

# ANALISIS PIUTANG PADA UD. *TECHNIC PRECISION* SAMARINDA

Hazijah Dwi Hidayati <sup>1</sup>, Robin Jonathan <sup>2</sup>, Muhammad Maulana <sup>3</sup>  
Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda  
Email : hazijahdwi@gmail.com

---

**Keywords :**

*Accounts Receivable  
Turnover, Accounts  
Receivable Collection,  
Arrears Ratio, Billing  
Ratio and Revenue  
Growth*

**ABSTRACT**

*The purpose of this study is to identify and analyze receivables as measured by revenue growth in Receivable Turn Over / RTO, Average Collection Period / ACP, Arrears Ratio and Billing Ratio at UD. *Technic Precision Samarinda* whether in 2019/2020 there has been an increase or decrease compared to 2018/2019.*

*The basic theory used in this research is Management Accounting. The analysis tool used is the formula for Accounts Receivable Turnover, Accounts Receivable Collection Period, Arrears Ratio, Billing Ratio and Revenue growth. The type of research used is qualitative data obtained from primary data. The data analysis technique in this research is using Field Work Research and Library Research.*

*Based on the results of data analysis and discussion, it can be concluded that the results of the Receivable Turn Over (RTO) research in 2018 - 2019 are -6.36% lower when compared to 2019 - 2020, which is 45.63% which in turn receivables increased in 2019 - 2020, in the Average Collection Period (ACP) of 2018 - 2019 which was 33.33% higher when compared to 2019 - 2020 which was -50 % which in the period of Receivables Collection decreased in 2019 - 2020, in the ratio of arrears in 2018 - 2019 which was 6891.87% higher than in 2019 - 2020 which was -38.37% which in arrears ratio decreased in 2019 - 2020 and the 2018 - 2019 billing ratio, which is 43.14% lower when compared to 2019 - 2020, which is 64.28% which in the billing ratio is experienced an increase in 2019-2020.*

---

# ANALISIS PIUTANG PADA UD. *TECHNIC PRECISION* SAMARINDA

Hazijah Dwi Hidayati<sup>1</sup>, Robin Jonathan<sup>2</sup>, Muhammad Maulana<sup>3</sup>  
Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda  
Email : hazijahdwi@gmail.com

---

## Kata Kunci :

Perputaran Piutang,  
Pengumpulan Piutang,  
Rasio Tunggakan,  
Rasio Penagihan Dan  
Pertumbuhan Pendapatan.

## ABSTRAKSI

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis piutang yang diukur dengan pertumbuhan pendapatan pada Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over / RTO*), Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period / ACP*), Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan pada UD. *Technic Precision* Samarinda apakah pada Tahun 2019 / 2020 mengalami peningkatan atau penurunan dibandingkan dengan Tahun 2018 / 2019.

Dasar teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah Akuntansi Manajemen. Alat analisis yang digunakan adalah rumus Perputaran Piutang, Periode Pengumpulan Piutang, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan dan pertumbuhan Pendapatan. Jenis penelitian yang digunakan adalah data kualitatif yang diperoleh dari data primer. Teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu menggunakan analisis Penelitian Lapangan (*Field Work Research*) dan Penelitian Kepustakaan (*Library Research*).

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa Hasil penelitian perputaran piutang (*Receivable Turn Over / RTO*) Tahun 2018 – 2019 yaitu sebesar -6,36 % lebih rendah jika dibandingkan dengan Tahun 2019 – 2020 yaitu sebesar 45,63% yang dimana pada perputaran piutang mengalami peningkatan pada Tahun 2019 – 2020, pada Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period / ACP*) Tahun 2018 – 2019 yaitu sebesar 33,33 % lebih tinggi jika dibandingkan dengan Tahun 2019 – 2020 yaitu sebesar -50 % yang dimana pada periode Pengumpulan Piutang mengalami penurunan pada Tahun 2019 – 2020, pada rasio tunggakan Tahun 2018 – 2019 yaitu sebesar 6891,87 % lebih tinggi jika dibandingkan dengan Tahun 2019 – 2020 yaitu sebesar -38,37% yang dimana pada rasio tunggakan mengalami penurunan pada Tahun 2019 – 2020 dan rasio penagihan Tahun 2018 – 2019 yaitu sebesar 43,14 % lebih rendah jika dibandingkan dengan Tahun 2019 – 2020 yaitu sebesar 64,28 % yang dimana pada rasio penagihan mengalami peningkatan pada Tahun 2019 – 2020.

## PENDAHULUAN

Pertumbuhan industri dewasa ini sangat pesat dan berdampak pada munculnya persaingan komersial yang semakin ketat. Keadaan ini menuntut setiap badan usaha harus mempunyai kelebihan dalam bersaing, berinovasi dan merespon dengan cepat agar dapat bersaing dengan badan usaha sejenis. Dimana, setiap pengusaha dalam menjalankan suatu bisnis usaha tentunya memiliki tujuan utama yaitu pada tingkat pendapatan atau yang disebut dengan laba.

Para konsumen akan sangat terbantu dengan adanya pembayaran yang dikakukan secara kredit. Dimana, konsumen yang tadinya tidak memiliki kemampuan atau kurangnya dana yang dimiliki dapat melakukan pembayaran dengan cara kredit. Dimana, hal tersebut akan menimbulkan suatu piutang bagi usaha yang dijalankan. Timbulnya suatu piutang berdampak terhadap piutang yang tidak terbayar, piutang yang tidak terbayarkan oleh para konsumen tentunya akan sangat berpengaruh besar atau memperlambat perputaran piutang sehingga laba yang dihasilkan akan menurun.

Piutang merupakan tagihan yang timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Umumnya suatu pemberian kebijakan piutang yaitu dengan batas waktu 30 hari. Dengan adanya suatu kebijakan piutang yang diberikan akan mempermudah konsumen dalam melakukan suatu pembayaran. Pengertian Piutang, menurut Sadeli (2016:34), “Piutang dihubungkan dengan aktivitas operasi normal sebuah bisnis, yaitu penjualan kredit barang atau jasa untuk pelanggan. Piutang adalah tagihan yang merupakan hasil penjualan secara kredit, baik penjualan barang atau jasa.”

Melihat pentingnya suatu penerimaan piutang terhadap *Invoice* agar dapat berjalan dengan baik yang tidak menimbulkan piutang menjadi macet atau bahkan menjadi tidak terbayar, maka perlu dilakukan suatu analisis dengan mengukur Pertumbuhan Pendapatan pada Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over / RTO*), Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period / ACP*), Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti hal tersebut, dengan penelitian yang berjudul “Analisis Piutang Pada UD. *Technic Precision Samarinda*”.

Pertumbuhan Pendapatan merupakan suatu keadaan pendapatan perusahaan dimasa yang akan datang apakah mengalami suatu peningkatan atau penurunan dari pertumbuhan pendapatan tersebut. Pengertian Pertumbuhan Pendapatan, menurut Mahmudi (2019:137), mendefinisikan bahwa analisis pertumbuhan pendapatan adalah bermanfaat untuk mengetahui apakah pemerintah pusat atau daerah dalam tahun anggaran bersangkutan atau selama beberapa periode anggaran kinerja anggarannya mengalami pertumbuhan pendapatan secara positif atau negative. Tentunya diharapkan pertumbuhan pendapatan tersebut positif dan kecenderungan (trend) meningkat.

Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menunjukkan ukuran efektivitas pengelolaan piutang dalam kurun waktu tertentu, semakin tinggi tingkat perputaran piutang dalam suatu perusahaan dapat diindikasikan bahwa perusahaan telah menerapkan kebijakan mengumpulkan piutang yang baik guna untuk meningkatkan kas perusahaan. Perputaran piutang digunakan untuk mengukur beberapa lama penagihan piutang selama satu periode atau beberapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Pengertian Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*), menurut Herry (2015:24), “Mengemukakan bahwa perputaran piutang adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama periode penagihan piutang selama satu periode akuntansi.”

Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*) digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas. Waktu perputaran piutang dinyatakan dalam hari, hal ini disebabkan syarat pembayaran yang ditetapkan didalam transaksi penjualan dinyatakan dalam satuan hari sebagai satuan waktu. Pengertian Pengumpulan Piutang, menurut Keown (2014:52), “*Average Collection Period* menandakan

seberapa cepat perusahaan menagih kreditnya yang diukur dari rata-rata jumlah hari penagihan piutang dagang”.

Rasio Tunggakan bertujuan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dimana untuk melihat seberapa besar persentase piutang yang tertunggak oleh para konsumen. Pengertian Rasio Tunggakan, menurut Brigham, Houston (2014:77),“ Rasio ini digunakan untuk mengetahui beberapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.”

Rasio Penagihan bertujuan untuk mengetahui seberapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Rasio Penagihan yaitu untuk melihat seberapa besar persentase pendapatan yang diperoleh oleh pihak perusahaan. Pengertian Rasio Penagihan, menurut Brigham, Houston (2014:78),“ Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki oleh koperasi.”

Dasar teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, Akuntansi Manajemen adalah suatu kegiatan atau proses yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen untuk pengambilan suatu keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen. Pengertian Akuntansi Manajemen, menurut Sujarweni (2019:5),“ Pengertian Akuntansi Manajemen adalah salah satu bidang ilmu dari akuntansi yang mempelajari bagaimana cara menghasilkan informasi keuangan untuk pihak manajemen yang selanjutnya akan digunakan dalam pengambilan keputusan.”

UD. *Technic Precision* (TEPRES) merupakan perusahaan mandiri yang bergerak dibidang perbengkelan alat berat mengerjakan jasa perbaikan pada komponen yang menangani Overhaul, Resurface, Regrind, Resleeve, Center Block, Rekondisi, Bubut dan Las. Sehingga dari proses penanganan komponen yang telah selesai tersebut, customer menerima nota berupa Invoice yang dimana dalam proses pembayaran dapat dilakukan secara kredit (piutang).

Invoice yang diterima dari pemberian secara kredit (piutang) tidak dipungkiri menjadi salah satu penyebab Invoice tidak terbayar, hal tersebut muncul karena adanya dari pihak konsumen yang lalai atau enggan dalam melakukan suatu pembayaran walaupun pihak manajemen sendiri telah melakukan suatu penagihan terhadap konsumen. Dengan adanya hal tersebut, tentunya akan sangat berdampak pada keuangan perusahaan yang macet, dimana kas yang seharusnya masuk akan tetap berada di dalam piutang tidak terbayar.

Fenomena tersebut, menunjukkan bahwa terdapat daftar piutang yang tidak terbayar pada Tahun 2017 – 2020 yaitu sebagai berikut :

**Tabel 1: Daftar Piutang Tahun 2017 – 2020**

No.	Tahun	Tidak Terbayar / Piutang
1.	2017	Rp. 24.860.000
2.	2018	Rp. 52.091.500
3.	2019	Rp. 41.317.000
4.	2020	Rp. 27.038.000

**Sumber: UD. *Technic Precision*, data diolah 2022**

### **Tujuan Penelitian**

Tujuan dalam penelitian ini yaitu, untuk mengetahui dan menganalisis piutang yang diukur dengan pertumbuhan pendapatan pada Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over / RTO*),

Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period / ACP*), Rasio Tunggalan dan Rasio Penagihan pada UD. *Technic Precision* Samarinda apakah pada Tahun 2019 / 2020 mengalami peningkatan atau penurunan dibandingkan dengan Tahun 2018 / 2019.

## METODE

### Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik Penelitian Lapangan (*Field Work Research*) dengan menggunakan data Primer yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung atau peneliti turun langsung kelapangan untuk memperoleh data yang diinginkan terhadap objek penelitian dengan melihat serta mengambil data pengerjaan jasa serta data piutang dan Penelitian Kepustakaan (*Library Research*) dimana peneliti melakukan pengumpulan data dokumentasi terhadap UD. *Technic Precision* mengenai gambaran umum badan usaha, Struktur Organisasi, Data pengerjaan jasa serta Piutang.

### Alat Analisis

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*), Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*), Rasio Tunggalan, Rasio Penagihan dan Pertumbuhan Pendapatan.

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

Menurut Herry (2015:24), “Mengemukakan bahwa perputaran piutang adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama periode penagihan piutang selama satu periode akuntansi.”

$$\text{Receivable Tur Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata - Rata}} = \dots \text{ Kali}$$

Dimana:

Penjualan Kredit = Hasil dari pengerjaan jasa dan part dalam satu Tahun

Piutang Rata – Rata = Piutang awal periode + piutang akhir periode : 2

#### 2. Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Menurut menurut Keown (2014:52), “*Average Collection Period* menandakan seberapa cepat perusahaan menagih kreditnya yang diukur dari rata- rata jumlah hari penagihan piutang dagang.”

$$\text{Average Collection Period} = \frac{\text{Annual Credit Sales atau 365 Hari}}{\text{Account Receivable}} = \dots \text{ Hari}$$

Dimana:

*Annual Credit Sales* = Rasio penjualan hari jangka waktu selama satu Tahun (365 hari)

*Account Receivable* = Hasil dari tingkat perputaran piutang

#### 3. Rasio Tunggalan

Menurut Brigham, Houston (2014:77), “Rasio ini digunakan untuk mengetahui beberapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.”

$$\text{Rasio Tunggalan} = \frac{\text{Total Piutang Tak Tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100 \%$$

Dimana:

Total Piutang Tak Tertagih = Total keseluruhan Piutang tidak terbayar dalam satu Tahun  
Penjualan Kredit = Hasil dari pengerjaan jasa dan part dalam satu Tahun

#### 4. Rasio Penagihan

Menurut *Brigham, Houston* (2014:78), “ Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki oleh koperasi.”

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

Dimana:

Total Piutang Tertagih = Total keseluruhan *Invoice* terbayar dalam satu Tahun  
Total Piutang = Total keseluruhan Piutang tidak terbayar dalam satu Tahun

#### 5. Pertumbuhan Pendapatan

Menurut Mahmudi (2019:137), mendefinisikan bahwa analisis pertumbuhan pendapatan adalah : Bermanfaat untuk mengetahui apakah pemerintah pusat atau daerah dalam tahun anggaran bersangkutan atau selama beberapa periode anggaran kinerja anggarannya mengalami pertumbuhan pendapatan secara positif atau negative. Tentunya diharapkan pertumbuhan pendapatan tersebut positif dan kecenderungannya (trend) meningkat.

$$PP_{Th-t} = \frac{Pend_{Th-t} - Pend_{Th(t-1)}}{Pend_{Th(t-1)}} \times 100\%$$

Dimana :

PP Th-t = Pertumbuhan Pendapatan Tahun Tertentu

Pend Th-t = Pendapatan Tahun Tertentu

Pend Th (t-1) = Pendapatan Tahun Tertentu dikurangi 1 tahun (Tahun Sebelumnya)

#### Pengujian Hipotesis

##### 1. Pertumbuhan Pendapatan pada Perputaran Piutang

Diterima = Jika, meningkat Tahun 2019 / 2020 dibandingkan Tahun 2018 / 2019.

Ditolak = Jika, menurun Tahun 2019 / 2020 dibandingkan Tahun 2018 / 2019.

##### 2. Pertumbuhan Pendapatan pada Periode Pengumpulan Piutang

Diterima = Jika, meningkat Tahun 2019 / 2020 dibandingkan Tahun 2018 / 2019.

Ditolak = Jika, menurun Tahun 2019 / 2020 dibandingkan Tahun 2018 / 2019.

##### 3. Pertumbuhan Pendapatan pada Rasio Tunggal

Diterima = Jika, menurun Tahun 2019 / 2020 dibandingkan Tahun 2018 / 2019.

Ditolak = Jika, meningkat Tahun 2019 / 2020 dibandingkan Tahun 2018 / 2019.

##### 4. Pertumbuhan Pendapatan pada Rasio Penagihan

Diterima = Jika, meningkat Tahun 2019 / 2020 dibandingkan Tahun 2018 / 2019.

Ditolak = Jika, menurun Tahun 2019 / 2020 dibandingkan Tahun 2018 / 2019.

**Tabel 2: Daftar Keseluruhan Hasil Pengerjaan Jasa Dan Part Terbayar Dan Tidak Terbayar (Piutang) Tahun 2017 – 2020.**

No.	Tahun	Pengerjaan Jasa Dan Part	Terbayar (Tunai, Transfer)	Tidak Terbayar (Piutang)
1.	2017	Rp. 2.344.434.750	Rp. 2.319.574.750	Rp. 24.860.000
2.	2018	Rp. 4.238.312.500	Rp. 4.186.221.000	Rp. 52.091.500
3.	2019	Rp. 4.794.231.650	Rp. 4.752.914.650	Rp. 41.317.000
4.	2020	Rp. 5.136.727.320	Rp. 5.109.689.320	Rp. 27.038.000

Sumber: UD. *Technic Precision*, data diolah 2022

## HASIL DAN PEMBAHASAN

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

Sebelum menghitung perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) terlebih dahulu menghitung Piutang rata rata dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned}
 &\text{Tahun 2018} \\
 &\text{Rata – Rata Piutang} = \frac{\text{Piutang awal periode} + \text{Piutang akhir periode}}{2} \\
 &= \frac{\text{Rp. 24.860.000} + \text{Rp. 52.091.500}}{2} \\
 &= \frac{\text{Rp. 76.951.500}}{2} \\
 &= \text{RP. 38.475.750}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Tingkat Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang rata rata}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 4.238.312.500}}{\text{Rp. 38.475.750}} \\
 &= 110 \text{ Kali}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan piutang rata – rata pada tahun 2018 adalah sebesar Rp. 38.475.750 dan tingkat perputaran piutang (*Receivable Turn Over / RTO*) adalah 110 kali dalam satu tahun. Dimana, perputaran piutang cukup baik pada tahun 2018. Karena, suatu perusahaan telah menerapkan kebijakan dalam pengumpulan piutang yang baik guna meningkatkan suatu kas perusahaan. Pada umumnya dalam penjualan kredit suatu perusahaan menetapkan jangka waktu pembayaran selama 30 hari (1 bulan) atau 12 kali perputaran dalam satu tahun. Sehingga apabila perputaran piutang semakin

meningkat hal tersebut menggambarkan suatu keadaan perusahaan semakin membaik.

## 2. Analisis Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Pengumpulan Piutang} &= \frac{\text{Annual Credit Sales atau 365 Hari}}{\text{Account Receivable (Tingkat Perputaran Piutang)}} \\ &= \frac{365}{110} \\ &= 3 \text{ Hari} \end{aligned}$$

Berdasarkan Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period ACP*) pada tahun 2018 berputar dalam waktu selama 3 hari, maka dapat dikatakan bahwa hal tersebut menunjukkan adanya pengumpulan piutang sangat baik. Dikatakan sangat baik karena, pengumpulan piutang tersebut kurang dari 30 hari yang dimana pada umumnya dalam penjualan kredit suatu perusahaan menetapkan jangka waktu pembayaran selama 30 hari (1 bulan) terhitung pada saat pengambilan komponen.

## 3. Analisis Rasio Tunggakan

Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tunggakan} &= \frac{\text{Total Piutang Tak Tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 52.091.500}}{\text{Rp. 4.238.312.500}} \times 100\% \\ &= 1,23 \% \end{aligned}$$

Berdasarkan rasio tunggakan pada tahun 2018 adalah sebesar 1,23 % maka dapat dikatakan bahwa hal tersebut menunjukkan rasio tunggakan tidak tergolong tinggi, yang dimana tentunya hal tersebut akan tetap berpengaruh terhadap pemasukan dalam suatu penjualan. Karena dana yang seharusnya masuk masih tetap berada dalam piutang tidak terbayar, oleh karena itu sangat diperlukan adanya suatu usaha manajemen yang baik dalam melakukan penagihan.

## 4. Analisis Rasio Penagihan

Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Rasio Penagihan} &= \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 4.186.221.000}}{\text{Rp. 52.091.500}} \times 100\% \end{aligned}$$

$$= 8036,28 \%$$

Berdasarkan rasio penagihan pada tahun 2018 adalah sebesar 8036,28 % Dimana, hal tersebut menunjukkan bahwa pada rasio penagihan yang dilakukan mengalami jumlah persentase yang sangat tinggi, sehingga terjadinya suatu pengumpulan terhadap piutang mengalami peningkatan dan tentunya pihak manajemen dalam melakukan suatu penagihan harus dilakukan dengan baik.

#### 5. Analisis Pertumbuhan Pendapatan Pada Perputaran Piutang

Tahun 2018 / 2019 :

$$\begin{aligned} PP_{Th-t} &= \frac{Pend_{Th\ t} - Pend_{Th\ (t-1)}}{Pend_{Th\ (t-1)}} \times 100\% \\ &= \frac{2019 - 2018}{2018} \times 100\% \\ &= \frac{103 \text{ Kali} - 110 \text{ Kali}}{110 \text{ Kali}} \times 100\% \\ &= \frac{-7 \text{ Kali}}{110 \text{ Kali}} \times 100\% \\ &= -6,36 \% \end{aligned}$$

Berdasarkan pertumbuhan pendapatan pada Tahun 2018 / 2019 adalah sebesar -6,36 %. Hal tersebut menunjukkan bahwa hasil pertumbuhan pendapatan negatif menunjukkan yang dimana hal tersebut akan berdampak kurang baik bagi suatu keadaan perusahaan.

**Tabel 3: Hasil Keseluruhan Perhitungan Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over / RTO*), Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period / ACP*), Rasio Tunggalan, Rasio Penagihan Pada Tahun 2018 – 2020, Pertumbuhan Pendapatan Pada Tahun 2018 / 2019 dan Tahun 2019 / 2020.**

No	Rasio	Tahun 2018	Tahun 2019	Tahun 2020	△ 2018 / 2019	△ 2019 / 2020
1.	RTO	110 Kali	103 Kali	150 Kali	-6,36 %	45,63 %
2.	ACP	3 Hari	4 Hari	2 Hari	33,33 %	-50 %
3.	Tunggakan	1,23 %	0,86 %	0,53 %	6891,87 %	-38,37 %
4.	Penagihan	8036,28 %	11503,53 %	18898,18 %	43,14 %	64,28 %
No	Rasio			Hipotesis		
1.	Perputaran Piutang ( <i>RTO</i> )			Diterima		

2.	Pengumpulan Piutang ( <i>ACP</i> )	Ditolak
3.	Tunggakan	Diterima
4.	Penagihan	Diterima

Sumber: UD. *Technic Precision*, data Diolah 2022

## PEMBAHASAN

Berdasarkan Hasil Pertumbuhan pendapatan pada Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over / RTO*), Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period / ACP*), Rasio Tunggakan Dan Rasio Penagihan pada Tahun 2018 / 2019 dibandingkan Tahun 2019 / 2020. Sehingga dapat dilakukan pembahasan bahwa :

1. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over / RTO*) pada UD. *Technic Precision* Tahun 2018 / 2019 yaitu sebesar -6,36 % mengalami peningkatan pada tahun 2019 – 2020 sebesar 45,63 %. Hipotesis diterima, artinya semakin meningkat tingkat perputaran piutang maka akan semakin baik kebijakan piutang yang diberikan dan semakin efisien atau cepat suatu piutang tersebut dapat terbayar sampai akhirnya menjadi kas. Tentunya akan berdampak baik bagi suatu keadaan perusahaan, dimana terlihat bahwa pihak manajemen mampu meningkatkan tingkat perputaran piutang nya dengan baik.
2. Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period / ACP*) pada UD. *Technic Precision* Tahun 2018 / 2019 yaitu sebesar 33,33 % mengalami penurunan pada tahun 2019 / 2020 sebesar -50 %. Hipotesis ditolak, hal tersebut menunjukkan bahwa suatu pengumpulan terhadap piutang yang dilakukan oleh pihak manajemen tidak maksimal. Sehingga, pengumpulan piutang yang seharusnya cepat untuk segera dilakukan justru mengalami keterlambatan dalam pengumpulan piutang yang dimana pada akhirnya hal tersebut akan sangat berpengaruh terhadap suatu piutang tidak terbayar. Karena, pihak manajemen tidak bisa melakukan pengumpulan piutang dengan baik.
3. Rasio Tunggakan pada UD. *Technic Precision* Tahun 2018 / 2019 yaitu sebesar 6891,87 % mengalami penurunan pada tahun 2019 / 2020 sebesar -38,37% . Hipotesis diterima, hal tersebut menunjukkan bahwa apabila pada rasio tunggakan mengalami penurunan maka hal tersebut akan berdampak baik bagi keadaan suatu perusahaan walaupun rasio tunggakan belum sepenuhnya terbayar. Dimana, pihak manajemen telah melakukan suatu usaha yang baik dalam rasio tunggakan sehingga piutang yang ada semakin kecil atau mengalami penurunan.
4. Rasio Penagihan pada UD. *Technic Precision* Tahun 2018 / 2019 yaitu sebesar 43,14 % mengalami peningkatan pada tahun 2019 / 2020 yaitu sebesar 64,28 % . Hipotesis diterima, hal tersebut menunjukkan bahwa adanya usaha yang baik dalam suatu penagihan yang dilakukan oleh pihak manajemen kepada para konsumen. Dimana, pihak manajemen mampu melakukan suatu penagihan sebelum akhirnya piutang tersebut bisa menjadi kas.

## SIMPULAN DAN SARAN

### 1. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan Pertumbuhan Pendapatan pada Perputaran Piutang, Periode Pengumpulan Piutang, Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan menunjukkan bahwa :

- b. Perputaran Piutang mengalami peningkatan pada Tahun 2019 / 2020. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis yang dijalankan oleh UD. *Technic Precision* dibutuhkan oleh para konsumen.
- b. Periode pengumpulan piutang mengalami penurunan pada Tahun 2019 / 2020. Hal ini menunjukkan bahwa meningkatnya suatu kesadaran para konsumen dalam membayar kewajiban piutang yang dimiliki kepada UD. *Technic Precision*.
- c. Rasio tunggakan mengalami penurunan pada Tahun 2019 / 2020. Hal ini menunjukkan bahwa suatu perekonomian para konsumen semakin membaik.
- d. Rasio penagihan mengalami peningkatan pada Tahun 2019 / 2020. Hal ini menunjukkan bahwa pelayanan dalam penagihan kepada para konsumen semakin meningkat.

## 2. Saran

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

- a. Dari penelitian ini bisa dijadikan sebagai salah satu sumber data atau referensi untuk dapat dipergunakan sebagai penelitian di tahun – tahun berikutnya.
- b. Bagi peneliti selanjutnya, sebaiknya mempertimbangkan periode dan variabel yang lebih banyak sehingga akan menghasilkan hasil penelitian yang lebih baik dari sebelumnya.

## REFERENCES

- Brigham, Houston. 2014. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- \_\_\_\_\_, 2019. *Analisis Laporan Keuangan Pemerintah Daerah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Hery, 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 1. Yogyakarta: *Center For Academic Publishing Services*.
- Keown, 2014. *Manajemen keuangan : Prinsip dan Penerapan Jilid 2. Edisi 10*. Jakarta: Indeks.
- Mahmudi, 2017. *Analisis Laporan Keuangan Pemerintah Daerah*. Yogyakarta: PP STIM YKPN
- Sadeli, 2016. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sujarweni, 2019. *Analisis Laporan Keuangan, Teori, Aplikasi, dan Hasil Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.