

Analisis Pengelolaan Piutang Pada PT Samarinda Central Plaza Periode Tahun 2020-2022

Aprilita Trivhosa ¹, Dr. Dra. Ec Elfreda Aplonia Lau, M.Si ², Sukirman, SE., MM
Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda
Email : Aprilitatrivhosa19@gmail.com

Keywords:

Receivables, Receivables Turn Over (RTO), Average Collection Period (ACP), Accounts Receivables, Receivable Delinquency Ratio

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine and analyze the achievements of receivables management on sales made by PT Samarinda Central Plaza 2020-2022.

This research was conducted on the basis of the consideration the market targets, one of which is by making credit sales which give rise to receivables. Receivables can generally be defined as bills for sales on credit with a certain period of time set by the company.

Analysis related to receivable management, namely Receivable Turn Over (RTO), Average Collection Period (ACP), Receivable Collection Ratio and Accounts Receivable Delinquency Ratio.

The results showed that management of PT Samarinda Central Plaza's receivables in 2020-2022, has decreased. This decrease in management is due to the company experiencing a decrease in turnover, the longer the company needs time to collect receivables. The receivable collection ratio which continues to fall is followed by an increasingly large delinquency ratio each year.

PENDAHULUAN

Kemajuan dan perkembangan ekonomi dunia pada umumnya dan di Indonesia pada khususnya, mendorong perusahaan untuk dapat mengikuti perkembangannya. Perkembangan dapat terjadi jika tujuan suatu perusahaan dalam memperoleh keuntungan (profit oriented) dengan menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Pasar dan prospek yang memiliki sistem pengelolaan piutang. Pengertian pengelolaan piutang menurut Kasmir (2014:176) Piutang adalah penjualan barang dimana pembayarannya dilakukan secara angsuran (cicilan) sesuai kesepakatan yang dibuat antara penjual dan pembeli untuk jangka waktu yang tertentu dengan masing-masing hak dan kewajibannya. Piutang yang berkualitas dapat terlihat dari bagaimana perusahaan tersebut meningkatkan kinerja manajemen dan keuangan dalam menekan biaya terutama yang berhubungan secara langsung pada pengelolaan piutang. Hery (2013:181) Berpendapat bahwa Piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain.

Penjualan yang dilakukan oleh PT Samarinda Central Plaza dengan cara menyewakan *shop, counter* dan kios yang dikelola oleh manajemen PT Samarinda Central Plaza dengan jumlah *tenant* sebanyak 66 unit dan *counter* sebanyak 32 unit. PT Samarinda Central Plaza melakukan penjualan salah satunya dengan kegiatan sewa-menyewa untuk memunculkan pendapatan sewa bagi pihak Samarinda central plaza, pendapatan sewa tersebut adalah biaya yang dikeluarkan para *tenant* (pihak yang menyewa suatu bagian dari *property*) untuk menyewa *shop, counter* dan kios selama masa kontrak diterima oleh PT Samarinda Central Plaza secara kredit. Jumlah *counter* atau kios yang aktif adalah sejumlah berapa lama waktu untuk menyewa. PT Samarinda Central Plaza di Samarinda terhadap

piutang yang diberikan kepada *customer* diberikan beberapa kebijakan pada pembayaran kredit yaitu kembali menjadi kas selama kurun 30 hari dan 12 kali selama setahun, jika perputaran pada piutang tidak terlaksana sesuai dengan kebijakan yang ada maka perputaran piutang akan mengalami penurunan. Mulyadi (2017) Berpendapat bahwa penjualan kredit adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh Perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang di terima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu Perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Pendapatan penjualan kredit yang diperoleh pada tahun 2020-2022 dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.Data Penjualan Kredit PT Samarinda Central Plaza Tahun 2020-2022

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)	Piutang Tertunggak (Rp)
2020	30.091.156.052	2.395.968.140
2021	27.785.166.994	2.763.487.604
2022	32.827.320.372	3.944.030.457

Sumber: PT Samarinda Central Plaza,2023

Berdasarkan Tabel tersebut, terlihat bahwa adanya piutang yang tidak tertagih pada jatuh tempo yang sudah ditetapkan, peningkatan piutang yang diiringi meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapatkan perhatian oleh PT Samarinda Central Plaza sebab jika tidak maka dapat mengakibatkan timbulnya kerugian piutang dan terjadi tambahan biaya-biaya dalam penanganan piutang.

PT Samarinda Central Plaza perlu menilai efektivitas kebijakan kredit yang diterapkan untuk menjaga keamanan asset perusahaannya khususnya piutang. Umumnya dalam mengukur efektivitas pengelolaan piutang digunakan metode analisa, yaitu Perputaran piutang (Receivable Turn Over), Hari rata-rata pengumpulan piutang (Average Collection Period), Rasio Penagihan, Rasio Tertunggak. Metode analisis ini berfungsi untuk bagaimana pengelolaan piutang suatu Perusahaan dinilai dari tingkat perputaran piutangnya. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin cepat modal Perusahaan kembali. Sehingga dari hasil analisis metode tersebut dapat menjadi dasar pengembalian keputusan terhadap kebijakan kredit yang akan di terapkan selanjutnya.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penelitian ini penulis tertarik untuk menulis skripsi dengan judul : “ Analsis Pengelolaan Piutang Usaha Pada PT Samarinda Central Plaza Periode Tahun 2020-2022”.

METODE

Definisi Oprasional

Piutang merupakan kewajiban debitur yang harus dibayar kepada pihak PT. Samarinda central plaza yang berkaitan dengan tagihan yang ditimbulkan dari pemberian jasa.

Receivable Turn Over (RTO) Suatu rasio yang digunakan dalam mengamati lamanya waktu untuk menjadikan piutang dalam bentuk kas. Pengelolaan piutang yang baik mampu menghasilkan profitabilitas. Rasio profitabilitas menampilkan keahlian suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan tertentu dengan memaksimalkan penggunaan aset dan modal yang dimilikinya. Semakin tinggi omset piutang, semakin baik, tetapi sebaliknya, semakin lambat omset piutang, semakin buruk. Tingkat omset piutang tergantung pada syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan.

Average Collection Period (ACP) difungsikan untuk memperkirakan tenggat waktu yang dibutuhkan untuk mengubah piutang menjadi kas. Hal ini dikarenakan syarat yang ditentukan pada transaksi penjualan dihitung berdasarkan satuan hari sebagai satuan waktu.

Rasio Penunggakan mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan piutang yang sesuai tenggat waktu dan belum adanya tagihan dari beberapa kredit yang digunakan.

Rasio Penagihan menganalisis sejauh mana kegiatan penagihan piutang yang tertagih dari total piutang yang di miliki perusahaan.

Teknik Pengumpulan Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini kemudian dikumpulkan dengan menggunakan Teknik data sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field Work Research*) Perolehan data melalui wawancara untuk mendapatkan gambaran umum perusahaan, struktur organisasi dan deskripsi tugas.
2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*) Penelitian Kepustakaan (*Library Research*) merupakan pengumpulan data yang di peroleh dari hasil laporan tahunan yang telah dibuat oleh perusahaan, yaitu: laproan keuangan seperti laporan laba rugi dan laporan neraca serta mempelajari literature - literature yang berhubungan dengan penelitian ini.

Alat Analisis

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Deskriptif dengan menggunakan alat

analisis berikut ini :

1. Perputaran piutang atau *Receivable Turn Over (RTO)*

$$\text{Rata - Rata} = \frac{\text{Piutang Awal Tahun} + \text{Piutang Akhir Tahun}}{2}$$
$$\text{RTO} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

2. *Average Collection Period (ACP)*

Hari Rata-rata pengumpulan piutang atau *Average Collection Period (ACP)* Dihitung berdasarkan rumus yang diketengahkan oleh kasmir (2016:178) sebagai berikut:

$$\text{ACP} = \frac{365}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

3. Rasio Penunggakan

Rasio ini dapat diperoleh dengan rumus yang diketengahkan oleh Keown dalam Nurjannah (2013:53) Sebagai berikut:

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

4. Rasio Penagihan

Rasio ini dapat diperoleh dengan rumus yang diketengahkan oleh Keown dalam Erasama (2021:77) Sebagai berikut:

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

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data yang diperlukan dalam penelitian ini meliputi data penjualan kredit yang tertagih maupun yang belum atau tidak tertagih sebagaimana tampak pada table serta data piutang tampak pada tabel berikut :

Tabel 2. Daftar Piutang PT Samarinda Central Plaza Tahun 2020-2022

Tahun (Rp)	Saldo Awal (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tertunggak (Rp)
2020	2.154.478.646	30.091.156.052	27.695.187.912	2.395.968.140
2021	2395.968.140	27.785.166.994	25.021.679.390	2.763.487.604
2022	2.763487.604	32.827.320.372	28.883.289.915	3.944.030.457

Sumber : PT Samarinda Central Plaza, 2023

Hasil

Berdasarkan data pada tabel 2 dilakukan analisis perputaran piutang (*Receivable Turn Over*), hari rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*), Rasio Penunggakan dan Rasio Penagihan sebagai berikut :

1. *Receivable Turn Over* (RTO)

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

Hasil perhitungan dari *Receivable Turn Over* adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2020

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{2.154.478.646 + 2.395.968.140}{2} = 2.275.223.393, -$$

$$RTO = \frac{30.091.156.052}{2.275.223.393} = 13,23 \text{ kali}$$

2. Tahun 2021

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{2.395.968.140 + 2.763.487.604}{2} = 2.579.727.872, -$$

$$RTO = \frac{27.785.166.994}{2.579.727.872} = 10,77 \text{ kali}$$

3. Tahun 2022

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{2.763.487.604 + 3.944.030.457}{2} = 3.353.759.031, -$$

$$RTO = \frac{32.827.320.372}{3.353.759.031} = 9,79 \text{ kali}$$

2. *Average Collection Period*

$$ACP = \frac{365}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

Hasil perhitungan dari *Average Collection Period* adalah sebagai berikut:

1. Tahun 2020

$$ACP = \frac{365}{13,23} = 27,60/28 \text{ Hari}$$
2. Tahun 2021

$$ACP = \frac{365}{10,77} = 33,89/34 \text{ Hari}$$
3. Tahun 2022

$$ACP = \frac{365}{9,79} = 37,2/38 \text{ Hari}$$

3. Rasio Penagihan Piutang

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang tertagih}}{\text{Total Tagihan}} \times 100\%$$

Hasil perhitungan dari Rasio Penagihan Piutang adalah sebagai berikut:

1. Tahun 2020

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{27.695.187.912}{30.091.156.052} \times 100\% = 92\%$$
2. Tahun 2021

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{25.021.679.390}{27.785.166.994} \times 100\% = 90\%$$
3. Tahun 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{28.883.289.915}{32.827.320.372} \times 100\% = 88\%$$

4. Rasio Penunggakan Piutang

$$\text{Rasio Penunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tak Tertagih}}{\text{Total Piutang Pada periode yang sama}} \times 100\%$$

Hasil perhitungan dari Rasio Penunggakan Piutang adalah sebagai berikut:

1. Tahun 2020

$$\text{Rasio Penunggakan} = \frac{2.395.968.140}{30.091.156.052} \times 100\% = 8\%$$
2. Tahun 2021

$$\text{Rasio Penunggakan} = \frac{2.763.487.604}{27.785.166.994} \times 100\% = 10\%$$
3. Tahun 2022

$$\text{Rasio Penunggakan} = \frac{3.944.030.457}{3.944.030.457} \times 100\% = 12\%$$

Pembahasan

Pengelolaan Piutang Pada PT Samarinda Central Plaza Di jabarkan berdasarkan rekapitulasi hasil analisis pada table berikut:

Tabel 3. Hasil Perhitungan Piutang PT Samarinda Central Plaza Tahun 2020-2022

Piutang Perusahaan	2020	2021	2022	Penurunan/Peningkatan Pengelolaan	Hipotesis
RTO	13,23	10,77	9,79	Penurunan Pengelolaan	Diterima
ACP	27,60	33,89	37,29	Penurunan Pengelolaan	Diterima

Rasio Penagihan Piutang	92%	90%	88%	Penurunan Pengelolaan	Diterima
Rasio Penunggakan Piutang	8%	10%	12%	Penurunan Pengelolaan	Diterima

Sumber: Data Diolah, 2023

Hasil analisis pada table 3 menunjukkan bahwa:

1. *Receivable Turn Over (RTO)*

Hasil perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO) pada PT Samarinda Central Plaza di Samarinda menjelaskan bahwa pada PT. Samarinda Central Plaza pada tahun 2020 dengan hasil RTO nya adalah 13,23 kali, pada tahun 2021 dengan hasil RTO nya adalah 10,77 kali dan pada tahun 2022 dengan hasil RTO nya adalah 9,79 kali, apabila dijumlahkan dan dirata-ratakan perputaran piutang selama periode tersebut adalah sebanyak 11,26 kali. Perputaran piutang yang terjadi dari perhitungan tahun 2020-2022 yaitu 11,26 kali. Hal ini menunjukkan bahwa PT Samarinda Central Plaza Samarinda memberikan jatuh tempo pembayaran selama 30 hari, ini berarti perputaran piutang yang diinginkan adalah sebanyak 12 kali pertahun namun pada hasil perhitungan hanya 11,26 kali. Hasil ini membuktikan bahwa perputaran piutang yang terjadi pada PT Samarinda Central Plaza Samarinda kurang baik. Hasil perputaran yang kurang baik dapat menurunkan kinerja dan profitabilitas perusahaan dikarenakan perputaran piutang yang berjalan kurang baik Artinya *Receivable Turn Over* (RTO) mengalami penurunan.

2. *Average Collection Period*

Dalam hasil perhitungan ACP menghasilkan tahun 2020 rata-rata piutang berputar selama 27,60 atau 28 hari dan pada tahun 2021 rata-rata piutang berputar selama 33,89 atau 34 hari sedangkan tahun 2022 mengalami perlambatan dalam rata-rata piutang berputar selama 37,29 atau 37 hari. Berdasarkan rata-rata periode rata-rata penagihan piutang yang ditentukan oleh PT Samarinda Central Plaza Samarinda adalah 30 hari yang artinya bahwa pada tahun 2020 dan 2021 menunjukkan usaha manajemen dalam pengumpulan piutang dengan baik pada tahun 2020 karena telah mampu melakukan penagihan pada tepat waktu dari rata-rata kebijakan yang telah ditetapkan namun pada tahun 2021 dan 2022 menunjukkan bahwa pengumpulan piutang tidak berjalan dengan baik karena ketidaktepatan dalam pembayaran hutang dari pelanggan.

3. *Rasio Penagihan*

Rasio penagihan pada PT Samarinda Central Plaza Samarinda menghasilkan perhitungan penelitian bahwa tahun 2020 sebesar 92% yang menunjukkan bahwa piutang tertagih pada tahun tersebut menurun dibandingkan hingga pada tahun 2021 mengalami penurunan sebesar 90% dan pada tahun 2022 semakin mengalami penurunan yang sangat besar sebesar 88% yang menunjukkan bahwa lemahnya atau kurangnya pengumpulan pada piutang dikarenakan pelanggan tidak melunasi kredit lebih awal dan kinerja bagian penagihan kurang yang dapat dilihat dari hubungan dengan konsumen yang kurang maksimal dalam penagihan.

4. *Rasio Penunggakan*

Berdasarkan hasil perhitungan dapat diketahui bahwa rasio Penunggakan pada tahun 2020 sebesar 8%, kemudian tahun 2021 sebesar 10% dan tahun 2022 sebesar 12%. Data tersebut menunjukkan bahwa pada tahun tersebut Penunggakan sangat tinggi dan dapat

merugikan perusahaan karena dana yang harusnya kembali sesuai waktu yang ditentukan menjadi kas tetap menjadi tertunggak. Artinya Rasio Tertunggak Piutang mengalami penurunan daripada Rasio Tertunggak Piutang yang telah ditentukan Perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang dilakukan maka hasil kesimpulan dan saran sebagai berikut:

Kesimpulan

Merujuk pada hasil analisis dan pembahasan disimpulkan bahwa *Receivable Turn Over*, *Average Collection Period*, Rasio Tunggakan maupun Rasio Penagihan menunjukkan terjadinya penurunan pengelolaan piutang pada PT Samarinda Central Plaza dari tahun 2020 sampai dengan tahun 2022, Hasil penelitian ini mendukung hipotesis penelitian.

Saran

Berdasarkan simpulan disarankan bahwa kebijakan penjualan kredit senantiasa hendaknya dikaji untuk menilai dan mengevaluasi plafon penjualan kredit yang diberikan kepada debitur. Kajian kebijakan penjualan kredit dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan syarat penjualan kredit, cara pembayaran, seleksi calon debitur pada masa mendatang.

REFERENCES

- Aditya, B 2015. *Pengelolaan Piutang yang Efektif Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas (Studi Kasus Pada Perusahaan CV. Walet Sumber Barokah Malang Periode 2012-2014)*.
- Apriyanti, A. (2019). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 3(1), 186-187.
- Halim, dkk. 2013. *Akuntansi Manajemen Edisi 2*. BPFE.Yogyakarta.
- Hery. (2013). *Teori Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Hery. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Kasmir. 2014 . *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi satu. Cetakan Ketujuh. Jakarta : PT Raja Grafindo persada
- Mulyadi. 2017.*Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Nurjannah, *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT. Adira Finance* Makassar. Skripsi. Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.2013