

ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT. PANAIKANG MOTOR PERKASA DI MAKASSAR

Indrawan Azis*)
Andi Harnezia Nizela*)

Abstract : *The title of research was discussed on November 19th , 2014 and has been approved to do research on PT. Panaikang Motor Perkasa road A.P Pettarani number 21. The time used for this study is approximately two months. Receivables are accrued revenue due to credit sales transactions . Receivables that are too large can hurt the company, because working capital is embedded in the accounts is too large will result in reduced liquidity of the company. The primary objective of this study was to determine the level of accounts receivable turnover to internal control at PT. Panaikang Motor Perkasa. This study used a descriptive quantitative analysis method, the method of analysis in testing the accounts receivable turnover rate is receivable turnover (RTO), Average collection period (ACP), and ratio of ratio of arrears billing will then be compared with the internal control over accounts running on PT. Panaikang Motor Perkasa. The results obtained from this study is the accounts receivable turnover rate in PT. Panaikang Motor Perkasa relatively slow in Makassar Calculations RTO decreased from the year 2009 to the year 2010, which exceeds the ACP calculation of the average standard set time billing company, the calculation of the ratio of arrears and billing ratio shows the number of the nominal value of the receivables in arrears major in 2010, as well as internal controls for receivables that have not been going well caused because too many policies and lack of monitoring of management's internal controls over accounts receivable.*

Keywords : *Ratio Receivable Turnover Rate, Internal Control over Accounts Receivable*

PENDAHULUAN

Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan manajemen yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan mengenai piutang dagang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga modal berfungsi sebagaimana mestinya dan kebijakan manajemen piutang dagang dapat berjalan secara efektif dan efisien.

Umumnya piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Ditengah persaingan bisnis perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan penjualan secara kredit. Namun, konsekuensinya dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya.

Peningkatan jumlah piutang seiring meningkatnya piutang tak tertagih disebabkan karena pengelolaan manajemen piutang yang belum berjalan dengan baik sesuai dengan rencana yang diharapkan oleh perusahaan, sehingga mengakibatkan banyak dana investasi yang tertanam dalam piutang, oleh karena itu sebelum memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang.

Menurut Munawir (2002:290), piutang yang terlalu besar dapat merugikan perusahaan, karena modal kerja yang tertanam pada piutang terlalu

besar akan mengakibatkan berkurangnya likuiditas perusahaan. Oleh karena itu, pengendalian terhadap piutang merupakan sesuatu yang mutlak dilakukan oleh perusahaan.

PT. Panaikang Motor Perkasa merupakan *authorized dealer* dari PT. Astra Multi Trucks Indonesia (PT. AMT Indonesia). PT. Panaikang Motor Perkasa adalah salah satu distributor resmi mobil truck dan suku cadang (*spareparts*) merek Nissan, gambaran yang terjadi dalam perusahaan ini, yaitu penjualan mobil yang diterapkan oleh PT. Panaikang Motor Perkasa berupa penjualan kredit, terkait dengan pengendalian internal yang diterapkan oleh PT. Panaikang Motor Perkasa masih terdapat beberapa kelemahan seperti pemisahan fungsi yang belum terlaksana dengan baik dan kebijakan aturan piutang yang tidak tegas dari perusahaan, yang mengakibatkan meningkatnya jumlah piutang,

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “Analisis Tingkat Perputaran Piutang terhadap Pengendalian Internal Pada PT. Panaikang Motor Perkasa di Makassar”

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: “Bagaimana tingkat perputaran piutang dagang terhadap pengendalian internal PT. Panaikang Motor Perkasa di Makassar?”

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dagang terhadap pengendalian internal PT. Panaikang Motor Perkasa di Makassar.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Akuntansi

Menurut Pura (2013:4), akuntansi adalah dipandang sebagai suatu proses,

seni dan seperangkat pengetahuan yang pada dasarnya mengarah pada suatu aktivitas atau kegiatan dalam akuntansi itu sendiri.

Menurut *American Intitute of Certified Public Acoounting (AICPA)* dalam Harahap (2012:21), mendefinisikan akuntansi yaitu : “Akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, dan pengikhtisaran dengan cara tertentu dan dalam ukuran moneter, transaksi, dan kejadian-kejadian yang umumnya bersifat keuangan dan termasuk menafsirkan hasil-hasilnya.”

Pengertian Aktiva Lancar

Menurut Samryn (2012:37), aktiva lancar adalah kekayaan yang diharapkan dapat dikonsumsi atau di konversi menjadi kas dalam waktu kurang dari 1 tahun.

Selain itu Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 1 paragraf 64 , Entitas mengklasifikasikan aset sebagai aset lancar, jika:

- Entitas mengharapkan akan merealisasikan aset, atau bermaksud untuk menjual atau menggunakannya, dalam siklus operasi normal.
- Entitas memiliki aset untuk tujuan diperdagangkan.
- Entitas mengharapkan akan merealisasi aset dalam jangka waktu 12 bulan setelah periode pelaporan, atau
- Kas atau setara kas (seperti yang dinyatakan dalam PSAK 2: Laporan Arus Kas) kecuali aset tersebut dibatasi pertukarannya atau penggunaannya untuk menyelesaikan liabilitas sekurang-kurangnya 12 bulan setelah periode pelaporan.

Pengertian Piutang

Menurut Akbar (2011:234), piutang adalah hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk

menerima sejumlah kas, barang atau jasa dimasa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa lalu. Kejadian masa lalu yang mengakibatkan timbulnya piutang antara lain:

- a. Penjualan barang dagangan atau pemberian jasa yang merupakan produk utama perusahaan.
- b. Pemberian barang dan jasa selain produk utama perusahaan.
- c. Pemberian pinjaman.
- d. Pemberian hak atau kepemilikan.

Selain itu, Prinsip Akuntansi Belaku Umum tentang piutang oleh Mulyadi (2008:88) yaitu :

- a. Piutang usaha harus disajikan di neraca sebesar jumlah yang diperkirakan dapat ditagih dan debitur pada tanggal neraca. Piutang usaha disajikan di neraca dalam jumlah bruto dikurangi dengan taksiran kerugian tidak tertagih piutang.
- b. Jika perusahaan tidak membentuk cadangan kerugian piutang usaha, harus di cantumkan pengungkapannya di neraca bahwa saldo piutang tersebut adalah jumlah bersih (neto).
- c. Jika piutang usaha bersaldo material pada tanggal neraca, harus disajikan rinciannya di neraca.
- d. Piutang usaha yang bersaldo kredit (terdapat di dalam kartu piutang) pada tanggal neraca harus disajikan dalam kelompok utang lancar.
- e. Jika jumlahnya material, piutang nonusaha harus disajikan terpisah dari piutang usaha.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang Tak Tertagih

Menurut Sutrisno (2008:55) faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang sebagai berikut:

- a. Volume Penjualan Kredit
Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi

dalam piutang. Dengan demikian, makin besar volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besar jumlah piutang berarti makin besar resiko tidak tertagihnya piutang, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitasnya.

- b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitasnya. Syarat pembayaran lebih ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

- c. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi batas maksimal kredit 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 diberi kredit, akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Ketentuan dapat bersifat kuantitatif berupa batas maksimum kredit, dan dapat juga bersifat kualitatif berupa ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit.

- d. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif.

Perusahaan yang melakukan kebijaksanaan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan cepat tertagih sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

- e. Kebiasaan Membayar dari Para Langgan
Langgan yang memiliki kebiasaan membayar dengan memanfaatkan *cash discount* bisa mengakibatkan semakin kecilnya investasi dalam piutang dibandingkan dengan yang tidak memanfaatkannya. Hal ini tergantung cara mereka menilai kedua alternatif tersebut.

Rasio Keuangan

Menurut Harahap (2011:297), rasio keuangan adalah angka yang diperoleh dari hasil perbandingan dari satu pos laporan keuangan dengan pos lainnya yang mempunyai hubungan yang relevan dan signifikan. Berdasarkan sumber analisis rasio keuangan dapat dibedakan atas :

1. Perbandingan Internal (*internal comparison*), yaitu membandingkan rasio pada saat ini dengan rasio pada masa lalu dan masa akan datang dalam perusahaan yang sama.
2. Perbandingan eksternal (*external comparison*) dan sumber-sumber rasio industri, yang membandingkan rasio perusahaan dengan perusahaan-perusahaan sejenis atau dengan rata-rata industri pada saat yang sama.

Rasio Yang Berhubungan dengan Piutang Dagang

1. Tingkat Perputaran Piutang (*receivable turn over*)

Menurut Kasmir (2012:187), perusahaan yang baik adalah perusahaan yang mempunyai hasil *receivable turn over* lebih dari 15 kali atau sama dengan standar rata-rata industri.

2. Average Collection Period (ACP)

Menurut Sutrisno (2008:221) *Average Collection Periode (ACP)* yaitu perbandingan antara piutang usaha dan rata-rata penjualan per hari. *ACP* mengukur rata-rata waktu penagihan atas penjualan. Semakin pendek *ACP*, semakin baik kinerja perusahaan tersebut karena modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kecil sekaligus mencerminkan sistem penagihan piutang berjalan dengan baik. Jika *ACP* terlalu panjang, kemungkinan yang terjadi adalah :

- a. Perusahaan memberikan *terms of payment* yang terlalu panjang kepada konsumen atau distributor.
- b. Piutang perusahaan banyak yang macet.

3. Rasio Tunggakan

Menurut Keown (2008:77) rasio ini 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 piutang tak tertagih maka semakin besar persentase nilai rasio tunggakan dan sebaliknya semakin kecil nilai persentase rasio tunggakan maka piutang tak tertagih semakin sedikit.

4. Rasio Penagihan

Menurut Keown (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.

Pengendalian Internal atas Piutang

Tujuan Pengendalian Internal atas Piutang

Menurut Hery (2011:95) tujuan pengendalian internal piutang adalah sebagai berikut:

- a. Meyakini kebenaran jumlah piutang yang ada yang benar-benar menjadi hak milik perusahaan.
- b. Meyakini bahwa piutang yang ada dapat ditagih (collectable).

c. Ditaatinya kebijakan-kebijakan mengenai piutang.

d. Piutang aman dari penyelewengan.

Pengendalian Internal Piutang

Menurut Hery (2011:96), Aktivitas pengendalian internal piutang usaha dapat dijabarkan dalam lima unsur meliputi pengawasan pemrosesan informasi, pemisahan tugas, pengawasan fisik, review kinerja dan pemantauan terhadap piutang usaha.

METODE PENELITIAN

Metode analisis data dalam penelitian yang digunakan adalah kuantitatif deskriptif, metode analisis yang digunakan untuk pengujian piutang yaitu, analisis rasio keuangan yang terdiri dari :

a. Receivable Turn Over (RTO)

Menurut Sutrisno (2008:220), *RTO* bertujuan untuk mengukur likuiditas dan aktivitas dari piutang perusahaan.

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit Per Tahun}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

Yang dinyatakan dalam : Kali

b. Averege Collection Period (ACP)

Menurut Sutrisno (2008:225), *ACP* bertujuan untuk mengukur rata-rata waktu penagihan atas penjualan.

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

Yang dinyatakan dalam : Hari

c. Rasio Tunggakan

Menurut Keown (2008:77) rasio tunggakan bertujuan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.

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

d. Rasio Penagihan

Menurut Keown (2008:77) rasio penagihan bertujuan untuk mengetahui berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

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

Analisis dan Pembahasan

Untuk mengukur tingkat perputaran piutang maka perusahaan harus dapat menganalisis tingkat perputaran piutang yang berjalan diperusahaan tiap periode, sehingga akan membantu perusahaan dalam mengelola dan mengendalikan piutang ditahun-tahun berikutnya. Untuk

menganalisis tingkat perputaran piutang dibutuhkan analisis rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang, antara lain:

1. Rasio *Receivable Turn Over (RTO)*,
2. *Rasio Average Collection Period (ACP)*,
3. Rasio Tunggakan, dan
4. Rasio Penagihan.

Tabel 1
Piutang Dagang Unit Nissan Diesel Baru Pada PT. Panaikang Motor Perkasa Tahun 2009-2012

Tahun	Penjualan Kredit/ Tahun (Rp.)	Saldo Awal Piutang	Total Piutang	Tertagih (Rp.)	Tertunggak (Rp.)
2009	Rp 64.698.500.000	Rp 5.477.913.444	Rp 70.176.413.444	Rp 67.677.033.132	Rp 2.499.380.312
2010	Rp 118.792.500.000	Rp 2.499.380.312	Rp 121.291.880.312	Rp 101.398.610.278	Rp 19.893.270.034
2011	Rp 176.614.074.000	Rp 19.893.270.034	Rp 196.507.344.034	Rp 184.172.600.062	Rp 12.334.743.972
2012	Rp 133.777.090.000	Rp 12.334.743.972	Rp 146.111.833.972	Rp 138.985.432.769	Rp 7.126.401.203

Sumber PT. Panaikang Motor Perkasa
Data telah diolah

Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Rasio ini memberikan gambaran tentang berapa kali piutang terjadi atau timbul dan diterima pembayarannya dalam suatu periode tertentu. Periode perputaran atau periode berikutnya

modal pada piutang sangat tergantung pada syarat pembayarannya. Makin lama syarat pembayarannya berarti makin lama waktu periodenya dan makin lama pula modal terikat dalam piutang.

Rumus *Receivable Turn Over* sebagai berikut :

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit Per Tahun}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

Tabel 4.2

Hasil Perhitungan *Receivable Turn Over (RTO)*
PT. Panaikang Motor Perkasa Tahun 2009 – 2012

Tahun	Penjualan Kredit (Rp.)	Rata-rata Piutang (Rp.)	RTO (Kali)	Perubahan RTO
2009	Rp 64.698.500.000	Rp 3.988.646.878	16,2	-
2010	Rp 118.792.500.000	Rp 11.196.325.173	10,6	5,6
2011	Rp 176.614.074.000	Rp 16.114.007.003	11,0	(0,4)
2012	Rp 133.777.090.000	Rp 9.730.572.588	13,7	(2,8)

Sumber : Data telah diolah, 2013

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa kinerja *Receivable Turn Over (RTO)* mengalami fluktuasi dari tahun

ke tahun. Hal ini ditunjukkan pada tahun 2009 sebanyak 16,2 kali. Pada tahun 2010 *RTO* mengalami penurunan yang

cukup signifikan dari tahun sebelumnya yaitu 10,6 kali atau turun sebesar 5,6 kali dari tahun sebelumnya, pada tahun 2010 ini merupakan titik terendah *RTO* dalam empat tahun terakhir.

Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2011 mengalami sedikit peningkatan *RTO* dari tahun sebelumnya yaitu sebanyak 11,0 kali atau naik hanya 0,4 kali. Pada tahun 2012 mengalami peningkatan *RTO* dari tahun sebelumnya sebanyak 13,7 kali atau naik 2,8 kali.

Dari perhitungan *RTO* pada tahun 2009-2012, hanya tahun 2009 yang menunjukkan nilai yang cukup baik karena *RTO* 2009 sebesar 16,2 kali berada pada nilai di atas standar rata-rata industri yaitu 15 kali, sedangkan *RTO* pada tahun 2010-2012 nilai yang kurang baik karena berada di bawah standar rata-rata industri, yaitu di bawah 15 kali.

Pada tahun 2009, kinerja *RTO* perusahaan mencapai titik tertinggi dari empat tahun terakhir yaitu sebanyak 16,2 kali karena perusahaan melakukan penjualan kredit yang cukup besar sebesar Rp.64.698.500.000 dan perusahaan memiliki rata-rata piutang yang paling rendah dari empat tahun terakhir sebesar Rp.3.988.646.878 sehingga pada tahun 2009 tingkat perputaran piutangnya 16,2 kali. Pada tahun 2010, kinerja *RTO* mencapai titik yang paling terendah dari empat tahun terakhir yaitu sebanyak 10,6 kali atau terjadi penurunan sebanyak 5,6 kali dari tahun sebelumnya, hal ini disebabkan karena perusahaan melakukan penjualan kredit yang cukup besar sebesar Rp.118.792.500.000 dan rata-rata piutang yang tinggi sebesar Rp.11.196.325.173.

Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2011 perusahaan hanya dapat meningkatkan kinerja *RTO* sebanyak 11,0 kali atau hanya terjadi peningkatan sebanyak 0,4 kali, ini membuktikan bahwa perusahaan berusaha untuk memperbaiki kinerjanya dalam

menelola piutang sebesar Rp.16.114.007.003 dan penjualan kreditnya menjadi Rp.176.614.074.000, pada tahun ini juga penjualan kredit yang paling tinggi diantara empat tahun terakhir. Pada tahun 2012, kinerja *RTO* perusahaan juga mengalami peningkatan sebanyak 13,7 kali atau naik *RTO* sebanyak 2,8 kali, hal ini disebabkan karena perusahaan berusaha memperbaiki kinerja piutangnya lagi dari tahun sebelumnya yang hanya melakukan sedikit peningkatan *RTO*. Pada tahun 2012, perusahaan mencoba meningkatkan penjualan kredit sebesar Rp.133.777.090.000 walaupun lebih rendah dari tahun sebelumnya tetapi perusahaan mengurangi seminimal mungkin rata-rata piutangnya atau sama halnya dengan meminimalkan piutang tertunggaknya.

Selain itu hasil *RTO* yang mengalami fluktuatif disebabkan karena adanya kebijakan dan batasan dari pemerintah tentang pertambangan dan pembangunan tiap tahunnya karena rata-rata penjualan kredit yang diberikan oleh perusahaan diberikan kepada perusahaan yang bergerak dibidang tambang maupun perusahaan yang bergerak dibidang property, sehingga penjualan kredit dan piutang juga mengalami fluktuatif, selain itu disebabkan karena suku bunga kredit yang tidak menentu tiap tahunnya sehingga mempengaruhi peluang besar kecilnya penjualan kredit dan pembayaran besar kecilnya piutang kepada perusahaan.

Avarage Collection Period (ACP)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit perusahaan.

Rumus *Average collection Period* – *ACP* sebagai berikut:

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

Tabel 4.3

Hasil Perhitungan *Average Collection Periode (ACP)*
PT. Panaikang Motor Perkasa Tahun 2009 – 2012

Tahun	RTO (Kali)	ACP (Hari)	Perubahan ACP
2009	16,2	22	-
2010	10,6	34	(12)
2011	11,0	33	1
2012	13,7	26	7

Sumber : Data telah diolah, 2013

Dari tabel diatas, tingkat *Average Collection Period* mengalami fluktuasi rata-rata waktu penagihan piutang, dimana pada tahun 2009 *ACP* berada pada titik terbaik yaitu rata-rata waktu penagihan sebanyak 22 hari. Pada tahun 2010 perusahaan memiliki rata-rata waktu penagihan yang cukup lama yaitu 34 hari. Pada tahun 2011 perusahaan mencoba meningkatkan rata-rata waktu penagihannya walaupun hanya berbeda sedikit yaitu sebanyak 33 hari, dan pada tahun 2012 perusahaan kembali meningkatkan rata-rata waktu penagihannya yaitu sebanyak 26 hari.

Hasil perhitungan *Average collection period (ACP)* yang mengalami fluktuatif hal ini disebabkan oleh hasil tingkat *Receivable Turn Over (RTO)* tahun bersangkutan. Semakin besar tingkat *RTO* perusahaan, maka semakin baik pula hasil nilai *ACP*nya. Tingkat *Average Collection period (ACP)* perusahaan yang terbaik pada tahun 2009 dibandingkan dengan tiga tahun terakhir yang lain yaitu sebanyak 22 hari, hal tersebut disebabkan karena tingkat *RTO* pada tahun 2009 yang paling tinggi sebanyak 16,2 kali dibandingkan *RTO* dari tiga tahun terakhir lainnya. Sedangkan tingkat *Average collection period (ACP)* terburuk adalah tahun 2010 yaitu

sebanyak 34 hari, hal ini disebabkan karena *RTO* tahun 2010 berada pada tingkat *RTO* yang paling rendah yaitu sebanyak 10,6 kali dibandingkan dengan *RTO* dari tiga tahun terakhir lainnya. Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2011 dan 2012, tingkat *ACP*nya menurun menjadi 33 hari dan turun lagi tahun 2012 menjadi 26 hari. Ini menunjukkan kinerja piutang usahanya sudah lebih baik dari tahun 2010 walaupun peningkatannya hanya sedikit.

Selain itu hasil *Average Collection Period (ACP)* tahun 2009-2012 yang mengalami fluktuatif disebabkan karena kurang efektifnya bagian penagihan dalam menagih piutang perusahaan, hal ini dapat dilihat rata-rata waktu penagihan yang melebihi dari standar rata-rata waktu penagihan yang ditetapkan perusahaan yaitu 3 (hari) setelah nota tagihan diterima oleh pelanggan.

Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari total piutang yang dimiliki perusahaan pada periode yang sama.

Rumus rasio tunggakan sebagai berikut:

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

Tabel 4
Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan Piutang
PT. Panaikang Motor Perkasa Tahun 2009 – 2012

Tahun	Jumlah Piutang Tertunggak (Rp.)	Total Piutang Pada Periode yang sama	Rasio Tunggakan
2009	Rp 2.499.380.312	Rp 70.176.413.444	4 %
2010	Rp 19.893.270.034	Rp 121.291.880.312	16 %
2011	Rp 12.334.743.972	Rp 196.507.344.034	6 %
2012	Rp 7.126.401.203	Rp 146.111.833.972	5 %

Sumber : Data telah diolah, 2013

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan perusahaan mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Pada tahun 2009 kinerja perusahaan membaik, dimana rasio tunggakan mencapai titik terendah, yaitu sebesar 4 %. Hal ini terjadi karena perusahaan dapat meminimalkan piutang tertunggaknya menjadi Rp.2.499.380.312. Namun, pada tahun 2010 terjadi peningkatan rasio tunggakan menjadi 16 % atau naik sebesar 12 %, yaitu persentase yang cukup tinggi dari tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan jumlah piutang tertunggak yang sangat besar yaitu Rp.19.893.270.034, piutang tertunggak yang paling besar dibandingkan dari tiga tahun terakhir lainnya.

Pada tahun 2011, terjadi penurunan rasio tunggakan menjadi sebesar 6 % atau menurun sebesar 10 % dari tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan karena perusahaan dapat meminimalkan jumlah piutang tertunggaknya menjadi sebesar Rp.12.334.743.972 atau berkurang sebesar Rp.7.558.526.026. Pada tahun 2012, terjadi penurunan rasio tunggakan menjadi sebesar 5 % atau menurun

sebesar 1 % dari tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan perusahaan mencoba mengurangi piutang tertunggaknya menjadi sebesar Rp.7.126.401.203 atau berkurang sebesar Rp.5.208.342.769 dari tahun sebelumnya.

Hasil rasio tunggakan tahun 2009-2012 yang mengalami fluktuatif disebabkan perusahaan memiliki angka piutang tertunggak yang variatif, hal ini disebabkan karena kebijakan pengumpulan piutang yang dilakukan oleh bagian penagihan yang belum maksimal dalam menagih piutang tertunggaknya terutama piutang pada tahun 2010 yang memiliki piutang tertunggak paling besar dibandingkan piutang tertunggak tiga tahun terakhir lainnya.

Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penagihan piutang.

Rumus rasio Penagihan sebagai berikut:

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

Tabel 4.5
 Hasil Perhitungan Rasio Penagihan Piutang
 PT. Panaikang Motor Perkasa Tahun 2009 – 2012

Tahun	Jumlah Piutang Tertagih (Rp.)	Total Piutang	Rasio Penagihan
2009	Rp 67.677.033.132	Rp 70.176.413.444	96 %
2010	Rp 101.398.610.278	Rp 121.291.880.312	84 %
2011	Rp 184.172.600.062	Rp 196.507.344.034	94 %
2012	Rp 138.985.432.769	Rp 146.111.833.972	95 %

Sumber : Data telah diolah, 2013

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rasio penagihan perusahaan juga mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Pada tahun 2009 kinerja perusahaan baik, dimana rasio penagihan mencapai titik tertinggi yaitu sebesar 96 %. Hal ini terjadi karena perusahaan dapat memaksimalkan kinerja bagian penagihan sehingga jumlah piutang tertagihnya menjadi Rp.67.677.033.132 walaupun nilai piutang tertagihnya lebih sedikit dari nilai piutang tertagih yang lain tetapi persentase piutang tertagihnya besar disebabkan karena nilai total piutangnya yang tidak jauh berbeda dari piutang tertagihnya yaitu sebesar Rp.70.176.413.444. Namun pada tahun 2010, terjadi penurunan rasio tagihan dari 96 % pada tahun 2009 menjadi 84 % atau turun sebesar 12 % pada tahun 2010 ini juga menjadi titik terendah rasio penagihan dari tiga tahun yang lainnya. Hal ini disebabkan karena walaupun jumlah piutang tertagihnya meningkat yaitu sebesar Rp.101.398.610.278 dari tahun sebelumnya, disisi lain terjadi peningkatan total piutang sebesar Rp 121.291.880.312.

Pada tahun 2011, terjadi peningkatan rasio penagihan menjadi sebesar 94 % dari tahun sebelumnya atau naik sebesar 10 %. Hal ini disebabkan karena perusahaan dapat meningkatkan kinerja bagian penagihan hingga jumlah piutang tertagih menjadi sebesar Rp.184.172.600.062. Pada tahun

2012, terjadi peningkatan rasio penagihan dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 95 % atau naik hanya 1 %. Hal ini disebabkan karena meningkatnya kinerja bagian penagihan, walaupun nilai piutang tertagih lebih kecil dibandingkan tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp.138.985.432.769 selain itu juga dipengaruhi dari total piutang yang menurun dari tahun sebelumnya menjadi Rp.146.111.833.972.

Hasil rasio penagihan yang fluktuatif pada tahun 2009-2012 disebabkan karena nilai piutang yang ditagih oleh perusahaan juga variatif, hal ini disebabkan karena cara pengumpulan piutang yang belum efektif yang dilakukan oleh perusahaan dan terutama banyaknya kebijakan yang diberikan oleh perusahaan sehingga, pengumpulan piutang sifatnya menjadi lunak. Terutama cara pengumpulan piutang yang lunak dapat dilihat dari perhitungan rasio penagihan tahun 2010 yang memiliki nilai rasio yang paling rendah dibandingkan dengan nilai perhitungan rasio tiga tahun terakhir lainnya.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

Tingkat perputaran piutang pada PT. Panaikang Motor Perkasa di Makassar tergolong lambat dilihat dari perhitungan *RTO* pada tahun 2010-2012 berada dibawah standar rata-rata industri, nilai *ACP* dibawah standar perusahaan, rasio tunggakan dan rasio penagihan yang memiliki nilai piutang yang cukup besar serta pengendalian internal atas piutang yang belum berjalan dengan baik diakibatkan karena terlalu banyak kebijakan dan kurangnya pemantauan manajemen terhadap pengendalian internal atas piutang yang mengakibatkan tingkat perputaran piutang yang lama sehingga perusahaan mempunyai nilai piutang tertunggak yang besar.

Rasio Perputaran Piutang (*RTO*) pada tahun 2009 cukup baik yaitu sebesar 16,2 kali diatas standar rata-rata industri, sedangkan nilai *RTO* yang terendah yaitu pada tahun 2010 sebesar 10,6 kali dibawah standar rata-rata industri. Penurunan *RTO* di tahun 2009 ke tahun 2010 yang mencapai nilai terendah disebabkan kurangnya tingkat kepedulian dan pengawasan manajemen terhadap piutang itu sendiri.

Rata-rata waktu penagihan (*Average Collection period-ACP*), lebih besar dari standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan, terutama nilai pada tahun 2010 dimana nilai *Average Collection Period*nya mencapai 34 hari. Ini berarti sistem penagihan piutang perusahaan belum berjalan dengan baik dalam mengelola piutang usahanya, sebab standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan yaitu pembayaran dilakukan oleh pelanggan yang telah jatuh tempo selambat-lambatnya membayar 3 (tiga) hari masa kerja sejak nota tagihan diterima oleh pelanggan. Hasil (*Average Collection period-ACP*) juga tergantung pada perhitungan (*Receivable Turn Over-RTO*).

Dengan melihat persentase rasio tunggakan dan rasio penagihan, belum berjalan dengan baik. Terutama pada kondisi tahun 2010 yang mencapai 16% pada rasio tunggakan dan 84% pada rasio penagihan, rasio tunggakan ini berada pada puncaknya dan rasio penagihan berada pada titik terendah, hal ini akan berakibat fatal terhadap pengembalian modal perusahaan. Jika bagian administrasi atau penagihan mampu bekerja secara optimal sehingga waktu rata-rata penagihan dapat ditekan hingga sekecil mungkin sehingga modal yang ada pada piutang dapat segera menjadi kas.

Pengendalian internal atas piutang pada PT. Panaikang Motor Perkasa belum berjalan dengan baik, dikarenakan karena penyeleksian pemberian kredit kepada pelanggan tidak ketat, masih ada karyawan yang tidak menjalankan tugasnya sesuai dengan pembagian tugasnya, sistem pelaporan piutang yang lambat dan tidak terbaru, cara pengumpulan piutang yang masih bersifat lunak atau tidak ketat, sanksi dan denda yang juga bersifat lunak, banyaknya kebijakan dari manajemen perusahaan dan tidak adanya *internal control*/internal audit yang mengawasi sistem yang berjalan dalam perusahaan secara keseluruhan.

Saran-Saran

Berdasarkan berbagai uraian hasil penelitian dan pembahasan serta kesimpulan sebelumnya, maka peneliti memberikan saran-saran sebagai berikut: Hendaknya piutang dikendalikan dan dikelola dengan sebaik mungkin oleh pihak manajemen terutama bagian piutang agar tingkat perputaran piutang menjadi lebih baik. Sehingga mengurangi resiko pembengkakan piutang tertunggak.

Sebaiknya perusahaan menerapkan metode cadangan kerugian piutang yaitu menyisihkan sedikit persentase dari penjualannya, sehingga piutang yang

telah lama dapat dihapuskan dan mengurangi nilai piutang tertunggak dan jika perusahaan tetap memakai sistem metode penghapusan langsung sebaiknya piutang dinyatakan dalam jumlah nettonya yang disajikan dalam laporan keuangan.

Cara pengumpulan piutang perusahaan sebaiknya lebih diperketat, setidaknya target perusahaan dalam rata-rata waktu penagihan setelah tanggal jatuh tempo yaitu 3 (tiga) hari dapat terlaksana, seperti memberitahukan terlebih dahulu pelanggan tentang tanggal tempo, komunikasi yang lancar dengan pelanggan, kunjungan personal yang lebih sering serta diberikan insentif untuk bagian penagihan yang mencapai target.

Sebaiknya diberlakukan batasan maksimum pemberian kredit dan standar kriteria pembeli lebih diperhatikan dengan menggunakan 5C dalam pemberian penjualan kredit yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Condition*.

Hendaknya perusahaan mengurangi kebijakan-kebijakannya dalam pemberian kredit, karena semakin banyak kebijakan maka semakin tidak ketat proses pemberian kredit.

Seharusnya kebijakan pengurangan ataupun penghapusan atas denda dan sanksi harus diperketat sesuai dengan peraturan dan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan dalam surat perjanjian kontrak antara perusahaan dan pembeli, karena pengurangan ataupun penghapusan denda dan sanksi dapat mengurangi keuntungan perusahaan serta membuat para pelanggan dapat menunda pembayarannya.

Perlu adanya internal audit kembali, agar pelaksanaan maupun pemantauan tugas berjalan sesuai dengan pembagian tugas dari masing-masing divisi, piutang terkendali dengan baik dari segi proses penjualan, pencatatan, pelaporan, penerimaan kas dan sistem penagihan piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Rusdi, 2011, Pengantar Akuntansi, Yogyakarta, Akademik Manajemen Perusahaan YKPN.
- Baridwan, Zaki, 2006, Sistem Informasi Akuntansi, Cetakan Ketujuh, Yogyakarta, BPFE.
- disaputro, Gunawan, Marwan Asri, 2008, Anggaran perusahaan, Buku satu, Edisi Kedua. Yogyakarta, BPFE
- Harahap, Sofyan Syafri, 2011, Analisis Kritis Atas laporan Keuangan, Edisi Pertama Cetakan Kesepuluh, Jakarta, Rajawali Pers.
- Horngren, Charles T, Walker T. Harrison Jr, 2007, Accounting 7e, Terjemahan Gina Gania dan Dewi Pujiati, Jakarta, Penerbit Erlangga.
- Ikatan Akuntansi Indonesia, PSAK No.01 (Revisi 2009) Penyajian Laporan Keuangan.
- Kasmir, 2012, Analisis Laporan Keuangan, Jakarta Rajawali Pers.
- Mulyadi, 2008, Auditing, Jakarta, Salemba Empat.
- Narko, 2007, Sistem Akuntansi, Edisi Kelima, Cetakan Kelima, Jakarta, salemba Empat.
- Nurcholisa, Kania, 2009, Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Rasio perputaran Pembiayaan Konsumen dan Rasio Likuiditas, Bandung, Unsiba.

- Pura, Rahman, 2013, Pengantar Akuntansi 1, Pendekatan Siklus Akuntansi. Makassar, Penerbit Erlangga.
- Tunggal, Amin Widjaja, 2013, Akuntansi Intermediate, Jakarta, Harvarindo
- Sundjaja, S. Ridwan, Inge Barlin, 2011, Manajemen Keuangan II, Jakarta Prenhalindo.
- Surya, Raja Adri Satriawan, 2012 Akuntansi Keuangan versi IFRS+, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Jakarta, Graha Ilmu.
- Sutrisno, 2008, Manajemen Keuangan : Teori, Konsep dan Aplikasi, Edisi Pertama, Cetakan ketujuh, Ekonisia, Yogyakarta.
- Syamsuddin, Lukman. 2013, Manajemen Keuangan Perusahaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan, Edisi Baru, Cetakan Kedua belas, Jakarta, rajawali Pers.
- Syamryn, L.M, 2012, Pengantar Akuntansi : Mudah Membuat Jurnal dengan Pendekatan Siklus Transaksi, Edisi Kedua, Jakarta Rajawali Pers.
- *) Penulis adalah Dosen Tetap pada STIE Nobel Indonesia Makassar*
- *) Alumni STIE Nobel Indonesia Makassar*