

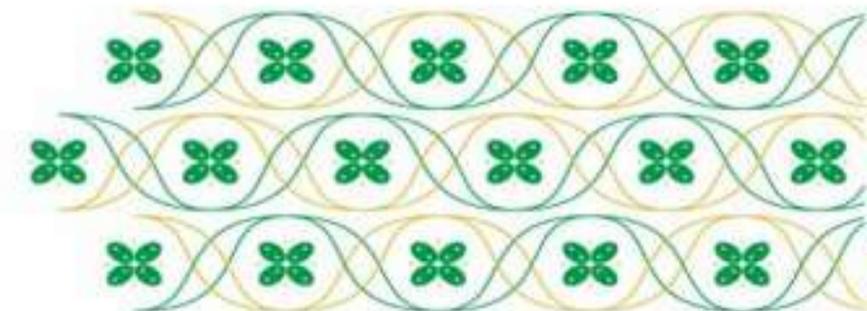


unisa
Universitas 'Aisyiyah
Yogyakarta



Hendrato S. Nugroho, SE, M.Si, CSRS

BUDGET PIUTANG DAN PERSEDIAAN



Pengertian Anggaran Piutang

Salah satu cara dalam melakukan pengelolaan piutang dengan baik adalah dengan melakukan anggaran piutang. Proses penganggaran piutang dalam sebuah bisnis terkadang belum dijalankan secara maksimal, terutama pada bisnis skala UMKM

Anggaran Piutang adalah anggaran yang merencanakan secara terperinci tentang jumlah piutang perusahaan akibat penjualan secara kredit disertai dengan perubahan-perubahan (pertambahan piutang, piutang tertagih, sisa piutang) dari waktu ke waktu selama periode yang akan datang.

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

Tujuan Anggaran Variabel

Anggaran piutang menunjukkan besarnya piutang yang terjadi dari waktu ke waktu karena perusahaan mengadakan transaksi-transaksi penjualan secara kredit, menunjukkan 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.

Piutang itu ada karena:

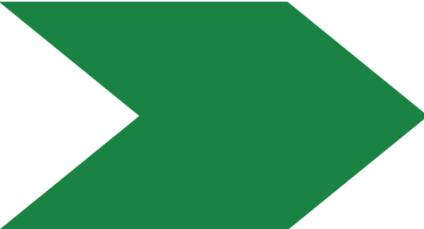
- Terdapat dua pihak, yaitu kreditur dan debitur,
- Ada kesediaan debitur untuk melunasi kewajibannya kepada kreditur,
- Ada jarak waktu mulai timbul piutang sampai saat pelunasannya,
- Ada hak menagih yang dimiliki kreditur

Jenis Piutang



Piutang dagang

Piutang dagang yaitu piutang yang timbul sebagai akibat menjual barang secara kredit dari usaha pokok perusahaan. Piutang dagang hanya terdapat pada perusahaan dagang yang menjual barang dagangannya secara kredit.



Piutang wesel

Jenis piutang ini yaitu piutang yang didukung janji tertulis dalam bentuk wesel, piutang wesel dan piutang surat berharga dapat terjadi karena menjual barang secara kredit atau pembelian pinjaman dalam bentuk uang, piutang wesel adalah jenis piutang dengan periode kreditnya lebih dari 60 hari



Piutang surat berharga

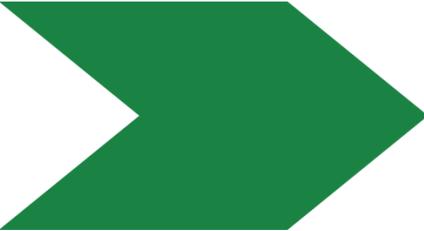
Contoh: bilyet giro belum jatuh tempo, cek kosong, dan cek mundur

Jenis Piutang



Beban dibayar dimuka

Contoh: sewa dibayar di muka, iklan di bayar dimuka, bunga di bayar di muka



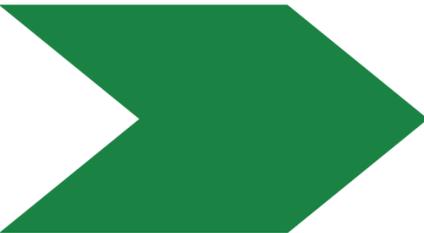
Setoran jaminan

Contoh: untuk keperluan garansi / jaminan bank dan keperluan menjalinhubungan bisnis lainnya.



Piutang pajak

Contoh: angsuran pajak, pajak masukan, kelebihan bayar pajak



Piutang usaha

Jenis piutang ini adalah piutang yang timbul sebagai akibat menjual barang atau jasa secara kredit dari usaha pokok perusahaan. Piutang ini bisa ditagih dalam waktu antara 30 hingga 60 hari

Manfaat Anggaran Piutang

Manfaat anggaran piutang bisa dilihat dari dua sisi, yaitu secara umum dan secara khusus. Secara umum anggaran piutang mempunyai 3 kegunaan pokok yaitu

Sebagai pedoman kerja
Sebagai dasar
penyusunan anggaran
piutang untuk tahun
yang akan datang
karena telah diketahui
jumlah tingkat
penerimaan pelunasan
piutang bulan-bulan
sebelumnya

Sebagai alat
pengkoordinasian
kerja
Sebagai alat untuk
mengendalikan
jumlah piutang dalam
jangka waktu tagihan
supaya tidak terjadi
keterlambatan
pembayaran

Sebagai alat
pengawas kerja
Untuk menilai kinerja
perusahaan dalam
mengelola perputaran
piutang yang
nantinya akan
berakibat pada
jumlah kas yang ada
diperusahaan

Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Piutang

1) Jumlah penjualan

Semakin besar jumlah penjualan akan cenderung semakin besar pula transaksi penjualan secara kredit yang akan dilakukan, sehingga piutang perusahaan juga akan bertambah.

2) Keadaan persaingan di pasar

Semakin tinggi tingkat persaingan di pasar, maka volume penjualan secara kredit juga semakin meningkat.

3) Posisi perusahaan dalam persaingan

Semakin kuat posisi perusahaan di pasaran, maka perusahaan cenderung untuk melakukan penjualan secara tunai, namun sebaliknya jika posisi perusahaan cenderung lemah, maka perusahaan melakukan penjualan secara kredit.

Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Piutang

4) Syarat pembayaran (term of payment)

Semakin besar potongan penjualan secara tunai maka piutang akan semakin sedikit, artinya konsumen cenderung membeli secara tunai. Namun sebaliknya jika potongan penjualan semakin besar maka kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian secara kredit.

5) Kebijakan perusahaan dalam penagihan piutang

Semakin intens perusahaan melakukan penagihan piutang maka jumlah piutang perusahaan semakin berkurang, namun sebaliknya jika perusahaan tidak aktif maka jumlah piutang juga akan semakin menumpuk.

6) Rencana perusahaan untuk melakukan penjualan secara kredit

Semakin besar rencana penjualan secara kredit, berakibat jumlah piutang juga semakin membesar, sebaliknya jika rencana penjualan secara kredit dikurangkan, maka piutang juga semakin kecil.

Tahapan dalam Menyusun Anggaran Piutang



1) Tentukan persentase penjualan

Hal yang pertama harus Anda lakukan adalah mencari tahu dan menentukan besarnya penjualan tunai dan penjualan kredit yang dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka waktu satu bulan, triwulanan, atau jangka waktu tertentu



2) Menentukan besarnya syarat penjualan kredit

Hal ini akan mempengaruhi jumlah piutang yang akan diterima oleh perusahaan dan merangsang kepada pelanggan untuk segera melunasi piutangnya

Tahapan dalam Menyusun Anggaran Piutang

3) Ketahui persentase piutang tak tertagih pada bisnis Anda

Sebagai pemilik bisnis, pastikan juga Anda mengetahui besaran piutang tak tertagih yang biasanya ditentukan dengan persentase dan sesuai dengan pengalaman periode sebelumnya.

4) Menentukan term of kredit

Langkah terakhir, Anda harus memastikan Anda memiliki kesepakatan jangka waktu pelunasan hutang yang saling menguntungkan baik bagi Anda maupun konsumen Anda. Jika memungkinkan, tetapkan denda bagi pelanggan yang melakukan keterlambatan pembayaran, dan terapkan diskon jika pelanggan Anda membayar lebih cepat dari waktu yang telah ditetapkan