**Rangkuman kuliah X: ANGGARAN PIUTANG & UTANG**

**(1)Pengertian Piutang**

Piutang (receivable) adalah hak menagih sejumlah harta dari kreditor ( pemberi pinjaman) kepada debitor (penerima pinjaman) yang bersedia melunasinya pada waktu mendatang.

**Pengertian Anggaran Piutang**
Anggaran piutang (receivable budget) ialah anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang jumlah piutang perusahaan beserta perubahan-perubahannya dari waktu kewaktu selama periode yang akan datang.

**Pengertian Anggaran Piutang**

yaitu anggaran untuk merencanakan secara lebih terperinci tentang jumlah piutang perusahaan beserta perubahan-perubahan nya dari waktu ke waktu selama periode yang akan datang

***Anggaran piutang menunjukan besarnya piutang yang terjadi dari waktu ke waktu karena perusahaan mengadakan teransaksi-transaksi penjualan secara kredit, menunjukan 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 pengahpusan piutang sebagai akibat kemungkinan tidak tertagih. Dengan demikian, kerugian piutang tidak tertagih tidak dianggap sebagai hal yang tidak terduga.

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.

**(2)**Ada beberapa jenis piutang, yaitu

1. piutang surat berharga (contoh: bilyet giro belum jatuh tempo, bilyet giro kosong, cek kosong dan cek mundur),
2. beban bayar dimuka (contoh : sewa dibayar dimuka, iklan dibayar dimuka, dan bunga dibayar di muka),
3. setoran jaminan (contoh: untuk keperluan garansi/jaminan bank dan untuk keperluan menjalin hubungan bisnis lainnya),
4. piutang pajak( contoh: angsuran pajak, pajak masukan, kelebihan bayar pajak, dan lain-lain)
5. 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. Piuatang uang muka dapat terjad setelah uang muka beli barang atau uang muka kerja (seperti pasang iklan atau membuat baliho)
6. 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.
7. pinjaman pekerja, dan piutang lainnya.

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

**(3)Manfaat Anggaran Piutang secara umum**

Semua anggaran, termasuk angaran piutang mempunyai tiga kegunaan pokok, yaitu

1. sebagai pedoman kerja,
2. sebagai alat perkoordinasian kerja, serta
3. sebagai alat pengawasan kerja, yang membantu management dalam memimpin jalannnya perusahaan.

**Sedangkan secara khusus, anggaran piutang berguna**

sebagai dasar untuk penyusunan anggaran kas, karena penagihan-penagihan Piutang tersebut merupakan pemasukan Kas.

**Manfaat anggaran piutang bagi perusahaan :**

– salah satu upaya untuk meningkatkan omzet penjualan, sehingga keuntungan meningkat
– dapat memperkuat hubungan dagang antara perusahaan dengan relasinya
– pada usaha tertentu kredit jangka panjang dapat menciptakan keuntungan tambahan

**(4) langkah-langkah menyusun anggaran piutang :**

– menentukan besarnya jumlah penjualan tunai dan jumlah penjualan kredit yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dalam waktu satu bulan /triwulan

– menentukan besarnya BOP debt yang harus dicadangkan

– mengetahui atau mengidentifikasi term of credit

Pada umumnya perusahaan menjual hasil produknya secara kredit, kemudian melahirkan piutang dagang; penagihan piutang melahirkan kas. Hubungan antara piutang dengan kas adalah sebagai berikut:

 **Kas               Persediaan Barang Jadi               Piutang                  Kas**

**(5)**Besarnya investasi dalam piutang ditentukan oleh :

(1) volume penjualan kredit,

(2) syarat pembayaran kredit, makin longgar atau makin lunak syarat kredit makin besar piutang dagang,

(3) kemampuan mengumpulkan atau menagih piutang,

(4) karakter penghutang atau debitur.

Pertimbangan pemberian kredit didasarkan pada :

(1) *character* yaitu karakter para manajemen perusahaan penghutang

(2) *capacity* yaitu kemampuannya atau kesanggupan membayar perusahaan penghutang,

(3) *capital* yaitu kondisi posisi keuangan perusahaan penghutang,

(4) *collacteral* yaitu harta perusahaan penghutang yang dijadikan jaminan,

(5) *condition* yaitu kondisi ekonomi, sosial, ekonomi , politik dan bisnis.

***Tetapi sebenarnya pemberian kredit dalam dunia bisnis adalah kepercayaan. Jika perusahaan kehilangan kepercayaan dari partner bisnisnya, maka ia kehilangan kesempatan bisnis.***

**(6)PERPUTARAN PIUTANG (*RECEIVABLE TURNOVER*)**

***Piutang adalah 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 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 di sajikan dalam bentuk rumus sebagai berikut:

Perputaran Piutang   = Perputaran Piutang dan Rata-Rata Pengumpulan Piutang

**(7)**Misalnya PT ABC memiliki informasi mengenai penjualan tahun 2000 sebesar Rp 200 dan tahun 2001 sebesar Rp 180; piutang awal tahun 2001 Rp 40 dan akhir tahun Rp 60, sedangkan piutang awal tahun 2001 Rp 50 dan akhir tahun Rp 30.

Perputaran Piutang dan rata-rata pengumpulan pitang dapat disajikan dalam tabel

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **Tahun 2000** | **Tahun 2001** |
| Penjualan bersih | Rp 200 | Rp 180 |
| Piutang awal tahun | Rp 40 | Rp 50 |
| Piutang akhir tahun | Rp 60 | Rp 30 |
| Rata-rata piutang  | (Rp 40 + Rp 60)/2 = Rp 50 | (Rp 50 + Rp 30)/2 = Rp 40 |
| Perputaran piutang  | (Rp 200/Rp50) = 4 kali | (Rp 180/Rp49) = 5 kali |
| Rata-Rata Pengumpulan Piutang  | (Rp 200/4) = 50 hari | (Rp 180/5) = 36 hari |

***Hari rata-rata pengumpulan piutang adalah sangat penting, makin lama semakin 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 Rp 180, seluruhnya dijuan secara kredit 36 hari, dengan ketentuan, jika pembayaran dilakukan dalam waktu sejak 10 hari sejak tanggal penjualan, diberikan potongan tunai 2%, model lazim ini disebut 2/10, net 36. Dari jumlah tersebut. 60% dibayar dlam waktu 10 hari, dan sisanya dalam waktu 36 hari.

**(8)**Berdasarkan informasi tersebut dapat dihitung.

1. Jangka Waktu Penagihan (Day Sales Outstanding atau DSO)ATAU Periode Penagihan Rata-rata (Average Collection Period atau ACP) adalah : 0,60(10) + 0,40(36) = 20 hari.
2. Penjualan Harian Rata-Rata (Average Daily Sales atau ADS), dengan asumsi satu tahun 360 hari kerja: (Rp 180/360) = Rp 0.50
3. Piutang PT ABC sepanjang tahun setiap saat sebesar: (Jangka waktu penagihan x Penjualan Harian Rata-Rata) = (20 hari x Rp 0,50) = Rp 10.
4. Perputaran Piutang = (Penjualan/Piutang)= (Rp 180/Rp 10)= 18 X
5. Periode Penagihan Rata-Rata = (360 hari/Perputaran Piutang)= (360 hari/18) = 20 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 mengatahui kedua unsur tersebut, ia dapat mengatur arus kas masuk dan tagihan keluar.

**(9)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, dan dapat diketahui penghutang atau debitur yang baik dan yang buruk.***

Menglolah arus kas masuk dan keluar adalah salah satu tugas pokok bagian keuangan karena semua transaski bisnis bermuara kedalam kas. Manajer keungan pada umumnya mengharapkan penjualan dapat dilakukan dengan tunai , atau kredti dengan waktu yang sesingkat-singkatnya, agar arus kas masuk cepat. Untuk mengelola keuangan perusahaan yang baik, manajer keungan harus menyusun anggaran pengumpulan piutang yang akan digunakan untuk mengendalikan piutang. Makin panjang umur pitangnya, makin buruk kondisi perusahaan karena makin lama piutang tersebut menjadi kas.

Contoh skedul umur piutang dapat disajikan dalam tabel dibawah ini yang terdiri PT ABC dan PT ABK. Syarat kredit perusahaan tersebut adalah 2/10/net 30.

Skedul Umur Piutang (*Aging Schedule pf Receivable*)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Umur Piutang** | **PT ABC** | **PT ABK** |
| **Nilai****Piutang** | **% dari Total Piutang** | **Nilai****Piutang** | **% dari Total 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 PT ABK, karena semua pelanggan membayar tepat waktu 80% pada hari ke 10, dan sisanya 20% membayar pada hari ke 30. Sedangkan PT ABK pelanggannya tidak tepat membayar sesuai dengan perjanjian kredit, 30% yaitu (15% + 10% + 5%) pelanggannya membayar lewat 30 hari dari jatuh tempo***. Perusahaan yang lebih baik seyogyanya mengikuti manajemen piutang PT ABC seperti ilustrasi diatas.

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 mengatahui efektivitas bagian penagihan menjalankan tugasnya. Jika jangka waktu penagihan makin panjang dna rasio umur piutang yang melewati jatuh tempo makin besar , maka harus diadakan peninjauan kembali kebijakan penjualan kredit.

**(10)ANGGARAN PENGUMPULAN PIUTANG**

Pada umumnya perusahaan besar mempunyai banyak pelanggan dengan kredit. Kondisi yang demikian mempengaruhi arus kas perusahaan. Misal PT. ABC 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.

Rincian perhitungan piutang bukan Februari, Maret, April adalah sebagai berikut:

Bulan Februari:

1)      Pengumpulan piutang bulan Februari 70% x Rp 100 = Rp 70 dikurang potongan tunai 3% x Rp 70 = Rp 2,10 = Rp 67,90.

2)      20% terkumpul dalam waktu 10 hari terakhir, 20% x Rp 100 = Rp 20.

3)      Jadi dalam bulan Februari, piutang terkumpul = Rp 67,90 + Rp 20 = Rp 87,90

Bulan Maret:

1)      Piutang atas penjualan bulan Januari 10% x Rp 100 = Rp 10

2)      Piutang atas penjualan bulan Februari 70% x Rp 200 = Rp 140, dikurang 3% x Rp 140 = Rp 4,20 = Rp 135,80

3)      Terkumpul dalam waktu 10 hari terakhir, 20% x Rp 200 = Rp 40

4)      Jadi dalam bulan Maret, piutang terkumpul = Rp 10 + Rp 135,80 + Rp 40 = Rp 185,80

Bulan April:

1)      Piutang atas penjualan bulan Februari 10% x Rp 200 = Rp 20

2)      Piutang atas penjualan bulan Februari 70% x Rp 300 = Rp 210, dikurang 3% x Rp 210 = Rp 6,30 = Rp 203,70

3)      Terkumpul dalam waktu 10 hari terakhir, 20% x Rp 300 = Rp 60

4)      Jadi dalam bulan Maret, piutang terkumpul = Rp 20 + Rp 203,70 + Rp 60 = Rp 283,70

**(11)**Berdasarkan informasi tersebut anggaran pengumpulan piutang diatas dapat disajikan dalam bentuk Tabel berikut.

Anggaran Pengumpulan Piutang

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Waktu****Penjualan** | **Nilani Penjualan****(Rp)** | **Februari****(Rp)** | **Maret****(Rp)** | **April****(Rp)** |
| Januari FebruariMaretJumlah | 100 200300 | 87,90   87,90 | 10,00 175,80 185,80 |   20,00263,70283,70 |

***Dengan skedul anggaran pengumpulan piutang itu, manajer keuangan dapat merencanakan arus kas keluar perusahaan berdasar arus kas masuk. Jika arus kas keluar yang direncanakan lebih besar dari pada rencana arus kas masuk, maka manajer keuangan harus mencaridi kredit jangka pendek dari bank.***

**KEBIJAKAN KREDIT (*CREDIT POLICY*)**

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.

**Contoh Kasus:**

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 dept)* 2% dari penjualan kredit (*credit sales*). Penjulan selama satu tahun 1.500 unit @ Rp 5, VC Rp 2,3 biaya yang diperhitungkan 22% per tahun.

Kebijakan baru: Perjanjian kredit penjualan (*term of sales*) adalah 4/15, potongan 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 dept)* 3%.

Apakah perusahaan mempertahankan kebijakan lama atau baru?

**(12)**Solusi kasus tersebut dapat disajikan sebagai berikut:

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

Tambahan laba                                    = Rp 595,41

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

Solusi:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **Kebijakan Lama** | **Kebijakan Baru** |
| Penjualan | Rp 7.500 | (1+20%)(7.500)=Rp 9.000 |
| Piutang | 85% x 7.500 = Rp 6.375 | 75% x 9.000 = Rp 6.750 |
| Tunai | Rp 1.125 | Rp 2.250 |
| Perputaran (*turnover*) | 360/30= 12 X | 360/4 = 9X |
| Rata-rata piutang | Rp 6.375/12= Rp 531,25 | Rp 6.750/9 = Rp 750 |
| Investasi pada piutang | 46%xRp 531,25 =Rp 244,375 | 46% x Rp 750 = Rp 345 |
| Biaya modal | 22% x Rp 244,375 = Rp 53,7625 | 22% x Rp 345 = Rp 75,9 |
| Piutang tak tertagih | 2%xRp 6.375 = Rp 127,5 | 3% x Rp 6.750 = Rp 202,5 |
| Potongan tunai | 3% x Rp 1.125 = Rp 33,75 | 4% x Rp 2.250 = Rp 90 |
| Marjin kontrobusi\* | 54% x Rp 7.500 = Rp. 4.050 | 54% x Rp 9.000 = Rp 4.860 |
| Gaji tanpa penjual |   | 3x 12 x Rp 1,7 = Rp 61,2 |

**(13)BUDGET UTANG / ANGGARAN UTANG**

Budget utang adalah budget yang merencanakan secara sistematis dan lebih terperinci tentang jumlah utang beserta perubahannya dari waktu ke waktu atau bulan ke bulan selama periode tertentu yang akan datang.

Selain dapat menunjukkan jumlah utang suatu perusahaan dalam periode tertentu, budget ini juga dapat menunjukkan perubahan, baik perubahan berupa tambahan utang baru, maupun pengurangannya karena adanya pelunasan oleh perusahaan yang berutang.

**Kegunaan budget utang**

Secara umum, budget utang mempunyai 3 kegunaan pokok seperti budget-budget lainnya, kegunaan tersebut yakni :

1        Sebagai pedoman kerja

2        Sebagai alat manajemen untuk menciptakan koordinasi kerja

3        Sebagai alat manajemen untuk melakukan evaluasi atau pengawasan kerja

Sedangkan secara khusus, budget utang berguna

sebagai dasar untuk menyusun budget kas, karena pelunasan utang tersebut akan merupakan pembayaran atau pengeluaran yang mengurangi kas.

**(14)Data dan informasi untuk menyusun budget utang**

Adapun Data Dan Informasi yang diperlukan untuk menyusun budget utang antara lain:

1. Rencana pembelian bahan mentah atau bahan pembantu yang tertuang dalam budget pembelian bahan mentah
2. Keadaan persaingan para pemasok bahan di pasar
3. Posisi perusahaan terhadap pihak pemasok bahan
4. Syarat pembayaran yang ditawarkan oleh pihak penjual
5. Tersedianya modal kerja perusahaan.

**(15)Bentuk budget utang**

Bentuk budget utang secara umum sama dengan budget – budget yang lainnya. yang dimana, bagi budget ini tidak mempunyai suatu bentuk yang diharuskan untuk dipergunakan oleh perusahaan-perusahaan.

***Jadi, bentuk dari budget utang ini dapat dibuat sesuai dengan format dari perusahaan tersebut. Yang artinya penyusunannya dapat disesuaikan dengan keadaan perusahaan yang menyusunnya. Tetapi, penyusunannya harus cukup sistematis dan terperinci, sehingga dapat berfungsi sebagai pedoman kerja , alat pengkoordinasian kerja, dan sebagai alat evaluasi (pengawasan) kerja.***

**Faktor yang mempengaruhi Anggaran Utang**

Besar kecilnya anggaran utang akan tergantung pada

1. Anggaran Pembelian Material

Semakin besar kebutuhan material pada satu periode berarti memerlukan pembelian material yang semakin besar sehingga kemungkinan untuk tidak membayar dengan tunai akan semakin besar, karena kondisi keuangan yang terbatas.

1. Syarat Pembayaran

Syarat pembayaran yang semakin lunak biasanya akan menjadikan nilai utang yang akan diambil semakin besar.Syarat pembayaran akan meliputi tingkat bunga, jangka waktu dan denda serta jatuh tempo pembayaran pada setiap bulan

1. Tersedianya Modal Kerja

Bila modal kerja yang tersedia relatif besar maka sebagian besar pembelian material dan keperluan yang lain dilakukan secara tunai, sehingga akan meminimkan utang yang akan diambil.

1. Kepercayaan Suplier dan Bank

Bila perusahaan cukup mendapatkan kepercayaan dari para suplier dan pihak  pemberi kredit karena selama ini reputasinya cukup baik, maka akan lebih mudah untuk mendapatkan fasilitas kredit baik dari para suplier dan pihak bank untuk masa-masa yang akan datang