

# Manajemen Piutang

Kelompok 5

# Anggota Kelompok:

Muhammad Adhya Fadillah	170304200019
Iwan Hot Pandapotan	170304200032
M Daffa Dhiyaulhaq	170304200010
Amsal Felix Oktavianus	170304200011
Yonanda Cahya	170304200034

# Pengertian Piutang

- Menurut Rudianto (2009: 224) piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu.
- Menurut Giri (2017), piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini. Berdasarkan definisi dari
- Menurut S. Hadibroto piutang adalah klaim terhadap pihak lain, apakah klaim tersebut berupa uang, barang atau jasa, untuk maksud akuntansi istilah dipergunakan dalam arti yang lebih sempit yaitu merupakan klaim yang diharapkan akan diselesaikan dengan uang.
- Menurut Prastowo Dan Julianty (2002: 147) piutang adalah piutang berisikan pemberian kredit yang diberikan perusahaan kepada konsumennya ketika menjual barangnya. Mereka mengambil setiap bentuk penjualan kredit dimana perusahaan meneruskannya kembali kepada perusahaan lain.



# Pengertian Piutang

Berdasarkan definisi piutang menurut para ahli, piutang dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan klaim atau tuntutan perusahaan atas uang, barang atau jasa terhadap pihak lain maupun pelanggan guna memperoleh uang, barang atau jasa akibat transaksi di masa lalu sehingga mengakibatkan adanya tuntutan kepada pelanggan atau pihak lain di masa yang akan datang dan merupakan pemberian kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumennya ketika menjual barangnya.

# Biaya Atas Piutang



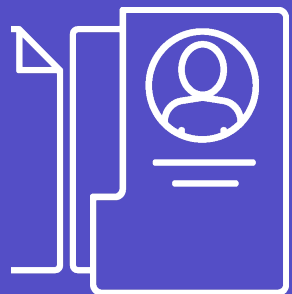
## Biaya Penghapusan Piutang

Beban piutang tak tertagih untuk sejumlah piutang tak tertagih dicatat sebagai utang tak tertagih atau utang tak tertagih yang kemudian dihapuskan.



## Biaya Penagihan

Adanya utang menimbulkan kegiatan penagihan, yang menimbulkan biaya yang dikenal dengan biaya penagihan.



## Biaya Administrasi

Klaim memerlukan tindakan administratif yang menimbulkan biaya



## Biaya Sumber Keuntungan

Ketika tuntutan muncul, dana dibutuhkan dari dalam di luar perusahaan untuk mengurusnya. Dana diperlukan untuk pembelian Dana untuk reservasi dan koleksi.

# Kebijakan Kredit

## Standar Kredit

Standar kredit berguna untuk mengungkapkan kemampuan keuangan minimum pelanggan sehingga dapat ditetapkan pelanggan yang tergolong layak memperoleh kredit. Lima aspek (5C) yang biasanya dijadikan dasar untuk menentukan kelayakan kredit meliputi hal berikut:

- Character
- Capacity
- Capital
- Collateral
- Conditions

## Syarat Kredit

1. Periode kredit (kapan penagihan dimulai serta berapa lama batas waktu penagihan)
2. Berapa besar diskon yang akan diberikan kepada pelanggan yang membayar pada periode diskon.

## Kebijakan Penagihan

1. Menegur via telepon kepada pelanggan yang belum membayar pada satu hari setelah batas akhir penagihan.
2. Menegur via surat kepada pelanggan yang belum membayar sesudah tujuh hari dari batas akhir penagihan
3. Menyerahkan tugas penagihan kepada penagih utang (debt collector ) dari luar perusahaan bagi perusahaan yang belum membayar pada satu bulan setelah batas akhir penagihan.

# Faktor Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Investasi terhadap Piutang

## Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari total penjualan maka jumlah investasi dalam piutang juga demikian.

## Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, artinya, keselamatan kredit lebih diutamakan daripada profitabilitas

## Ketentuan dalam Pembatasan Kredit

Dalam penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafon bagi kredit yang diberikan kepada para pelanggan.

## Kebijakan dalam Penagihan Kredit

Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar untuk membiayai aktivitas ini, namun dapat memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang.

## Kebiasaan Pelanggan

Sebagai pelanggan mempunyai kebiasaan membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan cash discount, sedangkan sebagian lagi tidak demikian. Perbedaan cara pembayaran ini tergantung kepada penilaian mereka terhadap kedua alternatif tersebut untuk mencari yang terbaik dan yang paling menguntungkan.

# Kegiatan Manajemen Piutang



## Perencanaan jumlah dan pengumpulan piutang

Rencana jumlah piutang pada waktu yang akan datang disusun berdasarkan budget penjualan dengan memperhatikan juga persyaratan pembayaran yang ditawarkan perusahaan dan kebiasaan pelanggan membayar bunganya



## Pengendalian piutang

Untuk pengendalian piutang secara ketat perlu dilaksanakan:

1. penyaringan langganan
  2. penentuan risiko
  3. penentuan potongan,
  4. pelaksanaan administrasi
- yang berhubungan dengan penarikan kredit dan penetapan ketentuan - ketentuan dalam menghadapi para penegak.



## Penggunaan Ratio

Hitung rasio piutang dengan kerugian piutang yang timbul, dan hitung tingkat perputaran piutang dan juga rata - rata pengumpulan piutang, kemudian bandingkan rasio - rasio di atas dengan : tahun sebelumnya, anggaran, maupun kelompok industrinya.

# Perputaran Piutang

- Bambang Riyanto (2001:90) menyatakan bahwa tingkat perputaran piutang (receivable turnover) dapat diketahui dengan membagi jumlah kredit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (average receivable).
- Drs. Munawir (2004:75) mengatakan bahwa: "Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang turn over receivable yaitu, dengan membagi total penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata".
- Dari pengertian yang telah diuraikan diatas, dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang terdiri dari dua variabel yaitu total penjualan kredit dan rata-rata piutang. Periode perputaran piutang tergantung dari panjang pendeknya ketentuan waktu yang dipersyaratkan dalam syarat pembayaran kredit. Perputaran piutang (receivable turnover) dipengaruhi oleh syarat pembayaran dan kecenderungan debitur untuk menepati janji pembayarannya.

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{\text{Piutang Awal Tahun} + \text{Piutang Akhir Tahun}}{2}$$

$$\text{Tingkat Perputaran Kredit} = \frac{\text{Penjualan Netto Kredit}}{\text{Rata-Rata Piutang}} = \dots \text{Kali}$$

$$\text{Rata-Rata. Pengumpulan Piutang} = \frac{365}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}} = \dots \text{Hari}$$

# Contoh Soal

Keterangan	2018	2019
Penjualan Kredit	Rp 100.000.000	Rp 100.000.000
Piutang Awal Tahun	Rp 20.000.000	Rp 30.000.000
Piutang Akhir Tahun	Rp 30.000.000	Rp 10.000.000
Rata-Rata Piutang	?	?
Tingkat Perputaran Piutang	?	?
Rata-Rata Pengumpulan Piutang	?	?

**Berapa rata-rata piutang, tingkat perputaran piutang, dan rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2018 dan 2019?**

# Jawaban

Jawab:

$$\text{Rata-Rata Piutang 2018} = (\text{Rp } 30.000.000 + \text{Rp } 20.000.000) : 2 = \text{Rp } 25.000.000$$

$$\text{Rata-Rata Piutang 2019} = (\text{Rp } 30.000.000 + \text{Rp } 10.000.000) : 2 = \text{Rp } 20.000.000$$

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang 2018} = \text{Rp } 100.000.000 : \text{Rp } 25.000.000 = 4 \text{ Kali}$$

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang 2019} = \text{Rp } 100.000.000 : \text{Rp } 20.000.000 = 5 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata-Rata Pengumpulan Piutang 2018} = 365 : 4 = 91 \text{ Hari}$$

$$\text{Rata-Rata Pengumpulan Piutang 2019} = 365 : 5 = 73 \text{ Hari}$$

# Kesimpulan

Dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan klaim atau tuntutan perusahaan atas uang, barang atau jasa terhadap pihak lain maupun pelanggan guna memperoleh uang, barang atau jasa akibat transaksi di masa lalu sehingga mengakibatkan adanya tuntutan kepada pelanggan atau pihak lain di masa yang akan datang. dan piutang juga merupakan pemberian kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumennya ketika menjual barangnya. Biaya – biaya yang muncul akibat adanya piutang adalah : Biaya Penghapusan Piutang, biaya penagihan, biaya administrasi, dan biaya sumber keuangan.

Perputaran piutang terdiri dari dua variabel yaitu total penjualan kredit dan rata-rata piutang. Periode perputaran piutang tergantung dari panjang pendeknya ketentuan waktu yang dipersyaratkan dalam syarat pembayaran kredit. Perputaran piutang (receivable turnover) dipengaruhi oleh syarat pembayaran dan kecenderungan debitur untuk menepati janji pembayarannya.

THANK YOU