

- A. Pengertian
- B. Faktor Yg Mempengaruhi
- C. Format



BAB: ANGGARAN PIUTANG

- Anggaran piutang adalah anggaran yg merencanakan tentang jml piutang pd periode yad.
- Piutang muncul sebagai akibat kebijakan penjualan secara kredit
- Penjualan scr kredit sangat berperan dlm meningkatkan penjualan scr total.
- Penjualan scr kredit akan menimbulkan biaya-biaya spt: by bunga, by admin piutang dan penghapusan piutang.

A. Pengertian:

B. FAKTOR YG MEMPENGARUHI :

1. Anggaran Penjualan
2. Tingkat Persaingan
3. Syarat Pembayaran
4. Kebijakan Penagihan Piutang

1. Anggaran Penjualan:

- Besarnya nilai penjualan yg direncanakan akan menentukan seberapa besar penjualan yg akan dilakukan secara kredit. Walaupun rencana penjualan kredit, besarnya didasarkan pada waktu yang lalu, sangat dimungkinkan bila rencana penjualan secara kredit juga akan semakin besar.

2. Tingkat Persaingan:

- Banyaknya pesaing di pasar akan mempengaruhi kebijakan penjualan yg akan ditetapkan, untuk mempertahankan tingkat penjualan, biasanya sebagian penjualan dilakukan secara kredit agar konsumen tertarik dan akhirnya melakukan pembelian. Semakin ketat tingkat persaingannya, sebaiknya penjualan secara kredit semakin besar, sebaliknya makin tdk ketat penjualan kredit bisa dikurangi.

3. SYARAT PEMBAYARAN & FORMAT ANGGARAN PIUTANG:

- Tidak ada bentuk standar untuk format anggaran piutang, tetapi di dalamnya harus memuat jumlah piutang pada suatu periode dan jumlah piutang yang tertagih pada setiap periode.

- Contoh:

- Anggaran penjualan th depan:

Triwulan I = Rp. 12.000.000,-

Triwulan II = Rp. 15.000.000,-

Triwulan III = Rp. 13.000.000,-

Triwulan IV = Rp. 20.000.000,-

- Pada th depan penjualan kredit diperkirakan akan mencakup 80%
- Dari penjualan kredit tsb 60% akan dibayarkan pada triwulan berikutnya setelah transaksi, sedangkan sisanya 40% dibayarkan triwulan berikutnya dari pembayaran pertama.
- Selama beberapa periode, setiap debitur rata-rata tdk melunasi hutangnya sebesar 5%

Tabel: Penjualan Tunai & Kredit:

Tw	Penjualan	Tunai 20%	Kredit 80%	Bed Debt 5%	Piutang Netto
I	12.000.000	2.400.000	9.600.000	480.000	9.120.000
II	15.000.000	3.000.000	12.000.000	600.000	11.400.000
III	13.000.000	2.600.000	10.400.000	520.000	9.880.000
IV	20.000.000	4.000.000	16.000.000	800.000	15.200.000
ttl	60.000.000	12.000.000	48.000.000	2.400.000 0	45.600.000

Pembayaran per Triwulan:

- Penjualan TW I

Tw II : $60\% \times 9.120.000 = 5.472.000$

Tw III : $40\% \times 9.120.000 = 3.648.000$

- Penjualan TW II

Tw III : $60\% \times 11.400.000 = 6.840.000$

Tw IV : $40\% \times 11.400.000 = 4.560.000$

- Penjualan TW III

Tw IV : $60\% \times 9.880.000 = 5.928.000$

Tw I'13 : $40\% \times 9.880.000 = 3.952.000$

- Penjualan TW IV

Tw I'13 : $60\% \times 15.200.000 = 9.120.000$

Tw II'13 : $40\% \times 15.200.000 = 6.080.000$

Tabel:
 Anggaran Piutang Tahun depan

TW	Piutang	Penerimaan Piutang			
		Tw I	Tw II	Tw III	Tw IV
I	9.120.000	--	5.472.000	3.648.000	--
II	11.400.000	--	--	6.840.000	4.560.000
III	9.880.000	--	--	--	5.928.000
IV	15.200.000	--	--	--	--
Total	45.600.000	--	5.472.000	10.488.000	10.488.000

- Perusahaan "Aman-aman Saja" akan menyusun anggaran piutang tahun depan, data yang ada sbb:
- Produk A: @ Rp. 2.000,-
 - Tw I = 2000 unit (=Rp. 4.000.000,-)
 - Tw II = 3000 unit (=Rp.6.000.000,-)
 - Tw III = 2500 unit (=Rp. 5.000.000,-)
 - Tw IV = 2500 unit (=Rp. 5.000.000,-)
 - TOTAL = 10.000 unit= Rp. 20.000.000,-

Soal Latihan Anggaran Piutang:

- Produk B: @ Rp. 4.000,-

Tw I = 3000 unit (=Rp. 12.000.000,-)

Tw II = 5000 unit (=Rp. 20.000.000,-)

Tw III = 3500 unit (=Rp. 14.000.000,-)

Tw IV = 3500 unit (=Rp. 14.000.000,-)

TOTAL = 15.000 unit = Rp.
60.000.000,-

Kebijakan penjualan:

- Penjualan tunai 25%
- Rata-rata piutang tak tertagih 5%
- Pembayaran piutang sbb:
sebesar 50% dibayar pada 1 triwulan
setelah transaksi, sisanya pada triwulan
berikutnya.
- Saldo awal piutang sebesar Rp.
6.000.000,-

Diminta, susunlah anggaran piutang th
Depan!

