

ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG USAHA PADA PT. ASTRA MULTI FINANCE (SPEKTRA) SAMARINDA

Nur Fitri Ilmayani¹
Elfreda Aplonia Lau²

University of 17 Agustus 1945 Samarinda
Jl. Ir. H. Juanda No. 80, 75124, Indonesia
elfredalau9@gmail.com

This study aims to determine and analyze the control of trade receivables at PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda, considering that the company is increasing its profits by selling loans. The sale of credit does not immediately generate cash receipts, but it raises accounts receivable. This trade receivable will be effective in increasing sales if carried out supervision or control, it is necessary to study the effectiveness of internal control over the trade receivable.

The theory that underlies this research is management accounting specifically about receivables and control of receivables. The analytical tools used in this study are Receivable Turn Over, Average Collection Period, Arrears Ratio and Billing Ratio

The results showed that: first, Receivable Turn Over every year has increased which means that control of receivables from year to year more effective. Second, the Average Collection Period from year to year is getting faster which shows that the billing department can collect receivables into cash faster. Third, the calculation of the Arrears Ratio has decreased which shows that the amount of outstanding arrears has decreased, this is good for the company because the amount of receivables is getting smaller. Fourth, the calculation results of the Billing Ratio have increased each year. Thus it was concluded that control of receivables at PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda has been carried out effectively.

Keywords: *Controlling, Receivable Turn Over, Average Collection Period*

PENDAHULUAN

Perusahaan yang *profit oriented* berupaya untuk mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Hal ini mendorong para manajer menerapkan penjualan secara kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha,

dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Penjualan secara kredit memerlukan adanya pengawasan dan pengendalian. Bentuk pengendalian yang digunakan adalah pengendalian intern piutang yang dapat dilakukan dengan beberapa analisis yaitu : Perputaran Piutang dengan kriteria semakin cepat perputaran piutang pertanda pengendalian dilakukan semakin baik atau

efektif. Demikian halnya *Average Collection Period* akan menunjukkan semakin pendek ACP, Semakin baik kinerja perusahaan tersebut karena model kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kecil sekaligus mencerminkan sistem penagihan piutang berjalan baik. Selanjutnya dengan mengetahui Rasio Tunggakan perusahaan dapat mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Selanjutnya melalui rasio penagihan piutang perusahaan dapat mengetahui sejauhmana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.” Kesemuanya ini mencerminkan efekti atau tidaknya pengendalian piutang.

Satu diantara perusahaan yang menggunakan strategi penjualan kredit adalah PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda yang merupakan Badan Usaha dibawah naungan Astra dimana sumber pembiayaan dari FIFGROUP yang bergerak dalam bidang pembiayaan multiproduk, mulai dari elektronik, perabot rumah tangga, peralatan komputer, furniture, sepeda sampai dengan gadget.

PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) memiliki piutang usaha yang jumlahnya besar dan kebutuhan akan pengendalian intern

terhadap piutang usaha perusahaan merupakan hal yang wajib. Pemberian kredit produk pada SPEKTRA memiliki bagian operasional pemasaran *Sales Force* biasa disebut dengan SF yang merupakan bagian terpenting untuk dapat menjadi perhatian khusus dari pihak manajemen, karena proses pengendalian piutang dimulai sejak adanya permohonan kredit yang dilakukan oleh calon debitur. Dalam memperoleh konsumen, SF harus bekerja sama dengan pihak *dealer (Sales Promotion Man/Girl)*, karena kerja sama tersebut merupakan modal utama dalam memperoleh konsumen yang diberikan oleh jika ada yang ingin membeli produk.

Setelah didata oleh *Sales Force* lalu menginput data customer di *Sales Order Database Access* lalu data di tarik oleh *Credit Order Clerk* untuk di distribusikan ke *Centralized* di *Centralized* data di verifikasi, setelah di verifikasi lalu dianalisa oleh *Credit Analisis Coordinator*, *Credit Analisis Coordinator* lah yang menentukan apa konsumen tersebut layak atau tidak di berikan kredit. Kegiatan memberikan kredit bukanlah merupakan suatu pekerjaan yang mudah, karena proses pemberian kredit akan banyak menentukan kualitas kredit itu sendiri. Bila terjadi kredit bermasalah maka pelunasannya dibutuhkan waktu biaya yang cukup besar

dan dapat mengakibatkan resiko kerugian pada piutang.

Berdasarkan paparan-paparan tersebut maka dipandang perlu untuk meneliti tentang pengendalian piutang usaha pada PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda

KERANGKA TEORITIS

Teori yang melandasi penelitian ini adalah teori akuntansi manajemen, terutama yang berkaitan dengan pengendalian piutang dan pengukurannya. Banyak pendapat yang diketengahkan oleh para ahli tentang akuntansi manajemen. Beberapa diantaranya adalah : Halim dan Supomo (2012:3) mendefinisikan akuntansi manajemen sebagai suatu kegiatan yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen” Definisi ini diperkuat oleh Rudianto (2013:9) akuntansi manajemen adalah: sistem akuntansi dimana informasi yang dihasilkannya ditujukan kepada pihak-pihak internal organisasi, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran, dan sebagainya guna mengembalikan keputusan internal organisasi. Menurut Blocher & Cokins (2011:5) diterjemahkan oleh David Wijaya mendefinisikan bahwa : Akuntansi manajemen adalah suatu profesi yang melibatkan kemitraan dalam pengambilan

keputusan manajemen, menyusun perencanaan dan sistem manajemen kinerja, serta menyediakan keahlian dalam pelaporan keuangan dan pengendalian untuk membantu manajemen dalam memformulasikan dan mengimplemantasikan suatu strategi organisasi.

Menurut *According to American Accounting Association (AAA)* dalam Debarshi (2011:1) yaitu : *Management Accounting is the application of appropriate techniques and concepts in processing historical and projected economic data of an entry to assist management in establishing plans for reasonable economic objectives in the making of rational decisions with a view towards these objectives.*

Berdasarkan beberapa definisi tersebut akuntansi manajemen dapat diartikan sebagai suatu proses identifikasi, pengukuran, akumulasi analisis, penyajian, penafsiran dan penyampaian informasi yang bersifat keuangan atau kegiatan yang dilakukan oleh manajer untuk merencanakan, menilai, mengontrol organisasi, dan meyakinkan bahwa sumber kekayaan perusahaan dapat dipertanggungjawabkan. Dengan demikian akuntansi manajemen bertujuan untuk menghasilkan informasi akuntansi yang digunakan untuk keperluan pengambilan keputusan internal atau manajemen yang

mengelola perusahaan. Menyajikan data-data atau informasi penting terkait berdasarkan data historis dalam rangka melaksanakan proses manajemen yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian, dan penilaian kinerja.

Piutang

Piutang terjadi karena adanya penjualan kredit. Piutang didefinisikan oleh banyak pakar ilmuwan. Diantaranya Reeve (2009:398) adalah : *“the term receivable includes all money claims against other entities, including people, companies, and other organizations. receivables are usually a significant portion of the total current asset.”* Definisi tersebut artinya istilah piutang termasuk semua klaim uang terhadap entitas lain, termasuk orang, perusahaan, dan organisasi lain. piutang biasanya merupakan bagian signifikan dari total aktiva lancar. Sementara menurut Kieso *et. al* (2013:346) : *Receivables are all money claimed against other entities, including individuals, companies and other organizations. Receivables include all claims in the form of money against other parties, including individuals, companies or other organizations. Receivables usually have a significant portion of current assets.*

Definisi tersebut artinya Piutang adalah seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lainnya, mencakup perorangan, perusahaan, dan organisasi lainnya. Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Piutang biasanya memiliki bagian yang signifikan dari aktiva lancar perusahaan.

Menurut Mardiasmo (2016: 51), “Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit.”

Berdasarkan beberapa definisi tersebut maka yang dimaksud piutang usaha adalah tagihan yang meliputi segala macam tuntutan atau klaim kepada pihak lain yang umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas dalam bentuk lain dimasa yang akan datang.

Pengendalian Piutang

Piutang merupakan unsur yang paling penting dalam sebagian besar neraca perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang ini adalah penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan dengan antara pelanggan, tetapi juga meliputi piutang kepada pegawai, wesel tagih, dan lain-lain dan menjaga piutang agar tetap lancar.

Penagihan Piutang

Piutang menimbulkan kegiatan penagihan dari kreditur terhadap para debitur. Penagihan bertujuan untuk memaksimalkan pelunasan piutang dan meminimalkan kerugian akibat pemberian kredit. Apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar. Penagihan sebaiknya dilakukan oleh petugas yang khusus ditunjuk untuk melakukan penagihan piutang, yang disebut kolektor. Dengan demikian perusahaan harus menetapkan kebijaksanaan dan prosedur penagihan.

Menurut Made (2011: 222) : kebijakan penagihan piutang bisa dilakukan dengan melakukan Pemantauan piutang, agar pelanggan selalu membayar kewajibannya tepat waktu perusahaan akan memantau piutang yang telah jatuh tempo. Pertama perusahaan perlu memperhatikan ACP (*Average Collection Period*) dari waktu ke waktu. ACP perlu mendapatkan perhatian yang lebih serius dari perusahaan. Kedua, perusahaan dapat menyusun *aging schedule*, sebagai salah satu alat untuk memantau piutang.

Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Perputaran piutang merupakan rasio aktivitas yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menggunakan dana yang tersedia yang tercermin dalam perputaran modal. Perputaran piutang ini menunjukkan berapa kali sejumlah modal yang tertanam dalam piutang yang berasal dari penjualan kredit berputar dalam satu periode. Dengan kata lain, rasio perputaran piutang bisa diartikan berapa kali suatu perusahaan dalam setahun mampu mengembalikan atau menerima kembali kas dari piutangnya.

Jumingan (2011:127) berpendapat bahwa :perputaran piutang yang semakin tinggi adalah semakin baik karena berarti modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk piutang akan semakin rendah, naik turunnya perputaran piutang ini akan dipengaruhi oleh hubungan perubahan penjualan dan perubahan piutang, misalnya perputaran piutang turun bila penjualan turun tetapi piutang meningkat, turunnya piutang tidak sebanyak turunnya penjualan, naiknya penjualan tidak sebanyak naiknya piutang, penjualan turun tetapi piutang tetap atau piutang naik tetapi penjualan tetap. Sementara Kasmir (2010:247) berpendapat 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. Perputaran piutang disebut juga dengan RTO. Makin tinggi rasio ini menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang makin rendah dan tentunya kondisi ini semakin baik bagi perusahaan. Sebaliknya jika rasio makin rendah, maka ada over investmen dalam piutang.

Tingkat perputaran piutang dapat digunakan sebagai gambaran keefektifan pengelolaan piutang. Karena semakin tinggi rasio perputaran piutang usaha menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam piutang usaha semakin kecil dan hal ini berarti semakin baik bagi perusahaan. Dikatakan semakin baik karena lamanya penagihan piutang usaha semakin cepat, atau dengan kata lain bahwa piutang usaha dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif semakin singkat sehingga perusahaan tidak perlu terlalu lama menunggu dananya yang tertanam dalam piutang usaha maka berarti semakin likuid piutang perusahaan.

Sebaliknya, semakin rendah rasio perputaran piutang usaha menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam piutang usaha semakin besar (over investment) dan hal ini berarti semakin tidak baik bagi perusahaan. Dikatakan semakin tidak baik karena lamanya penagihan piutang usaha semakin panjang, atau dengan kata lain

bahwa piutang usaha tidak dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif singkat sehingga perusahaan butuh waktu yang lama menunggu dananya yang tersimpan dalam bentuk piutang usaha untuk dapat dicairkan menjadi uang kas.

Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Keefektifan kebijaksanaan penjualan kredit suatu perusahaan tidak cukup hanya dilihat dari tingkat perputaran piutang, tetapi juga perlu dikaitkan dengan hari rata-rata pengumpulan piutang. Hari rata-rata pengumpulan piutang ini baru akan berarti jika dibandingkan dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan berarti bahwa cara pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan kurang efisien. Ini berarti banyak pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Tinggi rendahnya perputaran piutang mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin tinggi *turnovernya*, berarti makin cepat perputarannya yang berarti makin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang, sehingga untuk mempertahankan *net credit*

sales tertentu, dengan naiknya *turnover*, dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang.

Average Collection Period didefinisikan oleh Sutrisno (2009:64) sebagai berikut :Perbandingan antara piutang dan rata-rata penjualan perhari. ACP mengukur rata-rata waktu penagihan atas penjualan. Semakin pendek ACP, Semakin baik kinerja perusahaan tersebut karena model kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kecil sekaligus mencerminkan sistem penagihan piutang berjalan baik.

Rasio Tunggakan

Rasio Tunggakan menurut Keown diterjemahkan oleh Chaerul D. Djakman (2008:77) “Digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.

Rasio tunggakan menunjukkan seberapa besar piutang tak tertagih pada akhir periode dengan total piutang yang dimiliki perusahaan, semakin besar persentase nilai rasio tunggakan dan sebaliknya semakin kecil nilai persentase rasio tunggakan maka piutang tak tertagih semakin sedikit.

Rasio Penagihan

Rasio Penagihan menurut Keown diterjemahkan oleh Chaerul D. Djakman (2008:77) “Rasio ini digunakan untuk

mengetahui sejauhmana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.”

Semakin besar nilai piutang yang tertagih berarti semakin besar nilai persentase dari rasio penagihan, sebaliknya semakin kecil nilai piutang yang tertagih berarti semakin kecil pula nilai persentase dari rasio penagihan tersebut. Besar kecilnya nilai persentase dari rasio penagihan berbanding lurus dengan total piutang yang tertagih.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini bersifat deskriptif . Data-data yang digunakan dalam penelitian ini dihimpun dengan teknik dokumentasi yaitu mengambil data yang sudah tersedia PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) seperti data penjualan kredit, data piutang maupun penagihan piutang. Data- data yang telah dikumpulkan dianalisis berdasarkan metode analisis berikut ini:

1. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Menurut Kasmir (2010:247) Perputaran piutang (RTO) dihitung dengan rumus :

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

Piutang Rata – Rata

$$= \frac{\text{Piutang Periode Sebelumnya} + \text{Piutang Selama Satu Periode}}{2}$$

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

Menurut Sutrisno (2009:64) Periode Pengumpulan Piutang (ACP) dihitung dengan rumus :

$$ACP = \frac{360}{RTO} = \dots \text{ hari}$$

3. Rasio Tunggakan

Menurut Keown (2008:77) Rasio Tunggakan dihitung dengan rumus :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertunggak akhir periode}}{\text{Total piutang periode yang akan datang}} \times 100\%$$

4. Rasio Penagihan

Menurut Keown (2008:77) Rasio Penagihan dihitung dengan rumus :

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

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis

Data penjualan kredit dan data penagihan piutang tahun 2014 sampai dengan tahun 2017 PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda tersaji pada tabel 1 dan tabel 2 berikut ini :

Tabel 1. Data Penjualan Kredit PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda Tahun 2014 sampai dengan Tahun 2017

Penjualan Kredit PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda				
Bulan/Tahun	2014	2015	2016	2017
Januari	Rp 1.221.026.100	Rp 1.554.089.498	Rp 1.632.692.116	Rp 1.974.681.600
Februari	Rp 1.204.588.300	Rp 1.253.335.776	Rp 1.778.274.375	Rp 2.036.300.264
Maret	Rp 1.357.228.400	Rp 1.837.942.145	Rp 1.915.713.785	Rp 1.914.101.629
April	Rp 1.311.102.011	Rp 1.859.348.100	Rp 2.010.387.800	Rp 2.222.726.600
Mei	Rp 2.269.477.683	Rp 1.349.155.100	Rp 1.706.095.100	Rp 2.064.895.800
Juni	Rp 2.484.126.500	Rp 1.902.778.218	Rp 1.709.922.600	Rp 2.140.909.583
Juli	Rp 1.953.914.218	Rp 1.699.573.700	Rp 1.631.144.000	Rp 1.819.603.800
Agustus	Rp 1.906.369.800	Rp 2.163.493.529	Rp 2.095.886.600	Rp 1.892.738.372
September	Rp 1.530.421.100	Rp 2.513.098.151	Rp 2.407.469.118	Rp 2.228.888.700
Oktober	Rp 1.665.264.200	Rp 1.972.930.000	Rp 2.222.105.900	Rp 1.977.069.700
November	Rp 1.847.227.000	Rp 1.757.080.390	Rp 2.096.858.600	Rp 2.131.960.500
Desember	Rp 1.809.281.850	Rp 1.949.362.800	Rp 2.417.824.820	Rp 2.337.227.500
Total	Rp 20.560.027.162	Rp 21.812.187.407	Rp 23.624.374.814	Rp 24.741.104.048

Sumber : PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda, 2019

Data pada tabel 1 menunjukkan bahwa penjualan kredit pada PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) setiap tahunnya mengalami peningkatan. Pada tahun 2014 total penjualan kredit sebesar Rp. 20.560.027.162, pada tahun

2015 total penjualan kredit sebesar Rp. 21.812.187.407, pada tahun 2016 total penjualan kredit sebesar Rp. 23.624.374.814, dan pada tahun 2017 total penjualan kredit sebesar Rp. 24.741.104.048.

Data piutang tertagih PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda tergambar pada tabel 2 . Terlihat bahwa Pada tahun 2014 total piutang tertagih sebesar Rp. 19.046.980.336, pada tahun 2015 total

piutang tertagih sebesar Rp. 19.989.506.079, pada tahun 2016 total piutang tertagih sebesar Rp. 21.880.916.346, dan pada tahun 2017 total piutang tertagih sebesar Rp. 23.183.738.965.

Tabel 2. Data Piutang Tertagih PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda

Data Piutang Tertagih PT. Astra Multi Finance (Spektra Samarinda)				
	2014	2015	2016	2017
C0	Rp 12.697.986.891	Rp 13.326.337.386	Rp 14.587.277.564	Rp 15.455.825.977
C1	Rp 3.428.456.460	Rp 3.598.111.094	Rp 3.938.564.942	Rp 4.173.073.014
C2	Rp 1.898.349.040	Rp 2.298.793.199	Rp 2.516.305.380	Rp 2.666.129.981
C3	Rp 851.823.287	Rp 638.553.666	Rp 698.973.717	Rp 740.591.661
C4	Rp 119.255.260	Rp 89.397.513	Rp 97.856.320	Rp 103.682.833
C5	Rp 51.109.397	Rp 38.313.220	Rp 41.938.423	Rp 44.435.500
TOTAL	Rp 19.046.980.336	Rp 19.989.506.079	Rp 21.880.916.346	Rp 23.183.738.965

Sumber : PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda,2019

Keterangan :

*C0 (data telat pembayaran dari 4 – 30 hari)

*C1 (data telat pembayaran dari diatas 30 hari sampai dengan 60 hari)

*C2 (data telat pembayaran dari diatas 60 hari sampai dengan 90 hari)

*C3 (data telat pembayaran dari diatas 90 hari sampai dengan 120 hari)

*C4 (data telat pembayaran dari diatas 120 hari sampai dengan 150 hari)

*C5 (data telat pembayaran dari diatas 150 hari)

Analisis pengendalian piutang usaha pada PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA)

Samarinda dilakukan berdasarkan rekapan data hasil penelitian berikut ini :

Tabel 3. Rekapitulasi Data Penjualan Kredit, Piutang Tertagih dan Piutang Tertunggak PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda Tahun 2014 sampai dengan Tahun 2017

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)	Piutang Tertagih(Rp)	Piutang Tertunggak (Rp)
2014	20.560.027.162	19.046.980.336	1.513.046.826
2015	21.812.187.407	19.989.506.079	1.822.681.328
2016	23.624.374.814	21.880.916.346	1.743.458.468
2017	24.741.104.048	23.183.738.965	1.557.365.083

Sumber : Data Diolah,2019

Berdasarkan rekapitan data tersebut dilakukan analisis berikut ini :

1. Receivable Turn Over (RTO)

$$RTO = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang Rata-Rata}} = \dots \dots \text{kali}$$

Piutang Rata – Rata

$$= \frac{\text{Piutang Periode sebelumnya} + \text{Piutang Selama satu periode}}{2}$$

Tahun 2015

$$RTO = \frac{Rp\ 21.812.187.407}{Rp\ 1.667.864.077} =$$

13,1 kali

Piutang Rata – Rata =

$$\frac{Rp\ 1.513.046.826 + Rp\ 1.822.681.328}{2} =$$

Rp 1.667.864.077

Tahun 2016

$$RTO = \frac{Rp\ 23.624.374.814}{Rp\ 1.783.069.898} =$$

13,2 kali

Piutang Rata – Rata

$$= \frac{Rp\ 1.822.681.328 + Rp\ 1.743.458.458}{2}$$

= Rp 1.783.069.898

Tahun 2017

$$RTO = \frac{Rp\ 24.741.104.048}{Rp\ 1.650.411.776} = 15 \text{ kali}$$

Piutang Rata – Rata

$$= \frac{Rp\ 1.743.458.468 + Rp\ 1.557.365.083}{2}$$

= Rp 1.650.411.776

2. Average Collection Period (ACP)

Average Collection Period (ACP)

dihitung dengan menggunakan rumus

:

$$ACP = \frac{360}{RTO} = \dots \text{ hari}$$

Tahun 2015

$$\frac{360}{13,1} = 28 \text{ hari}$$

Tahun 2016

$$\frac{360}{13,2} = 27 \text{ hari}$$

Tahun 2017

$$\frac{360}{15} = 24 \text{ hari}$$

3 Rasio Tunggakan

Perhitungan rasio tunggakan tahun 2015 sampai dengan tahun 2017

dilakukan dengan menggunakan rumus

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertunggak akhir periode}}{\text{Total piutang periode yang akan datang}} \times 100\%$$

Tahun 2015

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp}1.822.681.328}{\text{Rp} 21.812.187.407} \times 100\% = 8\%$$

Tahun 2016

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp}1.743.458.468}{\text{Rp} 23.624.374.814} \times 100\% = 7\%$$

Tahun 2017

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp}1.557.355.083}{\text{Rp} 24.741.104.048} \times 100\% = 6\%$$

4 Rasio Penagihan

Tahun 2015

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Rp} 19.989.506.079}{\text{Rp} 21.812.187.407} \times 100\% = 92\%$$

Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Rasio Penagihan} &= \frac{\text{Rp} 21.880.916.346}{\text{Rp} 23.624.374.814} \times 100\% \\ &= 93 \end{aligned}$$

Rasio Penagihan

$$= \frac{\text{Rp} 23.183.738.965}{\text{Rp} 24.741.104.048} \times 100\% = 94\%$$

Tabel 4 Hasil Analisis RTO, ACP, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda Tahun 2015 - 2017

Tahun/Rasio	RT	ACP	Rasio Tunggakan	Rasio Penagihan
	O	(Har)		

	(kali)	(i)	an (%)	an (%)
2015	13,1	28	8	92
2016	13,2	27	7	93
2017	24	6	6	94
	15			

Sumber : Data Diolah, 2019

Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis *Receivable Turn Over* (RTO), *Average Collection Period* (ACP), rasio tunggakan maupun rasio penagihan piutang usaha pada PT. Astra Multi Finance (SPEKTRA) Samarinda selama 2015-2017 ditemukan bahwa :

Pada rasio perhitungan RTO (*Reveivable Turn Over*) dapat dilihat bahwa hasil dari perhitungan RTO (*Reveivable Turn Over*) tahun 2015 menunjukkan bahwa perputaran piutang yang terjadi adalah sebanyak 13,1 kali, tahun 2016 sebanyak 13,2 kali dan sedangkan tahun 2017 sebanyak 15 kali. Berdasarkan hasil perhitungan RTO (*Reveivable Turn Over*) dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, ini menunjukkan bahwa pengendalian piutang yang terjadi di perusahaan semakin efektif. Karena, semakin cepat perputaran piutang berarti semakin cepat modal kembali.

Pada rasio perhitungan ACP (*Average Collectio Period*) dapat dilihat dari hasil perhitungan menunjukan bahwa pada tahun 2015 pengumpulan

piutang sampai menjadi kas dalam waktu 28 hari, pada tahun 2016 pengumpulan piutang sampai menjadi kas dalam waktu 27 hari, sedangkan pada tahun 2017 dalam waktu 24 hari. Ini berarti bahwa bagian penagihan telah bekerja baik, karena hari yang diperlukan untuk pengumpulan piutang menjadi kas dari tahun ke tahun mengalami penurunan, ini menunjukkan bahwa piutang yang terjadi di perusahaan semakin efektif. Karena, semakin pendek rata-rata hari pengumpulan piutang, semakin baik kinerja perusahaan karena modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kecil.

Pada rasio tunggakan dapat dilihat dari hasil perhitungan bahwa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih pada tahun 2015 adalah sebesar 8%, pada tahun 2016 sebesar 7% , sedangkan pada tahun 2017 sebesar 6%. Berdasarkan hasil perhitungan rasio tunggakan di tiap tahunnya presentase mengalami penurunan, ini menunjukkan bahwa piutang yang terjadi di perusahaan semakin efektif. Karena, semakin rendah presentase jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih semakin baik kinerja perusahaan.

Pada rasio penagihan dapat dilihat dari hasil perhitungan bahwa piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan pada tahun 2015 sebesar 92%, pada tahun 2016 sebesar 93%, dan tahun 2017 sebesar 94%. Berdasarkan hasil perhitungan rasio penagihan, presentase rasio penagihan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Ini menunjukkan bahwa piutang yang terjadi di perusahaan semakin efektif, karena semakin besar persentase dari rasio penagihan berarti semakin besar juga nilai piutang yang tertagih, sehingga aktivitas yang dilakukan perusahaan sudah meningkat dan berjalan dengan baik.

KESIMPULAN

Hasil dari perhitungan RTO (*Reveivable Turn Over*) tahun 2015 sampai dengan tahun 2017 menunjukkan bahwa perputaran piutang mengalami peningkatan setiap tahun yang berarti bahwa semakin efektif pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan. Demikian pula Hasil perhitungan ACP (*Average Collectio Period*) tahun 2015 sampai dengan tahun 2017 menunjukkan hari rata-rata pengumpulan piutang yang semakin pendek dari tahun ke tahun yang menunjukkan keberhasilan bagian

penagihan dalam mengumpulkan piutang menjadi kas lebih cepat setiap tahunnya. Selanjutnya hasil perhitungan rasio tunggakan jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2017 semakin kecil merupakan hal yang baik bagi perusahaan karena jumlah piutang semakin kecil. Demikian halnya hasil perhitungan rasio penagihan pada tahun 2015 sampai 2017 mengalami peningkatan setiap tahunnya. Yang berarti aktivitas penagihan yang dilakukan perusahaan sudah meningkat dan berjalan dengan baik. Kesemuanya menunjukkan bahwa pengendalian piutang sudah dilakukan secara efektif.

SARAN

Receivable Turn Over (RTO) perusahaan masih dapat ditingkatkan dengan cara memberikan potongan tambahan berupa potongan harga atau *cashback* bagi debitur yang membayar lebih awal dari tanggal tagihan. Demikian pula hari rata-rata pengumpulan Hasil perhitungan Average Collection Period (ACP) dapat lebih diperpendek atau dipercepat dengan cara memberi denda berupa penambahan pembayaran bagi pelanggan yang piutangnya melebihi

jatuh tempo. Semakin lama piutang tersebut melebihi waktu pembayaran, maka semakin besar pula denda yang harus dibayar. Perusahaan sebaiknya membatasi plafon kredit.

DAFTAR PUSTAKA

- Bhattacharyya, Debarshi. 2011. *Financial Statement Analysis*. Noida : Dorling Kindersley, Licensees of Pearson Education in South Asia.
- Blocher, Edward J., David E Stout, dan Gary Cokins. 2011. *Manajemen Biaya dengan Penekanan Strategis*. Buku Satu. Diterjemahkan oleh David Wijaya. Jakarta : Salemba Empat.
- Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, and Terry D. Wardfield. 2011. *Intermediate Accounting*. United States America : John Willey dan Sons.
- Halim Abdul, Bambang Supomo, & Muhammad Syam Kusufi. 2012. *Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial)*. Edisi 2. Yogyakarta: BPFE.
- Hansen, Don R. dan Marryanne M. Mowen. 2009. *Managerial Accounting ; Akuntansi Manajerial*.
- James M. Reeve, Carl S. Warren et al. 2009. *Financial Accounting, 11E*, Mason : South-Western Cengage Learning.

- Kasmir, 2010. *Analisis Laporan Keuangan. Cetakan Keempat*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Keown, J Arthur, dkk. 2008. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Terjemahan oleh Chaerul D. Djakman. Jakarta: Salemba Empat
- Mardiasmo.(2016). *Perpajakan Edisi Revisi Tahun 2016*. Yogyakarta:Penerbit Andi.
- Sutrisno, 2009. *Manajemen Keuangan Teori Konsep dan Aplikasi, Cetakan Ketujuh*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sudana, I Made. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktek*. Jakarta: Erlangga.
- Weygandt, Kimmel and Keiso. 2013. *Financial Accounting: IFRS Edition*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.