

SKRIPSI

**ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP
PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT. SINAR
GALESONG MANDIRI MAKASSAR**

**HUSNAENI
105730413913**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAHMAKASSAR
MAKASSAR**

2017

SKRIPSI

**ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP
PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT. SINAR GALESONG
MANDIRI MAKASSAR**

**HUSNAENI
1057 30413913**

Diajukan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2017**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT. SINAR GALESONG MANDIRI MAKASSAR

Nama Mahasiswa : HUSNAENI

No. Stambuk : 10573 04139 13

Jurusan : AKUNTANSI

Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS

Perguruan Tinggi : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan diujikan didepan dosen penguji skripsi strata 1 (S1) pada hari sabtu 7 oktober 2017 pada program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar

Makassar, 7 Oktober 2017

Menyetujui

Pembimbing I

Hj. Naidah, SE, M.Si

NBM. 710651

Pembimbing II

Muchriana Muchran, SE, M.Si, Ak.CA

NIDN. 0930098801

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ismail Rasulong, SE, MM

NBM. 903 078

Ketua Jurusan Akuntansi

Ismail Badollahi, SE, M.Si, Ak.CA

NBM. 1073428

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas Nama HUSNAENI, Nim 10573 04139 13 ini telah diperiksa dan diterima oleh panitia ujian Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : Tahun 1438 H/ 2017 M dan telah dipertahankan didepan penguji pada hari sabtu, 07 Oktober 2017 M sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

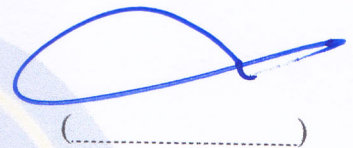
Makassar, 07 Oktober 2017

Panitia Ujian:

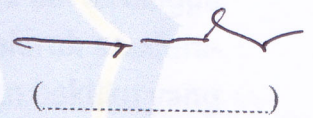
1. Pengawas Umum : Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE.MM
(Rektor Unismuh Makassar)



2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM
(Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis)



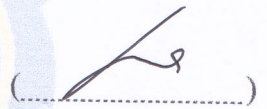
3. Sekertaris : Drs. H. Sultan Sarda, MM
(PD. 1 Fak. Ekonomi dan Bisnis)



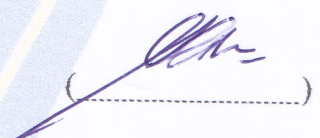
4. Penguji : 1. Dr. Agus Salim HR, SE, MM



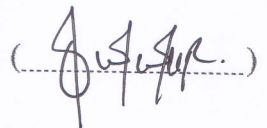
2. Andi Arman, SE., M.Si. Ak. CA



3. Dr. H. Mahmud Nuhung, MA



4. Mukminati Ridwan, SE, M. Si



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*"Semoga jalan keluar terbuka, semoga
Kita bias mengobati jiwa kita dengan doa.
Janganlah engkau berputus asa manakala
kecemasan yang menggenggam jiwa menimpa
Saat paling dekat dengan jalan keluar adalah
Ketika telah terbentur pada putus asa."*

(Ali Bin AbiTalib)

**Kupersembahkan Karya ini dengan Tulus dan Ikhlas kepada:
Kedua Orang Tua yang pengorbanannya tak terhingga
melahirkan dan membesarkan saya, serta seluruh saudara-
saudariku tercinta sebagai tanda hormat dan baktiku yang
senantiasa memberiku do'a, motivasi, dan pengorbanan baik
moril maupun materil.
Terimakasih untuk semuanya.**

ABSTRACT

Husnaeni 2017. Analysis of Account Receivable Turnover To Receivable Management At PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar, guided by Hj. Naidah and Muchriana Muchran.

This study aims to analyze how much the turnover rate of receivables management on motor sales made by PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar in the period 2014-2016. In the midst of intense business competition, the company is demanded to be able to reach the market position, so that the company needs to do the sales strategy on credit, so that the amount of sales will increase. Accounts can generally be defined as receivables or arising from the sale of goods or services on credit with a predetermined period of time as a result of credit sales. Receivables are one type of current assets listed in the balance sheet. Accounts can be potential if managed properly but otherwise would be a risk if not managed properly. The research method used is quantitative descriptive method that is research using numerical data (number), which then processed and analyzed to be taken conclusion. Data collection techniques are done by interview and docuCmentation. From this data is analyzed using ratio analysis especially related to Account Receivable turnover rate, Receivable Collection Period, Delinquency Ratio and Billing Ratio.

The result of the research shows that: (1) in 2014 is 11,9 times, 2015 is 11,5 times and year 2016 is 17,3 times which is very good from industry average that has been set that is 15 times so that billing (2) the average company collects its receivables in 2014 within 30 days, by 2015 within 31 days and in 2016 within 21 days The period of collection of receivables exceeds the industry average of 30 days, so that it can be said the company is able to make billing in a timely manner, (3) The ratio of arrears experienced instability which in 2014 by 10%, by 2015 by 8% and in 2016 by 4% .The highest arrears occurred in 2014 and can harm the company because the funds that should be re-spinning become ka remain embedded in the receivables, (4) The billing ratio has increased which in 2014 by 90%, by 2015 by 92% and n by 2016 by 96%. So that the company is able to well in the collection of accounts receivable.

Keywords: Receivable Turnover Rate, Receivable Collection Period, Ratio Unpaid, Billing Ratios.

ABSTRAK

Husnaeni 2017. **Analisis Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Pengelolaan Piutang Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar**, dibimbing oleh Hj. Naidah dan Muchriana Muchran.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis seberapa besar tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang pada atas penjualan motor yang dilakukan PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar pada periode 2014-2016. Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Piutang secara umum dapat didefinisikan sebagai tagihan atau timbul atas penjualan barang atau jasa secara kredit dengan jangka waktu yang telah ditentukan sebagai akibat adanya penjualan kredit. Piutang merupakan satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Piutang dapat menjadi potensi bila dikelola dengan baik tetapi sebaliknya akan menjadi resiko bila tidak dikelola dengan baik. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif yaitu penelitian yang memakai data numeric (angka), yang kemudian diolah dan dianalisis untuk diambil kesimpulan. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan wawancara dan dokumentasi. Dari data ini dianalisis menggunakan analisis rasio khususnya yang berhubungan dengan Tingkat perputaran piutang, Periode pengumpulan piutang, Rasio tunggakan dan Rasio penagihan.

Hasil penelitian bahwa: (1) pada tahun 2014 sebesar 11,9 kali, tahun 2015 sebesar 11,5 kali dan tahun 2016 sebesar 17,3 kali yang mana sudah sangat baik dari rata-rata industri yang sudah ditetapkan yaitu 15 kali sehingga penagihan yang dilakukan manajemen dianggap sudah berhasil, (2) rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya pada tahun 2014 dalam waktu 30 hari, pada tahun 2015 dalam waktu 31 hari dan pada tahun 2016 dalam waktu 21 hari. Periode pengumpulan piutang melebihi dari rata-rata industri yaitu 30 hari, sehingga dapat dikatakan perusahaan mampu melakukan penagihan secara tepat waktu, (3) Rasio tunggakan mengalami ketidakstabilan yang mana pada tahun 2014 sebesar 10%, tahun 2015 sebesar 8% dan tahun 2016 sebesar 4%. Tunggakan tertinggi terjadi pada tahun 2014 dan dapat merugikan perusahaan karena dana yang seharusnya kembali berputar menjadi ka tetap tertanam dalam piutang., (4) Rasio penagihan mengalami kenaikan yang mana pada tahun 2014 sebesar 90%, tahun 2015 sebesar 92% dan tahun 2016 sebesar 96%. Sehingga perusahaan mampu dengan baik dalam melakukan penagihan piutang.

Kata Kunci: *Tingkat Perputaran Piutang, Periode Pengumpulan Piutang, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan*

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji dan syukur atas izin dan petunjuk Allah SWT, sehingga skripsi dengan Judul : “**Analisis Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Pengelolaan Piutang Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar.**” dapat diselesaikan. Puji syukur kepada Allah SWT atas apa yang diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan karya ini yang tidak dapat diucapkan dengan kata-kata dan dituliskan dengan kalimat apapun. Salam dan salawat atas junjungan Rasulullah SAW, beserta keluarga, sahabat, dan orang-orang yang senantiasa berada dalam panutan beliau untuk mencari kemaslahatan hingga akhir zaman.

Teristimewa, penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada Ayahanda tercinta **Muhammad Saleh S.Pd** dan Ibunda Tersayang **Pabi**, yang tiada batas memberi doa tulus dan dukungan yang tiada habisnya. Saudara dan keluarga atas segala pengorbanan, dukungan dan doa restu demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan di akhirat.

Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada :

1. Bapak Dr. H. Abd. Rahman Rahim SE.,MM., Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar

2. Bapak Dr. H. Mahmud Nunung M.A, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE., M.Si. Ak., CA, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Ibu Hj. Naidah,SE,M.Si selaku pembimbing I dan Ibu Muchriana Muchran, SE.,M.Si.Ak.,CA selaku pembimbing ke II, yang telah memberikan bimbingan dan perhatian dengan penuh kesabaran dan ketulususan sampai terselesaikannya skripsi ini.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen di Jurusan Akuntansi yang telah memberikan banyak ilmu dan berbagi pengalaman selama penulis menimba ilmu di Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
6. Kepada kakak tercinta ku Meisin, Desi, dan adek saya Fanni yang selalu memberikan motivasi dan dukungan, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini
7. Rekan seperjuangan Jurusan Akuntansi Angkatan 2013 kelas AK 3 Universitas Muhammadiyah Makassar terkhusus Latifa, Desi, Riska, Nining, Yaya, Rina, Imha, Nhila, Fitri, terima kasih atas solidaritas yang diberikan selama menjalani perkuliahan, semoga kekraban dan kebersamaan kita untuk selamanya.
8. Semua pihak yang telah memberikan bantuan yang tidak sempat disebutkan satu persatu semoga menjadi ibadah dan mendapat imbalan dari-Nya.

Akhirnya, *Tiada gading yang tak retak*, tak ada makhluk yang sempurna.

Demikian pula dalam penulisan skripsi ini, masih terdapat kekurangan yang

tentunya membutuhkan perbaikan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran, kritik yang Sifatnya membangun dari para pembaca.

Tiada imbalan yang dapat diberikan oleh penulis, hanya kepada Allah SWT penulis menyerahkan segalanya dan semoga bantuan yang diberikan selama ini bernilai ibadah disisi-Nya Amin...

Makassar, Oktober 2017

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	
D. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJUAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Teoritis	6

1. Pengertian Piutang	6
2. Jenis Piutang.....	7
3. Kebijakan Kredit.	10
4. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Piutang Tak Tertagih	12
5. Biaya Atas Piutang.....	18
6. Administrasi Piutang.....	20
7. Prosedur Penagihan	23
8. Prosedur Penerimaan.....	24
9. Cara Pengumpulan Piutang.	27
10. Rasio Keuangan.....	28
11. Rasio Likuiditas Yang Berhubungan Dengan Piutang Tak Tertagih.	28
B. Penelitian Terdahulu.....	31
C. Kerangka Pikir.....	34
D. Hipotesis.....	37

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian	38
B. Jenis Penelitian.....	38
C. Jenis Data	39
D. Teknik Pengumpulan Data.....	39
E. Metode Analisis Data	40
F. Definisi Operasional Variabel.....	42

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat.....	43
B. Visi dan Misi Perusahaan.....	44
C. Struktur Organisasi Perusahaan.....	44
1. Struktur Organisasi	45
2. Job Description	46

BAB V HASIL PENELITIAN

A. Hasil Penelitian	48
1. Penagihan Piutang Dagang	48
2. Pelunasan Piutang Dagang.....	49
3. Penatausahaan Piutang Dagang.....	50
4. Kriteria Untuk Mengukur Efektivitas Pengelolaan Piutang Dagang Perusahaan	51
B. Pembahasan	
1. Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar	63
2. Analisis Periode Rata-Rata Pengumpulan Piutang Dagang PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar	64
3. Analisis Tingkat Rasio Tertanggung Piutang Dagang PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar	65

4. Analisis Tingkat Rasio Penagihan Piutang Dagang PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar	66
5. Analisis Terhadap Penetapan Calon Pelanggan PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar	66

BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan	68
B. Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN – LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Pengaruh Potongan Tunai Dalam Penjualan Kredit	15
Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu	31
Tabel 3.1 : Daftar Piutang PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar	52
Tabel 3.2 : Hasil Perhitungan <i>Receivable Turn Over (RTO)</i>	53
Tabel 3.3 : Hasil Perhitungan <i>Avarage Collection Period (ACP)</i>	55
Tabel 3.4 : Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan.....	56
Tabel 3.5 : Hasil Perhitungan Rasio Penagihan	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 : Kerangka Pemikiran	34
Gambar 2.1 : Struktur Organisasi PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar	45

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Hasil Perhitungan Rasio Perputaran Piutang.....	53
Lampiran 2 : Hasil Perhitungan Rasio Hari Rata – Rata Pengumpulan piutang	55
Lampiran 3 : Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan	56
Lampiran 4 : Hasil Perhitungan Rasio Penagihan	57
Lampiran 5 : Daftar Piutang.....	52

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada umumnya tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan (*profit oriented*), menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik. Khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya.

Dalam mengelola manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang dagang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang dagang dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya.

Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa kredit. Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang.

Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelola piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Akibatnya semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu perusahaan 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.

Oleh karena itu, pengendalian terhadap piutang merupakan sesuatu yang mutlak dilakukan oleh perusahaan. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Selain itu, terdapat penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nurafiah (2012) tentang analisis efektifitas manajemen piutang dan pengaruhnya terhadap

likuiditas perusahaan pada PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk. Menghitung besarnya *receivable turn over* (RTO), *average investment of receivable* (AIOR), *average collection periode* (ACP). Dia menemukan bahwa penerapan sistem pengelolaan dan sistem pengendalian piutang belum efisien untuk meningkatkan likuiditas perusahaan. Hal-hal yang perlu dilakukan perusahaan untuk meningkatkan prestasi manajemen piutang yaitu : hendaknya piutang dikendalikan dan dikelola dengan sebaik mungkin oleh bagian administrasi dan penatausahaan piutang agar tingkat perputaran piutang menjadi lebih baik.

Penelitian kedua dilakukan oleh Sri Riwayati (2013) tentang analisis pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih pada PT. Bintang Colombia. Dia menemukan bahwa pengendalian piutang pada PT. Bintang Colombia telah berjalan dengan baik, dapat diketahui bahwa jumlah piutang tak tertagih pada tahun 2011 sebesar 2,58% dan pada tahun 2012 sebesar 2,66% dari jumlah piutang.

Selain penelitian penelitian diatas yang menjadi alasan penulis untuk mengambil judul tersebut yaitu : pentingnya likuiditas dapat dilihat dengan mempertimbangkan dampak yang berasal dari ketidakmampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Kurangnya likuiditas menghalangi perusahaan memperoleh keuntungan dari diskon atau kesempatan mendapatkan keuntungan.

Bagi kreditor perusahaan, kurangnya likuiditas dapat menyebabkan penundaan pembayaran bunga dan pokok pinjaman atau bahkan tidak dapat ditagih sama sekali. Pelanggan serta pemasok produk dan jasa perusahaan juga

merasakan masalah likuiditas jangka pendek. Implikasinya antara lain mencakup ketidak mampuan perusahaan untuk memenuhi kontrak serta merusak hubungan dengan pelanggan dan pemasok penting.

Dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan judul **“Analisis Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Pengelolaan Piutang Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar”**. Sehingga dapat diketahui gambaran posisi atau keadaan piutang perusahaan yang sebenarnya, serta usaha-usaha yang akan dilakukan dalam mengelola piutang selama tiga tahun terakhir.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

”Bagaimana tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar ?”

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis tingkat perputaran piutang dagang terhadap pengelolaan piutang pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar.

D. Manfaat Hasil Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada perusahaan dengan harapan agar penelitian dapat berguna bagi semua pihak, antara lain :

- a) Bagi penulis: Dapat dijadikan bahan perbandingan antara teori yang didapat dari bangku kuliah dengan praktek yang terjadi di lapangan.
- b) Bagi perusahaan: Sebagai bahan informasi bagi perusahaan dalam proses pengambilan keputusan manajemen piutang pada masa yang akan datang.
- c) Bagi pembaca: sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya dan dapat menambah pengetahuan tentang tingkat perputaran piutang dagang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teoritis

1. Pengertian Piutang

Penerapan sistem penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan merupakan salah satu usaha perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan sistem penjualan secara kredit.

Piutang juga merupakan komponen aktiva lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang paling besar setelah kas. Piutang timbul karena adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, bisa juga melalui pemberian pinjaman. Adanya piutang menunjukkan terjadinya penjualan kredit yang dilakukan perusahaan sebagai salah satu upaya perusahaan dalam menarik minat beli konsumen untuk memenangkan persaingan.

Kebijakan piutang yang efektif dan prosedur penagihan yang tepat waktu sangat penting untuk ditetapkan, sehingga dapat mengurangi resiko terganggunya likuiditas perusahaan akibat adanya piutang tak tertagih. Kebijakan piutang yang baik adalah kebijakan piutang yang bisa mengoptimalkan *trade-off* keuntungan dan kerugian dari piutang.

Adapun definisi piutang menurut para pakar:

Menurut Martono dan Harjito (2007 : 95), piutang dagang (*account receivable*) merupakan “tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan.

Smith (2005 : 286) mengatakan “piutang dapat didefinisikan dalam arti luas sebagai hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang, dan jasa. Namun, untuk tujuan akuntansi, istilah ini, umumnya diterapkan sebagai klaim yang diharapkan dapat diselesaikan melalui penerimaan kas”.

Pengertian piutang secara umum adalah tuntutan atau klaim antara pihak yang akan memperoleh pembayaran dengan pihak yang akan membayar kewajibannya, atau dapat disebutkan sebagai tuntutan kreditur kepada debitur yang pembayarannya biasanya dilakukan dengan uang. Pengelolaan piutang secara efisien sangat diperlukan karena akan berpengaruh langsung terhadap peningkatan pendapatan. Meningkatnya proporsi piutang dalam laporan keuangan perusahaan akan membuat piutang menjadi bagian yang harus ditangani secara seksama.

2. Jenis Piutang

Sebelum suatu transaksi penjualan dilakukan, biasanya terlebih dahulu ada kesepakatan mengenai cara pembayaran transaksi tersebut apakah secara tunai atau kredit. Apabila pembayaran dilakukan secara tunai maka perusahaan akan langsung menerima kas. Namun apabila pembayaran dilakukan secara kredit maka perusahaan akan menerima piutang.

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) (2007 : 451)

mengemukakan bahwa menurut sumber terjadinya, piutang digolongkan ke dalam dua (2) kategori yaitu: piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha timbul karena penjualan produk atau jasa dalam rangka kegiatan normal usaha, sementara piutang yang timbul di luar kegiatan normal usaha digolongkan sebagai piutang lain-lain.

Berikut adalah pengelompokan piutang secara umum:

a. Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Piutang dagang merupakan jumlah tagihan perusahaan kepada pelanggan yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang dagang merupakan tipe piutang yang paling lazim ditemukan dan umumnya mempunyai jumlah yang paling besar. Piutang ini dapat dibagi menjadi piutang usaha dan wesel tagih.

1. Piutang Usaha (*account receivable*)

Piutang usaha yang berasal dari penjualan kredit jangka pendek dan biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga, meskipun pembayaran bunga atau biaya jasa dapat saja ditambahkan bilamana pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu.

2. Wesel Tagih (*notes receivable*)

Wesel tagih adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembayaran atau transaksi lainnya. Wesel

tagih bisa bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang. Wesel tagih dapat digolongkan menjadi dua jenis, yaitu :

a) Wesel tagih berbunga (*interest bearing notes*)

Wesel tagih berbunga ditulis sebagai perjanjian untuk membayar pokok atau jumlah nominal dan ditambah dengan bunga yang terhutang pada tingkat khusus.

b) Wesel tagih tanpa bunga (*non-interest bearing notes*)

Pada wesel tagih tanpa bunga tidak dicantumkan persen bunga, tetapi jumlah nominalnya meliputi beban bunga.

b. Piutang lain-lain (Non Dagang)

Piutang lain-lain merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain akibat dari transaksi yang secara tidak langsung berhubungan dengan kegiatan normal usaha perusahaan. Piutang lain-lain meliputi piutang pegawai, piutang dari perusahaan afiliasi, piutang deviden, piutang bunga, dan lain-lain.

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang Tak Tertagih

Piutang adalah salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca yang memiliki perputaran yang cepat (kurang dari 1 tahun). Sebagai salah satu bentuk investasi yang tak berbeda dengan investasi kas, persediaan dan lain-lain, maka dengan adanya piutang perusahaan harus menyediakan dana untuk diinvestasikan ke dalam piutang.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang, menurut Bambang Riyanto (2005, 85) sebagai berikut :

a. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar proporsi penjualan kredit dari total penjualan maka jumlah investasi dalam piutang juga demikian. Artinya, perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar dalam piutang dan meski berisiko semakin besar, profitabilitasnya juga akan meningkat.

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 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 kebijakan 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 kebijakan 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.

4. Kebijakan Kredit

1. Manfaat Penjualan Kredit

Menurut Adisaputra (2003, 37) investasi pada piutang akan memberikan manfaat bagi perusahaan antara lain kenaikan omzet penjualan, kenaikan laba bersih, dan bertambahnya *market share* yang mana memberikan dampak positif bagi persaingan bisnis, Adisaputra (2003, 62) mengemukakan manfaat penjualan kredit antara lain: upaya untuk meningkatkan omzet penjualan, meningkatkan

keuntungan, meningkatkan hubungan dagang antara perusahaan dengan pelanggannya, manfaat keuntungan berupa selisih bunga modal pinjaman yang harus dibayarkan kepada bank sebagai sumber dana pembelanjaan piutang.

Demikian juga menurut Indriyo (2005, hal 43) mengemukakan keuntungan dari penjualan kredit yakni kenaikan hasil penjualan, kenaikan laba, persaingan. Berdasarkan pernyataan-pernyataan tersebut, penulis berpendapat bahwa manfaat-manfaat penjualan kredit antara lain: dapat meningkatkan omzet penjualan, meningkatkan keuntungan perusahaan serta dapat meningkatkan hubungan dagang antara pelanggan dengan perusahaan.

2. Persyaratan Kredit

Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit memerlukan pedoman dalam menentukan kepada siapa akan memberikan kredit dan berapa jumlah kredit tersebut. Oleh karena itu, perusahaan tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang diberikan, tetapi juga penetapan standar kredit tersebut dalam membuat keputusan-keputusan kredit.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut :

a. Standar Kredit

Menurut Lukman Syamsuddin (2002, 256) standar kredit dari suatu perusahaan dapat didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seseorang pelanggan sebelum dapat diberikan kredit. Hal-hal seperti nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit, atau pembayaran utang-utang dagangnya, baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan-

perusahaan lain, referensi-referensi kredit, rata-rata jangka waktu pembayaran utang dagang dan beberapa rasio keuangan tertentu dari perusahaan pelanggan akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit.

Adapun faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk mengubah standar kredit yang diterapkan menurut Lukman Syamsuddin (2002, 257) adalah :

1. Biaya administrasi, bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan, berarti banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin bertambah besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan semakin kecil dan tugas-tugas untuk itu pun semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa perlunakan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya administrasi.
2. Investasi dalam piutang, semakin besar piutang semakin besar pula biaya-biayanya. Perlunakan standar kredit diharapkan untuk meningkatkan volume penjualan, sedangkan standar kredit yang semakin ketat akan menurunkan volume penjualan.
3. Kerugian piutang (*bad debt expense*), akan semakin meningkat dengan diperlunaknya standar kredit, dan akan menurun bilamana standar kredit diperketat.

4. Volume penjualan, bilamana standar kredit diperlunak maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan, dan sebaliknya jika perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun.

b. Syarat Kredit (*Credit Term*)

Syarat kredit adalah ketentuan yang ditetapkan perusahaan terhadap pelanggan untuk membayar utangnya. Syarat kredit dapat bersifat lunak atau ketat. Bersifat ketat, berarti perusahaan mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan laba. Bersifat lunak, berarti perusahaan melakukan strategi dalam meningkatkan volume penjualan. Persyaratan kredit atau *creditterm* meliputi tiga hal, yaitu :

1. Potongan tunai, memungkinkan pelanggan tertarik untuk membayar pinjaman lebih awal. Hal ini membuat penagihan periode rata-rata (*average collection period*) akan lebih pendek dan penjualan kotor pun meningkat. Besarnya potongan tunai yang diberikan dapat ditentukan oleh titik di mana biaya yang dikeluarkan sama dengan manfaat yang akan diterima oleh perusahaan. Bilamana perusahaan memberikan atau memperbesar potongan tunai dalam penjualan kredit yang dilakukan maka dapat diperkirakan akan terjadi perubahan-perubahan seperti berikut ini :

Table 1.1

Pengaruh Potongan Tunai dalam Penjualan Kredit

Keterangan	Perubahan : Naik (N) atau Turun (T)	Pengaruh Kas Keuntungan : Positif (+) atau Negatif (-)
Volume penjualan	N	+
Rata-rata pengumpulan piutang	T	+
Kerugian piutang atau <i>Bad debt expense</i>	T	+
Keuntungan perunit	T	-

Volume penjualan akan meningkat karena adanya potongan tunai untuk pembayaran yang dilakukan dalam waktu 10 hari, maka harga dari produk yang dibeli oleh perusahaan pembeli akan lebih murah. Bilamana permintaan terhadap produk perusahaan cukup elastis, maka penurunan harga, tersebut akan diikuti oleh meningkatnya permintaan dan volume penjualan.

Rata-rata pengumpulan piutang juga akan menurun karena pelanggan yang tadinya tidak mendapatkan potongan tunai, sekarang dapat mengambil potongan tunai tersebut. Hal ini tentu saja berarti suatu pembayaran yang lebih awal dan dengan demikian jangka waktu rata-rata pengumpulan piutangpun akan berkurang.

Demikian pula halnya dengan kerugian piutang, karena banyaknya pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan maka

probabilitas dari kerugian piutang atau *bad debt expense* akan semakin meningkatkan keuntungan perusahaan.

Aspek negatif dari adanya potongan tunai adalah menurunnya potongan per unit dari produk yang dijual bilamana semakin banyak pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan tersebut berarti menurunnya produk yang dijual.

2. Periode kredit, perubahan dalam periode kredit (misalnya dari net 30 hari menjadi 60 hari) juga akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Pengaruh-pengaruh berikut ini diperkirakan akan terjadi bilamana perusahaan memperpanjang periode kredit yang diberikan.

Perpanjangan periode kredit akan meningkatkan volume penjualan tetapi baik rata-rata pengumpulan piutang maupun kerugian piutang juga akan meningkat. Dengan demikian peningkatan volume penjualan akan mempunyai pengaruh yang positif atas keuntungan perusahaan, sedangkan rata-rata pengumpulan piutang dan kerugian piutang akan berpengaruh negatif bagi keuntungan perusahaan. Kebalikan dari hal ini, perpendekan dari periode kredit, akan mempunyai pengaruh-pengaruh yang sebaliknya.

3. Evaluasi Terhadap Pelanggan

Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh pelanggan, perusahaan perlu mengadakan evaluasi terhadap pelanggan. Ini dilakukan untuk mencegah resiko kredit yaitu resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan.

J. Fred dan Thomas (2010 : 282) mengatakan bahwa “dalam menilai resiko kredit, seorang manajer kredit dapat melaksanakan penilaian 5C dari calon pelanggan, yaitu” :

a. *Character* (Kepribadian)

Character menggambarkan keinginan atau kemauan para pelanggan untuk secara jujur memenuhi kewajiban-kewajibannya. Faktor-faktor ini sangat penting karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Capacity merupakan pendapat subjektif mengenai kemampuan dari pelanggan, dengan menunjukkan bahwa perusahaannya sukses.

c. *Capital* (Modal)

Capital berhubungan dengan penilaian sumber-sumber *financial* dari perusahaan pelanggan, terutama ditunjukkan oleh neraca.

d. *Collateral* (Kolateral)

Collateral berhubungan dengan pencerminan aktiva pelanggan sebagai jaminan atas kredit yang diberikan kepada pelanggan tersebut.

e. *Condition* (Kondisi)

Condition menunjukkan *impact* (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya.

4. Pengaruh Penjualan Kredit

Penjualan tunai berdasarkan dengan arus kas masuk akan terjadi bersamaan dengan terjadinya transaksi penjualan. Adisaputro (2003, 69) mengemukakan bahwa yang menyebabkan arus kas masuk dari penjualan kredit akan sangat tergantung pada: jangka waktu kredit, kerajinan dari petugas penagih piutang, mutu atau bonafiditas debitur, situasi pada umumnya.

5. Biaya Atas Piutang

Dalam proses penjualan kredit, perusahaan tidak akan terlepas dari resiko biaya atas kegiatan tersebut. Biaya-biaya tersebut menurut Adisaputro (2003, 63) antara lain :

a. Beban biaya modal

Piutang sebagai salah satu bentuk investasi akan menyerap sebagian dari modal perusahaan yang tersedia. Bila perusahaan menggunakan modal sendiri seluruhnya, maka dengan piutang modal yang tersedia untuk investasi bentuk lain (persediaan, aktiva tetap, dan lain-lain) akan berkurang. Dengan demikian, biaya modal besarnya sama dengan besarnya biaya modal sendiri. Bilamana modal sendiri tidak mencukupi sehingga perusahaan terpaksa menggunakan pinjaman bank, maka timbul biaya yang eksplisit dalam bentuk bunga modal pinjaman. Oleh karena itu, piutang sebagai investasi dibelanjai dengan modal sendiri atau modal luar yang selalu menambah beban tetap yang berwujud biaya modal. Dengan adanya piutang, kebutuhan modal kerja akan meningkat.

b. Biaya administrasi piutang

1. Biaya organisasi atau unit kerja yang disertai tugas mengelola piutang, yaitu gaji dan jaminan sosial lainnya bagi petugas penagihan dan pengadministrasian piutang.
2. Biaya penagihan misalnya biaya telepon, surat penagihan, biaya perjalanan bagi penagih piutang.

c. Adanya piutang tak tertagih

Mungkin tidak semua piutang dapat tertagih, hal ini bisa saja disebabkan debitur lari atau bangkrut. Dapat saja timbul piutang macet atau tak tertagih sama sekali, sehingga mengakibatkan adanya piutang tak tertagih (*bad debts*) sehingga perlu dibentuk cadangan piutang ragu-ragu yang dibentuk lewat penyisihan sebagian keuntungan penjualan. Pembentukan cadangan inilah merupakan salah satu bentuk biaya piutang. Jumlah biaya-biaya ini ada bersifat *fixed* seperti gaji personil penagih utang, ada yang bersifat *variable* seperti biaya perjalanan/ penagihan piutang. Jumlah ini berubah dari waktu ke waktu, karena :

1. Perbedaan jumlah nasabah yang harus dilayani.
2. Perbedaan nilai piutang keseluruhan yang harus dikelola.
3. Perbedaan fungsi piutang atau penjualan dengan kredit dari waktu ke waktu berhubungan dengan adanya perbedaan antara kondisi persaingan dan situasi ekonomi secara umum.
4. Perbedaan jangka waktu kredit yang diberikan.

6. Administrasi Piutang

Manajemen piutang dapat dikatakan efektif apabila administrasi piutang dan sistem pengendaliannya disusun secara teratur dan terarah. Hal ini mengakibatkan seluruh piutang dapat diketahui dan dikontrol dengan baik, sehingga penyelewengan atau kebocoran data khususnya dalam ini dana piutang dapat dihindari atau diminimalkan. Selain itu, juga dapat mempercepat dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan khususnya pelanggan kredit sehingga menjadi daya tarik sendiri yang dimiliki perusahaan.

a) Tujuan Administrasi Piutang

Tujuan administrasi piutang adalah :

1. Memberikan informasi penagihan untuk tepat waktu.
2. Meyakinkan jumlah piutang itu memang ada, bukan fiktif.
3. Menentukan tingkat kecairan, untuk pengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
4. Untuk mendapat dasar dalam membuat cadangan dan pengapshahan piutang.
5. Untuk mengontrol apakah maksimum kredit masing-masing langganan terlampaui atau tidak.
6. Sebagai sumber penelitian kondisi debitur.
7. Sebagai control terhadap saldo buku besar piutang.

b) Fungsi Bagian Piutang

Agar tujuan administrasi dapat dicapai maka selayaknya setiap perusahaan, dalam hal ini perusahaan dagang memiliki bagian khusus yang

mengenai hal-hal yang berhubungan dengan piutang, di mana bagian piutang memiliki fungsi seperti yang dikemukakan oleh Baridwan (2008, 193) sebagai berikut :

1. Membuat cadangan piutang yang dapat menunjukkan jumlah kredit-kredit kepada tiap-tiap langkah. Hal ini dapat memudahkan kita untuk mengetahui sejarah kreditnya, jumlah maksimum kredit dan keterangan lainnya yang diperlukan oleh bagian kredit.
2. Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang.
3. Membuat daftar analisa umur piutang tiap periode. Daftar ini digunakan untuk menilai keberhasilan kebijakan kredit yang dijalankan juga sebagai memo untuk mencatat kerugian piutang.

c) Prosedur Administrasi Piutang

Prosedur administrasi piutang yang umum dikenal menurut Samsul (2004, 106) :

- a. File Dokumen
- b. Kartu Piutang
- c. Buku Piutang

Untuk tiap periode di atas, langganan dapat dikelompokkan menurut :

- a. Nama dan alamat pelanggan.
- b. Tanggal jatuh tempo pembayaran.
- c. Kombinasi keduanya.

d) Surat Pernyataan Piutang

Surat pernyataan piutang merupakan salah satu formulir yang dapat menunjukkan piutang pada langganan untuk tanggal tertentu, dan dalam bentuk surat pernyataan piutang tertentu disertai perincian pendukungnya. Bentuk-bentuk surat pernyataan piutang menurut Narko (2004, 110) yaitu:

a. Surat pernyataan saldo akhir bulan (*balance of moment statement*)

Dalam surat pernyataan ini, yang diinformasikan kepada pelanggan hanya saldo akhir satu bulan tertentu saja. Dengan demikian informasinya cukup ringkas. Surat pernyataan dibuat dengan mengutip saldo akhir yang ada pada rekening pembantu piutang pada pelanggan tertentu.

b. Surat pernyataan elemen-elemen terbuka (*open item statement*)

Berisi daftar faktur penjualan yang belum dilunasi, beserta tanggal dan jumlahnya. Digunakan bila pelanggan melunasi faktur.

c. Surat pernyataan tunggal (*unit statement*)

Dikerjakan dengan kartu piutang memakai karbon untuk mendapatkan tembusan selama satu periode (biasanya bulanan). Lembar pertama untuk surat pernyataan dan surat kedua merupakan kartu piutang. Setiap bulan digunakan lembar baru, di mana lembar pertama dikirim kepada langganan dan lembar kedua disimpan sebagai buku pembantu piutang.

d. Surat pernyataan saldo berjalan dengan rekening konvensional (*running balance statement with conventional account*)

Berisi keterangan yang sama dengan pernyataan tunggal, cara mengerjakannya juga sama. Perbedaannya adalah tembusan yang merupakan

buku pembantu piutang tidak diganti tiap bulan tetapi buku pembantu piutang tersebut terus dipakai sampai penuh.

Laporan yang sering dibuat dalam administrasi piutang, menurut Samsul (2004, 355-358) yaitu :

- a. Rekening Koran piutang dagang per langganan.
 - a. Rekening Koran tipe saldo akhir bulanan.
 - b. Rekening Koran tipe saldo akhir unit terbuka.
 - c. Rekening Koran tipe transaksi berjalan.
- b. Daftar umur piutang

Dibuat tiap akhir bulan atau sewaktu-waktu diperlukan pinjaman. Dipakai untuk menilai langganan yang menunggak pembayarannya.

7. Prosedur Penagihan

Ada 5 (lima) langkah prosedur penagihan menurut Samsul (2003, 362-363) meliputi :

- a. Menyerahkan faktur-faktur yang sudah hampir jatuh tempo dari pemegang arsip faktur kepada penagih.
- b. Penagih menyerahkan faktur kepada debitur yang bersangkutan, untuk dicek terlebih dahulu sebelum membayarnya.
- c. Penagih kembali kepada debitur pada tanggal yang dijanjikan oleh si debitur untuk pelunasan utangnya.
- d. Penagih menyetor hasil tagihan kepada kasir perusahaan.
- e. Mengambil faktur yang tidak yar kepada pemegang faktur semula.

Meskipun demikian debitur dapat membayar hutangnya dengan cara :

- a. Membayar langsung dan datang kepada perusahaan.
- b. Membayar melalui bank.
- c. Kompensansi utang/piutang.
- d. Membayar lewat penagih/kolektor.

8. Prosedur Penerimaan Kas

Menurut Baridwan (2008, 152), prinsip-prinsip yang perlu diingat dalam menyusun prosedur penerimaan kas, sebagai berikut :

- a. Menetapkan tanggungjawab dalam pengelolaan dan penanganan fisik (penerimaan uang, pengendalian dan pengamanan, penyetoran uang ke bank).
- b. Semua surat masuk harus dibuka dengan pengawasan yang cukup.
- c. Harus segera dibuat catatan oleh yang membuat surat tentang cek atau uang yang diterima, dari siapa, jumlahnya dan tujuannya apa.
- d. Semua pinjaman tunai harus dibuat nota penjualan yang sudah diberi nomor urut untuk dicatat dari *cash register*.
- e. Dalam menerima uang kas harus dicocokkan dengan jurnal penerimaan kas.
- f. Tembusan nota penjualan tunai harus dikirim ke kasir dan bagian penerimaan.
- g. Bukti setor ke bank tiap hari dicocokkan dengan daftar penerimaan uang harian dan catatan dalam jurnal penerimaan kas.

- h. Kasir tidak boleh merangkap mengerjakan buku pembantu utang dan piutang, dan sebagainya.
- i. Semua penerimaan uang kas harus di setor pada hari itu juga atau pada awal hari kerja berikutnya.
- j. Rekonsiliasi laporan harus dilakukan oleh orang yang tidak berwenang menerima uang maupun yang menulis cek.
- k. Kunci *cash register* harus dipegang oleh orang yang tidak mengelola kas.
- l. Diadakan rotasi pegawai agar tidak menimbulkan kerjasama untuk membuat kecurangan.
- m. Kasir sebaiknya menyerahkan uang jaminan.

Adapun prosedur bagi kasir yang menerima kas yaitu :

- a. Langgan menyerahkan uang pada kasir.
- b. Kasir menyiapkan bukti kas masuk bernomor urut, rangkap 3 yaitu :
 - 1. Lembar asli untuk langganan.
 - 2. Lembar ke-2 untuk bagian akuntansi sesudah diverifikasi.
 - 3. Lembar ke-3 untuk arsip.
- c. Kasir membuat daftar penerimaan uang, rangkap 3 yaitu :
 - 1. Lembar asli untuk bagian akuntansi.
 - 2. Lembar ke-2 untuk bagian keuangan.
 - 3. Lembar ke-3 untuk arsip kasir.
- d. Menyiapkan bukti setor ke bank rangkap 3 berdasarkan penerimaan uang harian :

1. Lembar asli untuk kasir.
 2. Lembar ke-2 untuk bagian keuangan.
 3. Lembar ke-3 untuk bank.
- e. Bagian piutang memposting bukti kas masuk dalam buku pembantu piutang dan mengarsipkan bukti kas masuk.
- f. Bagian buku besar mencatat daftar penerimaan uang harian ke dalam jurnal, dan setiap periode memposting penerimaan ke buku besar. Daftar penerimaan uang harian harap disimpan dalam arsipurut tunggal.

Berbagai kriteria yang digunakan sebagai indicator efisiensi pengelolaan piutang yaitu:

- a. Tingkat perputaran piutang.
- b. Presentase piutang tak tertagih.
- c. Usia piutang rata-rata.
- d. Biaya pengelolaan piutang, yang terdiri atas :
 1. Biaya modal.
 2. Biaya administrasi piutang.
 3. Biaya piutang tak tertagih.

Indeks atau standar yang lazim digunakan dalam pengukuran efisiensi menurut Narko (2004, 82) :

- a. Hubungan penjualan kredit dengan penjualan total.
- b. Hubungan kerugian piutang.
- c. Presentase pengihan.
- d. Umur rata-rata piutang.

- e. Presentase penunggakan.
- f. Presentase penolakan.

9. cara pengumpulan piutang

Cara pengumpulan piutang menurut Lukman Syamsudin (2007, 273) adalah :

- a. Melalui surat. Bilamana waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari, tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirimkan surat dengan nada “mengingatkan” (menegur) langganan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Apabila utang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat yang kedua nadanya lebih keras.
- b. Melalui telepon. Jika setelah dikirm surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelpon langganan dan secara pribadi meminta untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata langganan mempunyai alasan yang dapat diterima, maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.
- c. Kunjungan personal. Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena disarankan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

- d. Tindakan yuridis. Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utangnya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

10. Rasio Keuangan

Untuk menilai kondisi keuangan dan prestasi perusahaan, analisis keuangan memerlukan beberapa tolak ukur. Tolak ukur yang sering dipakai adalah rasio atau indeks, yang menghubungkan dua data keuangan yang satu dengan yang lainnya. Menurut Munawir (2004,79) 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 industry pada saat yang sama.

Menurut Munawir (2004, 95) berdasarkan sumber datanya maka angka rasio dapat dibedakan atas :

1. Rasio neraca (*balance sheet ratios*), yang tergolong dalam kategori ini adalah semua rasio dan semua data diambil atau bersumber pada neraca.
2. Rasio-rasio laporan laba/rugi (*income statement ratios*), yaitu angka-angka rasio yang dalam penyusunan semua data diambil dari laporan laba/rugi.

3. Rasio-rasio antar laporan (*interstatement ratios*), yaitu semua angka yang penyusunan data berasal dari neraca dan data lainnya dari laporan laba rugi.

11. Rasio Yang Berhubungan dengan Piutang Dagang

1. Tingkat Perputaran Piutang (Receivable turn over – RTO)

Menurut Kasmir (2011, 176) bahwa 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.

Cara menghitung rasio ini adalah dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang.

Rumus untuk mencari (*Receivable Turn Over*) adalah sebagai berikut:

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

Dimana, untuk mengetahui rata-rata piutang adalah :

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

2. Avarage Collection Period (ACP)

Menurut Kasmir (2011, 176) *Avarage Collection Period* (ACP) yaitu menunjukkan rata-rata hari yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi kas. Biasanya ditentukan dengan rasio-rasio penjualan harian. Terlalu tingginya rasio ini berarti kebijakan kredit terlalu liberal yang dapat menimbulkan *bad debt* dan investasi dalam piutang menjadi terlalu rendah.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

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. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

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. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

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

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Penulis / Tahun	Judul Penelitian	Metode dan Variabel	Hasil Penelitian
1	Ketut Yuli Astini, Wayan, dkk (2014)	Pengaruh Tingkat Perputaran Kas Dan Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomis Pada LPD.	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis regresi linear berganda.	Hasil penelitian menunjukkan (1) ada pengaruh tingkat perputaran kas terhadap rentabilitas ekonomis (2) tidak ada pengaruh tingkat perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomis, dan (3) ada pengaruh tingkat perputaran kas dan tingkat perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomis pada LPD Desa pakraman Busungbiu.
2	Wawan, Asri (2013)	Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Piutang, Dan Pertumbuhan Jumlah Nasabah Kredit Pada Profitabilitas BPR Di Kota Denpasar	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis regresi linear berganda	Ketiga variabel berpengaruh secara simultan pada profitabilitas BPR Di Kota Denpasar periode 2010-2012.
3	Hadina, Gusti (2016)	Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Likuiditas, Dan	Penelitian ini dilakukan dengan <i>metode nonprobability</i> sampling. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linear	Tingkat perputaran kas dan perputaran piutang berpengaruh positif signifikan terhadap rentabilitas ekonomi, sedangkan tingkat likuiditas dan pertumbuhan

		Pertumbuhan Koperasi Pada Rentabilitas Ekonomi	berganda.	koperasi tidak berpengaruh signifikan terhadap rentabilitas ekonomi.
4.	Albert, Amelia (2012)	Pengaruh Perputan kas dan Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomi Pada KPRI di Lingkungan BKN.	Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perputaran kas dan perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomi KPRI di lingkungan BKN berpengaruh secara signifikan.
5.	Hoiriya, Marsudi (2015)	Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur.	Metode penelitian yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda, uji F dan uji t.	Dari hasil analisis menunjukkan bahwa uji t didapatkan yaitu perputaran modal kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (sebesar 0,007).
6	Chatelia, Lauw (2014)	Pengaruh Perputaran Persediaan (<i>Inventory Turnover</i>) dan Perputaran Piutang (<i>Receivable Turnover</i>) Terhadap <i>Gross Profit Margin</i> Perusahaan : Studi	Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis statistik dengan bantuan software SPSS 16.0.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perputaran persediaan (<i>inventory turnover</i>) dan perputaran piutang (<i>receivable turnover</i>) tidak memberi pengaruh terhadap <i>gross margin</i> perusahaan.

		Empiris pada Industri Konsumsi yang Listing di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2013.		
7	Ari Bramasto (2009)	Analisis Perputaran Aktiva Tetap Dan Perputaran Piutang Kaitannya Terhadap Return On Assets Pada PT. Pos Indonesia (Persero) Bandung	Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis dengan pendekatan kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa erputaran aktiva tetap dan perputaran piutang secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada PT.POS Indonesia.
8	Eka Astuti (2013)	Pengaruh Perputaran Piutang Dan Perputaran Kas Terhadap Likuiditas	Metode penelitian menggunakan metode kuantitatif, atau analisa statistik.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perputaran piutang dan perputaran kas berpengaruh terhadap likuiditas.
9	Meria Fitri (2013)	Pengaruh Perputaran Piutang Usaha dan Perputaran Persediaan Terhadap Tingkat Profitabilitas Perusahaan Otomotif dan Komponen Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia.	Metode analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah model regresi panel.	Berdasarkan hasil pengolahan data yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa perputaran piutang usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan otomotif dan komponen yang terdaftar di BEI.

10	Clairene E.E. Santoso (2013)	Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Pada PT. Pegadaian (PERSERO).	Metode analisis data dalam penelitian adalah analisis regresi berganda	analisis dalam ini analisis linear	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa perputaran modal kerja dan perputaran piutang pada PT. Pegadaian (Persero) periode 2000-2011 berpengaruh signifikan terhadap <i>net profit margin</i> .
----	------------------------------	---	--	------------------------------------	--

C. Kerangka Pikir

Dalam melakukan kegiatannya perusahaan pasti akan melakukan penjualan barang atau jasa untuk dapat meningkatkan atau mendapatkan laba dari operasi perusahaannya tersebut. PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar merupakan yang bergerak dibidang pemasaran sepeda motor Suzuki.

Dari kutipan diatas penulis beranggapan bahwa perusahaan merupakan perusahaan yang dalam melakukan kegiatan usahanya dengan cara melakukan penjualan atau memberikan jasa kepada konsumen yang membutuhkan jasa jasa dari perusahaan tersebut. Perusahaan akan mendapatkan laba atau keuntungan dari jasa yang diberikan kepada konsumen.

Piutang (*Account Receivable*) merupakan hal penting bagi perusahaan yang menjual produk dan jasanya secara kredit. Penjualan produk dan jasa secara kredit dilakukan sebagai upaya dalam menarik pelanggan agar tetap loyal pada perusahaan. Sebelum uang muka yang berasal dari penjualan produk dan jasa secara kredit, maka akan timbul tagihan-tagihan yang merupakan piutang untuk suatu jangka waktu tertentu.

Menurut S. Munawir, (2008 : 228) mendefinisikan sebagai berikut :

“Piutang merupakan hak perusahaan untuk menerima kas di masa yang akan datang yang pada umumnya diklasifikasikan sebagai piutang usaha dan piutang wesel”

Pada umumnya setiap perusahaan telah mempersiapkan perencanaan yang sistematis dalam mengelola sumber dayanya untuk mencapai tingkat perkembangan dan pertumbuhan yang diharapkan dalam prakteknya, perkembangan dan pertumbuhan ini dapat dicapai melalui perluasan volume penjualan. Untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan cenderung melakukan penjualan barang dan jasa secara kredit dalam rangka meraih pelanggan sebanyak mungkin.

Kebijakan penjualan barang dan jasa secara kredit yang diterapkan perusahaan menimbulkan piutang, dimana dana yang diinvestasikan dalam piutang tersebut diharapkan akan kembali dalam waktu kurang dari satu tahun sehingga dapat dijadikan sebagai salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan untuk memenuhi kewajiban financial dalam jangka pendek. Sehubungan dengan hal tersebut diperlukan suatu aktivitas penagihan yang terencana untuk menjamin kelangsungan operasional perusahaan, hal ini dikarenakan jika perusahaan sanggup mempercepat perputaran piutang, maka waktu terikatnya modal pada piutang akan lebih pendek dan hal ini berarti memperkecil kemungkinan resiko tidak dilunasinya piutang. Dengan begitu perusahaan pun akan mendapatkan laba.

Menurut Lukman Syamsuddin, (2007 : 254) mendefinisikan perputraan piutang sebagai berikut :

“perputaran piutang merupakan rasio perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan piutang rata-rata.”

Laba Perusahaan = X \longrightarrow Y

X = Tingkat Perputaran Piutang \longrightarrow Y = Pengelolaan Piutang

Gambar 1.1

D. Hipotesis

Mengacu pada rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

“ Diduga bahwa tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar telah efektif”.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun lokasi/tempat penelitian dilakukan pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar yang berlokasi di Jl. A. P. Pettarani no.55. Ap Makassar. Penelitian ini dilakukan dalam jangka waktu selama dua bulan, yaitu dari bulan Maret-April 2017.

B. Jenis Penelitian

Dalam pelaksanaan penelitian jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Adapun desain penelitian yang akan digunakan adalah deskriptif kuantitatif yaitu data-data dikumpulkan dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang terdiri dari observasi, wawancara dan dokumentasi guna mendapatkan data, dalam hal ini data seluruh laporan keuangan khususnya piutang, pengelolaan piutang dan pengendalian piutang yang diperlukan. Setelah data diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis *Receivable Turn Over* (RTO), *Avarage Collection Period* (ACP), Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan, dari analisis tersebut dibuat laporan hasil penelitian dan selanjutnya ditarik kesimpulan dari hasil penelitian tersebut sebagai proses akhir penelitian.

C. Jenis Data

Adapun jenis data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung yang memerlukan pengolahan lebih lanjut dan dikembangkan dengan pemahaman sendiri oleh penulis.
2. Data sekunder, yaitu data yang sudah diolah yang bersumber dari perusahaan yang diteliti.

D. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara yang sistematis dan sangat penting dengan tujuan untuk memecahkan pokok permasalahan dalam suatu penelitian.

Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara :

- a. Studi Pustaka (*Library Research*), yaitu metode penelitian dengan cara membaca literature, bahan referensi, bahan kuliah dan hasil penelitian lainnya yang ada hubungannya dengan objek yang diteliti.
- b. Studi Lapangan (*Field Research*), yaitu metode penelitian dengan cara melakukan pengamatan langsung pada perusahaan yang bersangkutan (observasi), dan wawancara langsung pada pihak-pihak yang berkaitan dengan perusahaan yang dikerjakan (interview).

E. Metode Analisis Data

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Metode analisis yang digunakan untuk pengujian piutang yaitu : analisis rasio keuangan (Kasmir : 2011, 176) yang terdiri dari :

a. *Receivable Turn Over* (RTO)

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.

Cara menghitung rasio ini adalah dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang.

Rumus mencari (*Receivable Turn Over*) adalah sebagai berikut :

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

Dimana untuk mengetahui rata-rata piutang adalah :

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

b. *Average Collection Period* (ACP)

Rasio ini menunjukkan rata-rata hari yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi kas. Biasanya ditentukan dengan rasio-rasio penjualan harian. Terlalu tingginya rasio ini berarti kebijakan kredit terlalu liberal yang dapat menimbulkan *bad debt* dan investasi dalam piutang menjadi terlalu rendah.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

c. Rasio Tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

d. 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. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

F. Definisi Operasional Variabel

Table 3.1
Tabel Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Pengukuran	Skala
Sistem Pengendalian Piutang	Serangkaian kebijakan penerapan system prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi didalam perusahaan.	<ul style="list-style-type: none"> Rasio perputaran piutang (<i>Receivable turn over – RTO</i>) $\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$	Rasio
		<ul style="list-style-type: none"> Umur rata-rata piutang (<i>Average Collection Period – ACP</i>) $\text{Average Collection Period} = \frac{\text{Saldo Awal + Akhir Piutang}}{2} \times \frac{365}{\text{Perputaran Piutang}}$	Rasio
Prosedur Pengelolaan Piutang	Manajemen pengelolaan yang efektif dan efisien agar jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang sesuai dengan tingkat kemampuan perusahaan sehingga tidak mengganggu aliran kas.	<ul style="list-style-type: none"> Rasio Tunggakan $\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tertunggak Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100\%$	Rasio
		<ul style="list-style-type: none"> Rasio Penagihan $\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Yang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$	Rasio

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat PT. Sinar Galesong Mandiri

Pada tahun 1975-1990 perusahaan ini memulai dengan nama PT. Sinar Galesong bergerak di bidang penjualan sepeda motor merk Suzuki untuk pulau Sulawesi. Pada tahun 1990, generasi ke-2 masuk dan merubah nama menjadi PT. Sinar Galesong Pratama. Pada tahun 2010 transisi generasi ke-3. Pada tahun 2012, PT. Sinar Galesong Pratama berubah status menjadi Holding Company Galesong Group. Saat ini Galesong Group memiliki anak perusahaan yang bergerak dibidang otomotif, property, pabrik dan tambang marmer, telekomunikasi penyewaan gedung perkantoran, mall dan perhotelan.

Sejak pendiriannya, status PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar merupakan *main dealer* sepeda motor merek Suzuki dengan wilayah pemasaran yang meliputi 6 propinsi yaitu Sulawesi Selatan, Sulawesi tengah, Sulawesi Barat, Sulawesi Tenggara, Sulawesi Utara dan Gorontalo. Untuk meliputi wilayah pemasaran, maka PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar memiliki 9 cabang di Sulawesi Selatan (Cabang Sulawesi: Urip Sumuharjo, Pettarani, Gowa, Palopo, Yosda, Aroepela, Mamuju, Toraja), 5 cabang di Sulawesi Utara (Cabang Malayang, Kalragi, Bitung, Kotamobagu, dan Tumohon), 3 cabang di Sulawesi Tenggara (Cabang Kendari, Unaha dan Ranoneto), dan 2 cabang di Sulawesi Tengah (Cabang Palu dan Tatura), Dan 2 cabang di Gorontalo (Kota Gorontalo dan Limboto). Selain itu diseluruh wilayah tersebut PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar memiliki 44 sub dealer yang membantu memasarkan unit motor merek

Suzuki. Dasar dari terbentuknya cabang dan sub dealer merupakan realisasi dari kebijaksanaan pimpinan yang disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan konsumen setelah dipertimbangkan oleh manajer perusahaan dan juga demi perluasan pemasaran.

Sepeda motor yang dipasarkan oleh PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar didatangkan dari pabrik di Jakarta yang merupakan anak perusahaan perakitan sepeda motor merek Suzuki. Sebagai perantara antara pihak Indonesia dan Jepang dalam mendistribusikan produknya maka dipilih PT. Suzuki Indomobil Sales yang bertindak sebagai agen tunggal pemegang merek Suzuki di Indonesia dari Suzuki Motor Corporation PT. Sinar Galesong Mandiri juga tidak melupakan kegiatan-kegiatan social dan lingkungan hidup sebagai bagian dari program CSR.

B. Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan yang terpercaya, painerdalam berbagai bidang usaha.

2. Misi Perusahaan

Mengembangkan inovasi, kreativitas dan potensi sumber daya manusia yang kompetitif dan berkualitas, melaksanakan tanggung jawab social, dan memberikan profibilitas/ hasil investasi kepada pemegang saham serta nilai tambah untuk semua perusahaan serta bangsa dan Negara.

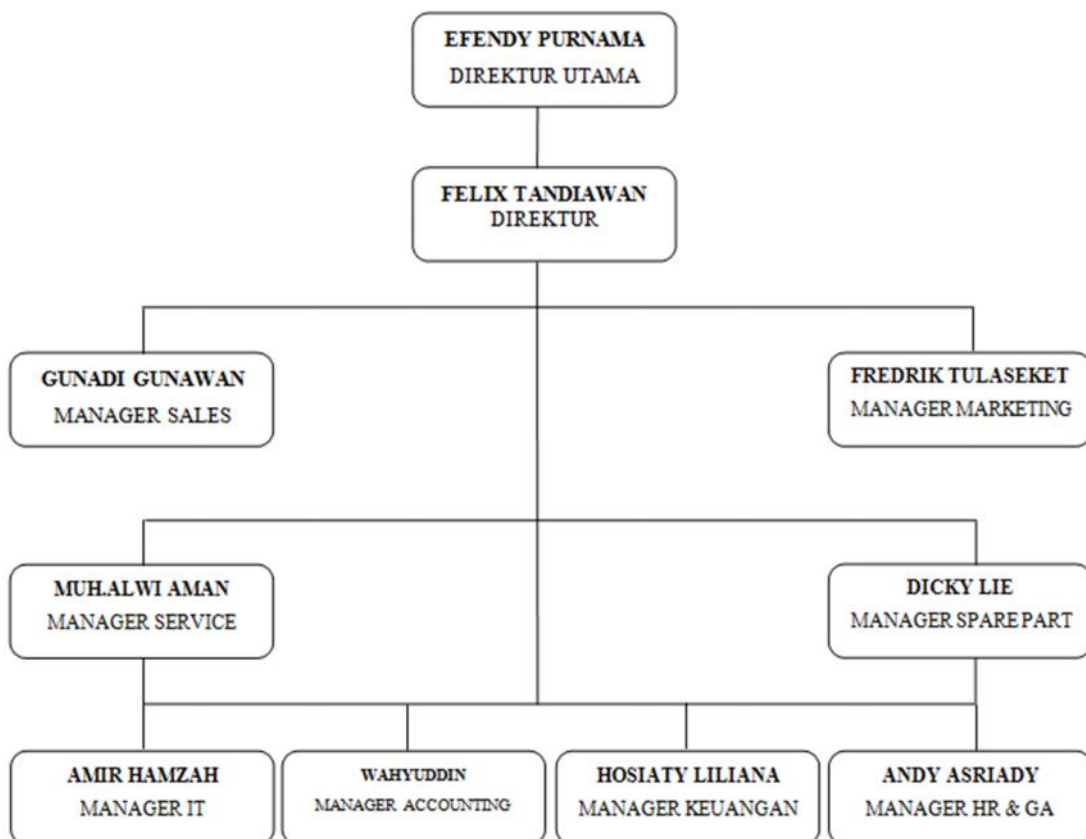
C. Struktur Organisasi Perusahaan

Untuk memperlancar kegiatan perusahaan dalam proses pencapaian tujuan yang telah ditetapkan, maka perlu adanya pembagian tugas yang jelas. Hal ini

dilakukan untuk menghindari terjadinya pelaksanaan tugas yang tumpang tindih maupun ketidak jelasan wewenang dan tanggung jawab dari para pelaksana organisasi usaha. Oleh karena itu, perlu diusahakan terciptanya suatu team kerja yang kompak, saling membantu dan saling menunjang satu sama lainnya dalam pelaksanaan pekerjaan sebagai upaya pencapaian tujuan dari perusahaan.

PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar memiliki struktur organisasi yang cukup kompleks, karena memunyai bidang usaha atau kegiatan yang berbeda-beda. Dalam hal ini perusahaan dan anak perusahaan serta unit usaha yang tergabung didalamnya.

1. Struktur Organisasi



Gambar 2.1

2. Job Description

Berdasarkan struktur organisasi perusahaan, maka dapat diuraikan

- a. Komisaris Utama : Melakukan pengawasan terhadap pengurusan perusahaan yang dilakukan oleh direksi serta memberikan nasehat berkenaan dengan kebijakan direksi dalam menjalankan perusahaan.
- b. Direktur Utama : Sebagai koordinator pengambil keputusan dan pengelola dalam menjalankan perusahaan.
- c. Manager HRD : Membuat rencana kebutuhan karyawan sampai proses perekrutan dan pelatihan karyawan agar memberikan kontribusi yang maksimal pada perusahaan.
- d. Manager Sales : Perencanaan pencapaian target penjualan, memotivasi tenaga penjualan, pengambilan keputusan mengenai harga penjualan motor yang akan income bagi perusahaan.
- e. Manager Marketing : Merumuskan dan menjalankan strategi pemasaran untuk pencapaian target produk yang dijual serta memanfaatkan peluang dalam hal penjualan.

- f. Manager IT : Bertanggung jawab pada penyediaan software dan hardware di perusahaan serta dapat memenuhi kebutuhan software.
- g. Manager Finance : Merencanakan, mengembangkan dan mengontrol fungsi keuangan di perusahaan dalam memberikan informasi keuangan secara komprehensif serta proses pengambilan keputusan yang mendukung pencapaian target financial perusahaan.
- h. Manager Accounting: Merencanakan strategi accounting perusahaan secara tepat, mengontrol dan mengevaluasi neraca R dan L serta menganalisa sistem accounting untuk memberikan masukan terhadap sistem keuangan dan strategi bisnis.
- i. Manager Service : Merencanakan target service setiap tahunnya, mengkoordinir dealer motor dari segi pelaporan administrasi dan pendapatan service dealer.
- j. Manager Spare Part: Memastikan ketersediaan pemenuhan permintaan suku cadang untuk seluruh cabang maupun dealer serta pengendalian harga suku cadang.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN

1. Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Dagang Perusahaan

PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar mengharapkan piutang yang diberikan kepada *customer* dapat kembali menjadi kas selama kurun waktu 30 hari dan 12 kali selama setahun, apabila pengembalian piutang melebihi dari 30 hari atau kurang dari 12 kali maka perputaran piutang menurun.

Dalam mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijakan kreditnya yang kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaannya penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan. Kegiatan ini untuk menjamin agar hasil sesuai dengan rencana, merupakan esensi dan fungsi pengendalian.

Pengelolaan piutang dagang yang efektif diperlukan untuk menderong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dan akan memberikan dalam menjalankan kerja yang telah ditetapkan sebagai sarana kegiatan perusahaan.

Pengelolaan dan pengendalian piutang dagang yang baik, sebagai upaya untuk lebih meningkatkan performansi/kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan

piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang dagang.

Pengendalian piutang dagang dilaksanakan untuk :

1. Menekan/memperkecil saldo piutang dagang untuk meningkatkan arus kas masuk (cash in flow) perusahaan.
2. Mewujudkan pengendalian administrasi dan penatausahaan piutang dagang perusahaan.
3. Meningkatkan koordinasi antar seluruh unit kerja perusahaan dalam upaya menekan saldo piutang dagang. Membangun hubungan kerjasama yang erat dengan para pengguna jasa agar tertib dan lancar dalam melaksanakan pelunasan tagihan jasa.

2. Penagihan Piutang Dagang

- a. Admin AR (*account receivable*) mengeluarkan faktur tagih yang sudah jatuh tempo sesuai dengan rute atau kunjungan dan di input ke dalam Rencana Penagihan Piutang (RPP) dalam system.
- b. Admin AR menyerahkan faktur tagih ke salesmen / kolektor dengan menggunakan RPP sebagai tanda terima.
- c. Salesmen / kolektor memeriksa faktur tagih sebelum menandatangani RPP.
- d. Jika RPP sesuai dengan fisik faktur tagih dan rute kunjungan, salesmen / kolektor menandatangani RPP tersebut.
- e. RPP diserahkan ke DS/DM maka salesmen/ kolektor melakukan penagihan ke debitur.

- f. Salesmen melakukan penagihan ke debitur.
- g. Salesmen / kolektor melakukan setoran hasil penagihan ke kasir dengan menyerahkan RPP yang sudah ditulis tunai, cicil, dan giro.
- h. Kasir mengembalikan *copy* RPP dan faktur tagih ke salesmen / kolektor setelah terima setoran.
- i. Admin AR memeriksa RPP dan faktur kembali dari salesmen / kolektor dan melakukan pengimputan pelunasan system.

3. Pelunasan Piutang Dagang

- a. Tagihan diterima oleh debitur pada tanggal jatuh tempo pembayaran yang dituangkan dalam faktur penjualan.
- b. Pelunasan piutang dagang dilakukan oleh debitur melalui :
 - 1) Pembayaran tunai / giro langsung ke kolektor / sales personel, dengan cara menukarkan uang tunai dengan nota tagihan (faktur penjualan) sebagai bukti pelunasan yang kemudian kolektor / sales personel akan menyetorkannya ke kasir.
 - 2) Transfer / setoran melalui bank dengan bukti kredit Nota Bank dan atau Slip Penyetoran ke Bank.
- c. Pelunasan piutang dagang oleh debitur dinyatakan sah apabila segala bentuk setoran telah di paraf atau disahkan oleh kasir.
- d. Setelah menerima pengesahan pembayaran dari aksir admin AR melakukan pelunasan pada system piutangnya.

4. Penatausahaan Piutang Dagang

- a. Penatausahaan piutang dagang dilaksanakan oleh unit keuangan khususnya admin account receivable (AR) dilakukan secara teratur dalam bentuk format : umur piutang (aging), kelompok debitur, segemen usaha, dan kartu piutang per debitur, dan setiap bulan dievaluasi.
- b. Dalam pelaksanaan pengamanan penyimpanan nota asli, menjadi tanggungjawab setiap admin AR.

Penyimpanan bukti piutang dagang dilaksanakan sebagai berikut :

- 1) Bukti piutang dagang berupa nota asli tagihan berikut lampirannya dan asli, disimpan oleh admin AR yang bertanggung jawab pada setiap piutangnya dan di simpan pada tempat penyimpanan yang aman.
 - 2) Penyimpanan nota asli tagihan tersebut, dipisahkan pada masing-masing debitur yang ditata secara kronologis.
- c. Opname nota tagihan asli dilaksanakan secara periodic setiap 4 (empat).
 - d. Nota tagihan asli yang hilang akibat kelalaian, kesengajaan atau factor lainnya harus dipertanggung jawabkan oleh admin AR yang bertanggung jawab pada piutangnya.

5. Konfirmasi Piutang Dagang

- a. Menelpon debitur untuk mengingatkan piutang dagang yang dimilikinya telah jatuh tempo agar mereka segera melakukan pembayaran / pelunasan.
- b. Terhadap piutang dagang yang tidak diakui oleh pengguna jasa segera diteliti dan hasilnya dituangkan dalam Berita Acara, untuk selanjutnya diusulkan dalam penghapusan piutang macet.
- c. Konfirmasi piutang dagang untuk debitur dilakukan setiap hari dan di fokuskan pada piutang yang telah jatuh tempo.
- d. Secara berkala setiap 4 (empat) bulan dilakukan pencocokan antar daftar saldo piutang dengan fisik asli nota tagihan. Apabila terdapat ketidakcocokan, dilakukan penyelesaian.

6. Kriteria Untuk Mengukur Efektivitas Pengelolaan Piutang Perusahaan

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, beberapa Metode Analisis yang digunakan untuk mengukur efektivitas piutang usaha perusahaan PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar, Antara lain :

- a. Receivable Turn Over (RTO)
- b. Average Collection Period (ACP)
- c. Rasio Tunggakan
- d. Rasio Penagihan

Table 3.1

Daftar Piutang PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar

Tahun 2014 – 2016

Tahun	Saldo Awal	Penjualan Kredit	Piutang Tertagih	Piutang Tertunggak
2014	554.960.332	8.159.057.120	7.343.151.407	815.905.713
2015	815.905.713	8.783.013.013	8.080.372.723	702.641.107
2016	702.641.107	9.280.368.202	8.909.153.474	371.214.728

Sumber : PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar

a. *Receivable Turn Over (RTO)*

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.

Cara menghitung rasio ini adalah dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang.

Rumus mencari (*Receivable Turn Over*) adalah sebagai berikut :

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

Dimana untuk mengetahui rata-rata piutang adalah :

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

2

Adapun hasil perhitungan dari *Receivable turn over* adalah sebagai berikut :

a) Tahun 2014

$$\text{RTO} = \frac{8.159.057.120}{685.433.022,5} = 11,9 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{554.960.332 + 815.905.713}{2} = 685.433.022,5$$

b) Tahun 2015

$$\text{RTO} = \frac{8.783.013.013}{759.273.410} = 11,5 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{815.905.713 + 702.641.107}{2} = 759.273.410$$

c) Tahun 2016

$$\text{RTO} = \frac{9.280.368.202}{536.927.917,5} = 17,3 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{702.641.107 + 371.214.728}{2} = 536.927.917,5$$

Hasil perhitungan RTO diatas dapat dilihat pada table 3.2 berikut :

Table 3.2

Hasil Perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO)

Tahun	Penjualan Kredit (RP)	Rata-rata Piutang (RP)	RTO (Kali)
2014	8.159.057.120	685.433.022,5	11,9
2015	8.783.013.013	759.273.410	11,5
2016	9.280.368.202	536.927.917,5	17,3

Sumber : Data Diolah, 2016

Dari hasil perhitungan tingkat perputaran piutang atau *receivable turn over* (RTO) PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar pada tahun 2014 adalah 11,9 kali,

sedangkan pada tahun 2015 RTOnya sebesar 11,5 kali dan pada tahun 2016 RTOnya adalah 17,3 kali.

Pada akhir tahun 2014 saldo awal PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar adalah sebesar Rp. 554.960.332 sedangkan pada akhir tahun 2015 saldo awal Rp. 815.905.713. Maka piutang rata-rata pada tahun 2015 adalah Rp. 685.433.022,5, sedangkan RTOnya adalah 11,9 kali yang artinya bahwa tingkat perputaran piutangnya 11,9 kali dalam waktu satu tahun. Maka dapat dikatakan tingkat perputaran piutang relatif rendah dimana semakin lama syarat pembayaran semakin lama dana terkait dalam piutangnya, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang.

Pada akhir tahun 2015 saldo awal PT. Sinar Galesong Mandiri adalah sebesar Rp. 815.905.713, sedangkan pada akhir tahun 2016 total piutang Rp. 702.641.107. Maka piutang rata-rata pada tahun 2016 adalah Rp. 759.273.410, sedangkan RTOnya adalah 11,5 kali yang artinya bahwa tingkat perputaran piutangnya 11,5 kali dalam waktu satu tahun. Maka dapat dikatakan tingkat perputaran piutang relatif rendah dimana semakin lama syarat pembayaran semakin lama dana terkait dalam piutangnya, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang.

Pada akhir tahun 2016 dengan penjualan Rp. 536.927.917,5, pada penjualan diatas dapat dilihat bahwa tingkat perputaran piutang adalah 17,3 kali hal ini terjadi karena jika membandingkan antara penjualan dan rata-rata piutang, kita melihat bahwa tingkat perputaran piutang naik dibandingkan tahun 2014 dan 2015. Hal ini disebabkan karena perusahaan aktif melakukan penagihan piutang

yang telah jatuh tempo melalui surat, telepon, maupun kunjungan pribadi sehingga piutang yang tak tertagih dapat diminimalisir sehingga didapat tingkat perputaran piutang sebanyak 17,3 kali

Menurut Kasmir (2014,187) semakin lama syarat pembayaran semakin lama dana terkait dalam piutangnya, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang.

b. *Average Collection Period (ACP)*

Rasio ini menunjukkan rata-rata hari yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi kas. Biasanya ditentukan dengan rasio-rasio penjualan harian. Terlalu tingginya rasio ini berarti kebijakan kredit terlalu liberal yang dapat menimbulkan *bad debt* dan investasi dalam piutang menjadi terlalu rendah.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

Adapun hasil perhitungan dari ACP adalah sebagai berikut :

a) Tahun 2014

$$ACP = \frac{365}{11,9} = 30 \text{ hari}$$

11,9

b) tahun 2015

$$ACP = \frac{365}{11,5} = 31 \text{ hari}$$

11,5

c) tahun 2016

$$\text{ACP} = \frac{365}{17,3} = 21 \text{ hari}$$

Hasil perhitungan ACP diatas dapat dilihat pada tabel 3.3 :

Tabel 3.3

Hasil Perhitungan *Avarage Collection Period* – ACP

Tahun	RTO (Kali)	ACP (Hari)
2014	11,9	30
2015	11,5	31
2016	17,3	21

Sumber : Data Diolah, 2016

Dengan melihat rasio periode pengumpulan piutang atau *average collection period* (ACP) di atas kita bisa melihat dalam jangka waktu berapa hari piutang akan berubah menjadi kas. Semakin cepat waktu pengembalian piutang, akan semakin baik bagi perusahaan.

Pada tahun 2014 rata-rata piutang berputar selama 30 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 30 hari. (Asumsi apabila perusahaan menetapkan jangka waktu kredit 30 hari kepada para langganannya maka umur rata-rata piutang sebesar 30 hari menunjukkan usaha manajemen dalam pengumpulan piutang sangat baik.

Pada tahun 2015 rata-rata piutang berputar selama 31 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 31 hari. (Asumsi apabila perusahaan menetapkan jangka waktu kredit 30 hari kepada

para langganannya maka umur rata-rata piutang sebesar 31 hari menunjukkan usaha manajemen dalam pengumpulan piutang belum baik.

Pada tahun 2016 rata-rata piutang berputar selama 21 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 21 hari. (Asumsi apabila perusahaan menetapkan jangka waktu kredit 30 hari kepada para langganannya maka umur rata-rata piutang sebesar 21 hari menunjukkan usaha manajemen dalam pengumpulan piutang sangat baik.

Pada tahun 2014 ke tahun 2015 rata-rata piutang bisa dikatakan tidak baik karena pengumpulan piutang lewat dari penetapan jangka waktu kredit yang diberikan oleh perusahaan yaitu 30 hari. Dan pada tahun 2015 ke tahun 2016 rata-rata piutang dikatakan sangat baik karena usaha manajemen dalam mengumpulkan piutang kurang dari jangka waktu kredit yang ditetapkan perusahaan yaitu 30 hari.

Dari hasil perhitungan ACP di atas, diketahui pada tahun 2014 ACPnya 30 hari dan 2015 ACPnya 31 hari, sedangkan tahun 2016 ACPnya adalah 21 hari.

c. Rasio Tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

Adapun hasil perhitungan dari Rasio Tunggakan adalah sebagai berikut :

a) Tahun 2014

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{815.905.713}{8.159.057.120} \times 100\% = 10\%$$

b) Tahun 2015

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{702.641.107}{8.783.913.013} \times 100\% = 8\%$$

c) Tahun 2016

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{371.214.728}{9.280.368.202} \times 100\% = 4\%$$

Hasil perhitungan Rasio Tunggakan diatas dapat dilihat pada tabel 3.4 :

Tabel 3.4
Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan Piutang

Tahun	Jumlah Piutang Tertunggak (RP)	Total Piutang Pada Periode Yang Sama (RP)	Rasio Tunggakan (%)
2014	815.905.713	8.159.057.120	10%
2015	702.641.107	8.783.013.013	8%
2016	371.214.728	9.280.368.202	4%

Sumber : Data Diolah, 2016

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pada tahun 2014 sebesar 10% tahun 2015 sebesar 8% dan tahun 2016 sebesar 4%.

Dari perhitungan rasio diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan sangat tinggi yaitu 10%, hal ini menunjukkan bahwa pada tahun 2014 tunggakan sangat tinggi dan dapat merugikan perusahaan karena dana yang harusnya kembali berputar menjadi kas tetap tertanam dalam piutang.

Dari hasil perhitungan rasio diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan rendah yaitu 8%, hal ini menunjukkan bahwa pada tahun 2015 tunggakan rendah dan dapat menguntungkan perusahaan karena perusahaan sudah baik dalam manajemen penagihan piutangnya.

Sama dengan tahun sebelumnya, pada tahun 2016 menunjukkan bahwa rasio tunggakan rendah yaitu 4%, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan baik dalam penagihan piutangnya.

Pada tahun 2014 ke tahun 2015 rasio tunggakan dapat dikatakan tidak stabil karena pada tahun 2014 rasio tunggakan sangat tinggi dan dapat merugikan perusahaan namun pada tahun 2015 perusahaan mulai berhasil menstabilkan dan rasio tunggakan pada tahun 2015 rendah dan dapat menguntungkan perusahaan karena perusahaan sudah baik dalam penagihan piutangnya. Dan pada tahun 2015 ke tahun 2016 rasio tunggakan rendah dan sangat baik dari tahun sebelumnya dan pada tahun selanjutnya yaitu pada tahun 2015 8%, tahun 2016 4%.

Data tersebut menunjukkan bahwa rasio tertinggi terjadi pada tahun 2014 yakni 10%, hal ini menunjukkan bahwa pada tahun tersebut tunggakan sangat tinggi dan dapat merugikan perusahaan, karena dana yang seharusnya kembali berputar menjadi kas tetap tertanam dalam piutang.

d. 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. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

Adapun hasil perhitungan dari Rasio Penagihan adalah sebagai berikut :

a) Tahun 2014

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{7.343.151.407}{8.159.057.120} \times 100\% = 90\%$$

b) Tahun 2015

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{8.080.372.723}{8.783.013.013} \times 100\% = 92\%$$

c) Tahun 2016

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{8.909.153.474}{9.280.368.202} \times 100\% = 96\%$$

Hasil perhitungan Rasio Penagihan diatas dapat dilihat pada tabel 3.5 :

Tabel 3.5

Hasil Perhitungan Rasio Penagihan Piutang

Tahun	Jumlah Piutang Tertagih (RP)	Total Piutang (RP)	Rasio Penagihan (%)
2014	7.343.151.407	8.159.057.120	90%
2015	8.080.372.723	8.783.013.013	92%
2016	8.909.153.474	9.280.368.202	96%

Sumber : Data Diolah, 2016

Dari hasil perhitungan rasio penagihan diatas pada tahun 2014 sebesar 90% ini menunjukkan bahwa piutang tertagih pada saat itu lebih kecil, hal ini menunjukkan melemahnya pengumpulan piutang dan menggambarkan

manajemen pengumpulan piutang pada saat itu kurang baik sehingga menyebabkan menurunnya tingkat rasio penagihan.

Dari hasil perhitungan rasio penagihan diatas pada tahun 2015 sebesar 92% ini menunjukkan bahwa piutang tertagih pada saat itu sangat besar dan meningkatnya pengumpulan piutang.

Pada tahun 2016 perhitungan rasio penagihan sebesar 96% rasio penagihan tersebut sangat tinggi. Ini menunjukkan bahwa piutang tertagih pada saat itu sangat besar dan meningkatnya pengumpulan piutang. Ini menggambarkan bahwa manajemen pengumpulan piutang pada perusahaan sangat baik dan mengakibatkan naiknya profitabilitas perusahaan dalam mengelola piutang.

Pada tahun 2014 ke tahun 2015 hasil perhitungan rasio penagihan diatas mengalami peningkatan yaitu 92%. Ini menunjukkan bahwa piutang tertagih pada saat itu sangat besar dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Ini menunjukkan bahwa manajemen perusahaan sangat baik dalam penagihan piutangnya. Pada tahun 2015 ke 2016 hasil rasio penagihan sama dengan tahun-tahun sebelumnya mengalami peningkatan sebesar 96%. Ini menunjukkan bahwa piutang tertagih pada saat itu sangat besar dan meningkatnya pengumpulan piutang.

B. PEMBAHASAN

1. Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar

Perputaran piutang dalam suatu perusahaan sangatlah baik apabila dalam pelaksanaannya tidak mengalami masalah seperti adanya kemacetan pembayaran atau telatnya membayar. Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui

perputaran piutang pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar selama tiga tahun yaitu tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 mengalami ketidaktetapan, ketidaktetapan tersebut berupa kenaikan dan penurunan perputaran piutang rata-rata dalam hal ini piutang usaha.

Dari hasil perhitungan tingkat perputaran piutang atau *receivable turn over* (RTO) PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar pada tahun 2014 adalah 11,9 kali sedangkan pada tahun 2015 RTOnya sebesar 11,5 kali, dan pada tahun 2016 RTOnya adalah 17,3 kali, apabila dijumlahkan dan dirata-ratakan perputaran piutang selama periode tersebut adalah $(40,7 / 3)$ adalah 13,56 kali. Perputaran piutang yang terjadi dari perhitungan tahun 2014 hingga 2016 yaitu 13,56 kali. Dalam hal ini PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar memberikan jatuh tempo pembayaran selama 30 hari, ini berarti perputaran piutang yang diinginkan adalah sebanyak 12 kali per tahun. Sehingga hasil ini membuktikan bahwa perputaran piutang yang terjadi pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar cukup baik, dan membuktikan bahwa bagian penagihan piutang bekerja dengan cukup baik. Dengan hasil perputaran piutang yang tinggi, tentu saja dapat meningkatkan kinerja perusahaan menjadi lebih baik dan mendapatkan laba untuk perusahaan yang dikarenakan perputaran piutang yang berjalan sudah cukup baik.

Tingkat perputaran yang tinggi menunjukkan cepatnya dana terkait dalam piutang atau dengan kata lain cepatnya piutang dilunasi oleh debitur. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin cepat pula piutang menjadi kas.

Hasil ini juga didukung oleh hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Lili Arumsari (2010) yang didapatkan bahwa perusahaan yang memiliki

perputaran piutang yang cukup baik adalah PT. PLN (persero) area pelayanan jaringan cimahi, dengan nilai sebesar 12,3 dimana perputaran piutang yang cukup baik dan berjalan secara efektif karena sudah sesuai dengan rata-rata industri dan akan meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan.

2. Analisis Periode Rata-Rata Pengumpulan Piutang Dagang PT. Sinar Galesong diri Makassar

Periode terikatnya modal dalam piutang atau periode rata-rata pengumpulan piutang adalah penting untuk membandingkan periode rata-rata dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Jumlah hari penjualan dalam piutang merupakan estimasi jangka panjang waktu piutang yang belum tertagih. Perbandingan ukuran ini dengan syarat kredit akan menghasilkan informasi mengenai efisiensi dalam penagihan piutang.

Apabila periode rata-rata pengumpulan piutang lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut, berarti bahwa cara pengumpulan piutang kurang efisien dan berarti banyak para pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Untuk mengungkapkan hubungan antara penjualan kredit dan piutang usaha, jumlah hari penjualan dalam piutang merupakan estimasi jangka waktu piutang usaha yang belum tertagih. PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar merupakan perusahaan yang memproduksi penjualan motor merek Suzuki. Dalam periode rata-rata pengumpulan piutang, masalah yang timbul dari adanya penunggakan yang dikarenakan pembelian secara kredit hingga ketidakmampuan dalam melunasi hutang kepada perusahaan, akan mengakibatkan perputaran piutang yang tidak

efektif. Apabila tidak efektif atau tidak sesuai dengan penjualan tentu saja akan berdampak buruk bagi perusahaan, yaitu dalam kinerja perusahaan.

Dari hasil perhitungan ACP diatas, diketahui pada tahun 2014 ACPnya 30 hari, hal ini menandakan bahwa periode pengumpulan piutang menjadi kas adalah 30 hari. Pada tahun 2015 ACPnya 31 hari, periode rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2015 lebih lambat dari tahun 2014. Hal ini mengidentifikasi mengenai efisiensi dalam penagihan piutang dibandingkan tahun 2014, kemudian tahun 2016 ACPnya 21 hari.

Berdasarkan rata-rata industri periode rata-rata penagihan piutang yang ditentukan oleh perusahaan adalah 30 hari, artinya bahwa pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 dapat dikatakan perusahaan mampu melakukan penagihan tepat waktu dari rata-rata industri yang ditetapkan. Hasil penelitian ini juga relevan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nurjanah (2012) bahwa semakin kecil ACP maka semakin baik bagi perusahaan, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas.

3. Analisis Tingkat Rasio Tertunggak Piutang Dagang PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar

Berdasarkan hasil perhitungan dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pada tahun 2014 rasio tunggakan sebesar 10%, kemudian pada tahun 2015 rasio tunggakan sebesar 8% dan tahun 2016 rasio tunggakan sebesar 4%. Data tersebut menunjukkan bahwa rasio tunggakan tertinggi terjadi pada tahun 2014 yakni 10%, hal ini menunjukkan bahwa pada tahun tersebut tunggakan sangat tinggi dan dapat merugikan perusahaan, karena dana yang seharusnya kembali berputar menjadi

kas tetap tertanam dalam piutang, namun pada tahun pada tahun berikutnya keadaan piutang yang tertunggak sudah jauh lebih baik karena rasio ini memiliki trend yang menurun pada tahun 2015 dan tahun 2016.

Penurunan rasio tunggakan ini tentu saja harus dipertahankan dan bisa menurun lagi sehingga tingkat pengembalian terhadap modal perusahaan bisa cepat tercapai, dimana semakin kecil rasio tunggakan berarti semakin baik bagi perusahaan dalam pengelolaan piutangnya. Hasil penelitian ini relevan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nurjanah (2012) bahwa semakin besar rasio tunggakan akan semakin buruk bagi perusahaan, karena ini berarti perusahaan tidak mampu menangani pengembalian piutangnya dengan baik, kemudian untuk mengurangi resiko tidak tertagihnya kredit pelanggan dalam penilaiannya sebaiknya surveyor harus memperhatikan *character, capacity, capital, collateral, dan conition*, disamping itu hendaknya penagihan piutang dilaksanakan lebih intensif.

4. Analisis Tingkat Rasio Penagihan Piutang Dagang PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar

Rasio penagihan pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar juga mengalami hal yang sama. Dari hasil perhitungan rasio penagihan diketahui bahwa rasio tertinggi terjadi pada tahun 2016 sebesar 96%. Ini menunjukkan bahwa piutang yang tertagih pada saat itu lebih besar dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Apalagi jika dibandingkan dengan rasio terendah pada tahun 2014 yakni 90% yang menunjukkan lemahnya atau kurangnya pengumpulan piutang.

Untuk mengatasi hal ini perusahaan hendaknya dapat mengantisipasinya. Tindakan yang dilakukan yaitu dengan menarik fisik kendaraan dan menjualnya kembali, kemudian hasil penjualan digunakan untuk menutupi sisa hutang konsumen pada perusahaan.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Nurjanah (2012) bahwa semakin besar rasio penagihan maka akan semakin baik bagi perusahaan karena itu berarti semakin besar pengembalian modal perusahaan, dan sebaliknya semakin kecil rasio penagihan maka akan berakibat buruk bagi perusahaan karena semakin kecil piutang perusahaan yang berubah menjadi kas, dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa rasio penagihan pada perusahaan Adira Finance cenderung tidak stabil, hal ini juga terjadi pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar sehingga perlu diantisipasi sehingga penagihan yang dilakukan oleh manajemen bias berlangsung secara efektif.

5. Analisis Terhadap Penetapan Calon Pelanggan PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar

Untuk melengkapi analisis tingkat perputaran piutang dagang PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar, penulis melakukan wawancara pada karyawan perusahaan. Adapun pertanyaan yang diajukan yaitu : bagaimana penetapan layak atau tidaknya seseorang sebagai pelanggan PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar ?

Marketing manager PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar Fredrik Tulaseket menyatakan bahwa : seseorang dikatakan dapat menjadi pelanggan perusahaan ketika dia telah mampu melengkapi berkas-berkas persyaratan dan

telah di survey dan di nilai oleh surveyor dan menyanggupi persyaratan yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Untuk mengurangi resiko tidak tertagihnya kredit pelanggan dalam penilaiannya sebaiknya surveyor harus memperhatikan *character, capacity, capital, collateral, dan condition.*

Manager service PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar Alwi Awan mengatakan bahwa : “untuk menilai calon pelanggan layak atau tidak, yang harus diperhatikan yaitu pendapatan atau gaji calon pelanggan itu sendiri, karena sepertiga dari gajinya nanti akan dipotong untuk membayar tunggakan kredit setiap bulannya”.

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa untuk menentukan calon pelanggannya hal yang paling utama diperhatikan adalah pendapatan atau gaji calon pelanggan. Untuk mengurangi resiko kredit sebaiknya selain memperhatikan gaji calon pelanggan, hal yang harus diperhatikan yaitu tempat kerja pelanggan.

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

A. SIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan dan analisis yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka ada beberapa hal yang dapat disimpulkan yaitu :

a. Receivable turn over

Kondisi perputaran piutang yang terjadi pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar tahun 2014-2016 mengalami ketidaktetapan atau (naik-turun). Terjadi penurunan pada tahun 2014 ke tahun 2015 dan terjadi peningkatan pada tahun 2015 ke tahun 2016, dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar cukup baik dan berjalan secara efektif. Semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, karena semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali jadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang.

b. Average collection period

Rasio ini menunjukkan bahwa ACP PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar setiap tahunnya cukup baik. Berdasarkan data perhitungan ACP, hasilnya tergantung pada hasil perhitungan RTO. Semakin besar RTO semakin baik bagi perusahaan, karena modal yang terkait dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas.

c. Rasio tunggakan

Rasio tunggakan menunjukkan dari tahun 2014-2016 mengalami ketidakstabilan. Pada tahun 2014 perusahaan sempat mengalami goncangan akibat besarnya rasio tunggakan. Semakin besar rasio tunggakan akan semakin buruk bagi perusahaan, Karena ini berarti perusahaan tidak mampu menangani pengembalian piutangnya dengan baik.

d. Rasio penagihan

Rasio penagihan perusahaan PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar tidak stabil. Semakin besar rasio penagihan maka akan semakin baik bagi perusahaan karena itu berarti semakin besar pengambilan modal perusahaan, dan sebaliknya semakin kecil rasio penagihan maka akan berakibat buruk bagi perusahaan karena semakin kecil piutang perusahaan yang berubah menjadi kas.

B. SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan diatas, maka saran-saran yang dapat dikemukakan yakni :

- a. Perusahaan perlu meninjau kembali kebijaksanaan untuk memberikan kelonggaran yang terlalu besar bagi pelanggan dalam melunasi hutangnya, karena hal tersebut dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kesulitan modal kerja.

- b. System dan prosedur penjualan kredit perlu diterapkan dengan konsisten. Sehingga setiap bagian yang terkait memiliki perhatian dan tanggungjawab pada tugasnya masing-masing. Sebab kesalahan yang dilakukan pada satu bagian dapat mempengaruhi bagian lainnya.
- c. Perlu dilakukan pengawasan terhadap system akuntansi dan system administrasi, Karen hal ini dapat mendukung pengendalian yang lebih efektif.
- d. Melihat kecenderungan semakin besarnya piutang yang tertunggak dan tidak tertagih, maka periode berikutnya sebaiknya perusahaan meningkatkan kegiatan yang mengarah pada upaya pengembalian piutang tersebut, serta secara perhatikan penjualan kredit agar tetap sesuai prosedur yang ditetapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro. Gunawan. 2003. *Anggaran Perusahaan 2*. Jakarta: BPFE.
- Alam, Syamsu. 2010. *Manajemen Keuangan*: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.
- Albert Amel, dkk. 2012. *Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomi Pada KPRI di Lingkungan BKN*. Jurnal Esensi Volume 15, No. 2.
- Bramasto, Ari. 2009. *Analisis Perputaran Aktiva Tetap dan Perputaran Piutang Kaitannya Terhadap Return On Assets Pada PT. Pos Indonesia (Persero) Bandung*. Jurnal Majalah Ilmiah Unikon Volume 9, No. 2: 215-230.
- Chatelia Lauw, dkk. 2014. *Pengaruh Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang Terhadap Gross Profit Margin Pada Industri Komsumsi Yang Listing Di Bursa Efek Indonesia*. Jurnal Akuntansi Volume 6, No. 2: 208-224.
- Clairene. 2013. *Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Pada PT. Pegadaian (Persero)*. Jurnal Emba Volume 1, No. 4: 1581-1590.
- Dina Watin dkk. 2016. *Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Likuiditas dan Pertumbuhan Koperasi Pada Rentabilitas Ekonomi*. Jurnal Akuntansi Universitas Udayana Volume 14, No. 2: 1034-1063.
- Eka Astuti. 2013. *Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Kas Terhadap Likuiditas*. Jurnal Studia Akuntansi dan Bisnis Volume 1, No. 1: 1-16.
- Hoiriya Marsudi, dkk. 2015. *Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur*. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen Volume 4, No. 4
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Kasmir. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan Keempat. Jakarta: Rajawali Pers.

- Kasmir, 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan Keempat. Jakarta: Rajawali Pers.
- Keown, J. 2008. *Manajemen Keuangan Prinsip & Penerapan*. Macanan Jaya Cemerlang.
- Lili Arumsari. 2010. *Analisis Perputaran Piutang Pada PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Jaringan Cimahi*. Fakultas Ekonomi Akuntansi Universitas Komputer Indonesia Bandung.
- Martono & Agus Harjito. 2008. *Manajemen Keuangan*. Cetakan Ketujuh. Yogyakarta: Ekonisia.
- Meria Fitri. 2013. *Pengaruh Perputaran Piutang Usaha dan Perputaran Persediaan Terhadap Tingkat Profitabilitas Perusahaan Otomotif Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia*. Artikel. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
- Narko. 2004. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Yayasan Pustaka Nusantara.
- Riyanto, Bambang. 2008. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- S. Munawir. 2007. *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Empat. Yogyakarta: Liberty.
- Sri Riwayati. 2013. *Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bintang Colombia*, Fakultas Ekonomi, Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- Samsul, M. 2004. *Sistem Akuntansi, Pendekatan Manajerial*. Yogyakarta: Liberty.
- Smith. 2005. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Grafindo.
- Syamsuddin, Lukman. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Syamsuddin, Lukman. 2002. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT Grafindo Persada.
- Theresia Imaculata. 2013. *Perputaran Piutang Pada PT. Mitra Adidaya Sakti Samarinda Kalimantan Timur*. Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda.

Waston, J. Fred & Thomas F Copeland. 2010. *Manajemen Keuangan*, Edisi Revisi, Jilid 2. Binarupa Aksara Publisher (Bahasa Indonesia) Tangerang.

Wawan Asri, dkk. 2013. *Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Piutang, dan Pertumbuhan Jumlah Nasabah Kredit Pada Profitabilitas BPR di Kota Denpasar*. Jurnal Akuntansi Universitas Udayana Volume 5, No. 2 : 436-450.

Yuli Wayan, dkk. 2014. *Pengaruh Tingkat Perputaran Kas Dan Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomis Pada LPD*. Jurnal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha , Volume 2 Tahun 2014.

Zaki Badriwan. 2008. *Akuntansi Intermediate, IkhtiarTeori & Soal Jawab*, Edisi Kedelapan, Cetakan Kedua. Yogyakarta: BPF E.

www.dzulfadhly.blogspot.com.

www.sites.google.com.

**L
A
M
P
I
R
A
N**

HASIL PERHITUNGAN RECEIVABLE TURN OVER (RTO)

TAHUN	PENJUALAN KREDIT (RP)	RATA RATA PIUTANG (RP)	RTO (KALI)
2014	8.159.057.120	685.433.022,5	11,9
2015	8.783.013.013	759.273.410	11,5
2016	9.280.368.202	536.927.917,5	17,3

HASIL PERHITUNGAN AVERAGE COLLECTION PERIOD (ACP)

TAHUN	RTO (KALI)	ACP (HARI)
2014	11,9	30
2015	11,5	31
2016	17,3	21

HASIL PERHITUNGAN RASIO TUNGGAKAN PIUTANG

TAHUN	JUMLAH PIUTANG TERTUNGGAK (RP)	TOTAL PIUTANG PADA PERIODE YANG SAMA (RP)	RASIO TUNGGAKAN (%)
2014	815.905.713	8.159.057.120	10%
2015	702.641.107	8.783.013.013	8%
2016	371.214.728	9.280.368.202	4%

HASIL PERHITUNGAN RASIO PENAGIHAN PIUTANG

TAHUN	JUMLAH PIUTANG TERTAGIH (RP)	TOTAL PIUTANG (RP)	RASIO PENAGIHAN (%)
2014	7.343.151.407	8.159.057.120	90%
2015	8.080.372.723	8.783.013.013	92%
2016	8.909.153.474	9.280.368.202	96%

PT. SINAR GALESONG MANDIRI MAKASSAR

DAFTAR PIUTANG PERIODE 2014-2016

TAHUN	SALDO AWAL (RP)	PENJUALAN KREDIT (RP)	PIUTANG TERTAGIH (RP)	PIUTANG TERTUNGGAK (RP)
2014	554.960.332	8.159.057.120	7.343.151.407	815.905.713
2015	815.905.713	8.783.013.013	8.080.372.723	702.641.107
2016	702.641.107	9.280.368.202	8.909.153.474	371.214.728

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



HUSNAENI, lahir di Ujung Pandang, Kecamatan Rappocini, Kelurahan Gunung Sari pada tanggal 21 Februari 1995. Anak ketiga dari lima bersaudara yakni, Meisin,S.Pd, Desi Mandasari, SE, Khusnul Khatimah, Nurul Assyainna Dhaffani Saleh dari pasangan Muhammad Saleh, S.Pd dan Pabi. Jenjang pendidikan yang diikuti mulai dari SD di SDN Mangasa tamat pada tahun 2007, pada tahun yang sama melanjutkan ketingkat SLTP di MTSN Model Makassar tamat pada tahun 2010, kemudian melanjutkan ketingkat SLTA di SMKN 1 Makassar pada tahun yang sama dan tamat pada tahun 2013.

Pada tahun yang sama pula yakni tahun 2013 penulis melanjutkan pendidikan ditingkat perguruan tinggi di Universitas Muhammadiyah Makassar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi (S1). Penulis menyusun skripsi dengan judul: **“Analisis Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Pengelolaan Piutang Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar”**.