

MANAJEMEN PIUTANG

a. Masalah-masalah yang timbul adanya penjualan kredit

Piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk atau jasa perusahaan. Piutang usaha ini muncul karena adanya penjualan secara kredit kepada pelanggan untuk perusahaan yang memproduksi suatu produk fisik, atau kredit yang disalurkan dalam perusahaan jasa keuangan seperti Pegadaian. Piutang ada yang berbentuk Wesel. Wesel ini merupakan kesanggupan membayar dari pembeli kepada penjual sejumlah uang tertentu di masa mendatang. Secara prinsip, penjualan sebetulnya akan lebih suka melakukan transaksi dagang secara tunai karena uang hasil penjualan dapat segera di terima dan diputar kembali. Tetapi adanya persaingan usaha memaksa perusahaan memberikan berbagai macam kemudahan kepada pembeli seperti penjualan dengan kredit dengan maksud untuk menarik semakin banyak nasabahnya untuk membeli produk perusahaan tersebut.

Kebijakan penjualan kredit yang akan menimbulkan piutang sebenarnya akan menimbulkan biaya bagi perusahaan, seperti biaya administrasi piutang, biaya modal atas dana yang tertanam dalam piutang atau kredit, biaya penagihan dan biaya piutang yang mungkin tidak tertagih. Dari sini jelas bahwa piutang adalah beresiko tidak tertagih atau piutang akan menimbulkan masalah sebagai berikut :

Masalah serius yang diakibatkan oleh manajemen piutang yang tidak baik:

- 1, Timbulnya piutang macet/tidak tertagih.
2. Meningkatnya beban bunga karena dana yang tertanam pada piutang macet.
3. Munculnya biaya penagihan dan administrasi.
4. Hilangnya kesempatan memperoleh pendapatan.
5. Turunnya kepercayaan dari kreditor dan pemilik.

b. Keputusan Investasi dalam piutang/Penjualan Kredit

Sekarang penjualan secara kredit sudah biasa dilakukan. Cara penjualan secara kredit dikembangkan dengan maksud untuk memperluas penjualan produk yang dihasilkan. Bagi suatu perusahaan dalam memutuskan penjualan secara kredit ada beberapa faktor yang harus

dipertimbangkan. Faktor-Faktor yang akan menentukan besar kecilnya investasi pada piutang adalah :

a. Modal kerja

Modal kerja yang terikat dalam piutang dagang dalam jangka waktu yang panjang, akan menyebabkan perputarannya terhambat. Sehingga perusahaan membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhan dana dalam melakukan operasinya. Besarnya dana tergantung dari berapa lama dana itu terikat dalam piutang. Oleh karena itu perusahaan yang terbatas pendanaannya, harus memperhatikan dalam pemberian kredit pada pelanggannya.

b. Syarat-Syarat pembayaran kredit

Tanggung jawab dalam pemberian kredit terletak pada manajer kredit. Agar kredit yang diberikan kepada pelanggan dapat lancar pelunasannya, maka syarat-syarat pembayaran kredit harus jelas dengan periode pelunasan yang sudah tertentu.

c. Volume penjualan kredit

Semakin besar porsi penjualan kredit maka semakin besar investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit maka perusahaan harus menyediakan dana semakin besar untuk ditanamkan dalam piutangg.

d. Ketentuan Pembatasan kredit

Semakin besar batas plafon kredit bagi pelanggan, maka akan semakin besar dana yang akan ditanamkan dalam piutang.

e. Kebijakan pengumpulan Piutang

Semakin aktif pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan dana yang tertanam dalam piutang akan lebih kecil dibandingkan perusahaan melakukan kebijakan pasif dalam pengumpulan piutang.

f. Kebiasaan Membayar Pelanggan

Semakin banyak pelanggan yang membayar memanfaatkan cash discount, maka dana yang tertanam pada piutang akan lebih kecil dibandingkan kebiasaan para pelanggan membayar setelah masa cash discount.

c. Caranya untuk memperkecil resiko yang timbul dalam penjual secara kredit.

Cepat lambatnya piutang dapat dikumpulkan juga dipengaruhi oleh kualitas pelanggan, baik kualitas kemampuan perusahaan pelanggan maupun kualitas karakter pelanggan itu sendiri. Penilaian kualitas pelanggan sangat penting dilakukan untuk melakukan mitigasi (mengurangi) risiko yang mungkin akan terjadi dalam bentuk piutang tidak tertagih (bad debt) dan memperkecil biaya penagihan. Jika kualitas pelanggan menurun, maka biaya penagihan piutang akan semakin meningkat. Untuk memperoleh informasi tentang kualitas pelanggan, perusahaan dapat memperolehnya melalui informasi dari laporan keuangan pelanggan, operasi perusahaan, sejarah pengembalian kredit, asosiasi dagang, pesaing, referensi bank dan sebagainya atau dengan membuat suatu *credit scoring* dari pelanggan.

Piutang yang ditimbulkan karena penjualan kredit akan menentukan besarnya tingkat perputaran piutang. Tingkat perputaran piutang merupakan periode terikatnya piutang sejak terjadinya piutang tersebut hingga sampai piutang tersebut dapat ditagih dalam bentuk uang kas dan akhirnya dapat dibelikan kembali menjadi persediaan dan dijual secara kredit menjadi piutang kembali.

Untuk mengurangi resiko kredit dapat dilakukan dalam pemilihan pelanggan dengan cara sebagai berikut :

Ketentuan dan syarat kredit

Yaitu berkaitan dengan prosedur dan ketentuan yang harus ditaati dalam memberikan kredit atau kebijaksanaan tertentu yang ditujukan untuk meningkatkan kolektifitas piutang.

Untuk mengurangi resiko piutang tidak tertagih perusahaan dapat memberikan perangsang bagi pelanggan untuk melunasi segera utangnya. Misal: memberikan potongan bunga bagi yang melunasi lebih awal atau potongan harga bagi yang melunasi lebih awal (2/10 /n.30), artinya ada potongan 2% kalau melunasi 10 hari, dengan batas waktu kredit 30 hari.

Sering kebijaksanaan syarat kredit ditujukan untuk meningkatkan penjualan, yaitu dengan cara melonggarkan syarat kredit. Misalnya Dealer Mobil yang semula untuk dapat memperoleh kredit harus berpenghasilan minimal Rp 5 Juta per bulan, mempunyai pekerjaan tetap, diketahui atasan/istri, dan berdomisili pada rumah sendiri, kemudian

syaratnya dipelunak menjadi hanya berpenghasilan Rp 3 juta dan memiliki KTP. Bagi Pegadaian contohnya adalah untuk meningkatkan omzet dengan kredit gadai yang barang jaminannya bisa dipakai lagi oleh nasabah (khusus barang jaminan yang merupakan barang modal).

Adanya pelanggaran syarat kredit untuk meningkatkan penjualan pasti akan diikuti juga dengan meningkatnya resiko kredit. Untuk itu harus diikuti dengan analisa resikonya secara kuantitatif. Dengan cara membuat prediksi rugi laba dengan pelanggaran penjualan yang menimbulkan biaya penagihan dan penghapusan piutang. Disamping itu menurunnya perputaran piutang juga akan menambah biaya modal bagi modal yang ditanamkan pada piutang tersebut, untuk itu agar resiko penjualan dapat dikurangi/ditekan harus dilakukan perhitungan secara kuantitatif yang teliti, tidak asal melonggarkan kredit yang akan menambah masalah bagi perusahaan.

Kebijaksanaan pemilihan pelanggan (nasabah)

Yaitu kebijaksanaan yang diambil oleh perusahaan dalam memilih calon pelanggannya. Hal ini sangat penting karena apabila terjadi kesalahan dalam pemilihan pelanggan maka akibatnya akan sangat merugikan perusahaan.

d. Metode yang dipakai untuk menilai calon nasabah

Ada 2 metoda untuk menilai calon pelanggan (nasabah) yang akan dibahas yaitu Konsep 5 C dan Metoda Referensi.

a. Metode Analisa Kredit 5C

Konsep 5 C, yaitu pemberian kredit kepada pelanggan (nasabah) yang didasarkan atas pertimbangan character, colleteral, capital, capacity dan condition. Pengertian masing-masing unsur tersebut adalah sebagai berikut:

Character

Apakah calon nasabah mempunyai kepribadian yang baik sehingga kita percaya bahwa nasabah tersebut akan membayar kembali kreditnya. Kepribadian tersebut harus dilihat dari reputasi mereka di masyarakat atau lembaga kredit yang lain. Memang melihat kepribadian seseorang sangat sulit sebab kadang-kadang apa yang diucapkan berbeda

dengan tindakan yang dilakukan, jadi kepribadian seseorang tidak bisa hanya dilihat dari apa yang diucapkan.

Capacity

Apakah seorang nasabah memiliki reputasi yang baik dimata kreditor yang lain. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan nasabah dalam membayar kembali kredit yang diterima.

Capital

Yang dilihat disini adalah apakah nasabah memiliki struktur keuangan yang baik sehingga tidak mengalami kesulitan dalam membayar kembali kreditnya.

Collateral

Yaitu apakah nilai barang jaminan yang ada cukup menutup kredit yang diberikan apabila nasabah tidak mampu membayar terhadap kredit yang telah diterima.

Condition

Yang diperhatikan disini adalah apakah dunia bisnis yang mereka masuki mempunyai prospek yang baik dan didukung oleh lingkungan eksternalnya atau dengan kata lain unsur condition tidak menunjang.

Kelima unsur tersebut adalah merupakan satu kesatuan secara utuh, sehingga tidak bisa kita menyimpulkan bahwa calon nasabah tersebut akan mampu membayar kreditnya kalau hanya melihat satu/dua unsur saja (misal karakter calon nasabah). Kalau calon nasabah tersebut mempunyai karakter yang baik tetapi dia memasuki bisnis yang tidak memiliki prospek atau tidak sesuai dengan lingkungan eksternalnya atau dengan kata lain unsur condition tidak menunjang maka akan terbuka lebar kemungkinan gagalnya bisnis yang bersangkutan, disini berarti karakter yang baik tidak mempunyai arti apa-apa kalau tidak diikuti oleh baiknya unsur yang lain. Demikian seterusnya untuk unsur yang lain kalau dilihat secara terpisah.

Penilaian kelima unsur tersebut adalah berlaku untuk lembaga keuangan secara umum, namun bagi Pegadaian yang memberikan kredit atas dasar hukum gadai hanya memperhatikan unsur collateral sedangkan faktor yang lain kurang atau bahkan tidak diperhatikan. Dengan hanya memperhatikan collateral memang aman, sebab apabila

nasabah tidak mampu membayar maka colleteral tersebut akan dapat menutup kewajiban nasabah.

Dalam mengejar omzet yang ditargetkan kadang-kadang Kepala cabang beserta aparatnya memasukkan unsur lain dalam memberikan kredit, yaitu karakter calon nasabah (misal sebagai tokoh masyarakat, pedagang sukses, dan sebagainya). Pertimbangan mereka adalah dengan karakter yang baik maka kredit yang telah diberikan pasti akan kembali, walaupun barang mereka ditaksir lebih tinggi dari semestinya.

Namun mereka lupa bahwa 5'Cs tersebut adalah merupakan satu kesatuan yang tidak bisa dipisahkan sebagaimana diuraikan diatas. Kalaupun dia memang memiliki karakter yang baik, tetapi kalau unsur yang lain kurang baik sehingga mereka menghadapi kesulitan dalam penggunaan kredit dari Pegadaian yang tidak kita perhitungkan sebelumnya maka dia tidak akan bisa berbuat apa-apa dan tidak bertanggung jawab dalam mengembalikan kredit tersebut, akhirnya barang yang dinilai jauh diatas harga yang wajar tidak dilunasi. Apabila hal ini sudah terjadi maka jelas akan merugikan perusahaan dan karyawan itu sendiri.

b. Metoda Referensi(penilaian random)

Yaitu suatu penilaian calon pelanggan (nasabah) dengan menggunakan referensi (informasi) dari para pihak yang pernah bermitra kerja dengan calon pelanggan tersebut, yaitu melalui :

Referensi dagang

Mitra dagang dapat dimintai informasi tentang calon pelanggan tersebut , apakah selama bermitra dengan yang bersangkutan tidak pernah mengalami masalah (terlambat/tidak membayar), tidak mentaati kualitas, dsb).

Referensi Bank

Bank dari calon pelanggan tersebut juga dapat dimintai keterangan tentang beberapa hal (selain yang menyangkut rahasia Bank), yaitu antara lain ketaatan membayar kepada mitra dagangnya dan sebagainya.

Contoh 1 :

Perusahaan unit toko emas ORANGAJEN yang bergerak dalam perdagangan emas bermaksud untuk meningkatkan penjualan tahun 2005 sebesar 20%. Penjualan tahun 2004 sebanyak 8.100 keping emas dengan rata-rata 20 karat dengan harga jual Rp.125.000,- per gram. Rata-rata 1 keping beratnya = 1 gram. Biaya tetap toko emas "Orangajeni " Rp.50.000.000,(terdiri dari tahap gedung, AC), biaya variabel per unit keeping emas Rp.100.000,-. Apabila waktu kredit diperpanjang dari 60 hari menjadi 90 hari, dibutuhkan biaya tambahan modal meningkat sebesar 30%. Apakah kebijakan perpanjangan waktu kredit tersebut akan menguntungkan perusahaan atau dapat dibenarkan?.

Penyelesaian

Laba perusahaan sebelum perpanjangan kridit adalah sebagai berikut :

Uraian	Sebelum Kenaikan Penjualan	
Penjualan	Rp	1,012,500,000.00
Biaya		
Biaya Variabl	Rp	810,000,000.00
Biaya tetap	Rp	50,000,000.00
Total Biaya	Rp	860,000,000.00
Laba	Rp	152,500,000.00

Laba perusahaan setelah perpanjangan kridit adalah sebagai berikut :

Uraian	Setelah Perpanjangan kridit	
Penjualan	Rp	1,215,000,000.00
Biaya		
Biaya Variabel	Rp	972,000,000.00
Biaya tetap	Rp	50,000,000.00
Tabahan Biaya modal	Rp	4,500,000.00
Total Biaya	Rp	1,026,500,000.00
Laba	Rp	188,500,000.00

Perhitungan tambahan biaya modal :

Invetasi piutang Tahun 2004	$= (30 * 860000000) / 360$	=71666667
-----------------------------	----------------------------	-----------

Invetasi piutang Tahun 2005	$= (30 * 1022000000) / 360$	$= 85166667$
Tambahan Modal Investasi	$= 85166667 - 71666667$	$= 13500000$
Tambahan biaya	$= 0.3 * 13500000$	$= 4050000$

Contoh 2 :

Dari soal nomor 1 di atas, apabila perusahaan toko emas ORANGAJEN memberikan diskon kredit dengan $(5/30 / n.60)$, apakah kebijakan tersebut menguntungkan perusahaan?.

Laba perusahaan setelah perpanjangan kredit dan pemberian discount adalah sebagai berikut :

Uraian	Setelah Perpanjangan kredit
Penjualan	Rp 1,215,000,000.00
Biaya	
Biaya Variabl	Rp 972,000,000.00
Biaya tetap	Rp 50,000,000.00
Tabahan Biaya modal	Rp 4,500,000.00
Discount	Rp 60,750,000.00
Total Biaya	Rp 1,087,250,000.00
Laba	Rp 127,750,000.00

Perhitungan discount :

Apabila ternyata pelanggan tersebut membayar sebelum 30 hari dari penjualan maka pelanggan tersebut akan mendapatkan potongan sebagai berikut :

$$\text{Discount} = 5\% \times \text{Rp } 1,215,000,000.00 = \text{Rp } 60,750,000.00$$

Apabila perusahaan memberikan potongan sebesar 5% dan jika semua pelanggan tersebut membayar sebelum 30 hari maka kebijakan tersebut tidak menguntungkan, keuntungan perusahaan lebih besar sebelum melakukan perpanjangan kredit.

e. Perputaran Piutang

Tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan menjumlah penjualan kredit dalam suatu periode dengan piutang rata-rata.

$$\text{Perputaran Piutang} = \text{penjualan kredit} / \text{piutang rata-rata.}$$

Semakin rendah perputaran piutang berarti semakin lama dana tertanam dalam piutang dan akan semakin besar dana yang tertanam dalam piutang. Semakin tinggi perputaran piutang maka hari pengumpulan piutang semakin pendek. Hari rata-rata pengumpulan piutang dapat dihitung :

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = 360/\text{perputaran piutang}$$

f. Budget Pengumpulan Piutang

Budget pengumpulan piutang disusun berdasarkan budget penjualan dengan memperhatikan antara lain : terms of sales, kebiasaan membayar para pelanggan.

Contoh :

Suatu perusahaan mempunyai rencana penjualan sebagai berikut :

Bulan Penjualan	Jumlah
Juli	Rp 28.000
Agustus	Rp 35.000
September	Rp 42.000

Syarat pembayaran ditetapkan 3/20/net.30

Kebiasaan pembayaran pelanggan :

- 60% penjualan terkumpul dalam waktu 20 hari sesudah bulan penjualan.
- 30% penjualan terkumpul dalam waktu sesudah 20 hari sesudah bulan penjualan.
- 10% penjualan terkumpul dalam bulan kedua sesudah bulan penjualan.

Diminta budget pengumpulan kas !

Waktu Penjualan	Rencana 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 terkumpul		Rp 24.696*	Rp 33.670	Rp 40.544

* Penerimaan bulan Agustus

$$\text{Waktu 20 hari sesudah bulan penjualan} = (60\% \times \text{Rp}28000) - 3\%(60\% \times \text{Rp}28000) = \text{Rp}16.296$$

$$\text{Waktu sesudah 20 hari sesudah bulan penjualan} = 30\% \times \text{Rp} 28.000 = \underline{\text{Rp} 8.400}$$

$$\text{Jumlah penerimaan piutang dalam bulan agustus} = \text{Rp} 16.296 + \text{Rp} 8.400 = \text{Rp} 24.696$$

Bulan berikutnya cara perhitungannya sama