

BAB III

PENGELOLAAN PIUTANG

A. Pentingnya Investasi Pada Piutang

Dewasa ini, dengan semakin tingginya tingkat persaingan antar perusahaan akan memaksa perusahaan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada para pelanggannya. Pembayaran tunai yang ditawarkan oleh suatu perusahaan menjadi sesuatu yang sangat mustahil, sebab pesaing akan memberikan kemudahan dalam persyaratan pembayaran. Oleh karena itu, penjualan secara kredit merupakan suatu kebutuhan bagi perusahaan dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualannya. Dengan penjualan secara kredit, maka akan muncul piutang dagang dan dengan munculnya piutang ini berarti perusahaan harus menyisihkan sejumlah dana yang akan diinvestasikan ke dalam piutang tersebut. Dengan demikian piutang dagang merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan kredit.

B. Prinsip Pemberian Kredit

Kredit yang diberikan akan memunculkan piutang dagang, dan piutang dagang ini tidak ada jaminan Undang-Undanganya, sehingga apabila terjadi piutang tidak terbayar (macet) maka sulit diselesaikan di pengadilan. Resiko yang selalu dihadapi perusahaan yang menjual produknya secara kredit adalah tidak terbayarnya piutang tersebut. Oleh karena itu, untuk mengantisipasi sedini mungkin terjadinya resiko kredit tersebut, maka sebelum memberikan kredit perlu diadakan evaluasi terhadap calon-calon pelanggan. Pertimbangan yang lazim digunakan untuk mengevaluasi calon pelanggan sering disebut dengan prinsip 5C, yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*.

C. Pengukuran Efisiensi Piutang

Piutang yang diberikan kepada para pelanggan harus dapat mendatangkan manfaat bagi perusahaan. Untuk itu perlu diketahui efisiensi piutang tersebut. Untuk mengukur tingkat efisiensi piutang dapat digunakan dua ukuran, yaitu tingkat perputaran piutang atau rata-rata terkumpulnya piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang semakin efisiensi piutang tersebut atau semakin cepat piutang dibayar semakin efisien.

Piutang sebagai salah satu elemen modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan. Makin lama

syarat pembayaran makin lama dana terikat dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang.

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

Sedangkan periode terikatnya dana dalam piutang atau periode pengumpulan piutang dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Average Coll Periode} = \frac{360}{\text{Receivable Turnover}}$$