

ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG DALAM MENGHINDARI PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT PILAR MANGGALA DI SUNGGUMINASA GOWA

Erwin Horas

STIE YPUP Makassar

Email : erwineho2009@gmail.com

Abstrak

Piutang dalam perusahaan merupakan bagian yang erat kaitannya dengan ruang lingkup usaha yang terjadi pada saat menjual barang atau jasa secara kredit kepada pelanggan. Dari penjualan kredit tersebut, pelanggan akan diberikan jangka waktu untuk menyelesaikan kewajibannya sesuai dengan kebijakan perusahaan. Dalam memberikan piutang, perusahaan harus memiliki beberapa pertimbangan untuk menghindari risiko yang mungkin terjadi akibat tidak tertagihnya piutang. Salah satunya dengan membuat penyisihan jika ada kemungkinan debitur tidak akan mampu membayar utangnya untuk menghindari piutang tak tertagih yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Kata kunci: Piutang, Debitur, Perusahaan

Abstract

Receivables in the company is a part that is closely related to the scope of business that occurs when selling goods or services on credit to customers. From the credit sale, customers will be given a period of time to settle their obligations in accordance with company policy. In providing receivables, the company must have several considerations to avoid the risks that might occur as a result of uncollectible receivables. One of them is by making an allowance if there is a possibility that the debtor will not be able to pay his debts to avoid bad debts that can cause losses to the company.

Keywords: *receivables, debtors. company*

PENDAHULUAN

Tujuan utama suatu perusahaan didirikan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk menghasilkan profit (keuntungan) agar perusahaan dapat melanjutkan kegiatan operasionalnya dan mampu bertahan dan berkembang dan tangguh. Dalam mengelola keuangan mempermudah tercapainya kesuksesan perusahaan dalam bisnis. Manajemen piutang dagang dapat berjalan secara efektif dan efisien apabila perusahaan merencanakan dan menganalisa manajemen keuangan khususnya piutang dagang secara seksama dan teliti. Laba merupakan hasil pengurangan dari pendapatan yang diterima dari pelanggan dengan biaya yang dikeluarkan untuk input yang digunakan guna menghasilkan barang atau jasa.

Sumber pendapatan perusahaan berupa penjualan barang atau jasa yang dilakukan guna mencapai laba yang diharapkan. Piutang dalam perusahaan merupakan bagian yang sangat berkaitan dengan ruang lingkup usaha yang terjadi ketika melakukan penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pelanggan. Dari penjualan kredit tersebut, pelanggan akan diberikan jangka waktu untuk menyelesaikan kewajibannya sesuai dengan kebijakan perusahaan. Dalam memberikan piutang, perusahaan harus memiliki beberapa pertimbangan untuk menghindari risiko yang kemungkinan akan terjadi akibat dari tidak tertagihnya piutang. Salah satunya dengan cara membuat penyisihan jika terjadi kemungkinan debitur tidak sanggup untuk membayar utangnya

untuk menghindari piutang tak tertagih yang dapat mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Dan jika kebijakan kreditnya terlalu ketat akan memperkecil resiko timbulnya piutang macet dan juga dapat mengurangi jumlah piutang yang ada di perusahaan dan apabila kebijakan kreditnya terlalu longgar akan memperbesar jumlah piutang yang ada diperusahaan.

Piutang ditempatkan sebagai aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul sebagai akibat dari penjualan barang, jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari sampai dengan 90 hari. Dalam arti luas, piutang merupakan tuntutan pihak lain yang berupa uang, barang atau jasa yang dijual secara kredit.

Piutang tak tertagih muncul apabila tidak dapat dibayarkan atau terjadi kemungkinan klien bangkrut atau menghilang, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Jika perusahaan tidak mampu menagih piutang dari pelanggan sehingga menciptakan beban, maka disebut dengan beban piutang tak tertagih. Hal ini disebabkan karena dalam transaksi kredit ini ada tenggang waktu sebelum pelunasan hutang dari pihak debitur dan kondisi ini komponen piutang tak tertagih kemungkinan besar masih bisa terjadi. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar. Dengan melihat fenomena yang ada, ada beberapa perusahaan yang tidak mampu menagihkan piutang diakibatkan beberapa faktor sehingga perputaran piutang tidak sehat yang mengakibatkan beberapa perusahaan valid.

Kasmir (2017) dalam bukunya Analisis Laporan Keuangan. 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. Semakin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah (bandingkan dengan rasio tahun sebelumnya) dan tentunya kondisi ini bagi perusahaan semakin baik. Sebaliknya jika rasio semakin rendah ada *over investment* dalam piutang. Hal yang jelas adalah rasio perputaran piutang memberikan pemahaman tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang. Dari uraian diatas penulis ingin mengadakan penelitian dengan judul “Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dalam Menghindari Piutang Tak Tertagih Pada PT. Pilar Manggala Di Sungguminasa Gowa” Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: “Bagaimana tingkat perputaran piutang dagang dalam menghindari piutang tak tertagih pada PT. PILAR MANGGALA” Sungguminasa Gowa?

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dalam menghindari piutang tak tertagih pada PT. PILAR MANGGALA Sungguminasa Gowa

TINJAUAN LITERATUR

Menurut Soemarso (2009) piutang adalah merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan, biasanya, dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Menurut Dwi Martani, dkk (2012) piutang adalah aset keuangan nonderivatif dengan pembayaran yang telah ditentukan dan tidak mempunyai

kuotasi pasar aktif, kecuali yang termasuk dalam tiga kategori aset keuangan yang lain. Kepemilikan atas kelompok aset yang bukan pinjaman yang diberikan atau piutang misalnya kepemilikan atas reksa dana, tidak dapat diklasifikasikan sebagai pinjaman dan piutang. Menurut Rudianto (2012) piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu

Jenis-Jenis Piutang Walaupun terdapat banyak begitu jenis piutang yang mungkin dimiliki oleh suatu perusahaan, tetapi berdasarkan jenis dan asalnya piutang dalam perusahaan menurut Rudianto (2012), yaitu:

1. Piutang Usaha, yaitu piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan normal perusahaan, piutang usaha biasanya akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun, sehingga piutang usaha dikelompokkan ke dalam kelompok aset lancar,
2. Piutang Bukan Usaha, yaitu piutang yang timbul bukan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

Menurut Carl S. Warren, dkk (2015) piutang dapat diklasifikasikan sebagai piutang usaha, wesel tagih, dan piutang lainnya. Pengendalian Interen terhadap Piutang dimaksudkan sebagai tindakan preventif atas keselamatan piutang dagang dari adanya kemungkinan piutang tidak tertagih, keterlambatan penagihan dan penyalahgunaan piutang oleh karyawan. Pengendalian intern terhadap piutang meliputi prosedur penjualan kredit dan penerimaan piutang, pencatatan piutang yang akurat dan sistem audit yang baik terhadap piutang (Ahmad Syafi'i Syakur, (2009). Adapun langkah-langkah penting yang diperlukan dalam pengendalian piutang antara lain:

1. Pelanggan harus diklasifikasikan berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan manajemen.
2. Transaksi penjualan kredit harus mendapatkan persetujuan bagian kredit berdasarkan prosedur baku yang ditetapkan.
3. Dalam faktur harus dicantumkan syarat pembayaran yang ditetapkan.
4. Bagian piutang harus menjalankan fungsinya dengan baik berdasarkan prosedur baku yang telah ditetapkan.
5. Kegiatan penagihan harus dikendalikan dengan baik berdasarkan prosedur baku yang telah ditetapkan.
6. Bagian penerimaan kas menerima hasil penagihan berdasarkan prosedur baku yang telah ditetapkan.
7. Bagian akuntansi harus melakukan pencatatan piutang berdasarkan prosedur baku yang ditetapkan.

Piutang Tak Tertagih Menurut Kieso (2008) yang diterjemahkan oleh Emil Salim piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Menurut Carl S. Warren, dkk (2015) terdapat dua metode dalam menghapus piutang tak tertagih, yaitu :

Metode penghapusan langsung (*direct write-off method*) mencatat beban piutang tak tertagih hanya pada saat suatu piutang dianggap benar-benar tak tertagih. Metode penyisihan (*allowance method*) mencatat beban piutang tak tertagih dengan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode akuntansi.

Umur Piutang

Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang. Biasanya umur piutang dikelompokkan menurut jumlah hari tertentu. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Piutang Tak Tertagih Menurut Riyanto (2016), besar kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang dipengaruhi oleh:

1. Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya risiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitas.

2. Syarat Pembayaran Penjualan 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 profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para langganan yang dapat diiberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang.

4. Kebijakan dalam Mengumpulkan Piutang. Perusahaan dapat yang menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif. Perusahaan yang disebutkan terdahulu kemungkinan akan mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang disebutkan kemudian.

5. Kebiasaan Membayar dari Para Langgan, Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount*, dan ada sebagian lain yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam "*cash discount period*" atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para langganan membayar dalam waktu selama "*discount period*", maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, yang ini berarti makin kecilnya investasi dalam piutang. Pengertian Perputaran Piutang Menurut Kasmir (2017) 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. Semakin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah (bandingkan dengan rasio tahun sebelumnya) dan tentunya kondisi ini bagi perusahaan semakin baik. Sebaliknya jika rasio semakin

rendah ada *over investment* dalam piutang. Hal yang jelas adalah rasio perputaran piutang memberikan pemahaman tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang. Menurut Ni Luh Gede Erni Sulindawati, dkk. (2017) Piutang sebagai elemen modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran atau periode terikatnya modal dalam piutang adalah tergantung kepada syarat pembayarannya. Makin lama syarat pembayaran, berarti makin lama modal terikat dalam piutang, yang berarti bahwa tingkat perputaran selama periode tertentu adalah makin rendah. Tingkat perputaran (*receivable turnover*) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit (*credit sales*) selama periode tertentu yang berasal dari operasi dengan jumlah rata-rata piutang (*average receivable*). Menurut Kasmir (2017) analisis kredit dapat dilakukan dengan berbagai alat analisis. Dalam praktiknya terdapat beberapa alat analisis yang dapat digunakan untuk menentukan kelayakan suatu kredit, yaitu berbagai berikut:

1. Dengan 5C
 - a. **Character** adalah sifat atau watak nasabah. Analisis ini untuk mengetahui sifat atau watak seorang nasabah pemohon kredit, apakah memiliki watak atau sifat yang bertanggung jawab terhadap kredit yang diambilnya. Watak atau sifat ini akan dapat dilihat dari masa lalu nasabah melalui pengamatan, pengalaman, riwayat hidup, maupun hasil wawancara dengan nasabah.
 - b. **Capacity** yaitu analisis yang digunakan untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Kemampuan ini dapat dilihat dari penghasilan pribadi untuk kredit konsumtif dan usaha yang dibiayai untuk kredit perdagangan atau produktif. Kemampuan ini penting untuk dinilai agar bank tidak memiliki kerugian.
 - c. **Capital** adalah untuk menilai modal yang dimiliki oleh nasabah untuk membiayai kredit. Hal ini penting karena bank tidak akan membiayai kredit tersebut 100%. Artinya harus ada modal dari nasabah.
 - d. **Condition** yaitu kondisi umum saat ini dan yang akan datang tentunya. Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak untuk membiayai kredit untuk sektor tertentu. Misalnya kondisi produksi tanaman tertentu sedang membludak pasaran (jenuh). Maka, kredit untuk sektor tersebut sebaliknya dikurangi. Kondisi lainnya yang harus diperhatikan adalah kondisi lingkungan sekitar, misalnya kondisi keamanan dan kondisi sosial masyarakat.
 - e. **Collateral** merupakan jaminan yang diberikan nasabah kepada bank dalam rangka pembiayaan kredit yang diajukannya. Jaminan ini digunakan sebagai alternatif terakhir bagi bank untuk berjaga-jaga kalau terjadikemacetan terhadap kredit yang dibiayai.
2. Dengan 7P
 - a. **Personality** atau kepribadian merupakan penilaian yang digunakan untuk mengetahui kepribadian si calon nasabah. Dalam penilaian kepribadian yang dilakukan bank, hampir sama dengan *character* atau sifat atau watak nasabah. Hanya saja hal-hal *personality* lebih ditekankan kepada orangnya, sedangkan dalam *character* termasuk kepada keluarganya.
 - b. **Purpose** yaitu tujuan untuk mengambil kredit. Seperti diketahui sebelumnya bahwa tujuan untuk mengambil kredit ada tiga yaitu, *pertama*, untuk usaha yang

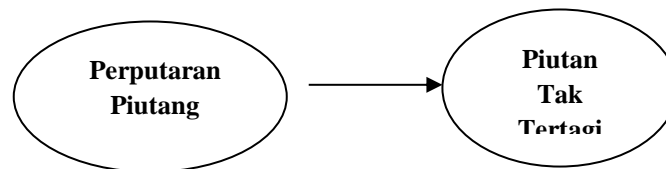
- produktif, *kedua*, untuk digunakan sendiri (konsumtif), *ketiga*, untuk perdagangan.
- c. **Party** artinya dalam menyalurkan kredit, bank memilah-milah menjadi beberapa golongan. Hal ini dilakukan agar bank lebih fokus untuk menangani kredit tersebut, misalnya kredit untuk usaha kecil, menengah, atau besar. Atau dapat juga dipilah berdasarkan wilayah, misalnya daerah pedesaan, perkotaan atau sektor usaha, misalnya peternakan, industri atau sektor lainnya.
 - d. **Payment** adalah cara pembayaran kredit oleh nasabah. Penilaian yang dilakukan untuk menilai cara nasabah dalam membayar kredit, apakah dari penghasilan (gaji) atau dari sumber objek yang dibiayai. Dari penilaian ini akan terlihat kemampuan nasabah dalam pembayaran kredit.
 - e. **Prospect** yaitu untuk menilai harapan ke depan terutama terhadap objek kredit yang dibiayai. Tentunya harapan yang diinginkan adalah memberikan harapan yang baik atau cerah. Usaha yang tidak mengandung prospek cerah sebaiknya ditunda karena akan menyulitkan bank dan nasabah nantinya, misalnya usaha yang sudah memasuki titik jenuh.
 - f. **Profitability** artinya kredit yang dibiayai oleh bank akan memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak, baik bank atau nasabah. Keuntungan bagi bank tentunya adalah berupa balas jasa yang diberikan nasabah dari bunga atau bagi hasil, Sebaiknya bagi nasabah adalah berkembangnya usaha yang dibiayai yang pada akhirnya adalah keuntungan dan adanya tambahan modal baginya.
 - g. **Protection** artinya perlindungan terhadap objek kredit yang dibiayai. Pelindungan tidak sebatas jaminan fisik yang diberikan, akan tetapi lebih dari itu, yaitu jaminan si pengambil kredit, seperti asuransi kematian dan jaminan perlindungan terhadap jaminan fisik yang diberikan dari kehilangan, kerusakan atau lainnya.

Metode Pengumpulan Piutang, Sejumlah metode pengumpulan piutang usaha yang biasanya dilakukan oleh perusahaan jika pelanggan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu jatuh tempo. Berikut ini metode pengumpulan piutang menurut Danang Sunyoto (2013) adalah:

- a. Melalui Surat. Jika waktu pembayaran utang dari pelanggan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirimkan surat dengan nada “mengingatkan atau menegur” pelanggan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Jika utang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat kedua yang nadanya “lebih keras”.
- b. Melalui Telepon. Jika setelah dikirimkan surat teguran ternyata utang-utangnya tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon pelanggannya secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya pelanggan mempunyai alasan yang dapat diterima maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.
- c. Kunjungan Personal. Metode pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat pelanggan seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

d. Tindakan Yuridis. Jika ternyata pelanggan tidak mau membayar utang-utangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

Rasio yang Berhubungan dengan Piutang. Rasio yang berhubungan dengan piutang antara lain: Rasio Receivable Turn Over. Menurut Sudana (2011), rasio ini adalah rasio untuk mengukur perputaran piutang dalam menghasilkan penjualan. Semakin tinggi perputaran piutang berarti semakin efektif dan efisien manajemen piutang yang dilakukan oleh perusahaan. Rasio Average Collection Period. Menurut Sudana (2011), rasio untuk mengukur rata-rata waktu yang diperlukan untuk menerima kas dari penjualan. Semakin besar rasio ini menunjukkan semakin tidak efektif dan tidak efisiennya pengelolaan piutang yang dilakukan oleh manajemen perusahaan. Rasio Tunggakan Menurut Keown (2008), rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Rasio Penagihan. Menurut Keown (2008), 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. Atau besar kecilnya nilai persentase dari rasio penagihan berbanding lurus dengan total piutang yang tertagih



Gambar 1. Rasio Penagihan & Total Piutang

METODE PENELITIAN

Adapun desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini memakai metode kuantitatif dan kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *positivisme*, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji dan menganalisis objek yang telah ditetapkan. Sedangkan deskriptif adalah metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul (Sugiyono, 2015).

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Prosedur Pengendalian Piutang Dagang. Pengendalian interen terhadap piutang dimaksudkan sebagai tindakan preventif atas keselamatan piutang dagang dari adanya kemungkinan piutang tidak tertagih. PT. Pilar Manggala memberikan batas pembayaran piutang dari konsumen adalah 30 hari setelah terjadinya transaksi keterlambatan penagihan dan penyalahgunaan piutang oleh karyawan. Prosedur pengendalian piutang yang dilakukan oleh PT. Pilar Manggala antara lain:

- a. Prosedur awal.
 - 1) Perusahaan melakukan perjanjian antara developer dan pembeli kemudian jika terjadi kesepakatan jual beli maka pembeli menandatangani surat pemesanan unit dan skema pembayaran sebagai dasar untuk penagihan.
 - 2) Sebelum menerbitkan surat tagihan bagian keuangan wajib meneliti kebenaran dokumen dan perhitungan skema pembayaran yang diterima dari marketing.
 - 3) Setelah skema pembayaran selesai di input maka tanggal jatuh tempo pembayaran harus diperhitungkan sesuai dengan skema pembayaran yang ada.

- b. Surat tagihan angsuran.
 - 1) Perusahaan melaksanakan monitoring harian dan melakukan pendataan pada jatuh tempo pembayaran yang telah melewati 3 hari kemudian terlebih dahulu menghubungi user, jika dalam sekali 24 jam blm ada pembayaran maka akan segera diterbitkan surat tagihan.
 - 2) Surat tagihan kemudian diantar ke alamat user dengan menyertakan tanda terima tagihan.

- c. Denda Keterlambatan
 Untuk keterlambatan pembayaran angsuran ke developer, maka developer akan mengenakan denda sebesar 1% perhari dari jumlah angsuran. Pendapatan denda ini telah diketahui sebelumnya oleh user dari surat perjanjian yang telah disepakati sebelumnya.

- d. Penyitaan Objek
 Salah satu prosedur yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghindari adanya piutang tak tertagih yaitu dengan melakukan penyitaan terhadap objek pembayaran (dalam hal ini objek yang dimaksud adalah rumah) apabila user tidak melakukan pembayaran kepada developer selama 6 bulan. Namun sebelum dilakukannya penyitaan, perusahaan akan berdiskusi terlebih dahulu dengan user untuk mencari jalan keluar atas kendala yang dihadapi oleh user sehingga user menunggak pembayaran. Apabila tidak ditemukan jalan keluar, maka langkah terakhir yang dilakukan adalah menyita objek (rumah) user.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari perusahaan, penyitaan objek pembayaran yang dimaksud diatas sejauh ini belum pernah terjadi. Hal ini berarti bahwa perusahaan sangat mengoptimalkan pengelolaan dan prosedur pengendalian piutang usahanya untuk menghindari piutang tak tertagih yang dapat menghambat kelangsungan hidup perusahaan.

- 2. Rasio yang Berhubungan dengan PiutangDagang PT. Pilar Manggala
 Dalam mengukur tingkat perputaran piutang PT. Pilar Manggala digunakan beberapa rasio keuangan yang menjadi tolak ukur sebagai berikut: Rasio Receivable Turn Over

Rumus :

$$\frac{\text{Perputaran Piutang}}{\text{Penjualan Kredit}}$$

Hasil Penelitian dan Pembahasan

- 1. Prosedur Pengendalian Piutang Dagang

Pengendalian interen terhadap piutang dimaksudkan sebagai tindakan preventif atas keselamatan piutang dagang dari adanya kemungkinan piutang tidak tertagih. PT. Pilar Manggala memberikan batas pembayaran piutang dari konsumen adalah 30 hari setelah terjadinya transaksi keterlambatan penagihan dan penyalahgunaan piutang oleh karyawan. Prosedur pengendalian piutang yang dilakukan oleh PT. Pilar Manggala antara lain:

Prosedur awal.

1. Perusahaan melakukan perjanjian antara developer dan pembeli kemudian jika terjadi kesepakatan jual beli maka pembeli menandatangani surat pemesanan unit dan skema pembayaran sebagai dasar untuk penagihan.
2. Sebelum menerbitkan surat tagihan bagian keuangan wajib meneliti kebenaran dokumen dan perhitungan skema pembayaran yang diterima dari marketing.
3. Setelah skema pembayaran selesai di input maka tanggal jatuh tempo pembayaran harus diperhitungkan sesuai dengan skema pembayaran yang ada.

Surat tagihan angsuran.

1. Perusahaan melaksanakan monitoring harian dan melakukan pendataan pada jatuh tempo pembayaran yang telah melewati 3 hari kemudian terlebih dahulu menghubungi user, jika dalam sekali 24 jam blm ada pembayaran maka akan segera diterbitkan surat tagihan.
2. Surat tagihan kemudian diantar ke alamat user dengan menyertakan tanda terima tagihan.

Denda Keterlambatan

Untuk keterlambatan pembayaran angsuran ke developer, maka developer akan mengenakan denda sebesar 1% perhari dari jumlah angsuran. Pendapatan denda ini telah diketahui sebelumnya oleh user dari surat perjanjian yang telah disepakati sebelumnya

Penyitaan Objek

Salah satu prosedur yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghindari adanya piutang tak tertagih yaitu dengan melakukan penyitaan terhadap objek pembayaran (dalam hal ini objek yang dimaksud adalah rumah) apabila user tidak melakukan pembayaran kepada developer selama 6 bulan. Namun sebelum dilakukannya penyitaan, perusahaan akan berdiskusi terlebih dahulu dengan user untuk mencari jalan keluar atas kendala yang dihadapi oleh user sehingga user menunggak pembayaran. Apabila tidak ditemukan jalan keluar, maka langkah terakhir yang dilakukan adalah menyita objek (rumah) user.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari perusahaan, penyitaan objek pembayaran yang dimaksud diatas sejauh ini belum pernah terjadi. Hal ini berarti bahwa perusahaan sangat mengoptimalkan pengelolaan dan prosedur pengendalian piutang usahanya untuk menghindari piutang tak tertagih yang dapat menghambat kelangsungan hidup perusahaan.

Rasio yang Berhubungan dengan PiutangDagang PT. Pilar Manggala

Dalam mengukur tingkat perputaran piutang PT. Pilar Manggala digunakan beberapa rasio keuangan yang menjadi tolak ukur sebagai berikut:

a. Rasio Receivable Turn Over

Rumus:

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

Dimana :

$$\text{Piutang Rata - rata} = \frac{\text{piutang periode sebelumnya} + \text{piutang selama periode}}{2}$$

Berikut ini tabel yang menunjukkan kondisi piutang PT. Pilar Manggala di Makassar selama 3 tahun yang terbagi atas:

Tabel 4.1
Daftar Piutang PT Pilar Manggala
Periode 2018-2020

Keterangan	Tahun	Penjualan Kredit/Tahun	Tertagih	Tertunggak
Properti	2018	2.875.320.150	2.859.793.420	15.526.730
Properti	2019	3.426.150.000	3.411.683.640	14.466.360
Properti	2020	2.563.778.130	2.546.470.594	17.307.536

Sumber: PT. Pilar Manggala, 2020

Adapun perhitungan RTO, yaitu:

1) Tahun 2019

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

$$\text{Piutang Rata - Rata} = \frac{\text{Piutang periode sebelumnya} + \text{Piutang selama satu periode}}{2}$$

$$\begin{aligned} \text{Piutang Rata-rata} &= \frac{388.168.250 + 482.212.000}{2} \\ &= \frac{870.380.250}{2} \\ &= 435.190.125 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{RTO} &= \frac{3.426.150.000}{435.190.125} \\ &= 8 \text{ kali} \end{aligned}$$

2) Tahun 2020

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

$$\text{Piutang Rata - Rata} = \frac{\text{Piutang periode sebelumnya} + \text{Piutang selama satu periode}}{2}$$

$$\begin{aligned} \text{Piutang Rata-rata} &= \frac{482.212.000 + 210.251.200}{2} \\ &= \frac{692.463.200}{2} \\ &= 346.231.600 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{RTO} &= \frac{2.563.778.130}{346.231.600} \\ &= 7 \text{ Kali} \end{aligned}$$

b. Rasio Average Collection Period

Rumus:

$$\text{Hari Rata - rata Piutang} = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}} \text{ ACP}$$

1) Tahun 2019

$$\text{ACP} = \frac{360}{8}$$

$$\text{ACP} = 45 \text{ hari}$$

2) Tahun 2020

$$\text{ACP} = \frac{360}{7}$$

$$\text{ACP} = 51 \text{ hari}$$

c. Rasio Tunggakan

Rumus:

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang pada Periode yang Sama}} \times 100\%$$

Perhitungan rasio ini adalah:

1) Tahun 2019

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{14.466.360}{3.426.150.000} \times 100\%$$

$$= 0,42\%$$

2) Tahun 2020

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{17.307.536}{2.563.778.130} \times 100\%$$

$$= 0,67\%$$

d. Rasio Penagihan

Rumus:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{jumlah piutang tertagih}}{\text{total piutang}} \times 100\%$$

Adapun perhitungannya adalah:

1) Tahun 2019

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{3.411.683.640}{3.426.150.000} \times 100\%$$

$$= 99,58\%$$

2) Tahun 2020

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{1.546.470.594}{2.563.778.130} \times 100\%$$

$$= 99,33\%$$

Hasil perhitungan RTO, ACP, rasio tunggakan dan rasio penagihandapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.2
Hasil Perhitungan RTO, ACP, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan

Tahun	RTO	ACP	Rasio Tunggakan	Rasio Penagihan
2016	8 kali	45 hari	0.42%	99,58%
2017	7 kali	51 hari	0.67%	99,33%

Sumber: Data Diolah

a. Receivable Turn Over (RTO)

Dari hasil perhitungan tingkat perputaran piutang atau *receivable turn over* (RTO) PT. Pilar Manggala pada tahun 2019 adalah 8 kali, sedangkan perputaran piutang yang terjadi pada tahun 2020 RTOnya adalah sebanyak 7 kali.

b. Average Collection Period (ACP)

Dari hasil perhitungan ACP di atas, diketahui pada tahun 2019 menunjukkan bahwa rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan untuk menerima kas dari penjualan adalah 45 hari, sedangkan pada tahun 2020 menunjukkan bahwa rata-rata waktu yang diperlukan untuk menerima kas dari penjualan adalah 51 hari.

c. Rasio Tunggakan

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pada tahun 2019 sebesar 0,42%, dan tahun 2020 sebesar 0,67%. Data tersebut menunjukkan bahwa rasio tunggakan tertinggi terjadi pada tahun 2020 yakni 0,67%. Hal ini menunjukkan bahwa pada tahun tersebut tunggakan sangat tinggi dan dapat menghambat perputaran piutang karena dana yang seharusnya kembali berputar menjadi kas tetap tertanam dalam piutang.

d. Rasio Penagihan

Dari hasil perhitungan rasio penagihan di atas diketahui bahwa rasio tertinggi terjadi pada tahun 2019 sebesar 99,58%. Ini menunjukkan bahwa piutang yang tertagih pada saat itu lebih besar dibanding dengan tahun-tahun setelahnya.

3. Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang pada PT. Pilar Manggala

Dari hasil perhitungan *receivable turn over* (RTO), *average collection period* (ACP), rasio tunggakan dan rasio penagihan di atas dapat diketahui bahwa bagaimana keadaan tingkat perputaran piutang dagang pada PT. Pilar Manggala di Makassar. Dari rasio perhitungan RTO dapat dilihat bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun tidak tetap (naik turun). Semakin tinggi perputaran piutang maka berarti semakin efektif dan efisien manajemen piutang yang dilakukan oleh perusahaan.

Tingkat perputaran piutang pada PT. Pilar Manggala kurang efektif dan efisien, dikarenakan dilihat dari besarnya RTO dalam setahun pada perusahaan maksimal 12 kali terjadi pembayaran akan tetapi pada PT. Pilar Manggala hanya 8 kali pembayaran pada tahun 2019 dan 7 kali pembayaran pada tahun 2020 itu berarti terjadi keterlambatan pengembalian piutang berubah menjadi kas. Perhitungan ACP tergantung

pada hasil perhitungan RTO dimana pada PT. Pilar Manggala RTOnya kecil kurang baik bagi perusahaan karena modal yang terikat dalam piutang lambat kembali menjadi kas. Persentase rasio tunggakan dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi atau tidak tetap. Pada tahun 2019 rasio tunggakan pada PT. Pilar Manggala lebih besar dibandingkan rasio tunggakan pada tahun 2020, ini berarti bahwa perusahaan mengalami penurunan terhadap pengelolaan piutangnya dalam hal pengembalian modal perusahaan. Karena semakin besar rasio tunggakan berarti semakin kurang baik bagi perusahaan dalam pengelolaan piutangnya. Untuk persentase rasio penagihan pada PT. Pilar Manggala Makassar juga mengalami penurunan. Di mana pada tahun 2016 persentase rasio penagihan sebesar 99.58%, di tahun 2017 mengalami peningkatan dengan persentase rasio 99.33%. Ini berarti bahwa resiko piutang tak tertagih pada perusahaan cukup besar dilihat dari persentase rasio tunggakan dan rasio penagihan pada perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas dapat ditarik beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Tingkat perputaran piutang pada PT. Pilar Manggala kurang efektif dan efisien karena piutang semakin lambat kembali menjadi modal atau kas, yang berarti bahwa perusahaan mengalami penurunan terhadap pengelolaan piutang dalam hal pengembalian modal perusahaan.
2. Persentase rasio tunggakan pertahun pada PT. Pilar Manggala sangat kecil, yang berarti bahwa pengembalian modal yang terikat pada piutang mampu dikembalikan menjadi kas sebelum terjadi penyitaan objek, karena semakin kecil rasio tunggakan maka semakin kecil pula jumlah piutang yang belum tertagih pada saat jatuh tempo. Hal ini seiring dengan persentase rasio penagihan PT. Pilar Manggala yang dapat menghindari piutang tak tertagih.

Saran

PT. Pilar Manggala telah melakukan pengelolaan piutang sesuai dengan prosedur internal perusahaan, akan tetapi dalam penagihan pembayaran konsumen setiap bulannya mengalami keterlambatan. Sehingga peneliti memberikan saran agar perusahaan dapat menagih konsumen dengan tepat waktu sebelum jatuh tempo piutang dalam sebulan, dan melakukan evaluasi agar konsumen dapat membayar piutang sesuai dengan kesepakatan awal pada saat melakukan transaksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Rajawali Pers, Jakarta.
- Keown, J. 2008. *Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan*. Macanan Jaya Cemerlang.
- Kieso, Donald E, Weygant, Jerry J, dan Warfield, D. 2008. *Intermediate Accounting*. Akuntansi *Intermediate*, Terjemahan Salim Elim, Edisi Keduabelas. Erlangga, Jakarta.

- Martani, Dwi, dkk., 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Salemba Empat, Jakarta.
- Mitayani, Dhenok. 2016. *Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang pada CV. Berlian Abadi di Surabaya*. Skripsi Universitas Narotama, Surabaya. Surabaya. Skripsi Universitas Narotama, Surabaya
- Nurjannah. 2012. *Analisis Tingkat Perputaran Piutang pada PT. Adira Finance Makassar*. Skripsi Universitas Hasanuddin, Makassar.
- Riyanto, 2016. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFE-Yogyakarta.
- Rudianto. 2012. *Pengantar Akuntansi*. Erlangga, Jakarta.
- Soemarso S.R. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku 1 Edisi 5 Revisi. Salemba Empat, Jakarta.
- Sudana, I Made. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori & Praktek*. Erlangga, Surabaya.
- Sulindawati, Ni Luh Gede Erni. 2017. *Manajemen Keuangan*. Rajawali Pers, Depok.
- Sudana, I Made. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori & Praktek*. Erlangga, Surabaya.
- Sulindawati, Ni Luh Gede Erni. 2017. *Manajemen Keuangan*. Rajawali Pers, Depok.
- Sunyoto, Danang. 2013. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. CAPS (Center of Academic Publishing Service). Yogyakarta.
- Syakur, Ahmad Syafi'i. 2009. *Intermediate Accounting*. Cerdas dan Mencerdaskan, Jakarta.
- Warren, Carl S, dkk., 2015. *Pengantar Akuntansi*. Adaptasi Indonesia Edisi 25. Salemba Empat, Jakarta