MANAJEMEN PIUTANG

1. Penduhuluan

Setiap perusahaan menpunyai harta (aktiva) untuk mendukung kegiatan usahanya. Aktiva itu dibagi menjadi dua yaitu: aktiva lancar dan aktiva tetap. Aktiva tetap dibagi menjadi dua golongan yaitu, aktiva tetap berwujud dan aktiva tidak berwujud. Aktiva tetap adalah aktiva berwujud yang dimiliki untuk digunakan dalam kegiatan usaha perusahaan, dan mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun, berupa: tanah, bangunan, peralatan, dan sebagainya. Aktiva ini berfungsi untuk mendukung menjalankan kegiatannya, yaitu kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam rangka memperoleh dana. Aktiva tetap memiliki peranan penting dalam menyediakan informasi yang bermanfaat bagi kreditor dan investor.

Aktiva memiliki tiga karakteristik utama yaitu, memiliki manfaat ekonomi dimasa mendatang, dikuasai oleh suatu unit usaha, hasil dari transaksi masa lalu. Aktiva tetap lazimnya dicatat sebesar harga perolehannya. Aktiva tetap juga disusutkan dengan mengunakan harga perolehan aktiva tersebut kemudian dibebankan kepada periode-periode dalam masa penggunaannya. Penyusutan aktiva tetap dicatat sebagai berikut, debet pada perkiraan beban penyusutan dan kredit pada perkiraan akumulasi penyusutan. Sedangkan yang dimaksudkan dengan perputaran aktiva tetap yaitu “Posisi aktiva tetap dan taksiran waktu perputaran aktiva tetap yang dinilai dengan menghitung tingkat perputaran aktiva tetap yaitu, dengan membagi penjualan dengan total aktiva tetap bersih“. Maka dapat disimpulkan bahwa perputaran aktiva tetap ditentukan oleh 2 faktor utama yaitu, penjualan dan total aktiva tetap bersih. Yang dimaksud total aktiva tetap bersih adalah total aktiva tetap setelah dikurangi penyusutan aktiva tetap.

Piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Ini berarti perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain. piutang termasuk dalam golongan aktiva lancar. Perusahaan pasti memiliki beberapa pelanggan yang tidak sanggup membayar atau akan melunasi hutang mereka. Rekening pelangggan seperti itu umumnya disebut piutang tidak tertagih atau piutang ragu-ragu, dan merupakan suatu kerugian atau beban penjualan secara kredit. Ada dua metode untuk mengukur piutang ragu-ragu yaitu metode cadangan dan metode penghapusan langsung

Dalam metode cadangan menyaratkan pengakuan piutang ragu-ragu dalam periode dimana terjadi penjualan, bukan dalam periode terjadi penghapusan sesungguhnya. Metode cadangan ini mencatat kerugian piutang dagang berdasarkan estimasi. Untuk menentukan jumlah cadangan piutang ragu-ragu dapat dipakai dua dasar yaitu persentase penjualan (pendekatan laba-rugi) dan persentase piutang dagang (pendekatan neraca). Sedangkan metode penghapusan langsung, kerugian piutang ragu-ragu tidak diestimasi dan tidak mengunakan rekening cadangan, karena langsung dicatat debet beban penghapusan piutang dan kredit piutang usaha.

Perputaran piutang adalah rasio yang memperlihatkan lamanya untuk mengubah piutang menjadi kas. Putaran piutang dihitung dengan membagi penjualan kredit bersih dengan saldo rata-rata piutang. Saldo rata-rata piutang dihitung dengan menjumlahkan saldo awal dan saldo akhir dan kemudian membaginya menjadi dua.

Tujuan yang paling mendasar dari operasi perusahaan adalah perusahaan harus memperoleh laba yang besar. Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Ada banyak ukuran profitabilitas contohnya : Profit Margin, ROA, ROE, dan lain-lain. Alat yang umum digunakan untuk mengevaluasi profitabilitas dihubungkan dengan penjualan yaitu laporan laba rugi dimana setiap posnya dinyatakan dalam persentase penjualan. Dengan demikian dalam memperoleh piutang dapat ditagih sangat berhubungan dengan profitabilitas perusahaan. Karena profitabilitas perusahaan menunjukkan suatu perbandingan antara laba dan penjualan.

2.Pengertian Manajemen Piutang

Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan, biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Penjualan dengan syarat demikian disebut penjuala kredit.

Akbar (2004:199) menyatakan bahwa pengertian piutang meliputi semua hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas,barang,atau jasa dimasa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa lalu.

Menurut Warren Reeve dan Fess (2005:404) menyatakan bahwa yang dimaksud piutang adalah Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.

Sedangkan menurut M.Munandar (2006:77) yang dimaksud piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo.

Dari definisi yang telah diungkapkan diatas, dapat disimpulkan bahwa yang dimksud dengan piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang atau barang yang timbul dari adanya suatu transaksi.

Sisi lain dari penjualan kredit adalah timbulnya piutang. Ini berarti perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain. Dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentu uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berprihutang. Oleh karena adanya manfaat (dalam bentuk diterimanya uang tunai, aktiva lain atau jasa) yang diharapkan dapat diperoleh dimasa datang, maka piutang dianggap sebagai aktiva. Piutang pada umumnya dapat dikelompokkan menjadi piutang dagang dan piutang lain-lain piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan disebut piutang dagang atau piutang usaha (trade receivables). Disamping piutang dagang terdapat piutang-piutang jenis lain misalnya piutang pegawai, piutang bunga, piutang dari perusahaan afiliasi, piutang pemegang saham dan lain-lain.

Tujuan perusahaan menanamkan dananya pada piutang antara lain :

1. Untuk meningkatkan penjualan.
2. Untuk meningkatkan laba.
3. Untuk menghadapi persaingan

Umur piutang

Piutang suatu pelanggan telah berlalu daftar piutang, biasanya dikelompokkan menurut umur. Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang. Biasanya umur piutang dikelompokkan menurut jumlah hari tertentu. Misalnya piutang yang berumur 1-30 hari ; 31-60 hari; dan seterusnya. Saldo piutang untuk suatu pelanggan mungkin termasuk dalam satu atau lebih umur waktu piutang. Adakalanya, uang dari penagihan piutang tidak diterima menurut jumlah yang tertera dalam faktur. Bisa jadi, jumlah uang yang diterima, pada suatu saat tertentu, lebih

kecil dari jumlah yang tercantum dalam faktur. Saat berikutnya, jumlah itu lebih besar, begitu seterusnya. Dalam hal demikian maka umur piutang dihitung dengan menelusuri debit (penjualan kredit) dan kredit (penagihan) dalam kartu piutang dan menentukan penagihan-penagihan mana yang digunakan untuk mengurangi piutang tertentu. Aturan yang dapat digunakan adalah bahwa penjualan yang lebih awal akan dilunasi lebih dahulu.

3. Klasifikasi Piutang

Piutang merupakan aktiva lancar yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam waktu satu tahun atau dalam satu periode akuntansi. Piutang pada umumnya timbul dari hasil usaha pokok perusahaan. Namun selain itu, piutang dapat juga ditimbulkan dari adanya usaha dari luar kegiatan pokok perusahaan.

Warren Reeve dan Fess mengklasifikasikan Piutang ke dalam 3 kategori yaitu Piutang Usaha, Wesel, Tagih dan piutang lain –lain sebagai berikut :

1.Piutang Usaha

Menurut Soemarso (2002:338) piutang usaha adalah: Perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang". Piutang usaha timbul dari penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa kepada pelanggan. Transaksi paling umum yang menciptakan Piutang Usaha adalah penjualan barang dan jasa secara kredit. Piutang tersebut di catat dengan mendebit akun piutang usaha. Piutang Usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu relatit pendek, seperti 30 atau 60 hari. Piutang usaha di klasifikasikan di neraca sebagai aktiva lancar. Piutang usaha adalah tagihan yang tidak didukung dengan janji tertulis yang hanya dilengkapi oleh surat jalan, faktur/tanda terima lainnya yang telah ditandatangani oleh debitur sehingga pernyataan telah menerima barang ada didalam surat-surat tersebut.

Selain itu pengertian piutang yang pada umumnya digolongkan dalam aktiva lancar yang berarti bahwa tagihan-tagihan pada pihak lain yang nantinya akan diminta pembayarannya dalam jangka waktu yang tidak lama (kurang dari satu tahun) yang biasanya digolongkan dalam piutang jangka pendek.

Piutang usaha jangka pendek dapat dibagi atas dua yaitu:

1.Piutang usaha/piutang terhadap langganan

Piutang usaha/piutang terhadap langganan dalam perkiraan piutang usaha dicatat sebagai tagihan yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang merupakan usaha perusahaan yang normal/kurang dari 1 tahun, disajikan dalam neraca sebagai aktiva lancar, tetapi apabila telah lebih dari jangka waktu 1 tahun maka akan dilaporkan sebagai aktiva tidak lancar. Jadi tagihan kepada langganan yang biasanya disebut piutang dagang adalah tuntutan keuangan terhadap pihak lain baik perorangan maupun organisasi-organisasi atau debitur-debitur lainnya.

2.Piutang yang akan diterima

Piutang yang akan diterima merupakan kontrak prestasi yang sebenarnya sudah menjadi hak perusahaan, akan tetapi belum/tidak saatnya untuk diterima, piutang ini timbul pada suatu akhir periode dimana sebenarnya tagihan tersebut akan diterima pada periode yang akan datang.

Hal-hal yang termasuk dalam piutang yang akan diterima adalah:

1) Bunga yang masih harus diterima yang timbul dari aktiva yang dimiliki perusahaan, seperti wesel tagih dan bon.

2) Piutang sewa yang masih harus diterima yang timbul dari hasil penyewaan, seperti gedung, mobil dan alat-alat besar lainnya.

3) Pendapatan piutang merupakan pendapatan yang akan diterima sebagai hasil investasi dalam perusahaan.

Penggolongan piutang dan umur piutang dapat digolongkan ke dalam 4 jenis, yaitu:

1. Piutang lancar adalah piutang yang diharapkan tertagihnya dalam 1 tahun atau siklus usaha normal
2. Piutang tidak lancar adalah tagihan/piutang yang tidak dapat ditagih dalam jangka waktu 1 tahun
3. Piutang yang dihapuskan adalah suatu tagihan yang tidak dapat ditagih lagi dikarenakan pelanggan mengalami kerugian/bangkrut (tidak tertagih)
4. Piutang dicadangkan adalah tagihan yang disisihkan sebelumnya untuk menghindari piutang tidak tertagih

2.Wesel Tagih

Wesel Tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan disaat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam setahun. Maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Wesel

biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari. Wesel bisa digunakan untuk menyelesaikan piutang usaha pelanggan. Bila wesel tagih dan piutang usaha berasal dari transaksi penjualan maka hal itu kadang – kadang disebut piutang dagang (trade receivable).

3.Piutang lain – lain

Piutang lain – lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam 1 tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihanya lebih dari 1 tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan dibawah judul investasi. Piutang lain – lain (other receivable) meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

Biaya yang Timbul Akibat Piutang

- Biaya penghapusan pihutang
- Biaya pengumpulan pihutang
- Biaya administrasi
- Biaya sumber dana

Kegiatan Manajemen Piutang

- Perencanaan jumlah dan pengumpulan pihutang
- Pengendalian pihutang
  - Penyaringan langganan
  - Penentuan risiko kredit
  - Penentuan potongan-potongan (return)
  - Penetapan ketentuan-ketentuan dalam menghadapi para penunggak
  - Pelaksanaan administrasi yang berhubungan dengan penarikan kredit

4.Ruang Lingkup Manajemen Piutang

Kebijaksanaan kredit standar kredit/kualitas rekening yang diterima, jangka waktu /periode kredit yang diberikan, discount/potongan tunai yang diberikan untuk pembayaran yang lebih awal.

Kebijaksanaan pengumpulan piutang, dan faktor-faktor lain yang relevan.

Keputusan kredit ini menyangkut *tradeoff* antara keuntungan(*marginal profit)* dan biaya tambahan (*marginal cost)* yang disebabkan oleh perubahan dalam salah satu atau kombinasi elemen-elemen tersebut

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Besarnya Investasi dalam Piutang

Piutang merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor – faktor tersebut diantaranya adalah seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2001:85-87) sebagai berikut:

1. Volume penjualan kredit, semakin besar volume penjualan kredit, makin besar investasi yang tertanam dalam Piutang. Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitability.

2.Syarat pembayaran (termin), semakin lama masa kredit, semakin besar invesatasinya. Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak.apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabiitas. Syarat yang ketat dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit, batasan kredit dapat berupa kuantitatif (plafon kredit, semakin besar plafon kredit perpelanggan makin besar investasi yang diperlukan) dan kualitatif (selektif terhadap pelanggan kredit, makin ketat seleksi akan semakin memperkecil investasi dalam piutang). Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinngi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berati makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya,jika batas maksimal plafond lebih rendah,maka jumlah piutangpun akan kecil.

4. ***Kebijakan pengumpulan piutang***, pengumpulan piutang dapat bersifat aktif (menggunakan debt collector) pengumpulan piutang lebih tepat waktu tetapi perlu tambahan biaya pengumpulan piutang, atau pasif yaitu keyakinan bahwa debitur menepati janji, maka resiko tertunggaknya piutang lebih besar. Perusahaan dapat menjalankan

kebijaksanaan dalam pengumpulan piuatng secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi akan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

5. ***Kebiasaan membayar dari para langganan***, apabila sebagian besar pelanggan membayar pada masa diskon (termin 2/10;n/30), maka membutuhkan investasi lebih kecil, tetapi jika pelanggan membayar pada hari ke 30 atau bahkan menunggak, perlu investasi yang besar. Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

Faktor yang Mempengaruhi Piutang

1. Kenapa Perusahaan Mempunyai Piutang

Piutang dagang muncul ketika penjualan terjadi, tetapi perusahaan belum menerima kas. Piutang diharapkan bisa meningkatkan penjualan dan keuntungan, tetapi di lain pihak, piutang juga menyebabkan peningkatan biaya yang berkaitan dengan piutang.

Biaya tersebut antara lain biaya kesempatan karena dana tetanam dalam investasi piutang dan biaya piutang tidak terbayar. Kebijakan piutang yang baik adalah kebijakan yang bisa mengoptimalkan trade-off keuntungan dan resiko (kerugian) dari piutang tersebut.. Pada akhirnya pembeli melunasi utangnya sehingga piutang akan segera terbayar.

Besarnya piutang dagang tergantung dari penjualan kredit per-periode dan lamanya periode pengumpulan piutang. Sebagai contoh, jika suatu perusahaan mempunyai penjualan rata-rata sebesar Rp 1jt per hari, kemudian periode pengumpulan piutang adalah 30 hari. Maka piutang dagang perusahaan tersebut, jika kondisi sudah mulai stabil adalah Rp1jt x 30 hari = 30 juta. Jika perusahaan mempunyai kebijakan kredit yang berubah, misal mengurangi tingkat penjualan kredit atau mempercepat periode pengumpulan piutang, maka piutang dagang perusahaan tersebut juga akan berubah.

5. Siklus Piutang Dagang

Tingkat piutang suatu perusahaan dalam suatu periode dapat dipecah dalam dua hal :

1. Besarnya piutang rata-rata
2. Rata-rata lamanya periode pengumpulan piutang.

Sebagai contoh, jika suatu perusahaan mempunyai penjualan kredit rata-rata harian Rp. 1jt, kemudian lamanya periode pengumpulan piutang adalah 30 hari, maka piutang perusahaan pada saat perusahaan sudah mulai stabil adalah :

Piutang = 30 hari x Rp 1 jt = Rp 30jt

Neraca perusahaan akan tampak sebagai berikut :

Persediaan	1.500	Saham Biasa	1.500
Piutang	2.000	Saham biasa	1.500
Persediaan	0	Laba yang ditahan	500
Piutang	2.000	Utang wesel	1.500
		Saham biasa	1.500
Persediaan	1.500	Laba yang ditahan	500
Kas	2.000	Utang wesel	1.500
		Saham biasa	1.500
Piutang	2.000	Laba yang ditahan	1.000
Kas	500	Saham biasa	1.500
Piutang	2.000	Laba yang ditahan	1.000

Faktor yang mempengaruhi besarnya piutang

Faktor Eksternal

Faktor Eksternal Misal : Permintaan terhadap produk dan karakteristik industri. Besarnya piutang bervarisai dari satu perusahaan ke perusahaan lainnya dan dari satu industri ke industri lainnya. Sebagai contoh Perusahaan RETAIL cenderung mempunyai tingkat piutang dan persediaan yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan manufaktur. Kenapa satu industri meempunyai tingkat piutang dan persediaan yang lebih tinggi.

Beberapa kemungkinan jawabannya

1. Karakteristik produk dan proses produksi
2. Faktor kompetisi
3. Faktor musiman

Faktor Internal

Faktor Internal Misal : Kebijakan promosi dan iklan, kebijakan piutang. Disamping faktor eksternal, faktor internal juga akan menentukan besar kecilnya persediaan piutang. Sebagai contoh, manajer keuangan mempunyai pilihan apakah akan melaksanakan kebijakan kredit yang longgar (meningkatkan piutang) atau ketat (meminimumkan piutang). Tentunya kebijakan piutang akan menciptakan trade off antar keuntungan dan biaya (resiko). Faktor internal lain juga mempengaruhi piutang, sebagai contoh perusahaan cukup sukses mengelola promosi sehingga penjualan akan meningkat, maka piutang akan meningkat.

6. Penilaian Resiko Kredit

Menurut Undang-undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998, pengertian Kredit adalah Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Unsur-unsur kredit

- Pihak terkait
- Kepercayaan
- Kesepakatan
- Jangka waktu
- Resiko
- Balas jasa

Jenis-jenis kredit

Secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi antara lain sebagai berikut :

1. **Dilihat dari segi kegunaanya**
    - Kredit investasi

      Biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru atau untuk keperluan rehabilitasi. Contoh kredit investasi misalnya untuk membangun pabrik atau membeli mesin-mesin. Masa pemakaiannya untuk suatu periode yang relative lebih lama.
    - Kredit modal kerja

Diguanakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Sebagai contoh kredit modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.

2. Dilihat dari segi tujuan kredit

- Kredit produktif

  Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atas produksi atau investasi. kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Sebagai contohnya kredit untuk membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang, kredit pertanian akan menghasilkan produk pertanian atau kredit pertambangan menghasilkan bahan tambang atau kredit industry lainnya.

- Kredit konsuntif

  Kredit yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada pertambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena memang untuk digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha. Sebagai contoh kredit untuk perumahan, kredit mobil pribadi, kredit perabotan rumah tangga, dan kredit konsumtif lainnya.

- Kredit perdagangan

  Kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut. Kredit ini sering diberikan kepada supplier atau agen-agen perdagangan yang akan membeli barang dalam jumlah besar. Contoh kredit ini misalnya kredit ekspor dan impor.

3. Dilihat dari segi jangka waktu

- Kredit jangka pendek

  Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja. Contohnya untuk peternakan ayam atau jika untuk pertanian misalnya tanaman padi atau palawija.

- Kredit jangka menengah

  Jangka waktu kreditnya berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun, biasanya untuk investasi. Sebagai contoh kredit untuk pertanian seperti jeruk, atau peternakan kambing.

- Kredit jangka panjang

  Merupakan kredit yang masa pengembaliannya paling panjang. Kredit jangka panjang waktu pengembaliannya di atas 3 tahun atau 5 tahun. Biasanya kredit untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, kelapa sawit, atau manufaktur dan untuk kredit konsumtif seperti kredit perumahan.

4. Dilihat dari segi jaminan

- Kredit dengan jaminan

  Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang. Artinya setiap kredit yang dikeluarkan akan dilindungi senilai jaminan yang diberikan si calon debitur.

- Kredit tanpa jaminan

  Merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik si calon debitur selama ini.

5. Dilihat dari segi sektor usaha

- Kredit pertanian

  Merupakan kredit yang dibiayai untuk sector perkebunan atau pertanian rakyat. Sector usaha pertanian dapat berupa jangka pendek atau jangka panjang.

- Kredit peternakan

  Dalam hal ini untuk jangka pendek misalnya peternakan ayam dan jangka panjang kambing atau sapi.

- Kredit industry

  Yaitu kredit untuk membiayai industry kecil, menengah atau besar.

- Kredit pertambangan

  Jenis usaha tambang yang dibiayainya biasanya dalam jangka panjang, seperti tambang emas, minyak atau timah.

- Kredit pendidikan

  Merupakan kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa kredit untuk para mahasiswanya.

- Kredit profesi

  Diberikan kepada para professional seperti, dosen, dokter, atau pengacara.

- Kredit perumahan

  Yaitu kredit untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan.
- Dan sector-sektor lainnya.

Tujuan pemberian kredit

Terdapat dua tujuan yang saling berkaitan dari kredit, yaitu:

1. **Profitability**

   Tujuan untuk memperoleh hasil kredit berupa keuntungan yang diraih dari bunga yang harus dibayar oleh debitur. Dalam hal ini bank hanya akan menyalurkan kredit kepada usaha yang diyakini mampu dan mau mengembalikan kredit yang telah diterimanya. Dalam factor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan (safety) dan sekaligus juga unsur keuntungan (profitability) suatu kredit sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan.
2. **Safety**

   Keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

   Tujuan kredit dilihat menurut pelaku utama yang terlibat dalam pemberian kredit.

   - Bank
     1. Penerimaan bunga yang merupakan sumber pendapatan terbesar.
     2. Memberikan pelayanan kepada nasabah
     3. Merupakan media bagi bank dalam berkontribusi dalam pembangunan
   - Nasabah (pengusaha)
     1. Dapat mengembangkan usaha nasabah
     2. Meningkatkan kinerja perusahaan
     3. Merupakan salah satu alternative pembiayaan perusahaan
   - Negara
     1. Merupakan salah satu sarana dalam memacu pembangunan
     2. Meningkatkan arus dana dan jumlah uang beredar
     3. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi
     4. Meningkatkan pendapatan Negara dari pajak
     5. Meningkatkan dan menghemat devisa Negara
     6. Meningkatkan jumlah barang dan jasa

Fungsi kredit

1. Meningkatkan utility (Daya guna) dari modal/uang
2. Meningkatkan utility (Daya guna) dari suatu barang
3. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
4. Menimbulkan gairah berusaha masyarakat
5. Sebagai alat stabilisasi ekonomi
6. Sebagai alat untuk meningkatkan hubungan ekonomi internasional

Prinsif pemberian kredit sehat

Sebagai salah satu bahan pertimbangan dapat tidaknya kepada seseorang nasabah diberikan kredit, bank mempunyai kriteria-kriteria yang dikenal sebagai prinsif 5/6 C's, yaitu sebagai berikut:

a. Character

Suatu pemberian kredit adalah atas dasar kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak-pihak bank bahwa si peminjam mempunyai moral, watak maupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif dan juga mempunyai rasa tanggung jawab baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupan sebagai anggota masyarakat ataupun dalam menjalankan kegiatan usahanya. Oleh karenanya bank harus melakukan penelitian sebagai berikut :

- Teliti riwayat hidup calon debitur
- Teliti reputasi calon debitur tersebut dilingkungan usahanya
- Meminta bank to bank information sebanyak-banyaknya
- Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon debitur berada
- Apakah calon debitur suka judi
- Apakah memiliki hobi foya-foya

b. Capital

Hal ini berkaitan dengan jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan bagi bank penambahan modal kerja akan merasa lebih yakin. Kemampuan modal sendiri akan merupakan benteng yang kuat agar tidak mudah mendapatkan goncangan dari luar. Dalam praktek kemampuan capital ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban

untuk menyediakan self financing yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari kredit yang dimintakan kepada bank. Bentuk dari self financing ini dapat berupa uang tunai, tanah, bangunan, mesin dan lain-lain. Sedangkan untuk perorangan dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi hutang-hutangnya.

c. Capacity

Kemampuan yang dimiliki calon debitur dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sejauh manakah dari hasil usaha yang diperolehnya tersebut, peminjam mampu untuk mengembalikan atau melunasi hutang-hutangnya (ability to pay) tepat waktunya sesuai yang telah disepakati.

Pengukuran capacity tersebut dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan antara lain:

- Pendekatan historis yaitu menilai past performance, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- Pendekatan financial yaitu, dengan menilai posisi neraca dan laporan perhitungan Laba/Rugi untuk beberapa periode terakhir, dalam mengukur solvabilitas, likuiditas dan rentabilitas, serta tingkat resiko usaha.
- Pendekatan educational, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalisme tinggi seperti rumah sakit, biro konsultan dan lain-lain.
- Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon debitur mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian kredit dengan bank.
- Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan keterampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon debitur dalam mengelola factor-faktor produksi seperti tenaga tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan/mesin-mesin, administrasi dan keuangan, industrial relation sampai pada kemampuan merebut pasar.

d. Collateral

Resiko pemberian kredit dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta collateral yang baik kepada nasabah, yaitu barang-barang yang diserahkan oleh peminjam sebagai jaminan atas kredit yang akan diterimanya. Collateral tersebut harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban financial oleh debitur kepada bank.

Penilaian terhadap barang jaminan ini meliputi jenis dan macam barang, lokasinya, bukti pemilikan dan status hukumnya. Pada hakekatnya bentuk jaminan tidak hanya yang berbentuk kebendaan, tetapi juga jaminan yang tidak berwujud kebendaan seperti jaminan pribadi (borgtoach), letter of guarantee, letter of comfort dan avalist.

e. Condition of economy

Yaitu situasi dan kondisi politik, social, ekonomi, budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat yang kemungkinan dapat mempengaruhi kelancaran perusahaan calon debitur.

Untuk mendapat gambaran mengenai hal tersebut perlu diadakan penelitian mengenai hal-hal antara lain:

- Keadaan konjungtur ekonomi
- Peraturan-peraturan Pemerintah
- Situasi dan perekonomian dunia
- Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran
- Kondisi ekonomi yang sangat perlu disoroti mencakup hal-hal sebagai berikut:

Pemasaran : kebutuhan, daya beli masayarakat,luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peranan barang substitusi dan lain-lain.

Teknis Produksi : perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, cara penjualan dengan system cash atau kredit.

Peraturan Pemerintah : kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan.

f. Constraint

Yaitu, batasan, hambatan yang tidak memungkinkan suatu jenis bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalnya pendirian suatu usaha pompa bensin yang disekitarnya banyak bengkel-bengkel las atau pembakaran batu bara.

7. Perputaran Piutang

Kelancaran penerimaan piutang dan pengukuran baik tidaknya investasi dalam piutang dapat diketahui dari tingkat perputarannya. Perputaran piutang adalah masa-masa penerimaan piutang dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Perputaran piutang akan menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali kedalam kas perusahaan.

Definisi perputaran piutang dikemukakan oleh beberapa ahli berikut ini :

Menurut S.Munawir (2002:75) memberikan keterangan bahwa posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitug tingkat perputaran piutang tersebut (turn over receivable), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (netto) dengan piutang rata-rata.

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (2001:90) menyatakan bahwa tingkat perputaran piutang (receivable turn over) dapat diketahui dengan membagi jumlah kredit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (average receivable) .

Pendapat mengenai perputaran piutang menurut 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”.

Menurut Warren Reeve (2005:407) perputaran piutang adalah “Usaha (account receivable turn over) untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun”.

Dari pengertian yang telah diuraikan diatas, dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang terdiri dari dua variable yaitu total penjualan kredit dan rata-rata piutang.

Periode perputaran pihutang 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.

receible turnover = net credit sales average receivable

Average collection period = 360 . receivable turnover

Apabila rata-rata hari pengumpulan piutang lebih lama dari batas pembayaran, maka cara pengumpulan piutang kurang efisien.

Kemungkinan resiko piutang yang akan terjadi

- Piutang macet
- Biaya pengumpulan besar
- Biaya dana besar
- Modal kerja besar

Contoh:

Tahun 2002, 2003

Net credit sales Rp 100.000, Rp 100.000

Receivable: awal th 20.000, 30.000

akhir th 30.000, 10.000

Average receivable Rp 25.000, Rp 20.000

Receivable turnover 4 kali, 5 kali

Average collection period 90 hari, 72 hari

Penjualan secara kredit akan berdampak positif (kenaikan omset penjualan) dan negatif, seperti kerugian karena piutang tak tertagih dan atau biaya kesempatan (*opportunity cost)*

Pertimbangan untuk memperketat atau mempermudah pemberian kredit, dapat dilakukan dengan memperhatikan cost dan benefit bila akan mengambil keputusan seperti contoh berikut ini.

Selama ini perusahaan menjual secara tunai, omset penjualannya sebesar Rp800 juta, keuntungan 15% dari penjualan. Jika perusahaan berencana untuk menjual secara kredit dengan syarat pembayaran n/60. hal ini ditaksir akan meningkatkan omset penjualan menjadi 1.050 juta pertahun. Dana yang dibutuhkan untuk membiayai piutang tersebut ditaksir sebesar Rp 148,75 juta pertahun.

Apakah manejemen menerima alternatif penjualan kredit tersebut?

Manfaat :

tambahan keuntungan = (1.050 jt – 800 jt) x 15% = Rp 37,5 jt

Pengorbanan :

perputaran piutang = 360/60 = 6 kali

rata-rata piutang = 1.050/6 = 175 jt

dana untuk membiayai piutang 148,75jt

biaya dana yang ditanggung 148,75 x 15%= 22,31 jt

manfaat bersih Rp 15,19 jt

Benefit > cost, layak untuk diterapkan

Perusahaan menawarkan syarat penjualan 2/20;n/60. ditaksir 50% pelanggan akan membayar pada hari ke 20, dan sisanya pada hari ke 60. Maka: Rata-rata periode pembayaran piutang : 0,5(20) + 0,5(60) = 40 hari

Perputaran piutang : 360/40 = 9 kali

Rata-rata piutang : 1.050/9 = 116,67 juta

Rata-rata dana yang diperlukan untuk membiayai piutang : 116,67 juta x 85% = 99,17 juta

Penurunan biaya dana :116,67 jt – 99,17 jt = 17,5 juta

Manfaat : penurunan biaya dana = 17,50 jt

Pengorbanan: diskon = 2% x 50% x 1.050 jt = 10,50 jt

manfaat bersih 7,00 jt

Benefit > cost, layak untuk diterapkan.

Aging schedule (daftar analisis umur piutang) diperlukan untuk mengetahui sejarah pelanggan, dan atas dasar hal tersebut, bagi yang menunggak perlu dilakukan langkah sbb:

1. Mengirimkan surat tegoran,
2. Menelpon atau menghubungi secara langsung,
3. Menggunakan debt collector,
4. Menempuh prosedur hokum

8. Resiko Kerugian Piutang

Setiap usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan akan mengandung resiko yang tidak dapat dihindari. Dalam hal ini resiko dapat dikendalikan agar berada dalam batas yang wajar. Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit disebut resiko kerugian piutang.

Menurut S.Munawir berpendapat bahwa : Semakin besar day’s receivable suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak

tertagihnya piutang (allowance for bad debt) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (overstated)

Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu:

a.Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang)

Resiko ini terjadi jika jumlah piutang tidak dapat direalisasikan sama sekali.hal ini dapat disebabkan oleh beberapa factor, misalnya karena seleksi yang kurang baik dalam memilih langganan sehingga perusahaan memberikan kredit kepada langganan yang tidak potensial dalam membayar tagihan, juga dapat terjadi adanya stabiitas ekonomi dan kondisi Negara yang tidak menentu sehingga piutang tidak dapat dikembalikan.

b.Resiko tidak dibayarnya sebagai piutang

Hal ini akan mengurangi pendapatan perusahaan, bahkan bisa menimbulkan kerugian jika jumlah piutang yang ditrima kurang dari harga poko barang yang dijual secra kredit.

c.Resiko keterlambatan pelunasan piutang

Hal ini akan menimbulkan adanya tambahan dana atau untuk biaya penagihan. Tambahan dana ini akan menimbulkan biaya yang lebih besar apabila harus dibelanjai oleh pinjaman.

d.Resiko tertanamnya modal dan piutang

Resiko ini terjadi karena adanya tingkat perputaran piutang yang rendah sehingga akan mengakibatkan modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin besar dan hal ini bisa mengakibatkan adanya modal kerja yang tidak produktif.

Dalam piutang, resiko kerugian akibat piutang yang tidak dapat diterima pembayarannya selalu ada. Ada dua metode penyisihan piutang yaitu :

1. Metode penghapusan langsung

Dalam metode ini kerugian piutang yang tidak bisa ditagih, dicatat langsung pada periode saat terjadinya penghapusan piutang dengan perkiraan debet “beban penghapusan piutang” dan kredit perkiraan ”piutang dagang”.

2.Metode Penyisihan/cadangan.

Ada metode ini, setiap akhir periode dilakukan penaksiran terhadap piutang yang dimiliki perusahaan, sehingga diperoleh taksiran dari piutang yang disangsikan dapat diterima pembayarannya. Taksiran ini dicatat pada perkiraan debet “beban piutang“ dan kredit pada perkiraan “penyisihan piutang“. Jumlah taksiran kerugian piutang dapat ditetapkan atas dasar.

3.Atas dasar jumlah penjualan

Piutang terjadi karana akibat dari penjualan kredit maka taksiran menhunakan jumlah penjualan selama periode bersangkutan. Yaitu dengan membandingkan kerugian piutang yang sebenarnya terjadi dengan total pejualan kemudian dilakukan perubahan-perubahan atas kemungkinan yang akan datang. Biasanya dalam bentuk persentase.

4.Atas dasar saldo piutang

Jumlah ini dihitung dengan cara mengalikan suatu persentase tertentu dengan saldo piutang pada akhir periode. Dengan demikian yang dijadikan dasar adalah jumlah piutang dagang yang dimiliki perusahaan pada akhir periode.

5.Atas dasar analisis usia piutang

Penerapan metode ini pada dasrnya sama dengan penentuan taksiran kerugian piutang atas dasar saldo piutang, metode ini dikelompokan menjadi kelompok piutang yang belum jatuh tempo, dan kelompok yang telah jatuh tempo. Sedangkan kelompok yang telah jatuh tempo dikelompokkan atas dasar lamanya jatuh tempo. Lamanya tunggakan, dihitung dari tanggal jatuh tempo piutang sampai tanggal 31 Desember. Contoh : Jatuh tempo piutang tgl 10 November 2004 tapi sampai tgl 31 Desember 2004 belum dibayar maka dihitung sebagati berikut :

Bulan November , 30 hari -10 hari = 20 hari

Bulan Desember…… = 31 hari

51 hari

Dengan demikian piutang telah lewat jatuh tempo selama 51 hari. Dan besarnya presentase taksiran kerugian tiap kelompok piutang, ditetapkan atas dasar kelompok usia masing-masing dengan demikian jurnal penyesuaian yang harus dibuat adalah :

(debet) Beban piutang sangsi xxxx -

(kredit) Penyisihan untuk piutang sangsi - xxxx

Beban piutang sangsi akan mempengaruhi secara langsung laporan laba – rugi.

Kerugian Piutang

Piutang memiliki resiko tidak tertagih sehingga timbul kerugian. Terdapat dua metode dalam akuntansi kerugian piutang, yaitu:

1.Metode Langsung

Jika metode ini yang digunakan, perusahaan tidak membentuk cadangan. Jika ada piutang yang dihapus, Kerugian Piutang didebet, dan rekening Piutang dikredit. Saldo rekening Kerugian Piutang pada akhir tahun disajikan dalam Laporan Laba Rugi.

2.Metode Cadangan/Penyisihan

Jika metode ini yang digunakan perusahaan pertama-tama membentuk cadangan atau penyisihan kerugian piutang dengan mendebet Beban Kerugian Piutang dan mengkredit Cadangan/Penyisihan Kerugian Piutang. Pada akhir tahun, saldo rekening Beban Kerugian Piutang disajikan dalam Laporan Laba Rugi, sedangkan saldo rekening Penyisihan disajikan di neraca sebagai pengurang Piutang.

Jika ada piutang yang dihapus, perusahaan tidak mengakui kerugian, sebab kerugian sudah diakui pada saat membentuk cadangan. Perusahaan mengurangi Cadangan dengan mendebet rekening Cadangan dan mengkredit rekening Piutang.

Jika banyak penghapusan piutang, saldo Cadangan dapat habis, oleh karena itu setiap akhir tahun Cadangan disesuaikan. Jadi pencatatan kerugian piutang dilakukan pada saat:

- pembentukan Cadangan; dan
- penyesuaian saldo Cadangan.

Berikut ini contoh ikhtisar akuntansi kerugian piutang dengan metode Cadangan:

1. Pada tanggal 31 Desember 2005 dibentuk cadangan kerugian piutang Rp 5.000,00
2. Pada tanggal 19 September 2006 dihapuskan piutang sebesar Rp 3.000,00
3. Pada tanggal 14 Desember 2006 diterima piutang yang telah dihapus Rp 2.500

Transaksi	Jurnal		
Membentuk Cadangan	Beban Kerugian Piutang Cadangan/Penyisihan Kerugian Piutang	5.000	 5.000
Menghapus Piutang	Cadangan/Penyisihan Kerugian Piutang Piutang	3.000	 3.000
Menerima Piutang yang telah dihapus	Piutang Cadangan/Penyisihan Kerugian Piutang	2.500	 2.500

	Kas Piutang	2.500	 2.500
Menyesuaikan akun Cadangan	Pada akhir tahun dilakukan penyesuian berdasarkan: 1. Penjualan b. Saldo Piutang		

c. Menyesuaian saldo rekening Cadangan Kerugian Piutang

1) Dasar Penjualan

Pertama, tentukan besarnya penjualan kredit selama setahun, jika tidak ada data gunakan total penjualan selama satu periode. Besarnya taksiran kerugaian ditentukan dengan mengalikan % kerugian dengan penjualan tersebut, lalu dijurnal. Misalkan penjualan kredit selama tahun 2005 sebesar Rp 1.000.000.000,00 dan ditaksir kerugian piutang adalah 5% x Rp 1.000.000.000,00 = Rp 50.000.000,00. Jurnal yang dibuat adalah:

Tgl.	Akun	Debet	Kredit
2005 Des 31	Beban Kerugian Piutang Penyisihan Ker. Piutang	50.000.000	 50.000.000

2) Dasar Piutang

Terdapat tiga langkah yang harus dilakukan, yaitu:

1.Menentukan besarnya taksiran kerugian piutang;

2.Membandingkan taksiran kerugian piutang dengan saldo rekening Cadangan/Penyisihan;

3.Membuat jurnal jika hasil perbandingan pada poin b tidak sama.

<u>Langkah pertama:</u>

Untuk menentukan besarnya taksiran kerugian piutang dikemudian hari, dapat didasarkan pada: (1) Total piutang pada akhir tahun, atau (2) Umur masing-masing tagihan.

1.Didasarkan pada Total Piutang

Caranya dengan mengalikan total piutang dari rekening "Piutang" dengan % yang telah ditetapkan. Misalnya dari PT ABC diperoleh data sebagai berikut dan taksiran kerugaian piutang adalah 15% dari total piutang.

DEBITUR	JUMLAH	TGL FAKTUR	TGL JATUH TEMPO
PT A	2.000	20/12/2005	20/01/2006
PT B	2.500	15/10/2005	15/11/2005
PT ABC	1.000	15/11/2005	15/12/2005
PT X	3.000	3/10/2005	3/11/2005
PT Y	2.500	3/7/2005	3/8/2005
PT Z	1.000	3/8/2005	3/9/2005
JUMLAH	12.000		

Taksiran kerugian piutang = 15% x Rp 12.000,00 = Rp 1.800,00.

2.Didasarkan pada Umur Piutang

Caranya hampir sama, namun saldo rekening piutang dianalisis terhadap tanggal penerbitan dan tanggal jatuh tempo, kemudian dikelompokkan menurut umurnya. Kemudian saldo masing-masing kelompok piutang dikalikan dengan prosentase yang telah ditetapkan berdasarkan pengalaman. Cara menentukan umur piutang dapat dicari (a) dari tanggal faktur ke 31 Desember atau (b) dari tanggal jatuh tempo ke 31 Desember.

1.Umur piutang dihitung dari tanggal jatuh tempo ke tanggal 31 Desember

Karena ada kemungkinan terdapat piutang yang belum jatuh tempo maka biasanya pengelompokannya meliputi piutang yang belum jatuh tempo dan yang sudah lewat waktu. Misalkan prosentase kerugian ditaksir sebagai berikut:

Umur Piutang	% Taksiran Kerugian Piutang
Belum jatuh tempo	10%
Lewat waktu s.d. 30 hari	15%
Lewat waktu lebih dari 30 hari	20%

Untuk mempermudah menentukan besarnya taksiran kerugian dibuat daftar umur piutang sebagai berikut:

Nama Debitur	Jumlah	Belum Jatuh Tempo	Lewat s.d 30 Hari	Lewat Waktu > 30 Hari
PT A	2.000	2.000		
PT B	2.500			2.500
PT ABC	1.000		1.000	
PT X	3.000			3.000

PT Y	2.500			2.500
PT Z	1.000			1.000
Jumlah	12.000	2.000	1.000	9.000
% Penyisihan		10%	15%	20%
Jumlah Penyisihan	2.150	200	150	1.800

2.**Umur piutang dihitung dari tanggal faktur ke tanggal 31 Desember**

Karena umur piutang dihitung dari tanggal faktur, maka biasanya pengelompokan umur piutang berdasarkan jumlah hari. Misalkan prosentase kerugian ditaksir sebagai berikut:

Umur Piutang	% Taksiran Kerugian Piutang
s.d. 30 hari	10%
31 s.d. 60 hari	15%
lebih dari 60 hari	20%

Untuk mempermudah menentukan besarnya taksiran kerugian dibuat daftar umur piutang sebagai berikut:

Nama Debitur	Jumlah	s.d. 30 hari	31 s.d. 60 hari	Lebih dari 60 hari
PT A	2.000	2.000		
PT B	2.500			2.500
PT ABC	1.000		1.000	
PT X	3.000			3.000
PT Y	2.500			2.500
PT Z	1.000			1.000
Jumlah	12.000	2.000	1.000	9.000
% Penyisihan		10%	15%	20%
Jumlah Penyisihan	2.150	200	150	1.800

Langkah kedua:

Membandingkan antara jumlah taksiran kerugian piutang yang telah dihitung dengan saldo rekening Cadangan/Penyisihan Kerugian Piutang. Dari perbandingan ini akan ada 4 kemungkinan, yaitu:

1. Rekening Cadangan bersaldo Kredit yang sama dengan taksiran kerugian piutang hasil perhitungan, tidak ada penyesuaian.
2. Rekening Cadangan bersaldo Kredit lebih kecil dari taksiran kerugian piutang hasi perhitungan, perlu ditambah dengan membuat jurnal penyesuaian.
3. Rekening Cadangan bersaldo Kredit lebih besar dari taksiran kerugian piutang hasil perhitungan, perlu dikurangi dengan membuat jurnal penyesuaian.
4. Jika Cadangan bersaldo debet, berarti Cadangan yang dihitung tahun lalu kurang, sehingga rekening Cadangan harus dikredit sejumlah saldo debet ditambah dengan jumlah taksiran kerugian piutang hasil perhitungan.

Langkah ketiga:

Kasus I

Misalkan dalam langkah kedua telah dihasilkan bahwa taksiran kerugian piutang adalah Rp 2.150,00 dan saldo rekening Cadangan kredit Rp 2.150,00, maka tidak perlu ayat jurnal penyesuaian.

Kasus II

Misalkan dalam langkah kedua telah dihasilkan bahwa taksiran kerugian piutang adalah Rp 2.150,00 dan saldo rekening Cadangan kredit Rp 2.000,00, maka tidak ayat jurnal penyesuaian yang dibuat adalah:

Tgl.	Akun	Debet	Kredit
2005 Des 31	Beban Kerugian Piutang Penyisihan Ker. Piutang	150	 150

Jika jurnal ini diposting ke Buku Besar maka rekening Cadangan akan tampak sebagai berikut:

Penyisihan/Cadangan Kerugian Piutang

Tgl	Uraian	Jumlah	Tgl	Uraian	Jumlah
			Des 31		2.000
			31	AJP	150

Beban Kerugian Piutang

Tgl	Uraian	Jumlah	Tgl	Uraian	Jumlah
Des 31	AJP	150			

Kasus III

Misalkan dalam langkah kedua telah dihasilkan bahwa taksiran kerugian piutang adalah Rp 2.150,00 dan saldo rekening Cadangan kredit Rp 3.000,00, maka tidak ayat jurnal penyesuaian yang dibuat adalah:

Tgl.	Akun	Debet	Kredit
2005 Des 31	Penyisihan Ker. Piutang Beban Kerugian Piutang	850	 850

Jika jurnal ini diposting ke Buku Besar maka rekening Cadangan akan tampak sebagai berikut:

Penyisihan/Cadangan Kerugian Piutang

Tgl	Uraian	Jumlah	Tgl	Uraian	Jumlah
31	AJP	850	Des 31		3.000

Beban Kerugian Piutang

Tgl	Uraian	Jumlah	Tgl	Uraian	Jumlah
			Des 31	AJP	850

Kasus IV

Misalkan dalam langkah kedua telah dihasilkan bahwa taksiran kerugian piutang adalah Rp 2.150,00 dan saldo rekening Cadangan debet Rp 1.000,00, maka tidak ayat jurnal penyesuaian yang dibuat adalah:

Tgl.	Akun	Debet	Kredit
2005 Des 31			

	Beban Kerugian Piutang Penyisihan Ker. Piutang	3.150	 3.150

Jika jurnal ini diposting ke Buku Besar maka rekening Cadangan akan tampak sebagai berikut:

Penyisihan/Cadangan Kerugian Piutang

Tgl	Uraian	Jumlah	Tgl	Uraian	Jumlah
Des 31		1.000	Des 31	AJP	3.150

Beban Kerugian Piutang

Tgl	Uraian	Jumlah	Tgl	Uraian	Jumlah
Des 31	AJP	3.150			

1.Penyajian di Neraca

Piutang di sajikan di neraca sebesar nilai realisasinya. Nilai ini adalah jumlah yang akan diterima berupa nilai nominal dikurangi denan taksiran kerugian piutang yang telah dibentuk dan disesuaikan setiap akhir tahun. Dengan demikian jumlah tersebut merupakan jumlah yang diharapkan dapat ditagih.Dengan data di atas, Neaca PT ABC akan tampak sebagai berikut:

PT ABC

Neraca

31 Desember 2005

Harta Lancar:

Kas xx

Piutang Rp 12.000,00

Penyisihan Kerugian Piutang (Rp 2.150,00) Rp 9.850,00

Kadangkala perusahaan memberikan potongan tunai dan kesempatan untuk mengembalikan barang (retur penjualan). Jika perusahaan telah menjual barang dengan syarat di atas, maka ada kemungkinan pembeli akan membayar dalam masa diskon atau bahkan pembeli dapat saja mengembalikan barang ke perusahaan. Agar perusahaan dapat menyajikan nilai piutang sebesar nilai realissi, maka pada akhir tahun perusahaan membuat jurnal untuk

mengakui retur dan pemberian potongan penjualan walaupun belum terjadi retur dan pemberian potongan tunai penjualan. Jurnal itu juga dmaksudkan untuk mengurangi nilai piutang sehingga nilai yang disajikan adalah sebesar nilai yang dapat direalisir. Misalkan pada akhir tahun 2005 diperkirakan bahwa debitur akan membayar dengan diskon Rp 20,00 dan melakukan retur Rp 100,00, maka perusahaan pada tanggal 31 Desember 2005 akan membuat jurnal:

Tgl.	Akun	Debet	Kredit
2005 Des 31	Potongan Tunai Penjualan Cadangan Pot. Tunai Penjualan	20	 20
	Retur Penjualan Cadangan Retur Penjualan	100	 100

PT ABC

Neraca

31 Desember 2005

Harta Lancar:

Kas xx

Piutang Rp 12.000,00

Cadangan Pot Tunai & Retur Rp 120,00

Penyisihan Kerugian Piutang Rp 2.150,00 (Rp 2.270,00) Rp 9.730

9. Motivasi Cepat Membayar

Hal ini membantu dalam penarikan piutang dari pembeli .Adapun bentuk motivasi untuk cepat membayar piutang yaitu diskon (potongan harga), hadiah, kupon dan undian. Semua bentuk motivasi yang ditujukan kepada semua langganan untuk tetap setia pada perusahaan tersebut.

Penjualan naik 20 %x 100 unit = 20 unit.

Tambahan keuntungan = 20 unit x (Rp. 1.000 – Rp. 700) = Rp. 6.000.

(1) Penjualan naik = 120 unit – 100unit = 20 unit.

Tambahan keuntungan = 20 unit x (Rp. 1.000 – Rp. 700) = Rp. 6.000

Piutang tercipta = 120 unit x Rp. 1.000 = Rp. 120.000

Biaya dana = 1/12 x 24 % x Rp. 120.000 = Rp. 24.000.

Risiko macet =Tambahan keuntungan Rp. 6.000 > tambahan biaya piutang Rp. 2.400 maka penjuanlan kredit di bolehkan.

(2) Piutang tercipta = 150 unit x Rp. 1.000 = 150.000

Tambahan piutang = Rp. 150.000 – Rp. 120.000 = Rp. 130.000.

Tambahan biaya

Biaya dana = 2/12 x 245 / Rp. 130.000 = Rp. 1.200.

Piutang macet = 2% / Rp. 150.000 = Rp. 3.000.

Total tambahan biaya = Rp. 1.200 + Rp. 3.000 = Rp. 42.000.

Tambahan keuntungan = 150 unit – 120 unit (Rp. 1.000 – Rp. 700) = Rp. 9.000. Tambahan biaya Rp. 4.200 < tambahan keuntungan Rp. 9.000 maka penjualan kredit diperbolehkan.

(3) Besarnya diskon : 5% (2200 unit) Rp. 1.000 x 50% = Rp. 55.000.

Keuntungan karena adanya diskon.

a.Piutang semula : 2/12 x 2000 unit x Rp. 1000 = 333.333,33.

b.Setelah diskon x 2.200 unit Rp. 1.000 = 275.000.

c.keuntungan karena piutang berkurang 2 % x Rp. 333,33 = Rp. 1.166,67.

d.Tambahan keuntungan karena penjualan naik 10%x 2000 unit x Rp 300 = Rp60.000.

Total keuntungan karena : Penjualan naik Rp. 60.000.

Pengulangan piutang Rp. 1.166,67 -Rp. 58.833,33.

Besarnya diskon Rp. 55.000,00 Rp. 3.833,33.

Karena diskon Rp. 55.000 < tambahan keuntungan Rp. 58.833,33 maka diskon di perbolehkan.

Daftar Pustaka

http://skripsi-indonesia.com/pengaruh-perputaran-aktiva-tetap-dan-perputaran-piutang-terhadap-profitabilitas-studi-empiris-pada-perusahaan-yang-listing-di-bej/http://muttaqinhasyim.wordpress.com/2009/08/18/perputaran-piutang-usaha/

http://dasar-akuntansi.blogspot.com/2009/09/akuntansi-piutang.html

Sutojo,heru.Prinsip – prinsip Manajemen Keuangan Edisi Indonesia. Jakarta: Salemba Empat 1997.

Dra. Yuliati Sri Handaru,Dasar – dasar Manajemen Keuangan Internasional. Yogyakarta: Cv. Andi Offset 2005.