

ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG USAHA PADA CV. PRASETYA UTAMA DI SAMARINDA

Ridha Yunita ¹, Elfreda Aplonia Lau, ², Nurfitriani

³Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda

Email : ridhavunita11@gmail.com

Keywords :

*Management, Accounts
Receivable, Accounts
Receivable Turnover,
Average Days of
Collecting*

ABSTRACT

Accounts Receivable Management Analysis at CV. Prasetya Utama In Samarinda, under the guidance of Dr. Dra. Ec. Elfreda Aplonia Lau, M.Si as Supervisor I and Mrs. Nurfitriani, S.E., M.M as Supervisor II. Accounts receivable management is very important for the company so that the company can minimize losses and know the management of accounts receivable carried out by the company management.

This study aims to determine whether the management of accounts receivable at CV. Prasetya Utama 2017-2019 has been well implemented. The analytical tools used are accounts receivable turnover, average days of collection of accounts receivable, arrears ratio and billing ratio. The results of the research analysis showed that the management of accounts receivable at CV. Prasetya Utama in Samarinda has not been implemented properly, as evidenced by the decreasing turnover of accounts receivable, the longer the average day of collection of accounts receivable, the higher arrears ratio and the increasing collection ratio but not in accordance with the larger total receivables.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha dan persaingan bisnis yang semakin kompetitif menuntut para pelaku usaha untuk meningkatkan dan melakukan perluasan usaha agar perusahaannya dapat terus bertahan dan bersaing. Pada umumnya tujuan didirikannya perusahaan untuk mencapai laba yang optimal serta mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan sehingga perusahaan dapat terus berkembang. Faktor utama yang harus diperhatikan agar laba dapat maksimal yakni dengan aktivitas penjualan. Dari aktivitas penjualan inilah perusahaan dapat memperoleh pemasukan atau laba yang akan digunakan untuk mengembangkan kegiatan operasional perusahaan.

Pengertian akuntansi manajemen menurut Hery (2012:1) :“Akuntansi manajemen (kadang-kadang dikenal sebagai akuntansi manajerial atau akuntansi biaya) terutama terkait dengan laporan keuangan untuk pihak internal (manajemen) perusahaan, yang dibutuhkan dalam rangka perencanaan, pengendalian, dan pengevaluasian terhadap hasil yang telah dicapai”.

Menurut Hery (2012:265) “Piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel). Memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk wesel dan piutang bunga) maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak)”.

Ike Herina Widayanti (2019:7) mengatakan bahwa “Pengelolaan piutang meliputi standar kredit, persyaratan kredit dan kebijakan pengumpulan piutang”. Kasmir (2018:176) menyatakan bahwa “perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode”. Bambang Riyanto (2010:90) menyatakan bahwa “periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan turnover”. Menurut Keown dalam Alamsyah (2017:23) menyatakan bahwa “rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan”. Menurut Keown dalam Alamsyah (2017:23) menyatakan bahwa “rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauhmana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

Penjualan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu, penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Dengan aktivitas penjualan secara tunai maka perusahaan akan langsung mendapatkan pembayaran tunai. Aktivitas ini membuat hubungan penjual dan pembelinya berakhir dan selesai pada saat terjadinya pembayaran dan serah terima barang. Sementara penjualan secara kredit, akan menimbulkan piutang usaha.

Perusahaan akan memberikan syarat-syarat khusus kepada calon konsumen yang layak untuk di beri kredit. Kemudian berlanjut pada proses penagihan dan selesai saat terjadinya pelunasan piutang CV. Prasetya Utama merupakan salah satu perusahaan yang melayani penjualan secara tunai dan kredit. CV. Prasetya Utama adalah salah satu distributor yang bergerak di bidang penjualan bahan material, plywood, besi dan bahan dasar furniture taco. Sasaran perusahaan ini adalah masyarakat umum yang sedang merencanakan pembangunan rumah atau pembangunan gedung lainnya. Selain masyarakat umum, target perusahaan ini yaitu kontraktor proyek bangunan dan pelaku bisnis *property* serta toko-toko bahan bangunan baik yang berada di dalam kota maupun luar kota Samarinda. Penjualan secara kredit inilah yang digunakan oleh perusahaan ini sebagai daya tarik agar customer atau proyek-proyek besar

berminat membeli barang di perusahaan ini. Maraknya perusahaan yang bergerak di bidang penjualan bahan material di kota samarinda saat ini, membuat perusahaan bersaing satu sama lain agar dapat memperoleh laba seoptimal mungkin serta dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan nya di tengah persaingan yang semakin ketat .

CV. Prasetya Utama merupakan perusahaan yang sedang berkembang, sedangkan di Samarinda saat ini cukup banyak perusahaan yang bergerak di bidang penjualan bahan material yang sudah memiliki nama besar dan di kenal banyak orang. Kegiatan pada CV. Prasetya Utama awalnya dilakukan dengan hubungan kerjasama melalui pihak *marketing* dengan pihak *purchasing* dari pihak *customer*, saat hubungan kerja samanya telah terjalin dengan baik dilanjutkan dengan surat penawaran harga dari konsumen yang akan di jawab melalui email atau di jawab secara langsung melalui komunikasi lisan atau via telpon dan whatsapp. Jika penawaran sudah di setujui oleh kedua belah pihak maka pihak customer akan mengeluarkan surat *purchase order* (PO) kepada pihak perusahaan. Selanjutnya barang akan di kirim ke tempat tujuan sesuai dengan permintaan *customer* yang di awal penawaran sudah di setujui.

Pengiriman barang di lengkapi dengan surat jalan yang nantinya harus di tanda tangani oleh penerima barang dan dijadikan sebagai bukti bahwa barang telah sampai kepada pihak *customer*. Surat jalan ini tidak boleh hilang dan harus di kembalikan pada perusahaan, setelah surat jalan ini dikembalikan, perusahaan akan membuat invoice atau surat penagihan dengan jatuh tempo pembayaran sesuai dengan kesepakatan awal yakni 30 hari terhitung sejak barang di kirim dan di terima oleh *customer*.

Penagihan dapat dilakukan melalui email, telepon dan mendatangi kantor atau *customer* itu sendiri dengan membuat tanda terima nota dan membawa surat penagihan apabila kantor *customer* tersebut masih berada di wilayah kota yang sama. untuk merubah piutang tersebut menjadi *cash* maka *customer* di harapkan membayar piutang secara tepat waktu, karna dari sinilah perusahaan memutar modal usaha agar perusahaan nya bisa terus berkembang, namun kenyataan nya cukup banyak *customer* yang tidak menepati kesepakatan awal yang telah di buat. Banyak *customer* yang macet pembayarannya, ada yang mencicil pembayarannya yang seharusnya langsung di bayar lunas bahkan ada yang tidak membayar sama sekali piutang nya. Piutang merupakan unsur yang sangat penting dan memerlukan kebijakan yang baik dari manajemen dalam pengelolaannya. Karena selain dapat meningkatkan volume penjualan, piutang juga mengandung resiko bagi perusahaan, yaitu resiko tidak terbayarnya seluruh piutang, resiko keterlambatan dalam melunasi piutang, resiko tidak terbayarnya sebagian piutang, serta resiko tertanamnya modal dalam piutang.

METODE

Perputaran piutang usaha dapat ditingkatkan dengan cara memperketat kebijakan penjualan kredit, yakni dengan memperpendek waktu pembayaran namun kebijakan seperti ini cukup sulit untuk dilaksanakan, karena dengan memperketat penjualan kredit kemungkinan besar volume penjualan akan menurun sehingga perusahaan akan mengalami kerugian.

Rumus yang digunakan untuk menghitung perputaran piutang usaha dan lamanya rata – rata penagihan piutang menurut Hery (2017:31) :

$$1. \text{ Rasio perputaran piutang usaha} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata-rata piutang usaha}}$$

$$\text{Rata – rata piutang} = \frac{\text{saldo awal piutang} + \text{saldo akhir piutang}}{2}$$

Semakin tinggi rasio perputaran piutang berarti semakin baik pengelolaan piutang usahanya.

2. Hari rata-rata pengumpulan piutang

Bambang Riyanto (2010:90) menyatakan bahwa “periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan turnover”.

$$\text{Lamanya rata-rata penagihan piutang} = \frac{360 \text{ hari}}{\text{perputaran piutang usaha}}$$

Semakin cepat hari rata-rata pengumpulan piutang berarti semakin baik pengelolaan piutang usahanya.

3. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan dapat dirumuskan sebagai berikut, menurut Keown dalam Alamsyah (2017:23) :

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertunggak diakhir periode}}{\text{Total piutang pada periode yang sama}} \times 100\%$$

Semakin kecil nilai piutang yang tertunggak berarti semakin baik pengelolaan piutang usahanya.

4. Rasio penagihan

Rasio penagihan dapat dirumuskan sebagai berikut, menurut Keown dalam Alamsyah (2017:23) :

$$\text{Rasio penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertagih}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

Semakin besar nilai piutang yang tertagih berarti semakin baik pengelolaan piutang usahanya

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*).

Tabel 1 : Hasil perhitungan perputaran piutang CV. Prasetya Utama pada tahun 2017-2019

Tahun	2017	2018	2019
Perputaran Piutang	7,6 kali	5,5 kali	3,7 kali

sumber data diolah,2020

Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa selama tiga tahun berturut-turut perputaran piutang usaha/*receivable turn over (RTO)* mengalami penurunan, hal ini tentunya berdampak buruk terhadap perusahaan karena modal yang terikat pada piutang yang diharapkan dapat berubah menjadi kas menjadi lebih lama. Perputaran piutang usaha semakin menurun dari tahun ke tahun sedangkan total piutangnya dari tahun ke tahun semakin besar, ini menunjukkan bahwa pengelolaan piutang berdasarkan perputaran piutang perlu diperbaiki. Semakin menurunnya

perputaran piutang disebabkan oleh semakin melemahnya atau kurang ketatnya jadwal pembayaran dan penagihan piutang yang dilakukan oleh pihak perusahaan. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diatas maka hipotesis yang diajukan yaitu Pengelolaan piutang usaha pada CV. Prasetya Utama berdasarkan perputaran piutang usaha/*receivable turn over (RTO)* tahun 2017-2019 mengalami penurunan “diterima”.

2. Hari rata-rata pengumpulan piutang

Tabel 2 : Hasil perhitungan hari rata-rata pengumpulan piutang CV. Prasetya Utama pada tahun 2017-2019

Tahun	2017	2018	2019
Hari rata-rata pengumpulan piutang	47 hari	65 hari	97 hari

sumber data diolah, 2020

Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa hari rata-rata pengumpulan piutang/*Average Collection Period (ACP)* dari tahun ke tahun semakin lama. Hal ini tentunya berdampak buruk bagi perusahaan karena waktu pengembalian piutangnya semakin lama sedangkan dari tahun ke tahun piutangnya semakin besar. Hal ini disebabkan kurang ketatnya penagihan piutang sehingga banyak para langganan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diatas maka hipotesis yang diajukan yaitu Pengelolaan piutang usaha pada CV. Prasetya Utama berdasarkan hari rata-rata pengumpulan piutang/*average collection period (ACP)* tahun 2017-2019 mengalami penurunan “diterima”.

3. Rasio tunggakan

Tabel 3 : Hasil perhitungan rasio tunggakan CV. Prasetya Utama pada tahun 2017-2019

Tahun	2017	2018	2019
Rasio Tunggakan	26%	27%	29%

sumber data diolah, 2020

Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa rasio tunggakan pada CV. Prasetya Utama semakin besar dari tahun ke tahun. Hal ini disebabkan oleh menurunnya perputaran piutang dan hari rata-rata pengumpulan piutang yang juga berdampak pada rasio tunggakannya yang semakin besar pula. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diatas maka hipotesis yang diajukan yaitu pengelolaan piutang usaha pada CV. Prasetya Utama berdasarkan rasiotunggakan tahun 2017-2019 mengalami peningkatan “diterima”.

4. Rasio penagihan

Tabel 4 : Hasil perhitungan rasio penagihan CV. Prasetya Utama pada tahun 2017-2019

Tahun	2017	2018	2019
Rasio Penagihan	73%	78%	92%

sumber data diolah,2020

Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa rasio penagihan pada CV. Prasetya Utama semakin meningkat selama tiga tahun berturut-turut, namun peningkatan rasio penagihan ini diikuti dengan semakin besarnya pula piutang usaha pada CV. Prasetya Utama yang mengakibatkan jumlah piutang yang tertagih tidak sebanding dengan total piutang yang ada. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di atas maka hipotesis yang diajukan yaitu Pengelolaan piutang usaha pada CV. Prasetya Utama berdasarkan rasio penagihan tahun 2017-2019 mengalami peningkatan “diterima”.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengelolaan piutang usaha pada CV. Prasetya Utama dinilai berdasarkan perputaran piutang usaha/*receivable turn over (RTO)* tahun 2017-2019 mengalami penurunan maka hipotesis penelitian ini diterima.
2. Pengelolaan piutang usaha pada CV. Prasetya Utama dinilai berdasarkan hari rata-rata pengumpulan piutang/*average collection period (ACP)* tahun 2017-2019 mengalami penurunan maka hipotesis penelitian ini diterima.
3. Pengelolaan piutang usaha pada CV. Prasetya Utama dinilai berdasarkan rasio tunggakan tahun 2017-2019 semakin besar maka hipotesis penelitian ini diterima.
4. Pengelolaan piutang usaha pada CV. Prasetya Utama dinilai berdasarkan rasio penagihan tahun 2017-2019 mengalami peningkatan maka hipotesis penelitian ini diterima.

Saran yang dapat diberikan peneliti berkaitan dengan penelitian ini adalah :

1. Bagi Perusahaan
 - a. Perputaran piutang yang semakin menurun dari tahun ke tahun sebaiknya diperbaiki agar perputaran piutangnya menjadi lebih cepat sehingga piutang bisa segera dirubah menjadi kas.
 - b. Hari rata-rata pengumpulan piutang yang semakin lama dari tahun ke tahun sebaiknya diperbaiki agar modal tidak terlalu lama tertanam dalam piutang.
 - c. Rasio tunggakan yang nilainya semakin besar dari tahun ke tahun sebaiknya diperbaiki agar jumlah piutang yang sudah jatuh tempo dan belum tertagih dapat di minimalisir.
 - d. Rasio penagihan yang nilainya semakin besar dari tahun ke tahun sebaiknya dipertahankan dan lebih di tingkatkan lagi sehingga semua piutang dapat tertagih dan tidak ada lagi piutang yang tidak dapat ditagih atau tertunggak.

2. Peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk meneliti dengan periode yang berbeda atau dapat memasukkan *variable* lainnya guna menyempurnakan penelitian ini.

REFERENCES

- Alamsyah Pratama. 2017. "*Analisis Tingkat Perputaran Piutang pada PT. Adira Keuangan Cabang Kabupaten Sinjai*". Jurnal ilmiah.
- Bambang Riyanto. 2010. *Dasar-dasar pembelanjaan Perusahaan*. Edisi 4. Yogyakarta.
- Hanafi, Mahmud M. dan Abdu Halim. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Harrison Jr Walter T., Horngren, C William Thomas, Suwardy T. 2012. *Akuntansi Keuangan-Edisi IFRS*. Edisi Kedelapan, Jilid 2. Jakarta: Erlangga.
- Hengki Irawan Setia Budi. 2011. *Bijak Mengelola Piutang*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Hery. 2017. *Balanced Scorecard for Business*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Ike Herina Widayanti. 2019. "*Analisis Pengelolaan Dan Pengendalian Piutang Untuk Meningkatkan Efektifitas Penagihan Piutang Macet Di PDAM Tirta Binangun Kabupaten Kabupaten Kulon Progo*". Jurnal Ilmiah.
- Ikhsan, Arfan dan Dharmanegara, Ida Bagus Agung. 2014. *Akuntansi dan Manajemen Keuangan Rumah Sakit*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- I Made Sudana. 2009. *Manajemen Keuangan Teori dan Praktik*. Surabaya: Airlangga University Press
- Kasmir. 2018. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Rajawali Pers. Mokhammad
- Anwar. 2019. *Dasar – Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana.
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Musthafa. 2017. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: CV. Andi Offset. Sagner,
- James. S. 2010. *Essential of Working Capital Management*. Chichester: Wiley and Sons Ltd.
- Sumarsan, Thomas. 2018. *Akuntansi Dasar dan Aplikasi Dalam Bisnis Versi IFRS*. Jakarta: Indeks.
- Waluyo. 2010. *Akuntansi Pajak*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.