

INVESTASI DALAM PIUTANG

1. Pengertian Piutang.

Piutang adalah merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dilaksanakan kebijakan penjualan kredit. Kebijakan penjualan kredit ini merupakan kebijakan yang biasa dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat para pelanggan. Jadi kebijakan ini sengaja dilakukan untuk **memperluas pasar dan memperbesar hasil penjualan**. Tentu saja dengan kebijakan penjualan kredit ini akan menimbulkan **risiko bagi perusahaan** yaitu tidak dapat **ditagihnya sebagian** atau bahkan mungkin **seluruhnya dari piutang** tersebut.

2. Keuntungan Yang Timbul Karena Penjualan Kredit (Piutang) :

2.1.Kenaikan hasil penjualan

Dengan adanya kebijakan penjualan kredit diharapkan akan meningkatkan penjualan karena sedikit saja konsumen mengeluarkan uang maka dapat dapat barang yang diinginkan.

2.2.Kenaikan laba.

Hal ini adalah sebagai akibat dari kenaikan dari hasil penjualan yang akan dapat menimbulkan kenaikan pada laba perusahaan.

2.3.Untuk memenangkan persaingan.

Untuk menjaga posisi perusahaan di dalam persaingan maka perusahaan melakukan penjualan kredit. Kebijakan penjualan yang agresif diharapkan akan dapat merangsang minat calon konsumen untuk memakai dan menikmati kegunaan barang yang dibeli tanpa harus mengeluarkan uang yang besar pada saat membeli.

3. Kerugian yang timbul karena penjualan kredit (piutang)

Disamping Keuntungan yang timbul karena penjualan kredit (piutang) ada kerugian yaitu mengandung risiko bagi perusahaan tidak dapat ditagihnya sebagian atau bahkan mungkin seluruhnya dari piutang tersebut.

4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Penjualan Kredit (Piutang) :

4.1.Volume penjualan kredit.

Makin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil volume penjualan kredit akan memperkecil jumlah piutang.

4.2. Syarat pembayaran bagi penjualan kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil jumlah piutangnya.

4.3.Ketentuan batas volume penjualan kredit

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relatif besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

4.4.Kebiasaan membayar para pelanggan kredit.

Apabila kebiasaan membayar para pelanggan kredit mundur dari waktu yang dipersyaratkan maka besarnya jumlah piutang relatif besar.

4.5.Kegiatan penagihan piutang dari pihak perusahaan.

Apabila kegiatan penagihan piutang dari perusahaan aktif dan pelanggan melunasinya maka besarnya jumlah piutang relatif kecil, tetapi apabila penagihan piutang bersifat pasif maka besarnya jumlah piutang relatif besar.

5. Biaya Atas Dilakukan Penjualan Kredit

Dengan dilaksanakan penjualan kredit yang kemudian menimbulkan piutang, maka perusahaan sebenarnya tidak terlepas dari penanggungungan risiko berupa biaya. Adapun biaya yang timbul akibat dari adanya piutang adalah sebagai berikut :

5.1. Biaya penghapusan piutang.

Biaya penghapusan piutang/piutang ragu-ragu (bad debt) risiko terhadap tidak tertagihnya sejumlah tertentu dari piutang akan dimasukkan sebagai biaya bad debt/ piutang ragu-ragu yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang.

5.1. Biaya pengumpulan piutang.

Dengan adanya piutang maka timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya disebut sebagai biaya pengumpulan piutang (biaya debt collector).

5.2. Biaya administrasi

Terhadap piutang diperlukan kegiatan administrasi yang akan mengeluarkan biaya (biaya meterai misalnya)

5.3. Biaya sumber dana

Dengan terjadinya piutang maka diperlukan dana dari dalam maupun dari luar perusahaan untuk menjagainya. Dana tersebut diperlukan biaya untuk sumber dana (weighted cast)

6. Investasi Dalam Piutang.

Didalam kegiatan investasi dalam piutang mencakup :

1. Perencanaan (budget) jumlah dan pengumpulan piutang
2. Pengendalian piutang.
3. Perputaran piutang.

6.1. Perencanaan (budget) jumlah dan pengumpulan piutang

Budget jumlah piutang pada waktu yang akan datang disusun berdasarkan budget penjualan dengan mempertimbangkan persyaratan pembayaran yang ditawarkan perusahaan dan kebiasaan pelanggan membayar utangnya.

Besarnya budget piutang akan terpengaruh dari sejumlah risiko piutang berupa piutang ragu-ragu yang diestimasi oleh perusahaan. Disamping itu besarnya piutang maka dengan memperhatikan kebiasaan para pelanggan membayar utangnya dapat direncanakan pengumpulan piutang pada saat tertentu pada waktu yang akan datang.

Untuk lebih jelasnya dibawah ini diberikan contoh soal yang berkaitan dengan perencanaan (budget) jumlah dan pengumpulan piutang :

Suatu perusahaan mempunyai rencana penjualan atas dasar estimasi akhir bulan tahun 1999 sebagai berikut :

Bulan Penjualan	Jumlah Penjualan
Juli	Rp. 28.000,-
Agustus	Rp. 35.000,-
September	Rp 42.000,-

Syarat pembayaran ditetapkan : 3/20/ net 30.

(3/20/ net 30) artinya bagi pelanggan yang membayar kreditnya dalam waktu 20 hari dari pembelian barang diberi potongan 3 % dari besarnya beban kredit dan pembayaran sesudah 20 hari s/d 30 hari tidak diberikan potongan).

Berdasarkan pengalaman cara pembayaran para langganan adalah sebagai berikut :

- 60% dari penjualan setiap bulannya terkumpul dalam waktu 20 hari sesudah bulan penjualan (bulan Agustus)
- 30% terkumpul dalam waktu sesudah 20 hari dalam bulan yang sama, yaitu dalam bulan ke satu sesudah bulan penjualan (bulan Agustus).
- 10% terkumpul dalam bulan ke dua sesudah bulan penjualan (bulan September)

Berdasarkan data diatas kita dapat menyusun skedul atau budget pengumpulan piutang (receivable collection budget).

Skedul Pengumpulan Piutang Untuk Bulan Agustus Sampai Dengan Oktober 1999

Waktu Penjualan	Taksiran Penjualan	Agustus	September	Oktober
Juli	Rp 28.000	Rp 24.696	Rp 2.800	-
Agustus	Rp 35.000	-	Rp 30.870	Rp 3.500
September	Rp 42.000	-	-	Rp. 37.044
Jumlah piutang yang terkumpul setiap bulan		Rp 24.696	Rp 33.670	Rp 40.544

Keterangan :

A. Penerimaan piutang dalam bulan Agustus :

60 % X Rp 28.000Rp 16.800
 Potongan tunai = 3% X Rp 16.800Rp 504

Rp 16.296

30% terkumpul dalam waktu sisanya atau dalam waktu 10 hari terakhir (bulan Agustus)

= 30% X Rp 28.000Rp 8.400

Rp 24. 696

B. Piutang yang terkumpul dalam bulan kedua sesudah bulan penjualan (bulan September) =
 10 % X Rp 28.000 = Rp 2.800

Dari tabel di atas nampak bahwa dalam bulan Agustus akan terkumpul piutang sebesar Rp 24.696 September Rp 33.670 dan Oktober Rp 40.544 yang akan merupakan cash inflows untuk bulan-bulan Agustus, September dan Oktober.

6.2.Pengendalian piutang

Untuk pengendalian piutang secara ketat dan baik perlu dilakukan hal – hal sbb :

6.2.1. Penyaringan Pelanggan

Untuk menekan serendah mungkin risiko kredit berupa tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada pembeli/pelanggan perlu diadakan penyaringan langganan dengan mempertimbangkan faktor lima C (5C) yaitu :

- Character** yaitu kejujuran dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya.
- Capacity** yaitu adanya kemampuan dari pelanggan yang diukur oleh perusahaan atau kemampuan dari pelanggan membayar kredit masa lalu, apakah sering terlambat atau tidak.
- Capital** yaitu diukur dengan posisi keuangan/struktur keuangan yang dimiliki pelanggan. Misalnya dilihat dari gajinya kalau individu dan laporan rugi laba kalau perusahaan.
- Colleteral** yaitu adanya jaminan berupa surat-surat penting maupun benda yang ada nilainya dari pelanggan yang diberi kredit. Misal surat rumah, surat kendaraan bermotor.
- Condition** yaitu berhubungan dengan situasi perekonomian secara umum atau situasi dunia usaha (faktor luar dari langganan). Pada kondisi perekonomian normal tentunya kredit yang diberikan realtif besar tetapi dalam kondisi tidak normal, kredit yang diberikan realtif kecil.

6.2.2. Penentuan risiko kredit

Dari pengalaman tahun-tahun yang lalu dapatlah ditentukan besarnya risiko kredit berupa tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan para langgan pada setiap periode tertentu. Contoh dalam 3 tahun terakhir terjadi kredit yang tidak dapat tertagih yaitu : 5%, 7% dan 9% dari penjualan kredit. Ini berarti 9% adalah batas tertinggi dari penjualan kredit merupakan risiko kredit (rata-rata pertahun 7,33%).

6.2.3. Mengadakan klasifikasi dari pelanggan

Setelah penentuan risiko kredit ditentukan maka selanjutnya mengadakan klasifikasi (pengelompokan) dari pelanggan yaitu :

- Golongan risiko kredit 5%
- Golongan risiko kredit 7%
- Golongan risiko kredit 9%

6.2.4. Mengadakan seleksi daripada pelanggan

Dari klasifikasi tersebut perusahaan dapat memutuskan tidak memberikan kredit baru lagi atau memperberat syarat pembayaran kredit kepada golongan risiko kredit 9% dan penjualan kredit hanya dapat diberikan kepada para pelanggan dari golongan risiko kredit 7% atau 5%.

6.3. Perputaran piutang

Piutang sebagai bagian dari modal kerja, keadaanya akan selalu berputar dalam arti piutang akan tertagih pada saat tertentu, akan timbul lagi akibat penjualan kredit dan seterusnya. Periode perputaran piutang tergantung dari panjang pendeknya ketentuan waktu yang dipersyaratkan dalam syarat pembayaran kredit sehingga semakin lama syarat pembayaran kredit berarti semakin lama terikatnya modal kerja tersebut dalam piutang dan berarti makin kecil tingkat perputaran piutang dalam satu periode dan sebaliknya **semakin pendek syarat pembayaran kredit berarti semakin pendek /tingkat terikatnya modal kerja** dalam piutang sehingga tingkat perputaran piutang dalam satu periode semakin besar.

Perputaran piutang adalah piutang perusahaan berputar berapa kali dalam satu periode (1tahun)

Rumus tingkat perputaran piutang =

$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan neto kredit}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

Penjualan neto kredit = semua penjualan kredit sesudah dikurangi dengan **potongan-potongan**

Rata-rata piutang = piutang awal tahun ditambah piutang akhir tahun dibagi 2

Hari rata-rata pengumpulam piutang = rata-rata hari yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi kas.

$$\text{Hari rata-rata pengumpulam piutang} = \frac{1 \text{ tahun (360 hari)}}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

Contoh :

Atas keputusan penjualan kredit, maka pada tahun 1999 akan timbul piutang sebesar **Rp 10 juta**. Pembayaran dengan potongan 20 % dari piutang, dalam jangka waktu 10 hari dengan syarat **20/10/net 30**, yang direncanakan sebesar **50% total piutang**. Piutang awal tahun sebesar Rp 400.000 dan akhir tahun sebesar Rp 600.000.

Maka tingkat perputaran piutang =

$$\frac{\frac{80\% \times \text{Rp } 5 \text{ juta} + \text{Rp } 5 \text{ juta}}{\text{Rp } 400.000 + \text{Rp } 600.000}}{2} = 18 \text{ X}$$
$$\frac{\text{Rp } 4 + \text{Rp } 5 \text{ juta}}{\text{Rp } 500.000} = 18 \text{ X}$$

18X artinya piutang perusahaan berputar 18 X dalam satu periode (1 tahun)

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360 \text{ hari}}{18\text{X}} = 20 \text{ hari}$$

Semakin cepat perputaran piutang semakin baik perusahaan tersebut karena semakin cepat pula piutang tersebut menjadi kas. Dengan semakin cepatnya perputaran piutang akan berpengaruh semakin pendek pengumpulan piutang yang berarti semakin baik perusahaan tersebut mengelola keuangannya.

Adalah penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang (HRPP) dengan syarat kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Apabila HRPP selalu lebih besar daripada batas pembayaran yang telah ditetapkan tersebut berarti cara pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan kurang efektif (kemungkinan timbul bad debt dan investasi dalam piutang menjadi terlalu besar akibat keuntungan akan menurun).

Tinggi rendahnya perputaran piutang mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang, makin cepat perputaran piutang tersebut berarti makin pendek terikatnya modal dalam piutang, sehingga untuk mempertahankan penjualan kredit tertentu dengan naiknya perputaran, dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang.