

MANAJEMEN PIUTANG DAGANG DAN PERSEDIAAN

MANAJEMEN PIUTANG DAGANG

1. Faktor yang Mempengaruhi Piutang

1.1 Kenapa Perusahaan Mempunyai Piutang

Secara umum, perusahaan akan lebih suka untuk menjual dengan tunai, karena akan menerima kas lebih cepat dan memperpendek siklus kas. Tetapi tekanan persaingan membuat perusahaan bersedia menjual secara kredit. Dengan demikian penggunaan piutang diharapkan bisa meningkatkan penjualan dan keuntungan, tetapi di lain pihak, piutang juga menyebabkan peningkatan biaya yang berkaitan dengan piutang.

1.2 Siklus Piutang Dagang

Tingkat piutang suatu perusahaan dalam suatu periode bisa dipecah ke dalam dua hal: (1) Besarnya piutang rata-rata, dan (2) Rata-rata lamanya periode pengumpulan piutang.

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

$$\text{Piutang} = 30 \text{ hari} \times \text{Rp1 juta} = \text{Rp30 juta}$$

Piutang merupakan suatu investasi yang harus dibiayai. Dana untuk membiayai investasi tersebut bisa berasal dari beberapa hal, hutang wesel atau hutang dagang.

1.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Besarnya Piutang

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang dagang. Faktor tersebut bisa dikelompokkan ke dalam dua bagian:

1. Eksternal : -Permintaan terhadap Produk,
-Karakteristik Industri.
2. Internal : -Kebijakan Promosi dan Iklan,
-Kebijakan Piutang.

1.3.1 Faktor Eksternal

Industri merupakan salah satu determinan penting tingkat piutang dan persediaan perusahaan. Faktor kompetisi juga mempengaruhi tingkat piutang dan persediaan. Faktor musiman juga bisa berpengaruh terhadap piutang. Sebagai contoh, jika penjualan suatu produk bersifat musiman.

1.3.2 Faktor Internal

Sebagai contoh, manajer keuangan mempunyai pilihan apakah akan melaksanakan kebijakan kredit yang longgar (yang berarti akan meningkatkan piutang) atau yang ketat (yang berarti akan meminimumkan piutang). Kebijakan promosi sampai tingkat tertentu akan mempengaruhi piutang.

2. Kebijakan Piutang

Kebijakan kredit bisa dilihat sebagai trade-off antara peningkatan keuntungan dan peningkatan biaya yang berkaitan dengan piutang dagang.

2.1. Analisis Kuantitatif Manfaat dan Biaya

Marjin kontribusi dipakai untuk perhitungan tambahan keuntungan dan biaya. Tambahan biaya bersumber dari biaya investasi pada piutang.

Marjin kontribusi dihitung sebagai berikut ini:

$$\mathbf{[(harga - biaya\ variable) / harga] \times 100\%}$$

2.2 Analisis Kualitatif Kebijakan Kredit

Manajer keuangan harus mencari informasi yang bisa dipakai untuk menentukan apakah seseorang atau perusahaan pantas menerima kredit. Informasi tersebut bisa diperoleh dari beberapa sumber:

1. Laporan keuangan. Laporan tersebut bisa dipakai untuk mengidentifikasi kemampuan ekonomis (kemampuan menghasilkan kas) dan juga stabilitas aliran kas yang dihasilkan.
2. Bank. Bank biasanya menyimpan informasi mengenai pelanggannya.
3. Asosiasi Perdagangan. Banyak asosiasi perdagangan yang mempunyai informasi yang lebih lengkap mengenai perusahaan yang menjadi anggotanya.

4. Pengalaman Perusahaan.

5. Informasi lainnya. Perusahaan bisa memperoleh informasi melalui laporan credit rating.

Setelah informasi dikumpulkan, manajer keuangan bisa melakukan analisis.

Manajer bisa menggunakan pendekatan tradisional yang lebih subyektif seperti yang disebut sebagai 5C.

1. *Character*. Karakter berarti sejauh mana kemauan calon penerima membayar hutang-hutangnya. Karakter tidak memperhitungkan kemampuan ekonomis, tetapi niat baik.
2. *Capacity*. Kapasitas melihat sejauh mana kemampuan keuangan perusahaan atau individu. Kapasitas melihat kemampuan ekonomis seseorang atau perusahaan.

-
3. *Capital*. Capital melihat sejauh mana modal yang dimiliki oleh seseorang atau perusahaan. Pihak dengan modal yang baik mempunyai kemampuan melunasi hutang yang lebih baik, *ceteris paribus*.
 4. *Collateral*. Perusahaan atau pihak yang memberikan jaminan dengan aset tertentu, akan berisiko semakin kecil.
 5. *Conditions*. Kondisi ekonomi akan menentukan kemampuan perusahaan melunasi hutangnya.

2.3. Analisis Skoring (Pemberian Skor) dalam Analisis Kredit

Perusahaan kartu kredit barangkali mempunyai model tertentu (seperti model credit scoring) untuk menganalisis calon penerima kartu kredit. Model tersebut barangkali merupakan model dengan tehnik statistik diskriminan seperti berikut ini.

$$Y = 0.23 + 0.2 (\text{Usia}) + 0.003 (\text{Pendapatan}) + 500 (\text{Kepemilikan rumah}) \dots\dots\dots (1)$$

Kepemilikan rumah merupakan variabel dummy, yang bernilai 1 jika memiliki rumah, dan 0 jika tidak.

Untuk calon penerima kredit yang merupakan perusahaan, model semacam itu bisa dimodifikasi, misal sebagai berikut ini.

$$Y = 5 (\text{Coverage biaya tetap}) + 20 (\text{Rasio quick}) + 1.5 (\text{Usia perusahaan})$$

Kemudian perusahaan mempunyai pengelompokan kelas risiko sebagai berikut ini. Kelas risiko rendah jika skor di atas 50, kelas risiko menengah jika skor di antara 25 dan 50, dan kelas risiko tinggi jika skor di bawah 25.

3. Pengendalian Piutang

Jika piutang dagang menunjukkan kecenderungan meningkat, periode pengumpulan piutang meningkat, investasi dalam piutang semakin meningkat. Investasi yang semakin tinggi mengakibatkan kenaikan biaya, yang akan menurunkan profitabilitas. Manajer keuangan perlu melakukan tindakan-tindakan yang diperlukan jika ada indikasi semacam itu, misal memperketat kebijakan kredit. Disamping itu, kenaikan piutang yang tidak terkendali bisa mengindikasikan kondisi bisnis yang semakin buruk. Monitoring piutang dagang bisa dilakukan dengan mengawasi periode pengumpulan piutang.

Ada beberapa cara untuk mengawasi piutang: rata-rata periode piutang, aging schedule (skedul umur), dan payment pattern approach (pendekatan pola pembayaran).

3.1. Rata-rata Periode Pengumpulan Piutang (Days Sales Outstanding/DSO)

Adalah periode dari penjualan kredit terjadi sampai penjualan tersebut dibayarkan. Periode pengumpulan ingin melihat seberapa lama piutang dagang terbayar. Manajer keuangan bisa menghitung rata-rata pengumpulan piutang dengan menggunakan informasi laporan keuangan.

Perhitungan tersebut dilakukan dengan, pertama menghitung penjualan harian rata-rata sebagai berikut.

$$\begin{array}{l} \text{Penjualan Harian} \\ \text{Rata-rata} \end{array} = \frac{\text{Total Penjualan}}{\text{365 hari}}$$

Kemudian periode pengumpulan piutang dihitung sebagai berikut ini.

$$\begin{array}{l} \text{Rata-rata Periode} \\ \text{Pengumpulan Piutang} \end{array} = \frac{\text{Total Piutang}}{\text{Penjualan Harian Rata-rata}}$$

Atau dengan menggunakan formula yang langsung.

$$\text{Rata-rata Periode Pengumpulan Piutang} = \frac{\text{Total Piutang}}{\text{Total Penjualan} / 365}$$

3.2. Aging Schedule (Skedul Umur)

Skedul umur memecah lebih lanjut informasi piutang dagang berdasarkan umur dari masing-masing rekening piutang dagang. Informasi skedul umur diperoleh dari buku besar piutang dagang, karena itu manajer keuangan bisa memfokuskan pada 10% yang tidak membayar tepat waktu, karena informasi mengenai 10% tersebut bisa digali lebih lanjut.

3.3. Payment Pattern Approach (Pendekatan Pola Pembayaran)

Manajer keuangan harus selalu memonitor posisi piutang dagang secara konstan. Dua cara di atas (periode pengumpulan piutang dan skedul umur) mempunyai kelemahan yaitu tidak memperhitungkan penjualan musiman. Periode pengumpulan piutang dihitung sebagai berikut ini.

$$\begin{aligned} \text{PPR} &= \text{Piutang dagang} / \text{Perputaran Piutang} \\ &= \text{Piutang dagang} / (\text{Penjualan} / 360) \quad \dots\dots\dots (2) \end{aligned}$$

Piutang dagang pada titik tertentu mencerminkan penjualan di masa lalu (misal, satu atau dua bulan yang lalu). Sedangkan penjualan mencerminkan transaksi selama dua belas tahun terakhir (penjualan tahunan).

Sama dengan periode pengumpulan piutang, aging schedule juga mempunyai potensi memberikan informasi yang tidak tepat. Untuk menghilangkan pengaruh musiman, payment pattern approach (pendekatan pola pembayaran) bisa digunakan.

MANAJEMEN PERSEDIAAN

1. Persediaan: Tipe, Manfaat, dan Biaya

Persediaan biasanya mencakup beberapa jenis, seperti persediaan bahan mentan, persediaan bahan setengah-jadi, dan persediaan barang jadi (barang dagangan). Bahan mentan adalah bahan yang akan digunakan untuk memproduksi barang dagangan. Bahan setengah jadi adalah barang yang belum selesai sepenuhnya menjadi barang dagangan. Barang jadi adalah barang yang sudah selesai dikerjakan dan siap untuk dijual.

Kenapa perusahaan mempunyai persediaan? Sama seperti pada modal kerja pada umumnya, persediaan diperlukan untuk mengantisipasi “ketidaksempurnaan pasar”. Persediaan bahan mentah diperlukan, sehingga proses produksi tidak akan terhambat hanya karena bahan mentah belum datang.

Secara spesifik, berikut ini beberapa manfaat investasi pada persediaan.

1. Memanfaatkan diskon kuantitas. Diskon kuantitas diperoleh jika perusahaan membeli dalam kuantitas yang besar.
2. Menghindari Kekurangan Bahan (Out of stock). Jika pelanggan datang untuk membeli barang dagangan, kemudian perusahaan tidak mempunyai barang tersebut, maka perusahaan kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan.

-
3. Manfaat Pemasaran. Jika perusahaan mempunyai persediaan barang dagangan yang lengkap, maka pelanggan atau calon pelanggan akan terkesan dengan kelengkapan barang dagangan yang kita tawarkan.
 4. Spekulasi. Kadang-kadangan persediaan digunakan untuk berspekulasi.

Persediaan juga mempunyai biaya-biaya yang berkaitan.

1. Biaya Investasi. Investasi pada persediaan, seperti investasi pada piutang atau modal kerja lainnya, memerlukan biaya investasi.
2. Biaya Penyimpanan. Biaya penyimpanan mencakup biaya eksplisit, seperti biaya sewa gudang, asuransi, pajak, dan biaya kerusakan persediaan.
3. Biaya Order. Untuk memperoleh persediaan, perusahaan akan melakukan order persediaan tersebut.

2. Penentuan Saldo Persediaan Optimal: Model Economic Order Quantity (EOQ)

Model EOQ berusaha menghitung tingkat persediaan yang optimal. Model EOQ menghitung persediaan optimal dengan secara eksplisit memasukkan biaya pemesanan dan biaya penyimpanan.

2.1. Penurunan Model EQO

Model EOQ akan mencari Q optimal, yaitu Q yang bisa meminimalkan total biaya persediaan. Total biaya persediaan diidentifikasi sebagai biaya pemesanan dan biaya penyimpanan.

-
1. Biaya Pemesanan (Order). Biaya pemesanan merupakan biaya yang terjadi karena aktivitas pemesanan persediaan.
 2. Biaya penyimpanan. Jika perusahaan memegang persediaan dalam jumlah yang besar, biaya penyimpanan akan semakin meningkat.

Total biaya persediaan terdiri dari biaya simpan dan biaya pemesanan. Total biaya simpan dihitung sebagai biaya simpan per-unit dikalikan persediaan rata-rata. Total biaya pemesanan dihitung sebagai jumlah pemesanan yang dilakukan dikalikan biaya sekali pesan.

Total biaya bisa dituliskan sebagai berikut ini.

Total biaya = Biaya simpan + Biaya pesan

$$\mathbf{TC = (Q / 2) C + (S / Q) O \dots\dots\dots (3)}$$

dimana

- TC = total biaya
- Q = kuantitas persediaan yang dipesan
- Q/2 = persediaan rata-rata
- C = biaya simpan
- S = total kebutuhan persediaan per-periode
- O = biaya pemesanan

2.2. Menentukan Titik Pemesanan Kembali

Misalkan dibutuhkan waktu selama 5 hari dari pesanan dikirimkan sampai pesanan datang (lead time), perusahaan bisa menentukan saat kapan perusahaan harus melakukan pemesanan kembali (reorder point). Jika segala sesuatu berjalan seperti yang digambarkan, maka perusahaan bisa menentukan tingkat persediaan dan titik order dengan kepastian 100%. Tetapi pada situasi yang lebih realistis, faktor ketidakpastian akan selalu meliputi keputusan manajer keuangan. Untuk mengantisipasi ketidakpastian tersebut, perusahaan bisa menetapkan persediaan besi.

2.3. Konsep Persediaan Besi (Safety Stock)

Persediaan besi ditujukan untuk mengantisipasi perubahan-perubahan yang tidak diperhitungkan sebelumnya. Berikut ini contoh perubahan yang mungkin terjadi.

Perubahan lead time. Misalkan karena sesuatu hal, lead-time bukannya lima hari, melainkan menjadi tujuh hari. Jika perusahaan tidak mempunyai persediaan besi (safety stock), perusahaan akan mengalami out of stock. Perusahaan akan kehilangan kesempatan memperoleh keuntungan karena tidak bisa melayani pelanggan. Tetapi dengan persediaan besi, perusahaan masih bisa memenuhi kebutuhan pelanggan.

Perubahan Tingkat Penjualan. Misalkan sesudah melakukan pemesanan kembali, tingkat penjualan melonjak. Jika lead time tidak berubah, persediaan akan habis. Jika perusahaan mempunyai persediaan besi, kebutuhan tersebut bisa diambilkan dari persediaan besi tersebut.

Tetapi tentu saja biaya simpan akan meningkat, karena persediaan besi meningkatkan tingkat persediaan yang dipegang perusahaan.

3. Sistem Pengendalian Persediaan

3.1. Metode ABC.

Metode ini menggolongkan persediaan berdasarkan nilai dan kuantitas. Dengan bagan semacam itu, manajer keuangan bisa memfokuskan pada item yang paling membutuhkan pengendalian persediaan

3.2. Just-In-Time

Sistem persediaan just-in-time bertujuan meminimalkan tingkat persediaan, kalau bisa tingkat persediaan ditekan menjadi nol. Sistem ini dipopulerkan oleh perusahaan di Jepang. Di Jepang, sistem ini dikenal sebagai sistem Kamban. Dalam sistem ini, bahan yang dibutuhkan datang hanya beberapa jam sebelum masuk proses produksi.

3.3. Sistem Pengendalian dengan Komputer

Komputer sering digunakan sebagai alat pengendalian persediaan. Dengan sistem tersebut, komputer akan mencatat persediaan awal. Kemudian, jika barang terjual, komputer akan secara otomatis mencatatnya dan memperbaharui posisi persediaan. Jika persediaan menyentuh batas tertentu, komputer akan secara otomatis memesan barang dagangan ke supplier. Sistem semacam itu bisa dikembangkan lebih lanjut menjadi MRP (*Material Requirement Planning*). Dalam sistem tersebut, sistem produksi dan persediaan dikoordinasi dengan kebutuhan produksi. Komputer akan mengkoordinasikan aktivitas produksi, menghasilkan skedul produksi dan kapan kebutuhan bahan produksi tertentu datang.