

# **MANAJEMEN PIUTANG**

Dosen Pengampu: Ida Setya Dwi Jayanti, S.E., M.M.

# KREDIT DAN PIUTANG

Perusahaan dapat menjual secara tunai dan kredit



Penjualan secara kredit menimbulkan piutang

Alasan melakukan penjualan secara kredit:

**01.**

Meningkatkan  
penjualan

**02.**

Perusahaan memiliki  
kapasitas produksi yang  
menganggur

**03.**

Persaingan

# SYARAT PENJUALAN SECARA KREDIT

1. Jangka waktu kredit
2. Potongan tunai
3. Jenis kredit

# JANGKA WAKTU KREDIT

Lamanya waktu saat penjualan dilakukan sampai dengan pelanggan harus melunasi semua utangnya.

Beberapa faktor yang mempengaruhi jangka waktu kredit:

1. Jangka waktu persediaan pembeli
2. Siklus operasi
3. Jenis barang yang dihasilkan
4. Permintaan konsumen
5. Biaya, profitabilitas dan standardisasi
6. Risiko kredit
7. Besarnya transaksi
8. Persaingan

# POTONGAN TUNAI

Syarat penjualan yang diberikan kepada pelanggan yang membayar dalam periode potongan

Contoh:

- Syarat penjualan 2/10, net 30. Pembeli membeli barang sejumlah Rp 1.000.000.
- Membayar Rp 980.000 dalam 10 hari atau menunggu 20 hari dan membayar Rp 1.000.000.
- Pembeli meminjam Rp 980.000 selama 20 hari dan membayar bunga Rp 20.000
- Suku bunga pinjaman:  $20.000/980.000 = 2,0408\%$  (20 hr)  
 $365/20 = 18,25$  periode dalam satu tahun
- Suku bunga efektif tahunan (*effective annual rate / EAR*)  
 $EAR = (1 + 0,020408)^{18,25} - 1 = 44,6\%$

# POTONGAN TUNAI DAN AVERAGE COLLECTION PERIOD (ACP)

Potongan tunai mendorong pelanggan membayar lebih cepat dan memperpendek jangka waktu piutang

Contoh:

Syarat penjualan 2/10, net 30 dan ACP 30 hari  
50% pelanggan membayar dalam waktu 10 hari

Ditanya:

Berapa ACP setelah perubahan kebijakan kredit?

ACP baru =  $0,50 \times 10 \text{ hari} + 0,50 \times 30 \text{ hari} = 20 \text{ hari}$

Jika penjualan sebesar Rp 15.000.000 setiap tahun (sebelum potongan),  
apa yang terjadi dengan piutang?

ACP menurun 10 hari

- Rata-rata penjualan per hari, Rp 15 juta/365 hari = Rp 41.096
- Piutang berkurang sebesar Rp 41.096 x 10 hari = Rp 410.960



## ANALISIS KEBIJAKAN KREDIT

5 faktor yang harus dipertimbangkan:

1. Dampak terhadap penjualan (*revenue effects*)
  2. Dampak terhadap biaya (*cost effect*)
  3. Biaya atas utang
  4. Kemungkinan tidak membayar
  5. Potongan tunai
- 

# MENGEVALUASI USULAN KEBIJAKAN KREDIT

Contoh:

PT VOKASI mengubah kebijakan kredit sekarang menjadi n30.

Diketahui:

P (harga per unit)	= Rp 50
V (biaya variabel per unit)	= Rp 20
Q (Jumlah unit produk yang dijual per bln sekarang)	= 100
Q' (Jumlah unit produk yang dijual pada kebijakan baru)	= 110
R (tingkat keuntungan yang disyaratkan per bulan)	= 2 % per bulan

Ditanya:

Apakah perubahan kebijakan kredit PT VOKASI menguntungkan?

# MENGEVALUASI USULAN KEBIJAKAN KREDIT (Cont.)

Jawab:

$$\begin{aligned}\text{Penjualan VOKASI setiap bulan} &= P \times Q \\ &= \text{Rp } 50 \times 100 = \text{Rp } 5.000 \\ \text{Biaya variabel setiap bulan} &= v \times Q \\ &= \text{Rp } 20 \times 100 = \text{Rp } 2.000 \\ \text{Arus kas dr kebijakan lama} &= (P - v) Q \\ &= (\text{Rp } 50 - \text{Rp } 20) \times 100 = \text{Rp. } 3.000 \\ \text{Arus kas kebijakan baru} &= (P - v) Q' \\ &= (\text{Rp } 50 - \text{Rp } 20) \times 110 = \text{Rp. } 3.300 \\ \text{Incremental arus kas} &= (P - v) (Q' - Q) \\ &= (\text{Rp } 50 - \text{Rp } 20) (110 - 100) = \text{Rp } 300\end{aligned}$$

Nilai sekarang dari arus kas incremental:

$$\begin{aligned}\text{PV} &= [(P - v) (Q' - Q)]/R \\ &= [(50 - 20) (110 - 100)]/0,02 \\ &= \text{Rp } 300/0,02 = \text{Rp } 15.000\end{aligned}$$

# BIAYA PERUBAHAN KEBIJAKAN KREDIT

$$\begin{aligned}\text{Biaya perubahan kebijakan} &= P \times Q + v (Q' - Q) \\ &= \text{Rp } 5.000 + \text{Rp } 200 = \text{Rp } 5.200\end{aligned}$$

NPV dari perubahan kebijakan adalah:

$$\begin{aligned}\text{NPV} &= - [P \times Q + v (Q' - Q)] + [(P - v) (Q' - Q)/R] \\ &= - \text{Biaya perubahan kebijakan} + \text{PV dari arus kas incremental} \\ &= - \text{Rp } 5.200 + \text{Rp } 15.000 \\ &= \text{Rp } 9.800\end{aligned}$$

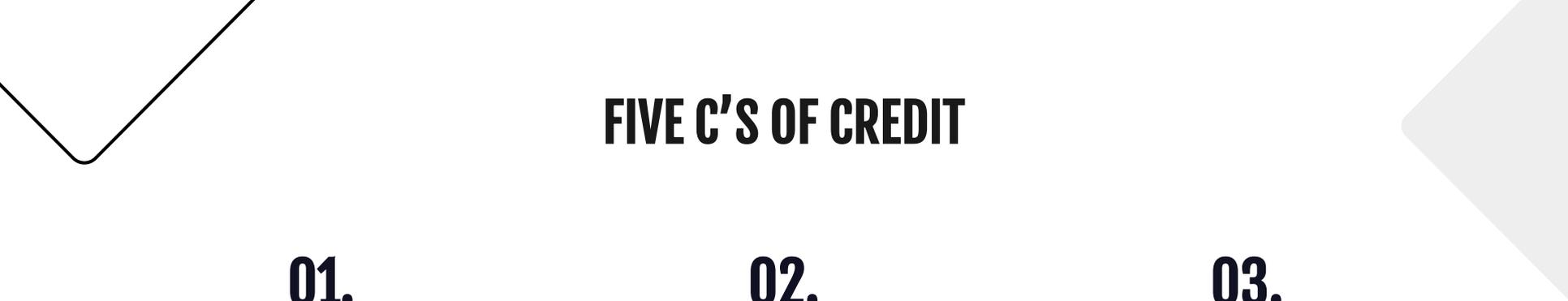
Positif → menguntungkan



## INFORMASI KREDIT

Sejumlah informasi yang bisa dimanfaatkan perusahaan:

1. Laporan keuangan
2. Laporan kredit masa lalu
3. Bank
4. Catatan pembayaran perusahaan pelanggan di masa lalu



# FIVE C'S OF CREDIT

**01.**

**CHARACTER**

**02.**

**CAPACITY**

**03.**

**CAPITAL**

**04.**

**COLLATERAL**

**05.**

**CONDITIONS**

# PEMANTAUAN PIUTANG

Untuk menjaga pelanggan membayar kewajibannya tepat waktu, perusahaan melakukan:

1. Memperhatikan ACP (*Average Collection Period*)
2. Menyusun *aging schedule*

Umur Piutang	Jumlah	Persentase terhadap Total Piutang
0 - 10 hari	Rp 50.000.000	50%
11 - 60 hari	Rp 25.000.000	25%
61 - 80 hari	Rp 20.000.000	20%
Lebih dari 80 hari	Rp 5.000.000	5%
<b>Total</b>	<b>Rp 100.000.000</b>	<b>100%</b>

# UPAYA PENGUMPULAN PIUTANG

1. Mengirim surat pemberitahuan
2. Menghubungi pelanggan melalui telepon
3. Menugaskan tenaga penagih
4. Melakukan upaya hukum



**THANK YOU**