul dalam waktu 10 hari terakhir, $20\% \times \text{Rp } 200 = \text{Rp } 40$.
4. Jadi dalam bulan Maret, piutang terkumpul = $\text{Rp } 10 + \text{Rp } 135,80 + \text{Rp } 40 = \text{Rp } 185,80$.

Bulan April :

1. Piutang atas penjualan bulan Februari $10\% \times \text{Rp } 200 = \text{Rp } 20$.
2. Piutang atas penjualan bulan Februari $70\% \times \text{Rp } 300 = \text{Rp } 210$, dikurangi $3\% \times \text{Rp } 210 = \text{Rp } 6,30 = \text{Rp } 203,70$.
3. Berkumpul dalam waktu 10 hari terakhir, $20\% \times \text{Rp } 300 = \text{Rp } 60$.
4. Jadi dalam bulan Maret, piutang terkumpul $= \text{Rp } 20 + \text{Rp } 203,70 + \text{Rp } 60 = \text{Rp } 283,70$.

Berikut Anggaran Piutang dalam bentuk Tabel

PT SAN

Anggaran Piutang

Tahun 20xx

Waktu Penjualan	Nilai Penjualan (Rp)	Februari (Rp)	Maret (Rp)	April (Rp)
Januari	100	87,90	10,00	20,00
Februari	200	87,90	175,80	263,70
Maret	300		185,80	283,70
Jumlah				