

# MANAJEMEN PIUTANG RUMAH SAKIT

## Islahuzzaman

### ABSTRAK

Hampir setiap Rumah Sakit saat ini tidak terlepas dari pendapatan yang diterima secara angsuran. Pendapatan tersebut mengakibatkan munculnya piutang. Piutang akan menimbulkan biaya dan investasi bagi Rumah Sakit. Oleh karena itu Rumah sakit perlu mengelola (manajemen) Piutangnya dengan lebih baik melalui perencanaan dan mengendalikan, serta menetapkan kebijakan kreditnya. Manajemen piutang yang baik akan mampu meminimalkan tingkat risiko tidak tertagihnya piutang dan mampu meningkatkan pendapatan Rumah sakit.

**Key word: Manajemen, Piutang.**

### I. PENDAHULUAN

Mengapa banyak perusahaan yang menjual barang hasil produksi dan/atau barang dagangan, JASA mereka secara kredit/angsuran? Alasannya, karena pendapatan kredit tersebut merupakan suatu upaya untuk meningkatkan (atau untuk mencegah penurunan) pendapatan; Pendapatan makin meningkat, diharapkan keuntungan/surplus juga akan meningkat. Di Amerika Serikat hampir 90 persen bisnis berlangsung secara kredit, oleh karenanya piutang mewakili mayoritas modal kerja modal kerja termasuk Rumah Sakit. Tapi piutang juga menimbulkan berbagai biaya bagi Rumah Sakit. Oleh karena itu perlu melakukan analisis ekonomi tentang piutang.

Analisis ekonomi adalah analisis yang bertujuan untuk menilai apakah manfaat memiliki piutang lebih besar ataukah lebih kecil dari biayanya. Apabila diperkirakan bahwa manfaatnya lebih besar, maka secara ekonomi pemilikan piutang (atau penjualan kredit) tersebut dibenarkan. Analisis tersebut merupakan salah satu bagian dari pengelolaan piutang.

Pendapatan secara angsuran tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang pelanggan, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (*cash inflows*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Dengan demikian piutang (*receivables*) merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja, yaitu: Kas → Inventory → Piutang → Kas

Dalam keadaan yang normal di mana penjualan (pada perusahaan dagang/industri) pada umumnya dilakukan dengan kredit, piutang mempunyai tingkat likuiditas yang lebih tinggi daripada *inventory*, karena perputaran dari piutang ke kas membutuhkan satu langkah saja.

Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi Rumah Sakit yang memperoleh pendapatan jasanya dengan angsuran. Manajemen piutang menyangkut:

- Masalah Perencanaan dan pengendalian jumlah piutang,
- Pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, dan
- Evaluasi terhadap kebijakan angsuran yang dijalankan oleh Rumah Sakit.

### **Tujuan memberikan angsuran kepada pelanggan adalah:**

- Keunggulan bersaing.
- Memaksimalkan pelayanan kepada para pelanggan.
- Meningkatkan volume pendapatan atas jasa.
- Meningkatkan pendapatan.

Pemberian angsuran kepada pelanggan mengakibatkan:

- Munculnya piutang
- Perusahaan menyisihkan sejumlah dana yang akan diinvestasikan dalam piutang tersebut.
- Munculnya kemungkinan piutang tak tertagih.
- Dalam memberikan kredit, Rumah Sakit harus merencanakannya dengan baik, agar masalah piutang macet dapat dikendalikan.

### **DEFINISI PIUTANG**

Piutang usaha adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan barang/jasa secara kredit/secara angsuran. Piutang usaha merupakan uang yang terhutang oleh pelanggan atas barang yang telah kita jual atau jasa yang kita berikan kepadanya.

Bagi Piutang adalah akun aktiva yang menunjukkan jumlah yang terutang pada Rumah Sakit sebagai akibat penjualan jasa. Nilai tagihan tersebut tercantum dalam Neraca sebagai akun Piutang atau piutang jasa (*Account receivable, Service receivable* atau *Customer receivable*).

Bukti penjualan dinyatakan dalam order pembelian, faktur penjualan, dokumen pasien, atau ada kalanya dengan Nota Debet.

### **ANGGARAN PENGUMPULAN PIUTANG DAN CASH FLOW (*Receivable Collection Budget and Cash Flow*)**

Anggaran pengumpulan piutang dan *cash flow* Merupakan kegiatan perencanaan penerimaan piutang menjadi uang tunai. Piutang merupakan aktiva lancar yang kurang likuid. Tidak dapat dimanfaatkan sewaktu-waktu. Rumah Sakit pada umumnya memilih menginginkan aliran uang tunai (*Cash flow*) daripada jumlah piutang yang besar. Karena Kas dapat dimanfaatkan dengan segera untuk berbagai keperluan. Oleh sebab itu perlu dibuat rencana kapan piutang tersebut bisa diterima kas.

Rencana tersebut dapat disusun berdasarkan anggaran pendapatan angsuran dengan memperhatikan kebiasaan pelanggan dalam melunasi hutangnya.

### **Anggaran Pengumpulan Piutang**

Anggaran pengumpulan piutang dapat disusun berdasarkan anggaran pendapatan secara angsuran dengan memperhatikan kebiasaan pelanggan dalam melunasi piutang.

Contoh:

Rumah Sakit merencana pengumpulan piutang untuk 6 bulan pertama tahun 2005.  
 Anggaran pendapatan kredit selama 6 bulan pertama tahun 2005:

Bulan	RP	Bulan	RP
Januari	100.000.000,00	April	120.000.000,00
Febuari	110.000.000,00	Mei	105.000.000,00
Maret	115.000.000,00	Juni	125.000.000,00

Syarat pembayaran 5/10 – n/60.

Pendapatan dianggap awal bulan

Pendapatan 2004	
Bulan	RP
November	90.000.000,00
Desember	95.000.000,00

Menurut pengalaman, kebiasaan pelanggan dalam membayar piutang tersebut, sebagai berikut:

- 30% dibayar dengan memanfaatkan masa diskon (5/10)
- 10% dibayar pada bulan penjualan jasa tanpa memanfaatkan masa diskon.(n/60)
- 50% dibayar satu bulan setelah bulan penjualan
- 10% dibayar dua bulan setelah bulan penjualan

Pendapatan Januari 2005 Rp 100.000.000,00

Diterima Januari:	
30% x Rp 100.000.000,00	Rp 30.000.000,00
Diskon 5% x Rp 30.000.000,00	Rp 1.500.000,00
	Rp 28.500.000,00
10% x Rp 100.000.000,00	Rp 10.000.000,00
Diterima Januari:	Rp 38.500.000,00
Diterima Februari:	
50% x Rp 100.000.000,00	Rp 50.000.000,00
Diterima Maret:	
10% x Rp 100.000.000,00	Rp 10.000.000,00

ANGGARAN PENGUMPULAN KAS JAN-JUNI 2005 (Dalam ribuan Rp)							
Bulan	PIUTANG	DITERIMA BULAN					
		JAN	PEB	MAR	APR	MEI	JUN
NOV	90.000.000,00	9.000,00					
DES	95.000.000,00	47.500,00	9.500,00				
JAN	100.000.000,00	38.500,00	50.000,00	10.000,00			
FEB	110.000.000,00		42.350,00	55.000,00	11.000,00		
MAR	115.000.000,00			44.275,00	57.500,00	11.500,00	
APR	120.000.000,00				46.200,00	60.000,00	12.000,00
MEI	105.000.000,00					40.425,00	52.500,00
JUN	125.000.000,00						48.125,00
Jumlah		9.000,00	101.850,00	109.275,00	114.700,00	111.925,00	112.625,00

### Bagaimana hubungan pendapatan angsuran dengan *cash flow*?

Bagian Keuangan/Anggaran lebih berkepentingan terhadap *cash flows* daripada transaksi pendapatan secara angsurannya sendiri.

Dalam pendapatan angsuran saat pasien berobat atau saat penyerahan jasa berobat tidak bersamaan waktunya dengan saat *cash inflows*. *Cash inflows* yang terjadi karena pendapatan angsuran ini dapat direncanakan dengan menyusun *budget* pengumpulan piutang (*receivables collection budget*).

*Budget* atau skedul pengumpulan piutang disusun berdasarkan *budget* pendapatan dengan memperhatikan antara lain faktor-faktor, *terms of sales*, kebiasaan para langganan membayar hutangnya.

Contoh:

Suatu Rumah Sakit mempunyai rencana pendapatan atas dasar estimasi akhir bulan (dalam ribuan Rp) sebagai berikut:

Bulan pendapatan jasa	Jumlah pendapatan jasa
Juli	Rp. 28.000,00
Agustus	Rp. 35.000,00
September	Rp. 42.000,00

- Syarat pembayaran ditetapkan: 3/20/net 30.  
Berdasarkan pengalaman, cara pembayaran para pelanggan sebagai berikut:
- 60% dari pendapatan jasa setiap bulannya terkumpul dalam 20 hari sesudah bulan penjualan jasa
- 30% terkumpul dalam waktu sesudah 20 hari dalam bulan yang sama, yaitu dalam bulan ke satu sesudah bulan penjualan.
- 10% terkumpul dalam bulan ke dua sesudah bulan penjualan.

Berdasarkan data tersebut di atas, dapat dihitung sebagai berikut:

**\*Penerimaan piutang dalam bulan Agustus:**

- 60% x Rp. 28.000,00 ..... = Rp. 6.800,00
  - Potongan tunai (*cash discount*) = 3% x Rp.16.800,00 = 504,00
- Rp. 16.296,00
- 30% terkumpul dalam waktu sisanya atau dalam waktu
  - 10 hari terakhir = 30% x Rp. 28.000,00 ..... = 8.400,00
- = Rp. 24.696,00

**\*\*Piutang yang terkumpul dalam bulan ke dua September**  
 sesudah bulan penjualan jasa, sebesar: 10% x Rp. 28.000,00 = Rp. 2.800,00

Kemudian kita dapat menyusun skedul atau *budget* pengumpulan piutang (*receivables collection budget*).

Skedul pengumpulan piutang untuk bulan Agustus sampai dengan Oktober 2005

Bulan Penjualan Jasa	Taksiran Pendapatan (Rp)	Agustus (Rp)	September (Rp)	Oktober (Rp)
Juli	28.000,00	24.696,00*	2.800,00**	-
Agustus	35.000,00	-	30.870,00	3.500,00
September	42.000,00	-	-	37.044,00
Jumlah piutang yang terkumpul setiap bulan		24.696,00	33.670,00	40.544,00

Dari tabel tersebut di atas tampak bahwa dalam bulan Agustus akan terkumpul piutang sebesar Rp. 24.696,00; September Rp. 33.670,00; dan oktober Rp. 40.544,00; Ini merupakan "*cash inflows*" untuk bulan Agustus, September dan Oktober.

**Penjualan Kredit dengan Diskon dan dengan Perkiraan Piutang Tak Tertagih**

Suatu Rumah Sakit merencanakan akan membuat anggaran pengumpulan piutang untuk 6 bulan kedua tahun 2005.

Anggaran pendapatan selama 6 bulan kedua tahun 2005 adalah sebagai berikut:

Juli	Rp. 300.000.000,00	Oktober	Rp. 340.000.000,00
Agustus	320.000.000,00	November	330.000.000,00
September	310.000.000,00	Desember	350.000.000,00

Syarat pembayaran 5/20-n/60 (dua bulan). Pendapatan jasa berobat dianggap awal bulan, pendapatan jasa berobat bulan Juni tahun 2005 sebesar Rp. 310.000.000,00

Menurut pengalaman ada piutang yang tidak dapat ditagih sebesar 2% dari pendapatan jasa berobat, dan pembayaran piutang tersebut adalah sebagai berikut:

- a. 40% dibayar dengan memanfaatkan masa diskon
- b. 58% dibayar satu bulan setelah bulan penjualan

**Bagaimana membuat Anggaran Pengumpulan Piutang?**

Untuk membuat Anggaran Pengumpulan Piutang, perlu dihitung berapa yang diterima kas pada masing-masing bulan:

<b>Penjualan Juli diterima:</b>			
Juli	=	40% x Rp. 300.000.000,00 (1-0,05)	= Rp. 114.000.000,00
Agustus	=	58% x Rp. 300.000.000,00	= Rp. 174.000.000,00
<b>Penjualan Agustus diterima:</b>			
Agustus	=	40% x Rp. 320.000.000,00 (1-0,05)	= Rp. 121.600.000,00
September	=	58% x Rp. 320.000.000,00	= Rp. 185.600.000,00
<b>Penjualan September diterima:</b>			
September	=	40% x Rp. 310.000.000,00 (1-0,05)	= Rp. 117.800.000,00
Oktober	=	58% x Rp. 310.000.000,00	= Rp. 179.800.000,00
<b>Penjualan Oktober diterima:</b>			
Oktober	=	40% x Rp. 340.000.000,00 (1-0,05)	= Rp. 129.200.000,00
November	=	58% x Rp. 340.000.000,00	= Rp. 197.200.000,00
<b>Penjualan November diterima:</b>			
November	=	40% x Rp. 330.000.000,00 (1-0,05)	= Rp. 125.400.000,00
Desember	=	58% x Rp. 330.000.000,00	= Rp. 191.400.000,00
<b>Penjualan Desember diterima:</b>			
Desember	=	40% x Rp. 350.000.000,00 (1-0,05)	= Rp. 133.000.000,00
<b>Penjualan Juni 2005 diterima:</b>			
Juli	=	58% x Rp. 310.000.000,00	= Rp. 179.800.000,00

**ANGGARAN PENGUMPULAN KAS JAN S/D JUN 2005**  
(Ribuan Rupiah)

Bulan	Piutang	Diterima bulan:					
		Juli	Agt	Sept	Okt	Nov	Des
Juni	310.000	179.800	-	-	-	-	-
Juli	300.000	114.000	174.000	-	-	-	-
Agustus	320.000	-	121.600	185.600	-	-	-
September	310.000	-	-	117.800	179.800	-	-
Oktober	340.000	-	-	-	129.200	197.200	-
November	330.000	-	-	-	-	125.400	191.400
Desember	350.000	-	-	-	-	-	133.000
Jumlah	2.260.000	293.800	295.600	303.400	309.000	322.600	324.400

**PENGENDALIAN PIUTANG**

Masalah lain adalah pengendalian piutang. Rumah Sakit perlu menetapkan kebijakan kreditnya. Kebijakan ini berfungsi sebagai standar untuk mengendalikan piutang atas pendapatan secara angsurannya dan untuk menjamin agar hasil sesuai dengan rencana.

**ANALISIS KEBIJAKAN PIUTANG**

Kebijakan pemberian angsuran kepada pasien harusnya bisa menambah pendapatan Rumah Sakit. Di satu sisi pendapatan diharapkan naik, tetapi pendapatan secara angsuran akan menimbulkan investasi pada piutang, dan dana yang digunakan untuk investasi pada piutang mempunyai biaya dana atau *cost of capital*.

Kebijakan pendapatan secara angsuran perlu dianalisis apakah memang ada tambahan manfaat (keuntungan) bagi Rumah Sakit. Dalam analisis kebijakan

piutang tersebut perlu dibandingkan antara manfaat yang diperoleh dengan pengorbanan yang akan ditanggung Rumah Sakit.

Membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh Rumah Sakit merupakan hal yang penting. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan, berarti cara pengumpulan piutang kurang efisien. Ini berarti pula banyak para pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh Rumah Sakit.

Tinggi rendahnya Perputaran Piutang mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya Modal/Dana yang diinvestasikan dalam piutang. Makin tinggi *turnover*-nya, berarti makin cepat perputarannya, yang berarti makin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang, sehingga untuk mempertahankan pendapatan secara angsuran, dengan naiknya Perputaran Piutang, dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang.

### PENGUKURAN EFISIENSI PIUTANG

Piutang merupakan salah satu unsur modal kerja yang selalu berputar. Piutang yang diberikan kepada pelanggan harus dapat memberikan manfaat bagi Rumah Sakit. Lalu bagaimana caranya?

Caranya dengan melihat tingkat efisiensi piutang:

- Tingkat perputaran piutang (*Receivable turnover*).
- Rata-rata terkumpulnya piutang (*Average Collection Period*).
- Tingkat perputaran piutang. Semakin cepat tingkat perputaran piutang, piutang semakin efisien, atau
- Semakin cepat rata-rata terkumpulnya piutang, piutang, semakin efisien
- Semakin cepat piutang dibayar, semakin efisien

#### Perputaran piutang:

- Piutang sebagai elemen modal kerja selalu dalam keadaan berputar.
- Periode perputaran atau periode terikatnya modal dalam piutang, bergantung kepada syarat pembayarannya.

Menghitung tingkat perputaran piutang dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

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

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360 \times \text{Rata-rata Piutang}}{\text{Net Credit Sales}}$$

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

## INVESTASI DALAM PIUTANG

Rumah Sakit tentu hanya bersedia mengikat sebagian dari dananya di dalam piutang bilamana investasi tersebut memberikan manfaat baginya.

### Tujuan Investasi dalam Piutang

Tujuan investasi dalam piutang adalah untuk meningkatkan pendapatan, kemampuan bersaing, dan investasi.

Rumah Sakit yang menjual jasanya dengan angsuran akan mampu menjual volume jasanya lebih banyak dibandingkan dengan Rumah Sakit yang menuntut pembayaran dengan tunai. Biaya yang harus dipikul Rumah Sakit, karena sebagian dari dananya terikat dalam piutang akan diimbangi oleh jumlah penjualan jasa yang lebih tinggi.

Bilamana Rumah Sakit sejenis lainnya menjual jasa dengan kredit, Rumah Sakit pun harus menempuh kebijakan yang serupa untuk dapat bersaing dengan mereka. Kalau tidak, para langganan akan beralih ke Rumah Sakit yang menentukan syarat-syarat pembayaran yang lebih ringan.

Investasi dalam piutang diharapkan akan meningkatkan pendapatan. Pendapatan yang lebih tinggi dapat diharapkan akan memberikan surplus yang lebih besar bagi Rumah Sakit. Ini akan terjadi bilamana kontribusi marginal atau pendapatan kotor dari jasa yang dijual masih lebih besar daripada biaya-biaya sebagai akibat kebijakan kredit yang ditempuh Rumah Sakit. Namun investasi dalam piutang dapat merupakan bagian terbesar daripada investasi dalam modal kerja.

### Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan ke dalam piutang:

- ☛ Besarnya Volume Pendapatan secara Angsuran.
- ☛ Syarat Pembayaran.
- ☛ Plafon Kredit
- ☛ Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang
- ☛ Kebiasaan Pelanggan Membayar

### Besarnya Volume Pendapatan secara Angsuran.

- Makin besar proporsi pendapatan secara angsuran dari keseluruhan penjualan jasa makin besar jumlah investasi dalam piutang.
- Makin besar volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang.
- Makin besar pendapatan Rumah Sakit secara kredit setiap tahunnya berarti Rumah Sakit itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang.
- Makin besar jumlah piutang berarti makin besar risiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar "*profitability*"nya.

Contoh:

- Harga pokok barang Rp 25.000,00. Volume Pendapatan secara angsuran 10 unit sekali perputaran. Investasi pada piutang Rp 25.000.000, 00 x10 unit = Rp 250.000.000,00

### Syarat Pembayaran.

Syarat pembayaran dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila Rumah Sakit menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti Rumah Sakit lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas.

Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayarannya yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat. Semakin panjang waktu kredit yang diberikan semakin besar investasi pada piutang.

Contoh:

Dalam penjualan jasa secara angsuran selalu dicantumkan kapan piutang tersebut jatuh tempo dan diskonnya (jika ada).

Syarat pembayaran 5/10 – n/60. Artinya: Bila piutang dibayar paling lambat 10 hari (masa diskon) dari hari penjualan akan diberikan diskon sebesar 5%, dan batas akhir pembayaran selama 60 hari (masa jatuh tempo).

### **Plafon Kredit/Ketentuan tentang Pembatasan Kredit**

Batas maksimal kredit yang dapat diambil disebut Plafon Kredit. RS dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para pelanggannya. Semakin besar plafon kredit yang diberikan kepada pelanggan, semakin besar investasi dalam piutang. Makin selektif kredit yang dapat diberikan kepada para pelanggan, makin memperkecil jumlah investasi dalam piutang.

Plafon Kredit masing-masing pelanggan tidak harus sama, tapi bergantung besarnya usaha yang dimiliki pelanggan dan tingkat kepercayaan Rumah Sakit kepada pelanggan.

Contoh: Rumah Sakit mempunyai 50 pelanggan @ Rp 20.000.000,00, maka dana yang harus disiapkan untuk investasi dalam piutang sebesar Rp 1.000.0000.0000,00

### **Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang**

Kebijakan pengumpulan piutang ada yang sangat ketat, atau yang longgar, dan ada secara aktif atau pasif.

**Pengumpulan yang sangat ketat dan yang longgar.** Jika ada pelanggan yang belum melunasi piutang pada saat jatuh tempo, tidak akan diberi kredit sampai dilunasinya piutang tersebut. Tapi ada juga yang longgar sehingga walupun belum membayar saat jatuh tempo masih diberi kredit lagi.

Dengan demikian semakin ketat kebijakan pengumpulan piutang semakin kecil investasi pada piutang, dan bila longgar piutangnya juga akan semakin besar.

**Pengumpulan secara aktif atau pasif.** Rumah Sakit yang menjalankan kebijakan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan Rumah Sakit lain yang menjalankan kebijakannya secara pasif.

Menjalankan kebijakan secara aktif, kemungkinan akan mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada Rumah Sakit yang menjalankan kebijakannya secara pasif. Tetapi biasanya Rumah Sakit hanya akan mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang apabila biaya usaha tambahan tersebut tidak melampaui besarnya tambahan *revenue* yang diperoleh karena adanya usaha tersebut.

Jadi Rumah Sakit tidak akan mengeluarkan uang sebesar Rp. 1.000.000,00 untuk dapat mengumpulkan piutang sebesar Rp. 500.000,00.

### **Kebiasaan Pelanggan Membayar**

Kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount*, dan tidak menggunakan kesempatan tersebut. Jika kebiasaan pelanggan dalam membayar memanfaatkan masa diskon, maka investasi pada

piutang semakin kecil, tetapi jika kebiasaan pelanggan membayar saat jatuh tempo investasi pada piutang semakin besar.

Perbedaan cara pembayaran ini bergantung kepada cara penilaian mereka terhadap mana yang lebih menguntungkan antara kedua alternatif tersebut.

Contoh:

Apabila Rumah Sakit telah menetapkan syarat pembayaran 2/10/net 30, para pelanggan dihadapkan pada dua alternatif, yaitu: apakah mereka akan membayar pada hari ke 10 atau pada hari ke 30 sesudah jasa diterima.

- Alternatif pertama yaitu apabila mereka akan membayar pada hari ke 30, ini berarti bahwa pelanggan sepenuhnya menerima jasa dari angsurannya.
- Alternatif kedua yaitu kalau mereka membayar pada hari ke 10 akan mendapatkan *cash discount* sebesar 2%.

Pada umumnya para pelanggan lebih menyukai pembayaran pada hari ke 10, karena mendapatkan *cash discount*, dengan meminjam uang dari bank yang pada umumnya dengan tingkat bunga yang lebih rendah daripada bunga angsuran.

Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam *cash discount period* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang.

Apabila sebagian besar para pelanggan membayar dalam waktu selama *discount period*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, ini berarti investasi dalam piutang semakin kecil.

Besarnya investasi dalam piutang juga bergantung pada faktor: (a) volume pendapatan secara angsuran; dan (b) jangka waktu rata-rata antara penjualan dan penagihan.

Jangka waktu rata-rata penagihan (*average collection period*) sedikit banyak bergantung pada keadaan perekonomian. Dalam keadaan resesi atau dalam keadaan ketatnya uang para langganan mungkin akan memperlambat pembayaran.

Jangka waktu rata-rata penagihan juga bergantung pada beberapa *kebijakan kredit*.

Kebijakan kredit yang terpenting adalah:

- o *Credit standards*
- o *Credit period*
- o *Discount*
- o *Collection policy*

### **Credit Standards**

Piutang usaha tidak ada jaminan UU-nya. Jika terjadi piutang tidak dibayar (macet), maka sulit di diselesaikan di pengadilan. Tidak dibayarnya piutang merupakan risiko bagi Rumah Sakit. Oleh karena itu perlu diantisipasi secara dini. Caranya yaitu sebelum memberikan kredit perlu diadakan evaluasi terhadap para calon pelanggan. Prinsip yang lazim digunakan adalah: prinsip 5C (*the five C's principles*):

Dalam meneliti kelayakan kredit suatu Rumah Sakit akan memperhatikan Prinsip 5C (*the five principles C's of Credits*):

- o *Character*
- o *Capacity*
- o *Capital*
- o *Collateral*
- o *Condition*

**Character**, menunjukkan kemungkinan pelanggan untuk secara jujur, mau atau akan berusaha memenuhi kewajiban-kewajibannya.

Aspek moral merupakan faktor penting dalam evaluasi kredit.

**Capacity** berkaitan dengan penilaian akan kemampuan langganan. Hal ini tercermin dalam riwayat/*record*nya di masa lampau ditunjang oleh pengamatan secara fisik atas pabrik-pabrik, toko dan cara-cara usahanya.

**Capital** diukur oleh posisi keuangan perusahaan sebagaimana diperlihatkan oleh analisis rasio yang terutama ditekankan pada aktiva fisik perusahaan.

**Collateral** diwakili oleh aktiva yang ditawarkan oleh pelanggan sebagai jaminan kredit yang diberikan kepadanya.

**Conditions** berkaitan dengan pengaruh *trend* perekonomian pada umumnya terhadap perusahaan. *Conditions* juga berkenaan dengan perkembangan-perkembangan lainnya dalam bidang ekonomi yang mungkin mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya.

### **Credit Period.**

Memperpanjang jangka waktu angsuran mungkin akan menaikkan pendapatan tetapi juga akan menaikkan dana yang terikat pada piutang.

Umpamanya, bila Rumah Sakit mengubah syarat pembayarannya dari *net 30* menjadi *net 75*, pendapatan mungkin meningkat dari Rp. 10 juta menjadi Rp. 25 juta, tetapi dana yang terikat dalam piutang mungkin naik dari Rp. 300 ribu menjadi Rp. 750 ribu (bila diasumsikan bahwa baik pendapatan maupun tingkat piutang akan naik sebanding dengan naiknya jangka waktu kredit).

Dalam hal demikian hendaknya dipertimbangkan apakah tambahan surplus karena meningkatnya pendapatan lebih besar dari biaya modal yang harus dikeluarkan untuk membelanjai kenaikan investasi dalam piutang.

### **Cash Discounts.**

Potongan yang lebih besar akan menarik pelanggan dan meningkatkan pendapatan Rumah Sakit. Tetapi, tambahan keuntungan/surplus yang diperoleh karena naiknya pendapatan harus dibandingkan dengan biaya yang harus dikeluarkan berupa kenaikan dalam potongan yang diberikan.

### **Collection Policy.**

Kebijakan penagihan tercermin di dalam prosedur yang ditempuh Rumah Sakit di dalam usaha memperoleh pembayaran-pembayaran dari piutang yang lampau waktu, misalnya suatu surat penagihan dapat dikirimkan bilamana piutang sudah lewat waktu satu minggu.

Surat yang lebih keras bunyinya disusul dengan pembicaraan telepon dapat dipergunakan bila setelah sebulan lebih si pelanggan belum juga membayar.

Proses penagihan kadang-kadang makan waktu, mahal dan merugikan. Oleh sebab itu sedikit banyak diperlukan disiplin dan ketegasan—tanpa meninggalkan batas-batas kesopanan— dalam mencegah berlarut-larutnya jangka waktu pembayaran. Dengan jalan demikian kerugian yang tidak perlu dapat dihindarkan.

### **Aging of Accounts Receivable.**

Suatu metode lain untuk mengendalikan dan menganalisis kebijakan kredit adalah penggunaan *analisis perkiraan piutang*. Jadwal umur piutang adalah suatu daftar yang menunjukkan klasifikasi piutang menurut jangka waktu piutang-piutang tersebut tercatat dalam buku Rumah Sakit.

Contoh jadwal usia piutang sebagai berikut:

DAFTAR UMUR PIUTANG (dalam Ribuan Rp)								
No.	Nama Pelanggan	Jumlah	Belum Jatuh Tempo	(31-60) hari	(61-90) hari	(91-120) hari	>120 hari	K et .
1	PT. A	30.000		17.000	13.000			
2	PT. B	20.000	10.000	4.000	2.000	2.000	2.000	
3	PT. C	17.000				10.000	7.000	
4	PT. D	40.000		20.000	10.000	10.000		
5	CV. A	15.000	15.000					
6	CV. B	10.000	6.000				4.000	
7	dst							
	Jumlah	132.000	31.000	41.000	25.000	22.000	13.000	

Upaya preventif untuk penyaringan para pelanggan dan memperkecil risiko tertunda atau tidak terkumpulnya piutang dapat dilakukan dengan cara:

- *Penentuan Besarnya Risiko yang Akan Ditanggung oleh Perusahaan*
- *Penyelidikan tentang Kemampuan Perusahaan untuk Memenuhi Kewajibannya.*
- *Mengadakan Klasifikasi dari Para Pelanggan Berdasarkan Risiko Pembayaran.*
- *Mengadakan Seleksi Para Pelanggan*

## PENUTUP

Manajemen Piutang pada dasarnya mencakup perencanaan, pengendalian, anggaran, dan kebijakan yang berkaitan dengan piutang, dan investasi dalam piutang.

Analisis ekonomi tentang piutang pada dasarnya mencoba membandingkan manfaat dan pengorbanan yang timbul karena memiliki piutang. Karena itulah diperlukan identifikasi manfaat dan pengorbanan tersebut.

Jumlah piutang yang dimiliki Rumah Sakit, disamping ditentukan oleh pendapatan hasil penjualan jasa pelayanan Rumah Sakit, persyaratan penjualan jasa, dan standar kredit, juga dipengaruhi oleh manajemen (pengumpulan) piutangnya.

Pencatatan piutang yang tidak baik, karyawan yang kurang, merupakan faktor yang dapat menyebabkan mengapa rata-rata piutang meningkat, membuat perputaran piutang lebih rendah dari standar persyaratan penjualan jasa Rumah Sakit.

Analisis untuk mengenali (calon) pembeli yang baik dan yang buruk dapat dilakukan dengan berbagai cara. Salah satu cara yang mungkin dipergunakan adalah dengan menggunakan analisis diskriminan. Dalam setiap analisis untuk pengambilan keputusan muncul *trade-off* antara menolak atau mengabulkan permohonan.

## DAFTAR PUSTAKA

Jones Charles P, 1992. **Introduction to Financial Management**. Richard D. Irwin, Inc.

Hamanto, 1987. **Analisa Laporan Keuangan**, BPFE- Yogyakarta., Edisi Ketiga.

White Gerald I, Ashwinpaul C. Sondhi, Dov Fried, 2003. **The Analysis and Use of Financial Statements**, Third Edition, John Wiley & Sons. Inc. USA.

