

ANALISIS PIUTANG PADA PT. NUANSA DHARMA CIPTA DI SAMARINDA

Widya Astuti

Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda

Email : widyawiwidastuti@gmail.com

Keywords :

*Receivable Turnover Rate,
Receivable Collection Period,
Delinquency Ratio, Billing
Ratio.*

ABSTRACT

This study aims to analyze the turnover rate of receivables at PT. Nuansa Dharma Cipta in the period 2013 - 2017. As a business unit that in its activity always aim to earn profit then it is proper PT. Nuansa Dharma Cipta perform strategies to improve the company's ability to generate profits by making sales on credit. From the data obtained from the company can be analyzed using a special ratio analysis related to Receivable Turnover Rate, Receivable Collection Period, Delinquency Ratios and Billing Ratios. The results of this study show that the Turnover Rate of Receivables PT. Nuansa Dharma Cipta 2013 by 39.10 times, in 2014 42.68 times, in 2015 has increased ie, 59.34 times, 2016 40.64 times and in 2017 there is a 43.76 times a year. The period of collection of receivables in 2013 may accumulate 9 days, 2014 8 days, 2015 6 days, 2016 9 days and 2017 8 days. The ratio of arrears fluctuated which in 2013 by 9.7%, in 2014 by 13, by 2015 by 8.9%, by 2016 by 7.5% and by 2017 by 8.2%. The billing ratio has fluctuated in 2013 by 90.3%, by 2014 by 87%, by 2015 by 91%, by 2016 by 92.5% and by 2017 by 91.8%. Based on the results of the research receivables turnover fluctuations occur every year but tend to increase. The calculation result of the collection period of accounts receivable fluctuated but the collection period of receivables is less than 30 days, so it can be said the company is able to make billing in a timely manner. The calculation of the ratio of arrears in 2014 occurred shocks due to the large ratio of arrears from the previous year. The calculation of the billing ratio fluctuates but in 2016 the most prominent increase from the previous year

PENDAHULUAN

Tujuan yang ingin dicapai oleh pemilik modal adalah berusaha untuk semakin berkembangnya modal yang dimiliki. Dengan kata lain, tujuan berdirinya suatu badan usaha adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba.

Salah satu cara meningkatkan penjualan selain dengan meningkatkan mutu barang, penurunan harga, memberikan diskon atau harga khusus adalah dengan cara menjual barang atau jasanya yang pembayarannya dicicil (diangsur).

Piutang yang diberikan kepada para pelanggan dengan harapan dapat mendatangkan manfaat atau keuntungan bagi perusahaan. Piutang merupakan elemen pokok dari aktiva lancar yang berpengaruh dalam kegiatan operasional perusahaan juga perlu diketahui efisiensi piutang tersebut dengan menggunakan ukuran yaitu tingkat perputaran piutang atau rata-rata terkumpulnya piutang. Semakin tinggi perputaran piutang semakin efisien piutang tersebut dijalankan, atau cepatnya piutang terlunasi maka efisiensi piutang, dan bisa dikatakan baik bagi perusahaan sehingga menjadi pertimbangan perusahaan untuk kebijakan pembayaran kredit kedepannya, Namun kebijakan memberikan penjualan kredit oleh perusahaan sering kali tak sesuai dengan harapan, sebab adanya konsumen yang menunda pembayaran piutang.

PT. Nuansa Dharma Cipta berada di kota Samarinda merupakan salah satu perusahaan swasta yang mencoba bertahan dalam bersaing dengan perusahaan lainnya. PT. Nuansa Dharma Cipta bergerak dibidang penjualan barang elektronik dan *furniture* yang melakukan penjualan tunai dan kredit. PT Nuansa Dharma Cipta.

Dilihat dari laporan keuangan tahun 2013 - 2017 PT. Nuansa Dharma Cipta memiliki piutang usaha yang nilainya cukup besar namun mengalami fluktuasi dalam kurun waktu 5 tahun.

Tabel 1.1 Laporan penjualan Piutang.

NO	TAHUN	NOMINAL
1	2013	Rp.14.312.229.057
2	2014	Rp. 3.899.815.898
3	2015	Rp. 8.395.477.121
4	2016	Rp. 9.849.868.720
5	2017	Rp. 12.481.706.342

Sumber :Laporan Keuangan PT. Nuansa Dharma Cipta Samarinda,2018. Diolah

Kebijakan pemberian kredit kepada pelanggan potensial yang jumlah tagihannya diatas Rp. 50 juta diberikan waktu pembayaran 30 hari dari cetak *invoice*. Untuk pelanggan baru yang memiliki potensial dengan jumlah tagihannya dibawah Rp. 20 juta dan pengambilan awal dikenakan uang muka sebesar 30% dari jumlah tagihan, sementara pelunasan sisa pembayaran dilakukan penagihan 5 hari sebelum jatuh tempo yang dikirim ke masing – masing pelanggan. Selama beberapa tahun terakhir perusahaan mengalami masalah piutang tak tertagih yang semakin tahun semakin meningkat setiap tahun disebabkan adanya konsumen yang telah melakukan transaksi pembelian dengan PT. Nuansa Dharma Cipta namun konsumen tersebut

tidak sanggup membayar hutangnya sehingga diselesaikan dengan cara sesuai dengan kemampuan dan kesepakatan antara pihak konsumen dan perusahaan.

Manajemen Keuangan

Perlu diingat kembali tentang pengertian manajemen keuangan yang dikemukakan oleh para ahli, agar lebih mudah memahami tentang manajemen keuangan. Manajemen Keuangan Menurut sutrisno (2012:3) : Manajemen keuangan atau sering disebut pembelanjaan dapat diartikan sebagai semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha - usaha mendapatkan dan perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien.

Menurut Sugiono (2012:12) : Manajemen merupakan suatu proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian upaya dari anggota organisasi serta penggunaan semua sumber daya yang ada pada organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Berdasarkan beberapa pendapat yang telah dikemukakan di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa manajemen keuangan adalah segala usaha atau kegiatan yang dilakukan manajer untuk mengatur, mendapatkan, mengelola dan merencanakan dan untuk membiayai seluruh pengeluaran perusahaan agar dapat bertahan didalam menjalankan operasinya secara efektif dan efisien.

2.2 Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan kewajiban setiap perusahaan untuk membuat dan melaporkan pada suatu periode tertentu. Laporan keuangan atau *financial statements* berisi informasi tentang prestasi perusahaan dimasa lampau dan dapat memberikan petunjuk untuk penetapan kebijakan di masa yang akan datang. Menurut munawir (2014:2), menyatakan bahwa: Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut.

Menurut Sopyan Syafri Harahap (2013:1), menyatakan bahwa: Laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu. Laporan keuangan merupakan media yang paling penting untuk menilai prestasi ekonomis suatu perusahaan. Laporan keuangan harus disiapkan secara periodik untuk pihak-pihak yang berkepentingan antarlain investor, karyawan, pemberi pinjaman, pemasok, dan kreditur usaha lainnya, pelanggan, pemerintah, masyarakat, dan manajemen perusahaan. Dalam membahas manajemen keuangan, tidak

bisa lepas dari laporan keuangan. Adapun jenis laporan keuangan yang lazim dikenal adalah: Neraca atau Laporan Laba/ Rugi atau hasil usaha, Laporan Arus Kas, Laporan Posisi Keuangan.

Dalam penelitian ini sendiri, penulis menggunakan laporan keuangan yang berupa neraca dan laporan laba rugi.

1. Neraca

Menurut Kasmir (2014:69) :

Dalam menyusun neraca atau sering disebut laporan posisi keuangan, perusahaan dapat menggunakan beberapa bentuk sesuai dengan tujuan dan kebutuhannya. Disamping itu, bentuk neraca yang dipilih sesuai dengan aturan dan kelaziman yang berlaku. Artinya penyusunan neraca didasarkan kepada bentuk yang telah distandarisasi, terutama untuk tujuan pihak luar perusahaan.

Terdapat beberapa bentuk neraca, yaitu:

1. Bentuk Skontro (*Account Form*), merupakan neraca yang bentuknya seperti huruf “T” oleh karena itu sering juga disebut T Form, dalam bentuk ini neraca dibagi kedalam dua posisi, yaitu sebelah kiri berisi aktiva dan sebelah kanan berisi kewajiban dan modal.
2. Bentuk Vertikal (*Report Form*), dalam bentuk laporan isi neraca disusun mulai dari atas terus kebawah, yaitu mulai aktiva, kewajiban dan modal (*ekuitas*). Seperti pada batasan pengertian di atas, maka neraca memuat tiga bagian pokok, yaitu aktiva (*assets*), kewajiban atau utang (*liabilities*), dan modal (*equity*), bila disusun dalam bentuk persamaan, maka akan nampak seperti dibawah ini:

$$\text{Aktiva} = \text{Utang} + \text{Modal}$$

Menurut Munawir (2014:115) adapun penjelasan mengenai ketiga elemen tersebut yakni sebagai berikut:

- a. Aktiva, adalah sumber-sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan yang biasa dinyatakan dalam suatu uang. Jenis sumber-sumber ekonomi atau lazim disebut harta perusahaan bisa bermacam-macam. Ada kekayaan yang berupa barang berwujud seperti tanah, gedung, dan mesin. Ada pula yang berupa tagihan yang dalam akuntansi disebut piutang dagang, dan ada pula yang berbentuk pembayaran dimuka (uang muka) atas jasa tertentu yang baru akan diterima dimasa yang akan datang seperti premi asuransi dibayar dimuka.
- b. Kewajiban, adalah utang yang harus dibayar oleh perusahaan dengan uang atau jasa pada suatu saat tertentu dimasa yang akan datang. Dengan kata lain, kewajiban merupakan

tagihan pada kreditur kepada perusahaan. Pada umumnya kewajiban dibedakan atas 2 (dua) golongan yaitu kewajiban jangka pendek atau disebut juga kewajiban lancar dan kewajiban jangka panjang.

- c. Modal pada hakikatnya merupakan hak pemilik perusahaan atas kekayaan (aktiva) perusahaan. Besarnya hak pemilik sama dengan aktiva bersih perusahaan, yaitu selisih antara aktiva dan kewajiban. Dengan demikian jumlah modal merupakan sisa aktiva setelah dikurangi kewajiban para kreditur.

2.3 Piutang

Piutang merupakan harta perusahaan yang timbul karena terjadinya transaksi penjualan secara kredit atas barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Sedangkan Menurut Sutrisno (2012:55) “piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan secara kredit.” Menurut Hery (2013:181) “piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain.”

Menurut Bambang Riyanto (2008:85-87) menyatakan : Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

- 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 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 *profitability*.

- b. Syarat Pembayaran 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 *profitability*. Syarat yang ketat 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 plafon bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafon yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal plafon lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.

d. Kebijakan dalam Mengumpulkan Piutang Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

e. Kebiasaan Membayar dari Para Langganan

Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

Menurut Kieso dan Weygant (2010:54) pengertian piutang sebagai berikut : *Receivables are claims held against customers and others for money, goods, or services*. Piutang dagang merupakan tipe piutang yang paling lazim ditemukan dan umumnya mempunyai jumlah yang paling besar. Menurut Kieso dan Weygant (2010:84) Piutang dapat dibagi menjadi piutang usaha dan wesel tagih :

a. Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha yang berasal dari penjualan kredit jangka pendek dan biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 – 60 hari. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga, meskipun pembayaran bunga atau biaya jasa dapat saja ditambahkan bila mana pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu.

b. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Wesel tagih adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu dimasa depan. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembayaran atau transaksi lainnya. Wesel tagih dapat bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang.

2.3.1 Risiko Yang Mungkin Timbul dalam Piutang Usaha

Setiap kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan pasti akan mempunyai dampak dan pengaruh yang ditimbulkan baik itu yang menguntungkan maupun yang merugikan perusahaan itu sendiri. Kemungkinan yang sifatnya umum banyak sekali terjadi bilamana pihak yang memberikan piutang menagih kembali.

Menurut Riyanto (2008:7), “Risiko kredit adalah risiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan.”

METODE

Penelitian ini ada empat tahap analisis yang akan dilakukan antara lain menghitung Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*), *Average Collection Period (ACP)*, Rasio Tunggakan dan Rasio penagihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Perputaran Piutang

(*Receivable Turn Over*)

Untuk menghitung perputaran piutang dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Total Pendapatan Usaha}}{\text{Rata-rata Piutang usaha}} = \dots \text{kali}$$

Tahun 2013

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Rp.366.257.120.700}}{\text{Rp.9.366.413.390}} = 39,10 \text{ kali}$$

Pada akhir tahun 2013 total piutang sebesar Rp. 12.322.905.760. Maka piutang rata-rata pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 9.366.413.390, sedangkan RTO nya adalah 39,10 kali dalam satu tahun yang artinya tingkat perputaran piutang relative tinggi dan dapat dikatakan perputaran piutang cukup baik bagi perusahaan karena berdasarkan rata – rata industri untuk perputaran piutang yang dikemukakan oleh Kasmir (2014:187) adalah 15 kali.

Tahun 2014

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Rp.388.861.135.743}}{\text{Rp.9.111.360.829}} = 42,68 \text{ kali}$$

Pada akhir tahun 2013 total piutang sebesar Rp. 12.322.905.760 sedangkan pada akhir tahun 2014 total piutang sebesar Rp. 5.899.815.898. Maka piutang rata-rata pada tahun 2014 adalah sebesar Rp. 9.111.360.829, sedangkan RTO nya adalah 42,68 kali dalam satu tahun yang artinya tingkat perputaran piutang relative tinggi dibandingkan tahun 2013, tingkat perputaran piutang yang ssemakin meningkat sangat berpengaruh bagi perusahaan dan dapat menggambarkan keadaan perusahaan yang lebih baik karena berdasarkan rata – rata industri untuk perputaran piutang yang dikemukakan oleh Kasmir (2014:187) adalah 15 kali.

Tahun 2015

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Rp.501.137.471.438}}{\text{Rp.8.444.842.309}} = 59,34 \text{ kali}$$

Pada akhir tahun 2014 total piutang sebesar Rp. 5.899.815.898 sedangkan pada akhir tahun 2015 total piutang sebesar Rp. 10.989.868.720. Maka piutang rata-rata pada tahun 2015 adalah sebesar Rp. 8.444.842.309, sedangkan RTO nya adalah 59,34 kali dalam satu tahun yang artinya tingkat perputaran piutang cukup tinggi dibandingkan tahun 2013 dan 2014 dan berpengaruh baik bagi keuangan perusahaan karena semakin cepat perputaran piutang maka semakin baik bagi perusahaan karena semakin cepat modal yang tertanam dalam piutang kembali menjadi kas perusahaan.

Tahun 2016

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Rp.403.181.000.000}}{\text{Rp.9.919.868.720}} = 40,64 \text{ kali}$$

Pada akhir tahun 2015 total piutang sebesar Rp. 10.989.868.720 sedangkan pada akhir tahun 2016 total piutang sebesar Rp. 8.849.868.720. Maka piutang rata-rata pada tahun 2016 adalah sebesar Rp. 9.919.868.720, sedangkan RTO nya adalah 40,64 kali dalam satu tahun, meskipun lebih rendah dari tahun sebelumnya tetapi tingkat perputaran piutang 2016 dapat dikatakan relative tinggi dan masih dikatakan baik bagi perusahaan.

Tahun 2017

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Rp.464.180.967.581}}{\text{Rp.10.606.787.531}} = 43,76 \text{ kali}$$

Pada akhir tahun 2016 total piutang sebesar Rp. 8.849.868.720 sedangkan pada akhir tahun 2017 total piutang sebesar Rp.12.263.706.342. Maka piutang rata-rata pada tahun 2017 adalah sebesar Rp.10.606.787.531, sedangkan RTO nya adalah 43,76 kali dalam satu tahun, perputaran piutang pada tahun 2017 ini mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya yaitu, meningkat 3,12 % yang artinya tingkat perputaran piutang relative tinggi menandakan perputaran piutang semakin baik bagi perusahaan dimana berdasarkan rata – rata industri untuk perputaran piutang yang dikemukakan oleh Kasmir (2014:187) adalah 15 kali.

Berdasarkan hasil perhitungan perputaran piutang dapat dilihat bahwa dari tahun 2013 – 2017 tingkat perputaran piutang yang dimiliki PT. Nuansa Dharma Cipta cenderung meningkat, meskipun pada tahun 2016 sedikit mengalami penurunan, tetapi pada tahun 2017 tingkat perputaran piutang mengalami peningkatan.

2. Average Collection Period (ACP)

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung hari rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) adalah sebagai berikut :

$$\text{Average Collection Period (ACP)} = \frac{360}{\text{RTO}} = \dots \text{ Hari}$$

Tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Average Collection Period (ACP)} &= \frac{360}{39,10} = 9,2 \text{ Hari} \\ &= 9 \text{ Hari (Dibulatkan)} \end{aligned}$$

Artinya rata-rata piutang berputar selama 9 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 9 hari. (Asumsi apabila perusahaan menetapkan jangka waktu kredit 30 hari kepada pelanggannya) maka umur rata-rata piutang sebesar 9 hari menunjukkan usaha manajemen dalam pengumpulan piutang sangat baik.

Tahun 2014

$$\text{Average Collection Period (ACP)} = \frac{360}{42,68} = 8,4 \text{ Hari}$$

Artinya rata-rata piutang berputar selama 8 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 8 hari. (Asumsi apabila perusahaan menetapkan jangka waktu kredit 30 hari kepada pelanggannya) maka umur rata-rata piutang sebesar 8 hari menunjukkan usaha manajemen dalam pengumpulan piutang sangat baik.

Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Average Collection Period (ACP)} &= \frac{360}{59,34} = 6,07 \text{ Hari} \\ &= 6 \text{ Hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Artinya rata-rata piutang berputar selama 6 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 6 hari. (Asumsi apabila perusahaan menetapkan jangka waktu kredit 30 hari kepada pelanggannya) maka umur rata-rata piutang sebesar 6 hari menunjukkan usaha manajemen dalam pengumpulan piutang sangat baik.

Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Average Collection Period (ACP)} &= \frac{360}{40,64} = 8,8 \text{ Hari} \\ &= 9 \text{ Hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Artinya rata-rata piutang berputar selama 9 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 9 hari. (Asumsi apabila perusahaan menetapkan jangka waktu kredit 30 hari kepada pelanggannya) maka umur rata-rata piutang sebesar 9 hari menunjukkan usaha manajemen dalam pengumpulan piutang sangat baik.

Tahun 2017

$$\text{Average Collection Period (ACP)} = \frac{360}{43,76} = 8,2 \text{ Hari}$$
$$= 8 \text{ Hari (dibulatkan)}$$

Artinya rata-rata piutang berputar selama 8 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 8 hari. (Asumsi apabila perusahaan menetapkan jangka waktu kredit 30 hari kepada pelanggannya) maka umur rata-rata piutang sebesar 8 hari menunjukkan usaha manajemen dalam pengumpulan piutang sangat baik.

Berdasarkan hasil perhitungan diatas tingkat *Average Collection Period* (ACP) perusahaan terbaik adalah pada tahun 2015 yaitu, 6 hari, dimana tingkat perputaran piutang pun cukup tinggi yaitu, 59,34 kali

3. Rasio Tunggakan

a. Rumus Rasio Tunggakan

$$\text{RasioTunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak}}{\text{Total Piutang}} \times 100 \% = \dots$$

b. Rasio Tunggakan

Adapun cara menghitung Rasio Tunggakan adalah sebagai berikut :

Tahun 2013

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp.1.189.740.500}}{\text{Rp.12.322.905.760}} \times 100 \% = 9,7 \%$$

Hasil perhitungan rasio diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan tahun 2013 cukup tinggi 9,7%, hal ini dapat merugikan perusahaan karena dana yang harusnya kembali menjadi kas akan tetap bertahan dalam piutang.

Tahun 2014

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp.768.559.800}}{\text{Rp.5.899.815.898}} \times 100 \% = 13 \%$$

Hasil perhitungan rasio diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan tahun 2014 cukup tinggi 13%, dibanding tahun sebelumnya hal ini dapat merugikan perusahaan karena dana yang harusnya kembali menjadi kas akan tetap bertahan dalam piutang.

Tahun 2015

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp.988.764.300}}{\text{Rp.10.989.868.720}} \times 100 \% = 8,9 \%$$

Hasil perhitungan rasio diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan tahun 2015 yaitu, 8,9% lebih rendah dibanding tahun sebelumnya tetapi persentase cukup tinggi hal ini dapat merugikan perusahaan karena dana yang harusnya kembali menjadi kas akan tetap bertahan dalam piutang.

Tahun 2016

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp.665.507.850}}{\text{Rp.8.849.868.720}} \times 100 \% = 7,5 \%$$

Hasil perhitungan rasio diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan tahun 2016 yaitu,7,5 % lebih lebih rendah dibanding tahun sebelumnya sebelumnya tetapi hal ini dapat merugikan perusahaan karena dana yang harusnya kembali menjadi kas.

Tahun 2017

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp.1.002.316.950}}{\text{Rp.12.263.706.342}} \times 100 \% = 8,2 \%$$

Hasil perhitungan rasio diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan tahun 2017 yaitu, 8,2% meningkat 0,7% dibanding tahun sebelumnya hal ini dapat merugikan perusahaan karena dana yang harusnya kembali menjadi kas akan tetap bertahan dalam piutang. Berdasarkan hasil perhitungan Rasio Tunggakan PT. Nuansa Dharma Cipta selama tahun 2013 – 2017 mengalami fluktuasi.

4. Rasio Penagihan

a. Rumus Rasio Penagihan

$$\text{Rasio Tertagih} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100 \% =$$

b. Rasio Penagihan

Adapun cara menghitung rasio penagihan adalah sebagai berikut :

Tahun 2013

$$\text{Rasio Tertagih} = \frac{\text{Rp.11.133.165.260}}{\text{Rp.12.322.905.769}} \times 100 \% = 90,3 \%$$

Hasil perhitungan rasio tertagih diatas sangat tinggi. Ini menunjukkan bahwa piutang tertagih pada saat itu sangat besar dan meningkatnya pengumpulan piutang.

Tahun 2014

$$\text{Rasio Tertagih} = \frac{\text{Rp.5.131.256.098}}{\text{Rp.5.899.815.898}} \times 100 \% = 87 \%$$

Hasil perhitungan rasio tertagih diatas mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yaitu, 87%. Hal ini menunjukkan bahwa piutang tertagih pada saat itu lebih kecil dibandingkan dengan tahun sebelumnya, ini menunjukkan melemahnya pengumpulan piutang pada tahun 2014.

Tahun 2015

$$\text{Rasio Tertagih} = \frac{\text{Rp.10.001.104.420}}{\text{Rp.10.989.868.720}} \times 100 \% = 91\%$$

Hasil perhitungan rasio tertagih diatas sangat tinggi. Ini menunjukkan bahwa piutang tertagih pada saat itu sangat besar dan meningkatnya pengumpulan piutang.

Tahun 2016

$$\text{Rasio Tertagih} = \frac{\text{Rp.8.184.360.870}}{\text{Rp.8.849.868.720}} \times 100 \% = 92\%$$

Hasil perhitungan rasio tertagih diatas sangat tinggi. Ini menunjukkan bahwa piutang tertagih pada saat itu sangat besar dan meningkatnya pengumpulan piutang.

Tahun 2017

$$\text{Rasio Tertagih} = \frac{\text{Rp.11.261.389.392}}{\text{Rp.12.263.706.342}} \times 100 \% = 92\%$$

Hasil perhitungan rasio tertagih diatas sangat tinggi. Ini menunjukkan bahwa piutang tertagih pada saat itu sangat besar dan meningkatnya pengumpulan piutang.

Tabel 5.2
Hasil perhitungan RTO,ACP,Rasio Tunggakan,
Dan Rasio Penagihan

Tahun	Receivable Turn Over (RTO)	Average Collection Period (ACP)	Rasio Penunggakan	Rasio Penagihan	Ket.RTO
2013	39,10 kali	9 hari	9,7 %	90,3 %	-
2014	42,68 kali	8 hari	13 %	87 %	Meningkat
2015	59,34 kali	6 hari	8,9 %	91 %	Meningkat
2016	40,64 kali	9 hari	7,5 %	92,5 %	Meningkat
2017	43,76 kali	8 hari	8,2 %	91,8 %	Meningkat
Rata-rata	45,10 kali	8 hari	9,46 %	90,52%	-

Sumber : Diolah,2018

5.2 Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya dan dilandasi teori yang ada maka selanjutnya akan dilakukan pembahasan mengenai tingkat perputaran piutang pada PT. Nuansa Dharma Cipta untuk periode tahun 2013 – 2017.

1. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Perputaran piutang atau *receivable turn over* adalah rasio yang memperhatikan lamanya waktu untuk mengubah piutang menjadi kas.

Hasil dari perhitungan Tingkat Perputaran Piutang (RTO) dapat di lihat bahwa tingkat perputaran piutang PT. Nuansa Dharma Cipta dari tahun ke tahun cenderung mengalami peningkatan. Pada tahun 2013 jumlah Perputaran Piutang yang diperoleh yaitu, 39,10 kali. Pada tahun 2014 jumlah perputaran piutang yang diperoleh yaitu, 42,68 kali,

sedangkan 2015 jumlah perputaran piutang mengalami peningkatan yaitu, 59,34 kali, pada tahun 2016 jumlah perputaran piutang mengalami penurunan yaitu, 40,64 kali dan pada tahun 2017 mengalami peningkatan dari tahun 2016 meskipun tidak signifikan yaitu, 43,76 kali. Berdasarkan rata – rata industri untuk perputaran piutang yang dikemukakan oleh Kasmir (2014:187) adalah 15 kali, maka dalam periode 5 tahun yaitu tahun 2013 – 2017 dapat dikatakan relative tinggi dan bagian penagihan piutang berhasil karena perputaran piutang telah melebihi rata – rata industri yang telah ditetapkan.

2. *Average Collection Period (ACP)*

Rasio periode pengumpulan piutang atau *Average Collection Period (ACP)* kita bisa melihat dalam jangka waktu beberapa hari piutang akan berubah menjadi kas. Dari hasil perhitungan pada tahun 2013 – 2017 mengalami fluktuasi hari pengumpulan piutang.

3. Rasio Penunggakan

Hasil perhitungan untuk rasio penunggakan pada PT. Nuansa Dharma Cipta mengalami fluktuasi. Data menunjukkan bahwa rasio tunggakan tertinggi yaitu, 13% pada tahun 2014. Hal ini dapat berakibat buruk terhadap pengembalian modal perusahaan. Semakin kecil rasio tunggakan maka semakin baik bagi perusahaan dalam mengelola piutangnya. Dan sebaliknya semakin besar rasio tunggakan maka semakin buruk bagi perusahaan dalam mengelola piutangnya.

4. Rasio Penagihan

Seperti halnya rasio tunggakan yang mengalami fluktuasi, rasio penagihan pada PT. Nuansa Dharma Cipta juga mengalami fluktuasi atau ketidakstabilan. Dari hasil perhitungan rasio penagihan tertinggi terjadi pada tahun 2016 sebesar 92,5 %. Ini menunjukkan bahwa piutang tertagih pada saat itu sangat besar. Ini menggambarkan bahwa manajemen pengumpulan piutang pada perusahaan sangat baik. Pada tahun 2014 rasio penagihan mengalami penurunan menjadi 89 %. Hal ini akan berakibat semakin lambatnya pengumpulan piutang dan akan berdampak buruk terhadap laba yang diperoleh perusahaan dan sebaliknya jika rasio penagihan mengalami peningkatan maka akan berdampak baik bagi perusahaan.

5. Hasil dari Perhitungan Tingkat Perputaran piutang pada PT. Nuansa Dharma Cipta di Samarinda mengalami peningkatan pada tahun 2013-2017 diterima karena pada tahun 2014 – 2017 terjadi peningkatan dibandingkan tahun 2013. (Asumsi peningkatan dari tahun – ketahun semua dibandingkan dengan tahun 2013)

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, hasilnya dapat diambil beberapa simpulan sebagai berikut :

1. Tingkat perputaran piutang pada PT. Nuansa Dharma Cipta cenderung mengalami peningkatan meskipun terjadi fluktuasi, hal ini dapat dilihat dari perhitungan rasio – rasio yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang, yaitu RTO, ACP, Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan. Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa keadaan piutang perusahaan dapat dikatakan cukup baik, karena tingkat perputaran piutang selama tahun 2014 – 2017 mengalami peningkatan dibandingkan tahun 2013, serta dapat mengumpulkan piutang sampai menjadi kas kurang dari ketetapan yang diberikan oleh perusahaan dibawah 30 hari dengan rata-rata pengumpulan piutang 8 hari, hal ini berarti bagian penagihan pada PT. Nuansa Dharma Cipta telah bekerja dengan baik, karena waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang sampai menjadi kas lebih cepat dari harapan perusahaan dan dari hasil penelitian terlihat tingginya persentase piutang yang telah tertagih tetapi masih terlihat menonjol pada piutang yang tertunggak.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis serta simpulan yang telah dikemukakan diatas, maka penulis dapat memberikan beberapa saran yaitu:

1. Untuk Pengembangan ilmu, penulis menyarankan :

a) Penelitian ini membatasi pengamatan dari tahun 2013 – 2017, sehingga masih perlu diuji validitasnya untuk tahun-tahun mendatang.

b) Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dimasa yang akan datang dapat digunakan sebagai salah satu sumber data untuk dapat melakukan penelitian lebih lanjut berdasarkan faktor lainnya, dan variabel yang berbeda.

2. Untuk memecahkan masalah, penulis menyarankan :

a) Menjalankan kebijaksanaan pengumpulan piutang hendaknya aktifitas yang dilakukan selama ini lebih ditingkatkan karena bukan tidak mungkin jika piutang tidak dapat dilunasi oleh pengguna jasa kredit yang akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

b) Meningkatkan penerimaan piutang yang sudah jatuh tempo, maka kegiatan penagihan harus ditingkatkan supaya debitor lebih efektif dan efisien melunasi piutang piutangnya agar

tercapai kemajuan yang lebih baik lagi.

REFERENCES

- Bambang Riyanto. 2008. *Dasar Pembelian Perusahaan Edisi Keempat*. BPFE: Yogyakarta
- Harahap S Sofyan, 2011. *Teori Akuntansi Edisi Revisi 2011*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hery. 2013. *Auditing (Pemeriksaan Akuntansi I)*, Cetakan Pertama, Jakarta:CAPS (Center of Academic Publishing Service).
- Kasmir.2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Satu. Cetakan Ketujuh. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Kieso, Donald E, Weygant, Jerry J., warfield, Terry D. 2008. *Intermediate Accounting 12nd Edition* (Alih Bahasa: Emil Salim, SE). Asia: John Wiley & Sons Inc.
- Munawir. 2014. *Analisa Laporan Keuangan*.Yogyakarta: Liberty.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sutrisno.2012.*Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta: EKONISIA.
- _____. 2013, *Manajemen Keuangan; Teori Konsep dan Aplikasi* Cetakan Ke 9, Ekonisis, Yogyakarta.