

PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG TERHADAP PENENTUAN MODAL KERJA PERUSAHAAN

Oleh:
Ratna Ningsih Puji Rahayu

Abstrak. *Perkembangan perekonomian dewasa ini seringkali diwarnai oleh kondisi ketidak pastian dengan masa yang akan datang, maka dituntut adanya perencanaan yang matang pada semua aspek operasional perusahaan tak terkecuali aspek yang berkaitan dengan kebijakan keuangan. Perusahaan yang kondisi finansialnya cukup baik dan mempunyai kecenderungan pasar yang meningkat tentunya akan selalu mempertahankan keadaan yang dicapainya dan mencoba meningkatkan aktifitasnya dengan jalan menambah kapasitas produksi dan penjualan untuk itu perlu suatu strategi yaitu menjual produksi secara kredit. Dengan adanya penjualan secara kredit ini piutang perusahaan sering menunjukkan jumlah yang lebih besar dibanding jumlah aktiva lancarlainnya. Piutang besar merupakan penumpukan modal kerja dan akan mem-pengaruhi perputaran modal kerja itu sendiri, Disamping itu ada resiko tidak tertagihnya. Untuk itu perusahaan harus mempunyai kebijakan yang tepat dalam menangani masalah yang muncul akibat adanya penjualan secara kredit.*

Adapun kebijakan-kebijakan yang sebaiknya ditetapkan oleh perusahaan adalah masalah Piutang ditangani secara serius oleh bagian khusus, karena piutang merupakan, masalah yang sangat penting dan berpengaruh terhadap modal kerja perusahaan, memperbaiki kebijakannya dalam memberikan kredit kepada langganan, guna untuk meningkatkan volume penjualan dan sentabilitas perusahaan dan perlu membuat suatu cadangan piutang untuk meng-imbangi resiko tidak tertagihnya piutang.

Kata kunci: *Kebijakan piutang, modal kerja*

Pendahuluan

Perkembangan perekonomian yang pesat, dewasa ini sering kali diwarnai dengan ketidak-pastian dengan masa yang akan datang, maka dituntut adanya perencanaan yang matang pada semua ispek perusahaan tidak terkecuali pada aspek yang berkaitan dengan kebijakan kouangan. Dengan demikian diharapkan manajemen dapat melakukan langkah-langkah antisipasi terhadap ancaman dan poluang yang ada dan dapat bertindak lebih copat dalam mengelola sumber daya dkonomi yang relatif terbatas.

Setiap perusahaan yang ingin lotap eksis di dalam percaturan dunia usaha, mendapatkan kesuksesan, dan mengalami perkembangan sesuai dengan Injuan dituntut untuk berusaha agar selalu menentukan setiap keputusan dengan analisa yang matang mengenai untung dan rngi yang akan diperoleh.

Berkaitan dengan adanya kobutuhan satu perusahaan akan modal, guna meningkatkan dan mengembangkan kapasitas produksi dan penjualan untuk moncapai pertumbuhan yang diharapkan, maka pengelolaan modal kerja yang baik harus mendapat perhatian yang intensif. Hal ini karena kondisi finansial perusahaan morupakan suatu aspek yang menjadi tolok nknr untuk menilai sehat atau tidaknya suatu perusahaan. Keputusan-keputusan di bidang keuangan merupakan aspek yang monentukan mati hidupnya suatu porusahaan. Semua kejadian penting dalam kohidupan perusahaan mengandung aspek kouangan didalamnya.

Perusahaan yang kondisi finansialnya cukup baik dan mempunyai kecenderungan pasar yang meningkat tentunya akan selalu mempertahankan keadaan yang dicapainya atau mencoba untuk meningkatkan aktifitasnya dengan jalan menambah kapasitas produksi dan penjualan untuk itu diperlukan pemasaran yang dapat minat konsumen untuk membeli produk perusahaan yaitu dengan menjual produksi secara kredit, dan ternyata cara ini terbukti dapat meningkatkan penjualan.

Dengan jaian penjualan secara kredit akan timbul piutang pada perusahaan. Bagi perusahaan yang mengadakan atau melaksanakan penjualan secara kredit ini, piutangnya sering menunjukkan jumlah yang lebih besar bila dibandingkan dengan jumlah aktiva lancar lainnya. Piutang yang lebih besar bila dibandingkan dengan jumlah aktiva lancar lainnya. Piutang yang lebih besar merupakan penumpukan modal kerja dan akan mempengaruhi perputaran modal kerja itu sendiri. Disamping itu ada resiko tidak tertagihnya piutang. Untuk itu perusahaan harus mempunyai kebijakan yang tetap dalam menangani masalah penagihan piutang agar resiko tersebut dapat dihindari.

Permasalahan

Berdasarkan uraian diatas, maka permasalahan tersebut dapat didefinisikan sebagai berikut: "Bagaimana pengaruh kebijakan piutang dalam penentuan modal kerja?"

Tinjauan Pustaka

A. Piutang

Piutang atau tagihan barang dagang adalah tagihan yang timbul karena penjualan secara kredit (Soehardi, 1987). Piutang atau *account receivable* adalah tagihan perusahaan pada pihak lain yang nantinya akan memintakan pembayarannya jika sudah sampai pada waktunya (Munandar, 1983). Piutang dalam arti luas dapat digunakan bagi semua hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang atau jasa. Namun untuk tujuan akuntansi istilah ini pada umumnya diterapkan dalam pengertian yang lebih sempit yaitu berupa klaim yang diharapkan akan diselesaikan melalui penerimaan kasi (Jay & Fred, 1990). Piutang adalah semua hak atau klaim perusahaan untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa dimasa yang akan datang sebagai akibat kejadian masa lalu (Supriyono & Suparwoto, 1986). Piutang menunjuk-kan piutang yang timbul karena adanya penjualan secara kredit, yang lebih menarik lagi pembeli karena pembayaran bisa dilakukan beberapa waktu kemudian. (Al Haryono, 1992). Piutang merupakan tagihan kepada pihak luar akibat adanya penjualan secara kredit.

B. Jenis-jenis Piutang

Piutang bisa timbul berbagai macam sumber tetapi jumlah terbesar biasanya timbul dari penjualan barang dan jasa. Piutang yang dimiliki perusahaan

dapat diklasifikasikan menjadi beberapa jenis (Zaki, 1992) yaitu:

- a. Piutang dagang
Piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan yang normal, biasanya piutang ini hanya bisa dilunasi dengan uang, oleh karena itu pengiriman barang untuk dititipkan (konsinyasi) tidak tercatat sebagai piutang sampai saat dimana barang-barang tadi terjual secara angsuran atau kredit, akan dipisahkan menjadi aktiva lancar dan tidak lancar, tergantung pada jangka waktu angsuran tersebut.
- b. Piutang bukan piutang dagang
Piutang timbul bukan dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan tidak termasuk dalam kelompok piutang dagang tetapi dikelompokkan tersendiri dengan nama piutang bukan dagang, tetapi apabila pelunasannya lebih dari satu tahun atau melebihi siklus usaha yang normal, akan dikelompokkan dalam aktiva lain-lain.
- c. Piutang penghasilan
Piutang dasar waktu (Accrual basis) dalam akuntansi mengakibatkan adanya pengakuan terhadap penghasilan-penghasilan yang akan diterima. Penghasilan seperti ini diperoleh atas dasar

waktu sehingga pada akhir periode dihitung berapa jumlah yang sudah menjadi pendapatan dan jumlah tersebut dicatat sebagai piutang penghasilan. Biasanya piutang penghasilan akan diterima uangnya dalam jangka waktu yang relatif pendek, sehingga dimasukkan dalam aktiva lancar. Contoh : piutang pendapatan bunga, piutang pendapatan sewa, piutang lain-lain yang termasuk didalamnya.

C. Manfaat Piutang

Manfaat yang diperoleh dengan penjualan secara kredit disebutkan (Gunawan, 1995) antara lain :

- a. Dapat meningkatkan omzet penjualan produk Karena dengan ditawarkannya kredit dari perusahaan dalam pembelian produk, maka bagi pembeli yang tidak memiliki likuiditas pembelian yang biasanya, membeli dalam jumlah yang banyak.
- b. Dengan meningkatkan volume penjualan, maka keuntungan yang akan diperoleh oleh perusahaan diharapkan dapat meningkat.
- c. Dengan adanya hubungan utang piutang secara langsung ataupun tidak langsung akan dapat mempercepat hubungan dagang antara perusahaan dengan para pembelinya.
- d. Dengan adanya piutang dapat menciptakan keuntungan tambahan bagi penjual. Keuntungan yang diperoleh penjual! bukan saja dari hasil

penjualan barang yang dilakukan tetapi juga dari selisih biaya modal yang diperhitungkan terhadap pembeli dengan bunga pinjaman yang sebenarnya harus dibayar pada pihak bank.

D. Faktor-Faktor Yang Dipertimbangkan Dalam Kebijakan Perkreditan

Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam kebijakan perkreditan (Suad, 1994) adalah sebagai berikut:

- a. Standart kredit atau kualitas langganan yang akan diperkenankan memperoleh kredit.
- b. Jangka waktu kredit yaitu berapa lama seorang langganan yang membeli secara kredit harus membayar utangnya.
- c. Potongan (*discount*) yang diberikan kepada para pelanggan.

E. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Investasi Dalam Piutang

Adanya beberapa faktor yang mempengaruhi besarnya investasi dalam piutang (Bambang, 1998) antara lain sebagai berikut:

- a. Volume penjualan kredit
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 profitabilitasnya.

b. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitasnya. Syarat yang ketat ini misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

c. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredjt yang diberikan kepada para pelanggannya. Makin tinggi kredit yang diberikan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinventariskan dalam bentuk piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian maka pembatasan

kredit disini bersifat baik kuantitatif maupun kualitatif.

d. Kebijakan dalam pengum-pulan piutang

Perusahaan dapat menjalankan , kebijakan dalam pengum-pulan piutang secara aktif dan pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktifitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijakan secara pasif.

e. Kebiasaan membayar dari para langganan.

Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount*, dan ada sebagian lain yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Syarat pembayaran penjualan kredit umumnya dinyatakan dengan *term* tertentu, misalnya: 2/10 net 30. Ini berarti bahwa apabila pembayaran dilakukan pada waktu 10 hari sesudah menyerahkan barang, pembeli akan mendapat potongan tunai 2%, dan pembayaran selambatnya dilakukan dalam waktu 30 hari. Makin panjang batas waktu pembayarannya, maka makin besar pula jumlah investasinya dalam piutang, untuk itu perusahaan sangat perlu melakukan usaha untuk

memperkecil resiko tertundanya pembayaran piutang yang tidak tertagih.

F. Penilaian Resiko Kredit dan Penyaringan Para Langganan

Resiko kredit adalah resiko yang disebabkan karena tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada pelanggan. Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan jumlah kredit dan langganan, diperlukan adanya penilaian resiko kredit yang akan diberikan dan mengevaluasi resiko kredit dari para langganan.

Mengenai penilaian resiko kredit, kredit manager harus memperhatikan berbagai faktor yang menentukan besar kecilnya kredit tersebut. Pada umumnya Bank atau perusahaan dalam menilai resiko kredit adalah dengan memperhatikan lima "C" yaitu *character, capacity, capital, collateral, dan conditions*.

Character, menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari langganan untuk secara jujur berusaha memenuhi kewajibankewajibannya. Faktor ini adalah sangat penting, karena setiap transaksi kredit mengandung ke-sanggupan untuk membayar.

Capacity, ialah pendapat subyektif mengenai kemampuan dari langganan. Ini diukur dengan record diwaktu yang lalu, dilengkapi dengan obseevasi fisik pada pabrik atau toko dari langganan.

Capital, diukur oleh posisi finansiiil perusahaan secara umum,

dimana hal ini ditunjukkan oleh analisa *ratio finansiiil*, yang khususnya ditekankan pada *Tangible Net Worth* dari perusahaan.

Collateral, dicerminkan oleh aktiva dari langganan yang diikatkan, atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan pada langganan tersebut.

Conditions, menunjukkan impact (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan langganan untuk memenuhi kewajibannya.

Adapun langkah-langkah yang perlu untuk penyaringan para langganan dalam rangka usaha preventif untuk memperkecil resiko tertunda atau tidak terkumpulnya piutang yang tidak diharapkan, (Bambang, 1998) dapatlah disebutkan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Penentuan besarnya resiko yang akan ditanggung oleh perusahaan.
2. Penyelidikan tentang kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya
3. Mengadakan klasifikasi dari para langganan berdasarkan resiko pembayarannya
4. Mengadakan seleksi dari para langganan

G. Pengendalian Piutang

Untuk pengendalian piutang dari rencana penjualan kredit tersebut maka digunakan:

- a. Dengan penggunaan ratio. Untuk membantu memutuskan apakah manager akan memperketat atau memperlunak persyaratan penjualannya, maka digunakan beberapa ratio finansial. Perusahaan dapat membandingkan perputaran piutang dan rata-rata waktu pengumpulan piutang dari perusahaan tertentu atau perusahaan lain yang sejenis. Apabila terdapat perbedaan yang menyolok terhadap ratio ini, maka perlu diteliti lebih lanjut terhadap kebijaksanaannya.
- b. Peraturan umur piutang. Metode lain untuk mengendalikan piutang adalah dengan penentuan umur atau *aging receivable*, metode ini berusaha mengadakan klasifikasi piutang, sehingga diketahui:
 - ❖ Piutang mana yang sudah dekat waktunya atau sudah jatuh temponya harus ditagih
 - ❖ Piutang mana yang sudah lewat waktunya, perlu dihapuskan karena sudah tidak dapat ditagih lagi. Apabila hal ini tidak segera dihapuskan akan dapat : membawa akibat adanya likuiditas semu (fiktif), tampaknya besartapi riilnya kecil, karena terdapat piutang

yang sebenarnya tidak dapat ditagih.

- c. Pengendalian oleh manajemen. Untuk mengendalikan piutang secara kredit, maka manajemen banyak menentukan hal-hal yang berhubungan dengan periode kredit, pekerjaan administrasi yang bersangkutan dengan penarikan uang tunai, dan prosedur yang harus ditempuh untuk mengatasi para penunggak. Sehingga dengan demikian dapat mempercepat perputaran piutang yang berarti makin tinggi efisiensi modal kerja dalam bentuk piutang, berarti makin pendek waktu pengumpulan piutang.

H. Cara Menilai Efektivitas Pengumpulan Piutang

Untuk menilai efektifitas piutang dapat dilihat dari segi:

- a. *Receivables turn over* (tingkat perputaran piutang) dengan rumus:

$$\text{Receivables Turn Over} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Receivables}}$$

- b. *Average collection period* (rata-rata waktu pengumpulan piutang)

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360 \text{ hari}}{\text{Receivables Turn Over}}$$

Atau dengan cara lain :

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360 \times \text{Average Receivables}}{\text{Net Credit Sales}}$$

I. Modal Kerja

Menurut Suad(1996), mengatakan mengenai pengertian modal kerja sebagai berikut:

1. Modal kerja dalam pengertian seluruh aktiva lancar (disebut juga sebagai *gross working capital* atau konsep kuantitatif).
2. Modal kerja dalam pengertian aktiva lancar dikurangi utang jangka pendek (disebut *net working capital* atau konsep kualitatif).
3. Modal kerja dalam artian keseluruhan danayang diperlukan untuk menghasilkan laba tahun berjalan (disebut juga sebagai modal kerja fungsional, konsep fungsional). Modal kerja fungsional ini termasuk didalamnya adalah dana yang berasal dari penyusutan, tetapi tidak termasuk didalamnya adalah surat-surat berharga, dan bagian laba yang ada dalam piutang.

Ada tiga konsepsi tentang pengertian modal kerja (Farid, 1982) yaitu:

1. Konsep Kuantitatif mengenai modal kerja dititikberatkan pada jumlah (kuantum) dana yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam membiayai operasi-operasinya sehari-hari yang bersifat rutin. Pengertian ini menekankan pada penyediaan dana untuk tujuan kegiatan jangka pendek atau dengan kata lain yang dianggap modal kerja disini

adalah jumlah aktiva lancar (*gross working capital*).

2. Konsep Kualitatif ditekankan pada kualitas modal kerja yaitu bahwa yang disebut modal kerja adalah kelebihan (sisa) antara aktiva lancar dengan hutang lancar (*net working capital*). Konsep ini dikatakan kualitatif karena modal kerja ini benar-benar menunjukkan tingkat keamanan bagi kreditur jangka pendek, dapat menjamin usaha dimasa depan serta menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh tambahan pinjaman jangka pendek dengan jaminan aktiva lancarnya.
3. Konsep Fungsional ditekankan pada fungsi dari dana yang dimiliki dalam usaha menghasilkan keuntungan atau laba dari perusahaan sehari-hari. Seluruh dana yang dimiliki perusahaan pada hakekatnya digunakan untuk menghasilkan keuntungan atau laba dari usaha pokok perusahaan pada saat ini (*current income*), meskipun ada dana yang digunakan untuk membeli mesin-mesin atau bangunan dan lain-lain yang akan menunjang pencapaian keuntungan. Yang selanjutnya modal kerja yang dimaksudkan adalah modal kerja bersih (*net working capital*) yaitu selisih antara total aktiva lancar dengan total hutang lancar.

Menurut Bambang (1998), Modal Kerja adalah sebagai berikut:

1. Modal kerja dimaksudkan sebagai keseluruhan jumlah aktiva lancar.
2. Modal kerja adalah kelebihan dari aktiva lancar diatas utang lancar.

Menurut Syafaruddin (1995), Modal Kerja mengandung dua pengertian pokok yaitu:

1. *Gross Working Capital* yang merupakan keseluruhan dari aktiva lancar.
2. *Net Working Capital* merupakan selisih antara aktiva lancar dikurangi utang lancar.

Paparan singkat mengenai modal kerja diatas jelaslah bahwa tidak ada suatu keseragaman tentang batasan modal kerja, tetapi meskipun demikian masing-masing mempunyai pengertian yang tidak jauh berbeda. Pada prinsipnya, modal kerja, menyangkut aktiva lancar dan pasiva lancar, yang sering disebut modal kerja *netto*.

J. Jenis-jenis Modal Kerja

Mengenai jenis-jenis modal kerja menurut Bambang (1998), adalah sebagai berikut:

1. Modal kerja permanen (*Permanen working capital*) yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk tetap dapat menjalankan fungsinya dengan kata lain modal kerja yang secara terus-menerus untuk kelancaran usaha.

Modal kerja permanen dapat dibedakan menjadi:

- a. Modal kerja primer yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.
 - b. Modal kerja normal yaitu jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi produksi yang normal.
2. Modal kerja variabel (*variabel working capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan, dan modal kerja ini dibedakan antara lain:
 - a. Modal kerja musiman yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah disebabkan karena fluktuasi musim.
 - b. Modal kerja siklus yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi konjungtur.
 - c. Modal kerja darurat yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya (misalnya pemogokan buruh, banjir, perubahan keadaan ekonomi yang mendadak)

K. Unsur-unsur Modal Kerja

Unsur-unsur modal kerja menurut M. Munandar (1983) adalah sebagai berikut:

1. *Current Assets* (harta lancar)
 - a. Kas
 - b. Piutang
 - c. Persediaan
 - d. Pembayaran dimuka
 - e. Persediaan toko
 - f. Persediaan kantor
 - g. Premi asuransi yang dibayar dimuka
2. *Current Liabilities* (utang lancar)
 - a. Utang
 - b. Wesel bayar
 - c. Biaya yang harus dibayar
 - d. Penghasilan yang diterima dimuka

L. Fungsi-fungsi Modal Kerja

Tersedianya modal kerja yang segera dapat digunakan dalam operasi tergantung pada type atau sifat dari aktiva lancar yang dimiliki seperti: kas, piutang, persediaan. Tetapi modal kerja harus cukup jumlahnya dalam arti harus mampu membiayai pengeluaran-pengeluaran atau operasi perusahaan sehari-hari, karenadengan modal kerja yang cukup akan mengantungkan bagi perusahaan. disamping memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis atau efisien dan perusahaan tidakmengalami kesulitan keuangan, juga akan memberikan beberapa keuntungan (Munawir, 1995) antara lain:

1. Melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja

karena turunnya nilai dari aktiva lancar.

2. Memungkinkan untuk membayar semua kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya.
3. Memungkinkan perusahaan untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada para langganan.
4. Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup untuk melayani para konsumen.
5. Memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh barang atau jasa yang dibutuhkan.
6. Menjamin dimilikinya kredit yang sebanding dengan perusahaan besar dan memungkinkan bagi perusahaan tersebut untuk dapat menghadapi bahaya-bahaya dalam hal ini kesulitan keuangan yang terjadi.

Pembahasan

A. Pengaruh Piutang Terhadap Modal Kerja

Piutang yang dimiliki perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit. Posisi dan taksiran waktu pengumpulan piutang, dapat dinilai dengan menghitung perputaran (*turn over receivable*) tersebut, yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata.

Makin tinggi ratio (*turn over*) menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau ratio semakin rendah berarti ada *over investment* dalam piutang, sehinggamerlukan analisa lebih lanjut, mungkin karena bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit. (Munawir, 1995)

Dalam hal ini apabila jumlah aktiva lancar besar, maka semakin besar jumlah alat pembayarannya. Sebaliknya apabila perbandingan jumlah aktiva lancar kecil daripada kewajiban-kewajiban yang harus dipenuhi, maka kecil pula tingkat likuiditasnya. Dan apabila jumlah aktiva lancar lebih kecil daripada kewajibannya yang harus dipenuhi, maka perusahaan dalam keadaan *likuid*, sebab perusahaan tidak mampu memenuhi kewajiban-kewajibannya.

Sedangkan menurut Bambang (1998) di dalam konsep fungsional rnongenai pengaruh piutang terhadap modal kerja, mengatakan: "Piutang terdiri dari sebagian yang dapat dimasukkan dalam potensial *working capital* suatu perusahaan yang menjual produknya secara kredit akan mempunyai piutang dagang sebesar hasil penjualannya, yang terdiri dana yang menjelma menjadi biaya dan bagian yang merupakan keuntungan. Bagian dari piutang yang terdiri dari dana yang diinvestasikan dalam produk yang terjual menurut konsep ini digolongkan sebagai modal kerja, nodangkan bagian yang

merupakan kountungan digolongkan sebagai modal kerja potensial." Jadi Piutang sangat berpengaruh terhadap besar kocihnya modal kerja pada perusahaan. Hal ini disebabkan karena piutang morupakan salah satu unsur atau nlogen modal kerja tertanam pada piutang akan berpengaruh pada suatu porusahaan.

B. Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas

Apabila perusahaan mampu mompercepat perputaran piutang maka selain resiko dapat diperkecil, maka tingkat keuntungan mempunyai komungkinan untuk dinaikkan. Bahkan dapa! saja keuntungan per unit turun misalnya karena adanya premi, tapi tingkat keuntungannya justru naik. (Alex, 1976). Perputaran piutang sangat mempengaruhi terhadap tingkat rentabilitas. Semakin cepat perputaran piutang maka tingkat keuntungan akan naik dan begitu sebaliknya.

C. Penentuan Besarnya Kebutuhan Modal Kerja

Besar keciinya kebutuhan modal kerja terutama tergantung pada 2 sektor, yaitu:

a. Periode perputaran atau periode terikatnya modal kerja yaitu merupakan keseluruhan atau jumlah dari periode-periode yang meliputi jangka waktu pemberian kredit beli, lama penyimpanan bahan mentah digudang, lamanya proses produksi, lamanya

barang jadi disimpan digudang dan jangka waktu penerimaan piutang. Dengan periode perputaran yang tepat, dengan makin besarnya jumlah pengeluaran kas setiap harinya, kebutuhan modal kerja pun makin besar.

b. Pengeluaran kas rata-rata setiap harinya yaitu jumlah pengeluaran kas rata-rata setiap harinya untuk keperluan pembelian bahan mentah, bahan pembantu, pembayaran upah buruh, dan biaya-biaya lainnya.

Dengan jumlah pengeluaran setiap harinya yang tetap, tetapi dengan makin lamanya periode perputarannya, maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan makin besar. Perputaran Modal Kerja (bersih) adalah Penjualan bersih dibagi dengan aktiva lancar dikurangi kewajiban lancar. (Syafaruddin, 1995). Penentuan waktu yang digunakan dalam mengadakan penarikan modal kerja yang dibutuhkan juga harus diperhitungkan masalah sumber yang baik dan biaya yang serendah-rendahnya, disamping waktu yang tepat dalam melakukan penarikannya.

Penutup

Terjadinya kekurangan efektifitasnya dalam penentuan modal kerja dalam piutang dapat disebabkan karena adanya kebijakan piutang yang kurang baik, tidak ada seleksinya yang ketat dalam penerimaan langganan, administrasi dalam piutang kurang tertib dan efektif.

Perusahaan dapat mengambil tindakan atau langkah-langkah dalam mengatasi masalah tersebut diantaranya dengan memperbaiki kebijakan pemberian kredit, mengadakan seleksi terhadap penerimaan langganannya, mengadakan penagihan terhadap piutang secara intensif, serta melaksanakan administrasi dalam piutang secara tertib dan benar, sehingga perusahaan dapat mengatasi dan mengurangi adanya penanaman modal kerja pada piutang yang tidak selektif serta dapat menunjang tercapainya tujuan perusahaan.

Daftar Pustaka

Alex S. Nitisemito (1976). **Pembelajaan Perusahaan**. Jakarta : Penerbit Ghalia Indonesia.

At. Haryono Jusup (1992). **Dasar - Dasar Akuntansi**. Yogyakarta : Penerbit Liberty.

Bambang Riyanto (1998). **Dasar-Dasar Pembelajaan Perusahaan**. Yogyakarta: Penerbit YBPGM.

Farid Djahidin (1982). **Analisa Laporan Keuangan**. Jakarta : Penerbit Ghalia Indonesia.

Gunawan Adisaputro (1995). **Anggaran Perusahaan 2**. Yogyakarta : Penerbit BPF.

Jay M. Smith & K. Skousen (1990). **Intermediate Accounting**. Jakarta : Penerbit Airlangga.

Munandar M (1983). **Pokok - Pokok Intermediate Accounting**. Yogyakarta: Penerbit Liberty.

Supriyono R.A & Suparwoto L (1986). **Pengantar Akuntansi**. Yogyakarta : Penerbit BPF.

Soehardi Sigit (1987). **Asas - Asas Akuntansi**. Yogyakarta : Penerbit Liberty.

Suad Husman (1996). **Manajemen Keuangan**. Yogyakarta : Penerbit BPF.

Syafaruddin Alwi (1995). **Alat-Alat Analisis Dlama Pembelajaan**. Yogyakarta: Penerbit Andi Offset.

Munawir. S (1995). **Analisa Laporan Keuangan**. Yogyakarta : Penerbit: Liberty