

**SKRIPSI**

**ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP  
PROFITABILITAS PERUSAHAAN PT. FINANSIA MULTI FINANCE**



**FAJAR NUR  
105730446513**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

**2017**

**SKRIPSI**

**ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP  
PROFITABILITAS PERUSAHAAN PT. FINANSIA MULTI FINANCE**

**FAJAR NUR**

**10573 04465 13**



Skripsi Sarjana Lengkap Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Makassar

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

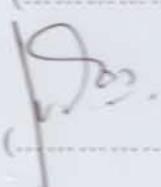
**2017**

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi Atas Nama FAJAR NUR, Nim 10573 04465 13 Ini Telah Diperiksa Dan Diterima Oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 125 Tahun 1438 H/2017 M Dan Telah Di Pertahankan Didepan Penguji Pada Hari Minggu 16 Juli 2017 M Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 16 Juli 2017

Panitia Ujian :

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abd. Rahman Ra'im, SE, MIM  
(Rektor Unismuh Makassar) 
2. Ketua : Ismail Rosuliong, SE, MM  
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
3. Sekretaris : Drs. H. Sultan Sarda, MM  
(WD. I Fak. Ekonomi dan Bisnis) 
4. Penguji : 1. Dr. H. Mahmud Nuhung, MA   
2. Ismail Badollahi, SE, Msi Ak, CA   
3. Drs. H. Sultan Sarda, MM   
4. Linda Arisanty Razak, SE, Msi, Ak, CA 

## HALAMAN PERSETUJUAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG  
TERHADAP LABA PERUSAHAAN PT. FINANSIA  
MULTI FINANCE

NAMA MAHASISWA : FAJAR NUR

NOMOR STAMBUK : 105730 4465 13

PROGRAM STUDI : AKUNTANSI

JENJANG STUDI : STRATA SATU (S1)

PERGURUAN TINGGI : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan diajukan didepan panitia penguji Skripsi Strata Satu (S1) pada hari sabtu, 15 Juli 2017 pada program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 15 JULI 2017

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Mahmud Nuhung, MA

NBM: 497794

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

NBM: 1073428

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi



Ismail Rosulung, SE., MM

NBM: 963078

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

NBM. 1073428

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi ini.

Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, para keluarga, sahabat dan para pengikutnya yang telah membawa petunjuk kebenaran seluruh manusia yaitu *ad-Dinul Islam* yang kita harapkan syafaatnya di dunia dan di akhirat.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Skripsi ini tidak terlepas dari berbagai macam rintangan dan hambatan. Namun semua dapat terlewati atas izin Allah SWT. dengan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini pula, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Abd Rahman Rahim, MM sebagai Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasulong, SE, MM sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE., M.Si, Ak., CA sebagai Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Dr. H. Mahmud Nuhung, MA sebagai Pembimbing I
5. Ismail Badollahi, SE., M.Si, Ak., CA sebagai Pembimbing II

6. Seluruh staf Fakultas Ekonomi dan Jurusan Akuntansi pada umumnya terima kasih telah memberikan ilmu dan wawasan pengetahuan selama penulis menuntut ilmu.
7. Pimpinan dan segenap Staf PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) yang ikut serta membantu selama penelitian.
8. Keluarga besar dan terutama kedua orang tua yang tak pernah berhenti mendoakan kemudahan dan keberhasilan penulis.
9. Mu'asraful Jaiz dan Firmansyah (Aliando), yang sangat membantu dalam penyusunan skripsi ini.
10. Teman-teman Akuntansi 10 Angkatan 2013, yang telah mengutamakan kebersamaan, kekompakan serta dukungannya selama ini.

Saya menyadari bahwa penelitian ini masih jauh sempurna. Oleh karena itu, saya mengharapkan adanya masukan, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat kami harapkan untuk penyempurnaan penyusunan Skripsi ini. Semoga Skripsi ini bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi kami penulis.

Makassar, Juni 2017

Fajar Nur

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iii
<b>ABSTRAK</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	6
A. Pengertian Piutang .....	6
B. Faktor – faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam Piutang .....	8
C. Kebijakan Pengumpulan Piutang dan Kredit .....	10
1. Standar Kredit .....	11
2. Persyaratan Kredit .....	12
3. Evaluasi Terhadap Pelanggan .....	12

4. Kebijakan Pengumpulan Piutang .....	12
5. Pengaruh Penjualan Kredit.....	13
D. Rasio yang Berhubungan Dengan Piutang.....	13
1. Perputaran Piutang .....	14
2. Hari rata-rata penagihan piutang.....	14
E. Prosedur Penerimaan.....	15
1. Melalui Penagihan Perusahaan.....	15
2. Melalui Pos .....	16
3. Melalui Lock-Box Collection Plan .....	17
F. Cara Pengumpulan Piutang.....	17
1. Melalui Surat.....	18
2. Melalui Telepon .....	18
3. Kunjungan Personal .....	18
4. Tindakan Yuridis.....	19
G. Analisis Umur Piutang.....	19
H. Penilaian Piutang Usaha.....	20
I. Profitabilitas .....	21
1. Jenis – Jenis Profitabilitas .....	21
J. Penelitian Terdahulu .....	23
K. Kerangka Pikir .....	31
L. Hipotesis.....	32

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>33</b>
A. Lokasi Penelitian.....	33
B. Metode Pengumpulan Data.....	33
C. Jenis dan Sumber Data.....	34
D. Metode Analisis .....	34
E. Sistematika Pembahasan.....	36
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>38</b>
A. Sejarah Singkat Perusahaan .....	38
B. Visi dan Misi Perusahaan.....	39
1. Visi.....	39
2. Misi .....	40
C. Struktur Organisasi Perusahaan.....	40
D. Job Description .....	42
<b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>51</b>
A. Kriteria untuk mengukur efektivitas pengendalian piutang.....	51
1. Receivable Turn Over .....	52
2. Average Collect Period .....	56
3. Rasio Tunggakan.....	57
4. Rasio Penagihan .....	58
B. Analisis Umur Piutang .....	61
C. Analisis Rasio Profitabilitas .....	64
D. Analisis Tingkat Perputaran Piutang PT. Finansia Multi Finance .....	66

<b>BAB VI PENUTUP</b> .....	<b>68</b>
A. Kesimpulan .....	68
B. Saran-Saran .....	69
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>71</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Skedule Umur Piutang ( <i>Aging Schedule</i> ) .....	20
Tabel 5.1 Daftar Piutang PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) Periode 2012 – 2016 .....	51
Tabel perhitungan 5.2 RTO, ACP, rasio tunggakan, rasio penagihan .....	57
Tabel Penggolongan umur piutang 5.3 .....	61
Tabel Penggolongan umur piutang 5.4 .....	62
Tabel Penggolongan umur piutang 5.5 .....	63
Tabel Penggolongan umur piutang 5.6 .....	63
Tabel Rasio Profitabilitas 5.7 .....	66



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	31
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	40



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Dalam perkembangan perekonomian yang sangat pesat saat ini, penjualan kredit merupakan salah satu strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan laba. PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) berkomitmen untuk menjadi perusahaan pembiayaan terbaik dan terkemuka di Indonesia. PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) merupakan sebuah perusahaan jasa yang hadir untuk melayani beragam pembiayaan seperti kendaraan bermotor baik baru ataupun bekas, tidak hanya itu Kredit plus juga membiayai untuk barang-barang elektronik juga. Sebagian besar penjualan jasanya dilakukan secara kredit, penjualan kredit dapat menimbulkan resiko piutang tidak tertagih yang bisa menjadi kerugian bagi perusahaan jika tidak di kelola secara baik dan benar.

Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara 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 pengelolaan 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. 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.

Hasil penelitian Santoso (2013) tentang Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Pada PT. Pegadaian (Persero) Menunjukkan bahwa Hasil uji hipotesis dengan menggunakan metode analisis regresi berganda menunjukkan bahwa secara simultan perputaran modal kerja dan perputaran piutang pada PT. Pegadaian (Persero) periode 2000-2011 berpengaruh signifikan terhadap net profit margin. Sedangkan secara parsial perputaran modal kerja pada PT. Pegadaian (Persero) periode 2000-2011 tidak memiliki hubungan yang signifikan terhadap net profit margin namun, perputaran piutang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap net profit margin pada PT. Pegadaian (Persero) Periode 2000-2011.

Penelitian lain dari Ardiyaningrat dan Purnamawati (2013) tentang Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Periode 2010 – 2012 hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis tingkat perputaran piutang dagang pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi dilihat dari segi tingkat perputaran piutang (*receivable turn over*) pada tahun 2010 dinilai cukup baik, pada tahun 2011 tingkat perputaran piutang (*receivable turn over*) dinilai kurang baik, dan pada tahun 2012 tingkat perputaran piutang (*receivable turn over*) dinilai kurang baik. Sedangkan dari segi *average collection period* pada tahun 2010 dinilai cukup baik, pada tahun 2011 *average collection period* dinilai kurang baik dan pada tahun 2012 *average collection period* dinilai kurang baik. Dilihat dari segi rasio tertunggak pada tahun 2010 dinilai kurang baik, pada tahun 2011 rasio

tunggakan dinilai cukup baik dan pada tahun 2012 rasio penagihan dinilai cukup baik. Dari segi rasio penagihan pada tahun 2010 dinilai baik, pada tahun 2011 rasio penagihan dinilai cukup baik dan pada tahun 2012 rasio penagihan dinilai cukup baik.

Selain itu, Penelitian Irawan (2014) tentang Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas, hasil penelitian menemukan bahwa perputaran piutang dan Perputaran Persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan yang lebih dominan berpengaruh lebih signifikan terhadap profitabilitas yaitu perputaran persediaan.

Dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan suatu analisis terhadap tingkat perputaran piutang dagang terhadap laba perusahaan PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) di Makassar, sehingga dapat diketahui gambaran posisi atau keadaan piutang perusahaan yang sebenar - sebenarnya, serta usaha-usaha yang akan dilakukan perusahaan dalam mengelola piutang.

## **B. Rumusan Masalah**

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

Bagaimana tingkat perputaran piutang dagang PT.Finansia Multi Finance (Kredit Plus)?

### C. Tujuan Penelitian

Untuk menganalisis tingkat perputaran piutang dagang, pada PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus).

### D. Manfaat Penelitian

a) Kegunaan teoritis :

- 1) Sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam menerapkan sistem pengendalian piutang.
- 2) Sebagai bahan informasi bagi perusahaan dalam proses pengambilan keputusan yang menyangkut hal tentang manajemen piutang pada masa yang akan datang.

b) Kegunaan Praktis Sebagai salah satu persyaratan akademis untuk menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. 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.

Dalam berbagai referensi piutang sering juga diartikan sebagai bentuk klaim yang ditujukan kepada pihak lain sebagai hasil dari transaksi untuk tujuan akuntansi sebagaimana definisi yang dikemukakan oleh Simon (1973) yang dikutip oleh Manulang (2005, 34) sebagai berikut :

*“The term receivable is applicable to all claims against other, wheter are claims for money, for goods, or for serving, for accounting purpose, however the term is employed is narrower sense to designate claims that are expected to be settled by the receipt of money”.*

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa piutang antara lain merupakan semua tuntutan terhadap langganan baik berbentuk perkiraan uang, barang maupun jasa dan segala bentuk perkiraan seperti transaksi. Penjualan secara kredit menimbulkan hak bagi perusahaan yang melakukan

penagihan pada langganannya, di mana hal itu ditentukan oleh persyaratan yang telah disepakati bersama pada saat melakukan transaksi.

Beberapa pakar juga mengemukakan pendapat mereka tentang definisi piutang, Seperti berikut:

Selain itu, Munir (2005, 15) lebih mengkhususkan definisi piutang pada piutang dagang, piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditur atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagang secara kredit. Jadi, piutang dapat diartikan bahwa perusahaan memiliki hak penagihan terhadap pihak lain yang menjadi langganannya dan mengharap pembayaran dari mereka agar memenuhi kewajiban terhadap perusahaan.

Menurut Slamet Sugiri (2009:43), pengertian Piutang usaha (*account receivable*) timbul akibat adanya penjualan kredit. Sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.

Sedangkan menurut Warren, Reeve, Fess (2005:404), yang diterjemahkan oleh Aria Farahmita piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Piutang usaha (*Account Receivable*)

Piutang Usaha Yaitu piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan.

2. Piutang Wesel / Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Piutang Wesel / Wesel Tagih Yaitu jumlah terhutang bagi pelanggan jika perusahaan telah menerbitkan surat hutang formal. Wesel biasanya digunakan untuk jangka waktu yang pembayaran lebih dari 60 hari. Jika wesel diperkirakan akan tertagih dalam jangka waktu satu tahun, maka dalam neraca wesel diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

### 3. Piutang lain-lain

Piutang Lain-lain yaitu meliputi piutang bunga, piutang pegawai, dan piutang dari perusahaan. Jika piutang lain-lain diperkirakan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan piutang mempunyai beberapa jenis , diantaranya piutang usaha, piutang ini berasal dari penjualan barang maupun jasa di suatu perusahaan, kemudian piutang lancar. Piutang lancar berarti sama seperti piutang jangka pendek yang waktu pembayarannya kurang ataupun dalam kurun waktu 1 tahun.

### **B. Faktor – faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam Piutang**

Perusahaan manufaktur merupakan perusahaan yang memiliki kegiatan usaha atau bisnis dari mulai kegiatan produksi operasi hingga kegiatan penjualan produk yang dihasilkan. Perusahaan manufaktur yang melakukan kegiatan penjualan secara kredit, akan memperoleh penambahan pada aktiva lancar yakni ditandai oleh timbulnya piutang. Kemudian

piutang yang telah sampai pada waktu jatuh tempo, barulah terjadi aliran kas atau *cash flow*.

Menurut Keown (2010), faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah:

#### 1. Persentase Penjualan Kredit

Semakin besar penjualan secara kredit maka semakin besar pula piutang yang akan diperoleh. Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan maka tingkat investasi dalam piutang juga akan ikut naik.

#### 2. Ketentuan Penjualan

Ketentuan penjualan mengidentifikasi kemungkinan diskon untuk pembayaran yang lebih awal, periode diskon, dan periode kredit total. Pada umumnya ketentuan penjualan dinyatakan dalam bentuk a/b, net c, yang menunjukkan bahwa pelanggan dapat mengurangi a persen bila tagihan itu dibayar dalam b hari, bila tidak maka harus dibayar dalam c hari.

#### 3. Tipe Pelanggan

Penentuan tipe pelanggan merupakan variabel yang menentukan dalam melihat kualifikasi pelanggan dalam mendapatkan kredit. Ketika perusahaan menerima pelanggan yang kurang layak kredit akan mengakibatkan biaya gagal bayar.

#### 4. Usaha Penagihan

Kunci mempertahankan kontrol atas penagihan piutang adalah fakta bahwa probabilitas gagal bayar meningkat seiring dengan umur tagihan. Kontrol atas piutang terfokus pada kontrol dan eliminasi piutang yang sudah lewat jatuh tempo. Kekuatan dan ketepatan waktu penagihan akan mempengaruhi periode tagihan yang sudah jatuh tempo tetapi masih lalai membayar.

### **C. Kebijakan Pengumpulan Piutang dan Kredit**

Secara umum kredit perdagangan menurut Kasmir (2013: 243-250) diartikan sebagai Penjualan barang di mana pembayarannya dilakukan secara angsuran (cicilan) sesuai kesepakatan yang dibuat antara penjual dan pembeli untuk jangka waktu tertentu dengan masing-masing hak dan kewajibannya.

Dari pengertian diatas terkandung bahwa dalam transaksi penjualan secara kredit adanya suatu kesepakatan untuk melakukan transaksi. Di dalam kesepakatan tersebut tertuang hak dan kewajiban masing-masing pihak. Misalnya, jumlah yang harus dibayar pihak penerima berikut jangka waktu pembayaran. Di samping itu, adanya kebijakan terhadap penjualan kredit tersebut apabila misalnya dilunasi sebelum jangka waktunya.

Dalam rangka meningkatkan penjualan secara kredit, maka perusahaan dagang perlu menetapkan kebijakan kredit (*credit policy*). Tujuannya agar penjualan kredit yang diberikan akan memberikan keuntungan seperti yang diinginkan. Penundaan atau keterlambatan pembayaran oleh debitur akan merugikan perusahaan pemberi, apalagi

debitur yang tidak mampu untuk mengembalikannya. Oleh karena itu, dalam memberikan atau menjual barang secara angsuran ada beberapa kebijakan yang harus dilakukan. Kebijakan kredit ini meliputi:

#### 1. Standar Kredit

Penjualan barang atau jasa yang diberikan ke pelanggan mengandung suatu risiko bagi perusahaan yang menyebabkan kerugian bagi perusahaan entah keterlambatan waktu pembayaran atau kerugian karena nasabah tidak mampu lagi membayar barang yang sudah dibelinya. Adapun risiko yang dihadapi perusahaan berkaitan dengan penjualan kredit adalah:

- a. Pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya kepada perusahaan, misalnya melewati batas tanggal jatuh tempo.
- b. Perjalanannya terkadang pelanggan tidak memiliki kemampuan untuk membayar sesuai kesepakatan, sehingga kredit benar-benar macet, sekalipun pelanggan masih berusaha untuk membayar.
- c. Pelanggan kabur sehingga tidak dapat ditagih sama sekali dan ini benar-benar macet, alias tidak tertagih.

Untuk menghindari atau meminimalkan risiko yang dihadapi perusahaan, maka sebelum penjualan kredit diberikan, maka perlu dilakukan analisis kredit. Tujuannya adalah untuk mengetahui kemauan dan kemampuan pelanggan dalam membayar kewajibannya. Analisis kredit yang diberikan tidak jauh berbeda dengan pinjaman yang diberikan bank, misalnya dengan analisis *“The Five C’s of Credit”*.

Dengan alat analisis ini paling tidak perusahaan mampu melihat kemauan dan kemampuan nasabah sebelum penjualan kredit diberikan.

## 2. Persyaratan Kredit

Kebijakan kredit juga berkaitan erat dengan persyaratan kredit yang diberikan. Persyaratan kredit ini berguna untuk meningkatkan penjualan kredit dan merangsang pelanggan untuk segera membayar tagihannya. Di samping itu, jangka waktu kredit yang diberikan juga memberikan ruang gerak pelanggan untuk membayar kredit yang diterimanya.

## 3. Evaluasi terhadap pelanggan

Perusahaan dapat melakukan evaluasi calon langganan baru dengan berdasarkan pada cara-cara yang telah digunakan. Secara umum terdapat beberapa langkah dalam evaluasi calon langganan:

- a. Mengumpulkan informasi yang relevan tentang calon langganan.
- b. Menganalisis kondisi calon atas dasar informasi yang diperoleh.
- c. Mengambil keputusan apakah calon langganan akan diberikan kredit atau tidak, dan berapa jumlahnya.

## 4. Kebijakan Pengumpulan Piutang

Kebijakan kredit dan pengumpulan piutang menurut Sartono (2014: 435-436) mencakup beberapa keputusan:

- a. Kualitas *account accepted*

- b. Periode kredit
- c. Potongan tunai
- d. Persyaratan khusus
- e. Tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang.

Apabila pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya, maka perusahaan perlu mengambil tindakan nyata untuk menyelamatkan kredit tersebut agar tidak macet.

#### 5. Pengaruh penjualan Kredit

Menurut Soemarso (2009:160) yaitu Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva.

Dari definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu transaksi antara perusahaan dengan pembeli, mengirimkan barang sesuai dengan order serta perusahaan mempunyai tagihan sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang dan kas aktiva.

#### **D. Rasio yang Berhubungan dengan Piutang**

Penjualan secara kredit akan mengakibatkan atau mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, manajemen perlu menilai kinerja dari sisi piutangnya. Alat ukur untuk menilai kinerja ini dapat dilakukan dengan menggunakan rasio-rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang tersebut. Sedangkan rasio-

rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang tersebut adalah sebagai berikut:

1. Perputaran piutang (*receivable turnover*)

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode. Atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Makin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang makin rendah (bandingkan dengan rasio tahun sebelumnya) dan tentunya kondisi ini bagi perusahaan makin baik. Cara mencari rasio ini adalah dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang.

Rumusan untuk mencari *receivable turnover* adalah sebagai berikut:

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

Atau,

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang}}$$

2. Hari rata-rata penagihan piutang (*days of receivable*)

Untuk menghitung hari rata-rata penagihan piutang (*days of receivable*) dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Days of receivable} = \frac{\text{Piutang rata-rata} \times 360}{\text{Penjualan Kredit}}$$

Atau,

$$\text{Days of receivable} = \frac{\text{Jumlah hari dalam 1 Tahun}}{\text{Perputaran Piutang}}$$

J. Fred Weston, menyebutkan rata-rata jangka waktu penagihan adalah ukuran perputaran piutang yang dihitung dalam 2 tahapan :

a. Penjualan per hari

$$\text{Penjualan perhari} = \frac{\text{Penjualan}}{360}$$

b. Hari lamanya penjualan terikat dalam bentuk piutang

$$\text{Rata-rata jangka waktu penagihan} = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan per hari}}$$

#### E. Prosedur Penerimaan

Sistem akuntansi penerimaan kas dari piutang merupakan serangkaian kegiatan bisnis yang terjadi secara berulang dan kegiatan pengolahan informasi yang berhubungan dengan penyerahan barang dan jasa kepada pelanggan dan penerimaan penyerahan kas dari penyerahan barang dan jasa yang dijual secara kredit kepada pelanggan. Terdapat 3 prosedur menurut Mulyadi (2010) dalam sistem akuntansi penerimaan kas dari piutang, yaitu:

##### 1. Melalui Penagih Perusahaan

Sistem pengendalian intern yang baik, semua penerimaan kas dari debitur harus dalam bentuk cek atas nama atau giro bilyet. Penerimaan kas

dari debitur dalam bentuk uang tunai memberikan peluang bagi penagih perusahaan melakukan penyelewengan kas hasil penagihan. Penerimaan kas dari debitur dalam bentuk cek tunai juga memberikan peluang bagi karyawan perusahaan untuk menguangkan cek yang diterima dari debitur untuk kepentingan pribadinya.

## 2. Melalui Pos

Sistem penerimaan kas dari piutang melalui pos dilaksanakan dengan prosedur berikut ini:

- a. Bagian penagihan mengirim faktur penjualan kredit kepada debitur pada saat transaksi penjualan kredit terjadi. Debitur mengirim cek atas nama yang dilampiri surat pemberitahuan melalui pos.
- b. Bagian sekretariat menerima cek atas nama dan surat pemberitahuan dari debitur.
- c. Bagian sekretariat menyerahkan cek kepada bagian kasa.
- d. Bagian sekretariat menyerahkan surat pemberitahuan kepada bagian piutang untuk kepentingan posting ke dalam kartu piutang.
- e. Bagian kasa mengirim kuitansi kepada debitur sebagai tanda terima pembayaran dari debitur.
- f. Bagian kasa menyetorkan cek ke bank, setelah dilakukan *endorsement* atas cek tersebut oleh pejabat yang berwenang.
- g. Bank perusahaan melakukan clearing atas cek tersebut ke bank debitur.

### 3. Melalui *Lock-Box Collection Plan*

*Lock-box collection plan* ini biasa digunakan untuk mengatasi problem perusahaan yang debiturnya tersebar luas di berbagai daerah geografis, yaitu

- a. Jika debitur harus mengirimkan cek langsung ke perusahaan, diperlukan waktu perjalanan cek beberapa hari melalui pos
- b. *Check clearing* harus dilakukan antar bank yang jauh secara geografis, sehingga memerlukan waktu satu sampai dua minggu.

### **F. Cara pengumpulan Piutang**

Kebijaksanaan penagihan atau pengumpulan piutang merupakan usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat mengumpulkan piutang atas penjualan kredit yang diberikannya dalam waktu yang singkat (Syahyunan, 2005 : 66).

Dalam usaha pengumpulan piutang, perusahaan harus berhati-hati agar tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha menagih piutang dari para pelanggan. Bilamana langganan tidak dapat membayar tepat pada waktunya maka sebaiknya perusahaan menunggu sampai jangka waktu tertentu yang dianggap wajar sebelum menerapkan prosedur-prosedur penagihan piutang yang sudah ditetapkan. Kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan suatu prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo.

Sejumlah teknik penagihan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan adalah sebagai berikut :

1. Melalui Surat

Perusahaan dapat melakukan pengiriman surat dengan nada “mengingatkan” (menegur) langgananya tersebut bahwa hutangnya sudah jatuh tempo. Apabila hutang tersebut belum juga bisa dibayar setelah beberapa hari surat itu dikirimkan, maka dapat dikirimkan surat kedua dengan nada yang lebih keras.

2. Melalui Telepon

Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata hutang-hutang tersebut belum juga bisa dibayar, maka bagian kredit dapat menelpon langganan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya pelanggan mempunyai alasan yang dapat diterima maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

3. Kunjungan Personal

Teknik penagihan piutang dengan jalan melakukan kunjungan personal atau pribadi ke tempat langganan. Cara ini seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam proses penagihan piutang.

#### 4. Tindakan Yuridis

Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar hutang-hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

#### G. Analisis Umur Piutang

Analisa umur piutang adalah suatu bentuk laporan guna mengetahui posisi piutang dengan melakukan pengelompokan piutang pada periode tertentu. Dengan pengelompokan tersebut manajemen perusahaan dapat mengetahui posisi piutang sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat. Kegunaan analisa umur piutang adalah alat bagi manajemen untuk mengambil kebijakan dalam pemberian kredit dan penagihan. Metode ini dianggap paling tepat, terutama dalam melakukan analisa piutang tak tertagih dengan mengelompokkan piutang berdasarkan umur, dianggap paling tepat untuk menggambarkan kerugian yang nantinya diakibatkan oleh piutang yang mungkin tidak tertagih.

Menurut Indriyo dan Basri (2008:2009) dengan diketahui umur piutang maka akan dapat diketahui :

1. Piutang-piutang mana yang sudah dekat dengan jatuh tempo dan harus ditagih.
2. Piutang-piutang yang sudah lewat jatuh tempo dan perlu dihapuskan karena sudah tidak dapat ditagih kembali.

Dibawah ini disajikan contoh skedul umur piutang (*aging schedule*) untuk memberikan ilustrasi yang lebih jelas :

**Tabel 2.1**Skedule Umur Piutang (*Aging Schedule*)

Umur Piutang (Hari)	% dari nilai total piutang
0-20	50
21-30	20
31-45	15
45-60	3
>60	12
Total	100

Sumber : Indriyo Gitusudarmo dan Basri Manajemen keuangan (2008)

Perusahaan dapat mengetahui posisi piutang pada periode tertentu dengan menggunakan umur piutang, sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat serta untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan.

#### **H. Penilaian Piutang Usaha**

Menurut Prinsip Akuntansi Indonesia :“ Piutang dagang harus dicatat dan dilaporkan sebesar nilai kas (netto) yang bisa direalisasikan yaitu jumlah kas bersih yang diperkirakan dapat diterima”. Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena menarik bagi calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat di sisi lain penjualan kredit sering juga mendatangkan kerugian ketika debitur tidak mampu atau tidak mau membayar kewajibannya.

Jumlah piutang yang tidak dapat tertagih diakui sebagai kerugian piutang. Dalam akuntansi, kerugian ini biasa disebut dengan kerugian piutang, biaya piutang tak tertagih, atau biaya piutang ragu-ragu. Kerugian

piutang dilaporkan dalam laporan laba rugi periode berjalan sebagai baban lain-lain. Pencatatan kerugian piutang dapat dilakukan salah satunya dengan metode Penghapusan Langsung (*direct write-off*). Jumlah kerugian piutang yang dihapuskan dapat diakui dan dilaporkan jika terdapat bukti yang meyakinkan bahwa pelanggan benar - benar tidak dapat melunasinya. Sehingga piutang yang dilaporkan dalam neraca adalah sebesar nilai bruto bukan nilai yang diharapkan dapat diterima.

### I. Profitabilitas

Profitabilitas (Laba) adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungan dengan penjualan total aktiva maupun modal sendiri. Dari definisi ini terlihat jelas bahwa sasaran yang akan dicari adalah laba perusahaan. Ada pun rasio yang digunakan untuk mengukur profitabilitas perusahaan. Kasmir (2011:196) rasio profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini memberikan ukuran tingkat efektifitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan dari laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi.

#### 1. Jenis – Jenis Profitabilitas

Adapun jenis-jenis profitabilitas adalah sebagai berikut, Kasmir (2011:199):

##### a. *Profit Margin on Sale*

Merupakan margin laba berdasarkan pada penjualan, rasio ini merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur

margin laba atas penjualan. Cara pengukuran rasio ini adalah dengan membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih.

b. *Return on Asset (ROA)*

Rasio ini menggambarkan perputaran aktiva diukur dari volume penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik. Hal ini berarti bahwa aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba.

c. *Return On Equity (ROE)*

Rasio ini menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Semakin besar rasio ini maka semakin bagus terhadap kinerja keuangan perusahaan.

d. *Basic Earning Power*

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba diukur dari jumlah laba sebelum dikurangi bunga dan pajak dibandingkan dengan total aktiva. Semakin besar rasio ini maka semakin baik.

e. *Earning Per Share (EPS)*

Rasio ini menunjukkan berapa besar kemampuan perlembar saham menghasilkan laba bagi perusahaan.

f. *Contribution Margin*

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan melahirkan laba yang akan menutupi biaya-biaya tetap atau biaya operasi lainnya. Dengan pengetahuan atas rasio ini kita dapat mengontrol

pengeluaran untuk biaya tetap atau biaya operasi sehingga perusahaan dapat menikmati laba.

#### **J. Penelitian Terdahulu**

Penelitian yang dilakukan oleh Putra dkk (2014) tentang Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi. Dia menemukan hasil seperti, 1) Penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi di Bursa Efek Indonesia; 2) Perputaran piutang berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi di Bursa Efek Indonesia; 3) Penjualan mempunyai pengaruh dominan terhadap laba bersih karena mempunyai koefisien determinasi parsialnya paling besar.

Penelitian yang dilakukan oleh Putra dan Wijaya (2013) tentang Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Piutang dan Jumlah Nasabah Kredit Pada Profitabilitas LPD di Kecamatan Ubud. Data yang digunakan adalah data sekunder dengan unit analisis sebanyak 60 dengan metode purposive sampling. Untuk mengetahui pengaruhnya secara parsial, peneliti menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Pengujian hipotesis dilakukan dengan uji serempak (Uji F) dan uji regresi secara parsial (Uji t). Pengujian secara parsial menunjukkan bahwa variabel tingkat perputaran piutang mempunyai pengaruh positif pada profitabilitas LPD di Kecamatan Ubud periode 2007-2011 dengan tingkat keyakinan 95%.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Agustini dkk (2014) tentang Pengaruh Perputaran Kas dan piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomis Pada Koperasi, hasil penelitian menunjukkan (1) ada pengaruh

positif dan signifikan perputaran kas dan piutang terhadap rentabilitas ekonomis, (2) ada pengaruh positif dan signifikan perputaran kas terhadap perputaran piutang, (3) ada pengaruh positif perputaran kas terhadap rentabilitas ekonomis, dan (4) ada pengaruh negatif dan signifikan perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomis.

Sedangkan, penelitian yang dilakukan oleh Ahmad dkk (2014) tentang Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan dan Struktur Modal Terhadap Laba Per Lembar Saham Pad Industri Semen yang Go Public di BEI, menunjukkan perputaran piutang, perputaran persediaan, dan struktur modal berpengaruh secara simultan terhadap laba per lembar saham. Sedangkan analisis parsial menunjukkan hanya struktur modal yang berpengaruh signifikan terhadap laba per lembar saham. Manajemen perusahaan sebaiknya memperhatikan perputaran piutang, perputaran persediaan, dan struktur modal karena memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba per lembar saham.

Dalam Penelitian Friskayanti dkk (2014) tentang Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Perputaran Kredit, Biaya Operasional (BOPO), Kecukupan Modal dan Jumlah Nasabah Terhadap Profitabilitas (Studi Pada LPD Kabupaten Buleleng yang Terdaftar Pada LPLPD Periode 2009-2013). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial tingkat perputaran kas berpengaruh positif terhadap profitabilitas, tingkat perputaran kredit berpengaruh positif terhadap profitabilitas, biaya operasional pendapatan operasional berpengaruh positif terhadap profitabilitas, kecukupan modal

berpengaruh positif terhadap profitabilitas, tingkat pertumbuhan jumlah nasabah berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Dari rumus regresi tersebut menjelaskan bahwa tingkat perputaran kas, tingkat perputaran kredit, biaya operasional pendapatan operasional, kecukupan modal, jumlah nasabah berpengaruh positif terhadap profitabilitas Lembaga Perkereditan Desa diseluruh LPD Kabupaten Buleleng yang terdaftar pada LPLPD periode 2009-2013.

Penelitian Putrid an Musmini (2014) Tentang Pengaruh Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Singaraja Periode 2008-2012. Berdasarkan hasil analisis menggunakan uji t-Test dapat dilihat dari perputaran kas dan setara kas ( $X$ ) =3,797, mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap profitabilitas. Hal ini dapat dilihat dari t hitung perputaran kas ( $X$ ) sebesar 3,797 lebih besar dari t tabel sebesar 2,353 dan probabilitas signifikansi sebesar 0,032, dimana nilai ini lebih kecil dari 0,05 (5%) Hal ini berarti perputaran kas secara parsial berpengaruh signifikan positif terhadap profitabilitas, dengan koefisien determinasi atau  $2R=0,828$  mempunyai arti bahwa total pengaruh dari perputaran kas terhadap profitabilitas yaitu 82,8%. Sehingga perputaran kas berpengaruh signifikan positif terhadap profitabilitas, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Penelitian yang dilakukan oleh Karjono (2010) Tentang Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomi Pada KPRI di Lingkungan BKN. Berdasarkan hasil uji secara parsial untuk

perputaran kas dan perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomi KPRI di lingkungan BKN berpengaruh secara signifikan, artinya  $H_0$  ditolak bahwa ada pengaruh yang signifikan antara perputaran kas dan perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomi secara parsial. Untuk uji secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan antara perputaran kas dan perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomi pada KPRI di lingkungan BKN, artinya  $H_0$  ditolak ada pengaruh antara perputaran kas dan perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomi.

**Tabel 2.2**

Ringkasan penelitian terdahulu

No	Peneliti	Judul	Metode & Variabel penelitian	Hasil Penelitian
1	Santoso E.E Clariene (2013)	Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Pada PT. Pegadaian (Persero)	Metode penelitiannya menggunakan uji kuantitatif dapat dianalisa bahwa secara simultan dari kedua variabel bebas yang diteliti yaitu Perputaran modal kerja dan Perputaran piutang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang pada PT. Pegadaian (Persero) periode 2000-2011 secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Profitabilitas Perusahaan.</li> <li>2. Perputaran Modal Kerja pada PT. Pegadaian (Persero) tidak berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas Perusahaan.</li> <li>3. Perputaran Piutang pada PT. Pegadaian (Persero) berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas Perusahaan.</li> </ol>
2	Ardiyaningrat Laora Putu Ni, Pernamawa	Analisis Tingkat Perputaran Piutang	Metode analisis kualitatif dan kuantitatif. Variable penelitian ini yaitu	Berdasarkan perhitungan Tingkat Perputaran Piutang dapat kita lihat bahwa tingkat perputaran

	ti Ayu Gusti I (2013)	Dagang Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Periode 2010 - 2012	Perputaran Piutang dan Piutang Tak Tertagih.	piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Ini berarti semakin tinggi perputaran piutang suatu perusahaan semakin baik, perputaran piutang dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijakan penjualan kredit. Semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, karena semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang.
3	Irawan Nur Rizal. M (2014)	Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas	Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan metode verifikasi. Metode deskriptif bertujuan untuk melakukan pengujian gambaran yang cukup jelas mengenai objek yang diteliti dan menarik kesimpulan berdasarkan penelitian yang dilakukan. Sedangkan metode penelitian verifikasi bertujuan untuk melakukan perkiraan (estimate) dan pengujian hipotesis (testing hypothesis). Variabel penelitiannya yaitu Perputaran Piutang	1. perputaran piutang dan perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan karena $f_{hitung} < f_{tabel}$ ( $0,264 < 19$ ) dan signifikansi penelitian $> 0,05$ ( $0,264 > 0,05$ ). 2. Perputaran piutang (X1) mempunyai nilai signifikansi 0,545 yang berarti nilai ini lebih besar dari 0,05. Selain itu, $t_{hitung}$ diperoleh $-722 < t_{tabel}$ 2.570. sedangkan Perputaran persediaan (X2) mempunyai nilai signifikansi 0,588 yang jauh lebih besar dari 0,05, dan $t_{hitung}$ diperoleh $-639 < t_{tabel}$ 2.570. artinya perputaran persediaan lebih dominan berpengaruh terhadap

			dan Perputaran Persediaan	profitabilitas dikarnakan nilai T hitung (X2) lebih besar dari pada T hitung (X1).
4	Putra Anggriono Guntur Limas, Widyawati Nurul (2014)	Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi	Penelitian ini menggunakan kuantitatif dengan metode kausal komparatif (causal comparative research) yaitu jenis penelitian dengan karakteristik masalah berupa hubungan sebab-akibat antara dua variabel atau lebih, dengan Variabel Penjualan, Perputaran Piutang, dan Laba Bersih.	1) Penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi di Bursa Efek Indonesia; 2) Perputaran piutang berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi di Bursa Efek Indonesia; 3) Penjualan mempunyai pengaruh dominan terhadap laba bersih karena mempunyai koefisien determinasi parsialnya paling besar.
5	Putra Suteja Wayan I, Wijaya Ari Gede I (2013)	Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Piutang dan Jumlah Nasabah Kredit Pada Profitabilitas LPD di Kecamatan Ubud	Metode penelitian yang di gunakan yakni teknik analisis linier berganda, yaitu dengan program Statistical Package for Social Science (SPSS) Terdapat 3 variable yaitu Perputaran Kas, Perputaran Piutang, dan Pertumbuhan Jumlah Nasabah Kredit.	Hasil pengujian secara parsial, menunjukan hanya satu dari ketiga variabel bebas dalam penelitian ini yaitu tingkat perputaran kas yang memiliki pengaruh positif pada profitabilitas LPD di Kecamatan Ubud. Sedangkan untuk variabel lainya yaitu tingkat perputaran kas dan tingkat pertumbuhan jumlah nasabah kredit tidak memiliki pengaruh pada profitabilitas LPD di Kecamatan Ubud periode 2007-2011.
6	Agustini Dwi Made Ni, Bagia Wayan I, Yudiaatmaj a Fridayana (2014)	Pengaruh Perputaran Kas dan piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomis	Metode yang dalam penelitian ini menggunakan rancangan penelitian kuantitatif kausal. Variabelnya	1. Ada pengaruh positif dan signifikan perputaran kas dan piutang terhadap rentabilitas ekonomis, 2. Ada pengaruh positif dan signifikan dari

		Pada Koperasi	yaitu Perputaran kas, Perputaran piutang dan Rentabilitas ekonomis.	perputaran kas terhadap perputaran piutang. 3. Ada pengaruh positif dan signifikan dari perputaran kas terhadap rentabilitas ekonomis, dan 4. Ada pengaruh negatif dan signifikan dari perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomis
7	Ahmad Fadliyan, Murni Sri, Mandagie Yunita (2014)	Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan dan Struktur Modal Terhadap Laba Per Lembar Saham Pad Industri Semen yang Go Public di BEI	Metode analisa yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. dilengkapi pengujian hipotesis secara parsial dengan uji t dan secara serentak dengan uji F. Variabelnya yaitu Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, dan Struktur Modal.	1. Perputaran piutang, perputaran persediaan dan struktur modal secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba per lembar saham. 2. Perputaran piutang parsial tidak berpengaruh terhadap laba per lembar saham 3. Perputaran persediaan, secara parsial tidak berpengaruh terhadap laba per lembar saham. 4. Struktur modal secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba per lembar saham.
8	Friskayanti Ernia Made, Atmadja Tunnga Wikrama Ananta, Musmini Lucy Sri (2014)	Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Perputaran Kredit, Biaya Operasional (BOPO), Kecukupan Modal dan Jumlah Nasabah Terhadap Profitabilitas (Studi Pada LPD	Metode penelitian ini berbentuk penelitian deskriptif kuantitatif, yaitu penelitian yang berbentuk angka atau data yang diangkakan. Variabelnya yaitu Tingkat perputaran kas, Tingkat perputaran kredit, Biaya operasional, Pendaptan operasional, kecukupan modal,	Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara tingkat perputaran kas terhadap profitabilitas Lembaga Perkereditan Desa diseluruh LPD Kabupaten Buleleng yang terdaftar pada LPLPD.

		Kabupaten Buleleng yang Terdaftar Pada LPLPD Periode 2009-2013)	dan Jumlah nasabah.	
9	Putri Rizkyanti. L, Musmini Lucy Sri (2013)	Pengaruh Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Singaraja Periode 2008-2012	Penelitian ini menggunakan metode analisis kuantitatif. Pengumpulan data akan dilakukan dengan metode dokumentasi. Variabel yang digunakan yaitu perputaran kas.	Pengaruh perputaran kas terhadap profitabilitas pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Singaraja Periode 2008-2012 berpengaruh signifikan dan positif.
10	Karjono Albertus, Fakrina Falah Amelia (2012)	Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomi Pada KPRI di Lingkungan BKN	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu suatu bentuk penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran secara sistematis dan akurat mengenai fakta, sifat dan hubungan antara fenomena yang diteliti. Penelitian deskriptif juga berusaha mengumpulkan, mengklasifikasikan, menyajikan serta menganalisa data kemudian menarik kesimpulan dari	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berdasarkan perhitungan, rata-rata tingkat perputaran kas pada KPRI di lingkungan BKN tahun 2009-2010 sebesar 6.74 kali, perputaran piutang 5.15 kali, dan rentabilitas ekonomi sebesar 15.05%.</li> <li>2. Untuk uji secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan antara perputaran kas dan perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomi pada KPRI di lingkungan BKN.</li> <li>3. Berdasarkan uji secara parsial untuk perputaran kas dan perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomi di KPRI di lingkungan BKN berpengaruh secara signifikan.</li> <li>4. Besarnya pengaruh perputaran kas dan</li> </ol>

				perputaran piutang secara simultan diketahui sebesar 73.8%, sedangkan secara parsial diketahui bahwa besarnya pengaruh antara perputaran kas terhadap rentabilitas ekonomi sebesar 30%, dan besarnya pengaruh antara perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomi sebesar 40%.
--	--	--	--	--

### K. Kerangka Pikir

Kebijakan dari perusahaan untuk melakukan penjualan jasa/kendaraan bermotor secara kredit sangat berpengaruh pada pendapatan atau laba perusahaan.



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

## L. Hipotesis

Perputaran piutang pada PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) memiliki pengaruh yang cukup signifikan terhadap Profitabilitas (keuntungan) Perusahaan.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Lokasi Penelitian

Penelitian untuk tugas akhir ini dilaksanakan pada PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) yang terletak di Jl. Rappocini Raya No. 153 C, Kel. Buakana, Kec. Rappocini, Makassar. Alasan memilih tempat ini yaitu karena seperti yang kita tahu PT. Finansia Multi Finance atau yang dikenal dengan nama Kredit Plus adalah salah satu perusahaan pembiayaan yang terbaik di Makassar, maka perlu kita analisis bagaimana tingkat perputaran piutang perusahaannya.

#### B. Metode 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 :

1. Studi Pustaka (*Library Research*), yaitu metode penelitian dengan cara membaca literatur, bahan referensi, bahan kuliah dan hasil penelitian lainnya yang ada hubungannya dengan objek yang diteliti.
2. 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*).

### C. Jenis dan Sumber Data

#### 1. Jenis Data

a. Data kualitatif, analisis yang dilakukan terhadap data-data yang non angka seperti hasil wawancara, atau catatan laporan bacaan dan buku-buku, artikel. Data-data ini akan digunakan untuk pengembangan analisis itu sendiri. Pada dasarnya kegunaan data tersebut adalah sebagai dasar objektif dalam proses pembuatan keputusan-keputusan atau kebijaksanaan-kebijaksanaan dalam rangka memecahkan persoalan yang ada.

b. Data kuantitatif, analisis yang dilakukan terhadap data yang berbentuk angka dan diperoleh dalam bentuk laporan keuangan.

#### 2. Sumber Data

a. Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan pihak yang berwenang.

b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumen-dokumen dan bahan tertulis, baik yang berasal dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

### D. Metode Analisis

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif, yang terdiri dari :

1) *Receivable Turn Over (RTO)*

RTO bertujuan untuk mengukur likuiditas dan aktivitas dari piutang perusahaan.

$$\text{RTO} = \frac{\text{Credit Sales}}{\text{Average Receivable}}$$

Yang dinyatakan dalam : ..... Kali

2) *Average Collection Period (ACP)*

ACP bertujuan untuk mengukur rata-rata waktu penagihan atas penjualan.

$$\text{ACP} = \frac{360 \text{ Hari}}{\text{RTO}}$$

Yang dinyatakan dalam : ..... Kali

3) *Rasio Tunggakan*

Rasio tunggakan bertujuan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.

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

#### 4) Rasio Penagihan

Rasio penagihan bertujuan untuk mengetahui berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

$$\text{Rasio penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

#### E. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan penguraian dalam pembahasan, maka tulisan ini akan dibagi dalam 3 (tiga) bagian, yang terdiri dari :

##### BAB I : PENDAHULUAN

Bagian pertama ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penulisan.

##### BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bagian ini dikemukakan teori-teori yang digunakan sebagai landasan dalam menganalisis masalah yang telah dikemukakan.

##### BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bagian ketiga ini terdiri dari lokasi penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data, metode analisis, sistematika pembahasan.

##### BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini membahas tentang detail perusahaan.

##### BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan pembahsan dari hasil penelitian yang telah dilakukan.

## BAB VI : PENUTUP

Bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran-saran.



## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### A. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Finansia Multi Finance (Kreditplus), merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pembiayaan di Indonesia yang didirikan pada tanggal 9 Juni 1994 dan memiliki lisensi pembiayaan modal kerja, pembiayaan multi guna dan berbagai aktivitas lainnya sesuai dengan persetujuan Otoritas Jasa Keuangan. Saat ini, Kreditplus memfokuskan bisnisnya pada pembiayaan mobil, motor dan elektronik. Serta telah menjadi salah satu pemain terkemuka di industri pembiayaan yang tersebar melalui jaringan distribusi di 244 lokasi di seluruh Indonesia serta didukung oleh lebih dari 12.000 karyawan.

Dalam menjalankan usahanya, Kreditplus senantiasa beradaptasi dengan perkembangan jaman. Selain pembiayaan untuk produk sepeda motor, mobil, dan elektronik yang sudah berjalan selama ini, Kreditplus juga mengembangkan penetrasi pembiayaan baru dengan menjalin kerjasama dengan e-commerce channel melalui sistem yang terintegrasi untuk melakukan transaksi online diluar transaksi tunai dan kartu kredit. Sebagai perusahaan pembiayaan, Kredit plus memberikan limit pembiayaan yang maksimal untuk beragam kategori produk dengan jangka waktu pembiayaan yang bervariasi.

Kredit plus juga memberikan kemudahan dan kenyamanan untuk konsumen Kreditplus melalui kerjasama dengan lebih dari 9.000 jaringan ATM berbagai Bank (BRI, BNI, BCA dan Permata) serta Non-Bank (Kantor Pos, gerai Indomaret dan Alfamart).

Kreditplus terus memantapkan langkah dalam bisnis pembiayaan dengan selalu mengikuti perkembangan pasar dan kondisi masyarakat dimana hal ini semakin memantapkan dan mendewasakan Perusahaan. Hal ini dapat terlihat dari pertumbuhan kinerja dan keuangan Perusahaan, serta penghargaan yang diberikan oleh publik, diantaranya dengan mendapatkan predikat dengan kinerja "Sangat Bagus" untuk Kategori Perusahaan Pembiayaan Beraset 1 Triliun ke atas versi Majalah Info Bank.

Kecepatan pelayanan dalam pengajuan aplikasi, kemudahan syarat dan pembayaran yang dipertahankan oleh Perusahaan sampai dengan saat ini telah menjadi unggulan dari Kreditplus untuk bersaing dengan perusahaan pembiayaan lainnya.

## **B. Visi dan Misi Perusahaan**

### 1. Visi

Adapun Visi dari Kredit Plus ini yaitu Menjadi Perusahaan Pembiayaan Yang Terbaik di Indonesia. Dengan nilai - nilai sebagai berikut

:

- ) Integritas
- ) Kerjasama
- ) Peduli dan bertanggung jawab

- ) Lakukan dengan benar dan mengembangkan diri
- ) Sikap 'Pasti Bisa' (Can-do Attitude)
- ) Kesederhanaan
- ) Rajin

## 2. Misi

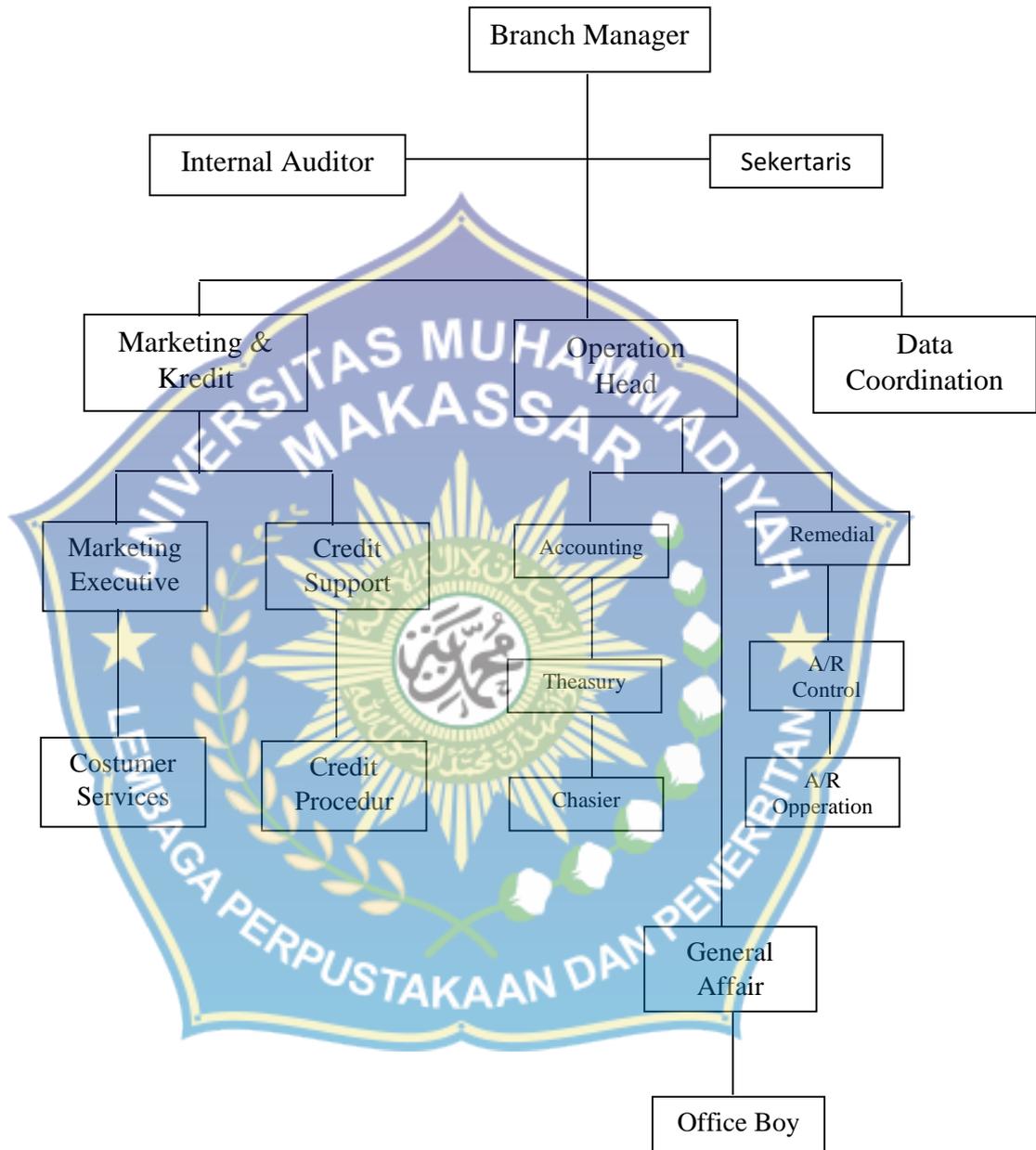
Adapun Misi dari Kredit Plus, yaitu :

- ) Menyediakan produk dan jasa pembiayaan multiguna yang terbaik untuk masyarakat
- ) Membangun kerangka bagi setiap individu untuk belajar, berkembang, mewujudkan dan menciptakan nilai serta kesempatan

### C. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) berbentuk garis. Oleh karena itu bawahannya hanya mengenal satu atasan dan begitu pula pertanggungjawaban yang diberikan sesuai dengan intruksi atasan, sehingga dalam hal ini mudah untuk melakukan pengawasan dan pengalihan wewenang terhadap bawahan. Dalam kegiatan usahanya PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) dipimpin oleh seorang kepala cabang yang bertanggungjawab penuh terhadap kelancaran kegiatan perusahaan. Secara garis besar PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) di bagi atas departemen marketing dan kredit, departemen oprasional, data coordinator dan user trainer department, seperti digambarkan dalam struktur organisasi pada bagan berikut:

Gambar 4.1  
Struktur Organisasi



#### D. Job Description

Tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi adalah sebagai berikut :

##### 1. *Branch Manager*

- a. Menentukan visi dan misi cabang dan perwakilan yang dikoordinir oleh cabang.
- b. Bertanggungjawab atas pencapaian target yang telah ditetapkan oleh manajemen dengan berpedoman pada “guideline objective” secara nasional.
- c. Mengatur, menentukan dan mendelegasikan dan memonitor pelaksanaan tugas dari masing-masing bagian.
- d. Menentukan target marker (jenis & obyek pembiayaan) serta “pricing policy” (tingkat bunga kredit biaya administrasi, jangka waktu kredit dan denda).
- e. Sebagai ketua komite kredit cabang dan perwakilan.
- f. Mempertanggungjawabkan segala hal ke kantor pusat.

##### 2. *Internal Auditor*

Internal auditor hanya bertanggung jawab ke departemen audit kantor pusat. Dalam hal audit intern tugas-tugas auditor adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan audit dealer terutama dalam hal penerimaan piutang manajemen, laporan keuangan dan lain-lain.
- b. Melakukan pembenahan atas tertib administrasi dealer yang meliputi sistem, prosedur dan media pelaporan lainnya.

- c. Membuat laporan audit atas kunjungan ke dealer untuk selanjutnya didistribusikan kepada dealer yang dikunjungi, kepala cabang dan kantor pusat.
- d. Membantu dealer dalam masalah-masalah administrasi akuntansi dan pajak.
- e. Melakukan cash opname
- f. Melakukan stock taking bukti pemilikan kendaraan bermotor (BPKB), post date check dan jaminan secara periodik (sekalian dengan laporan).
- g. Melakukan audit atas sistem dan prosedur, serta dokumentasi pada tiap departemen.

### 3. Sekertaris

Sekretaris merupakan staf fungsi yang melayani kebutuhan kepala cabang untuk keperluan intern dan ekstern. Sekretaris mempunyai fungsi sebagai berikut:

- a. Menerima dan memberikan pelayanan yang baik kepada tamu perusahaan.
- b. Korespondensi, registrasi dan filling surat masuk serta keluar.
- c. Mempersiapkan keperluan rapat serta keperluan notulensinya.
- d. Membantu pimpinan cabang dalam menyelesaikan tugas sehari-harinya.

#### 4. *Marketing dan Credit Head*

Fungsi ini dijalankan oleh pimpinan cabang itu sendiri. Adapun tugas dari jabatan ini adalah:

- a. Merealisasikan pencapaian target pasar sesuai dengan rencana kerja.
- b. Mengawasi kegiatan marketing executive melalui laporan kunjungan nasabah baru maupun dalam hal menjalin dan membina dengan konsumen yang ada.
- c. Memonitoring atas penerapan target.
- d. Memastikan segala sesuai dengan dokumen pengikatan dan perjanjian dengan lengkap, benar dan aman.
- e. Memastikan kegiatan penjualan perusahaan berjalan dengan baik.

#### 5. *Marketing executive*

Fungsi ini mempunyai tugas-tugas sebagai berikut :

- a. Mencari dan mengidentifikasi kebutuhan konsumen.
- b. Memasarkan produk atau jasa sesuai dengan kebutuhan konsumen.
- c. Membuat dan mengajukan usulan pembiayaan.
- d. Membantu pelaksanaan *trade checking* atas permintaan dari cabang lain.
- e. Mengupayakan pengadaan jaminan dari konsumen.
- f. Sebagai *coordinator surveyor* dalam menjalankan tugas *survey*.

#### 6. *Costumer service*

Bagian ini bertanggung jawab kepada *marketing executive* yang mempunyai tugas sebagai berikut:

- a. Memberikan informasi dan menerima serta menampung seluruh keluhan *debitur* dan *dealer* yang ditujukan ke perusahaan.
- b. Menunjuk *surveyor* untuk melakukan *survey*.
- c. Membuat order pembelian untuk kontrak yang telah disetujui.
- d. Menyiapkan aplikasi dan kontrak untuk ditandatangani oleh konsumen dan mengiringi salinan kontrak ke konsumen beserta kartu pembayaran angsuran.

#### 7. *Credit Support*

Mempunyai tugas-tugas sebagai berikut :

- a. Mengawasi dan menindak lanjuti dokumen-dokumen kredit persyaratan lainnya.
- b. Membuat memo kredit bila terjadi kesalahan dalam memasukkan data kontrak.
- c. Filing dokumen-dokumen persyaratan kredit.
- d. Menyimpan dan menyusun dokumen-dokumen jaminan.
- e. Otorisasi tandatangan perjanjian kontrak dan dokumen lainnya.
- f. Memonitoring “*aging BPKB on hand dan overdue*”

#### 8. *Credit Processor*

Bagian ini merupakan bawahan dari kepala seksi kredit yang mempunyai tugas antara lain:

- a. Memproses kontrak yang telah diperiksa kelengkapannya.
- b. Mendistribusikan dan *filing* dokumen kredit dan kelengkapannya.
- c. Mengirimkan salinan kontrak ke konsumen atau *dealer*.
- d. Memelihara dan memonitor persediaan formulir kontrak.
- e. Menyiapkan dan mengirimkan formulir kontrak untuk *dealer list*.

#### 9. *Surveyor*

Tugas-tugasnya yaitu:

- a. Melakukan survey dan memberikan informasi tentang layak tidaknya calon konsumen mendapatkan fasilitas kredit.
- b. Menyerahkan pemesanan pembelian ke dealer.
- c. Memeriksa dan menindaklanjuti kelengkapan dokumen yang diperlukan.

#### 10. *Operation head*

Merupakan suatu jabatan yang mengawasi operasional perusahaan sehari-hari dengan tugas sebagai berikut :

- a. Menyusun, melaksanakan dan mereview "*activity plan operation*" cabang dan perwakilannya.
- b. Menyusun dan merevisi *budget* tahunan.
- c. Mewakili kepala cabang jika kepala cabang berhalangan.
- d. Menjalankan serta mengawasi *day to day operation* berjalan dengan baik.

- e. Melakukan persetujuan pencairan dana di cabang dan perwakilan.

#### 11. *Accounting staf*

Mempunyai tugas sebagai berikut:

- a. Membuat laporan kas bank harian.
- b. Membuat laporan mutasi titipan.
- c. Mengawasi kas kecil untuk cabang dan perwakilan.
- d. Membuat memo pemindahbukuan.
- e. Membuat laporan mutasi piutang usaha.

#### 12. *Treasury*

Tugas-tugasnya sebagai berikut:

- a. Menyimpan dokumen-dokumen penting seperti jaminan BPKB dan PDC (*post date check*).
- b. Melakukan pembukuan rekening bank untuk penerimaan dan pengeluaran.
- c. Membuat "*projected cash flow*".
- d. Melakukan pencetakan kwitansi dan bukti pengeluaran uang.
- e. Mentransfer dana pembiayaan ke rekening *dealer* atau *supplier*.

#### 13. Kasir

Tugas-tugasnya yaitu:

- a. Menerima pembayaran angsuran, uang muka, biaya administrasi dan lain-lain baik tunai, cek maupun giro.
- b. Menyiapkan setoran untuk giro/cek dan uang tunai.

- c. Melakukan pembayaran untuk pengeluaran yang nilainya tidak lebih dari Rp. 1.000.000,-.

#### 14. *Account receivable controller*

Merupakan fungsi yang cukup penting dalam pengelolaan piutang perusahaan, dengan tugas-tugas sebagai berikut:

- a. Menyiapkan data piutang yang selalu “*up to date*”.
- b. Mengawasi daftar tagihan harian dan membuat daftar tagihan dan kunjungan untuk kolektor.
- c. Bertanggungjawab atas administrasi dan penyiapan kwitansi yang masih dalam proses penagihan.
- d. Mengirimkan surat peringatan (somasi) untuk konsumen yang mengalami keterlambatan pembayaran angsuran.
- e. Mengkoordinir jadwal penagihan kolektor.
- f. Membuat laporan piutang bulanan.

#### 15. *Account receivable operation*

Mempunyai tugas-tugas sebagai berikut:

- a. Membuat dan menyimpan kwitansi angsuran.
- b. Membuat bon hijau pengeluaran untuk titipan pelunasan.
- c. *Filling* kwitansi sesuai dengan nomor kontrak.
- d. Membuat perhitungan pelunasan dan pelunasan yang sebenarnya.

#### 16. Kolektor

Mempunyai tugas-tugas sebagai berikut:

- a. Melakukan penagihan atas piutang yang telah jatuh tempo.
- b. Mengirimkan surat peringatan kepada konsumen.
- c. Memonitor dan membina hubungan dengan konsumen.

#### 17. Remedial

Tugas remedial ini adalah :

- a. Menangani konsumen yang bermasalah, yang tidak melakukan kewajiban pembayaran sampai dengan 3 kali angsuran.
- b. Melakukan penarikan fisik kendaraan bagi konsumen yang benar-benar tidak mampu melakukan kewajiban pembayaran angsuran.
- c. Melakukan penjualan fisik kendaraan.

#### 18. General Affair

Tugas-tugas yang diberikan yaitu:

- a. Memelihara perlengkapan kantor, bangunan dan inventaris milik perusahaan.
- b. Mengkoordinir “*office boy*” dalam menjalankan tugas sehari-hari.
- c. Memelihara barang-barang promosi seperti jaket, spanduk, dan lain-lain.
- d. Membuat daftar inventaris kantor.

#### 19. Data controller dan user trainer

- a. Memelihara dan mengawasi system yang dipakai oleh cabang dan perwakilan.
- b. Melakukan koordinasi dengan kantor pusat mengenai sistem atau kebutuhan cabang dan perwakilan.

- c. Merevisi, memperbaiki program aplikasi agar lebih mudah digunakan.
- d. Melakukan pelatihan bagi karyawan baru.



## BAB V

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### E. Analisis Tingkat Perputaran Piutang PT. Finansia Multi Finance

Untuk mencapai tujuan perusahaan, maka manajemen melaksanakan beberapa kebijakan yang mengarah pada pencapaian tujuan tersebut. Kebijakan piutang yang dilakukan perusahaan diharapkan mampu memberikan keuntungan bagi perusahaan, tapi karena hal tersebut menyangkut asset perusahaan maka perlu dilakukan pengendalian, untuk itu dibuatlah suatu sistem. Namun sistem tidak akan efektif jika tidak dilaksanakan dengan baik dan benar oleh pihak-pihak yang terkait dengan sistem tersebut. Hal-hal yang sering dihadapi perusahaan dalam pengukuran efektivitas pengendalian piutang :

) Stabilitas Kriteria

Kriteria yang melibatkan satu hal, mungkin sudah tidak tepat pada saat selanjutnya.

) Waktu

Hal ini sangat terkait dengan jangka waktu yang dievaluasi, apakah jangka pendek atau jangka panjang.

) Ragam Pengukuran

Tidak semua tolak ukur dapat dengan mudah dihitung, dan ada beberapa cara yang berbeda untuk menghitungnya. Untuk itu, dalam mengukur tingkat perputaran piutang PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus)

dipergunakan beberapa rasio keuangan menjadi alat ukur sebagai berikut :

1. *Receivable turn over ratio*

Menurut Sutrisno (64,2003) rasio ini memberikan gambaran tentang berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi atau timbul dan diterima pembayarannya dalam suatu periode tertentu. Periode perputaran atau periode berikutnya modal pada piutang sangat tergantung pada syarat pembayarannya. Makin lama syarat pembayarannya berarti makin lama waktu periodenya dan makin lama pula modal terikat dalam piutang.

Rumus rasio ini adalah :

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

Dimana :

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

Berikut ini tabel yang menunjukkan kondisi piutang PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) selama 5 tahun yang terbagi atas :

**Tabel 5.1**  
**Daftar Piutang PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus)**  
**Periode 2012 – 2016**

Jenis Motor	Tahun	Penjualan Kredit/Tahun	Tertagih	Tertunggak
Yamaha		3.064.760.470	2.911.552.446	153.208.024
Honda		3.123.478.572	2.975.854.643	156.623.929
Suzuki	2012	1.173.072.060	1.114.418.457	58.653.603
Lain-Lain		153.073.658	145.419.975	7.653.683
<b>Total</b>		<b>7.523.384.760</b>	<b>7.147.215.521</b>	<b>376.139.239</b>
Yamaha		3.144.760.065	2.924.626.860	220.133.205
Honda		3.265.458.750	3.036.876.637	228.528.113
Suzuki	2013	1.201.500.756	1.117.395.703	84.105.053
Lain-Lain		173.428.010	161.288.049	12.139.961
<b>Total</b>		<b>7.785.147.581</b>	<b>7.240.187.249</b>	<b>544.960.332</b>
Yamaha		3.256.760.124	2.931.084.111	325.676.013
Honda		3.406.567.000	3.065.910.300	340.656.700
Suzuki	2014	1.314.165.676	1.182.749.108	131.416.568
Lain-Lain		181.564.320	163.407.888	18.156.432
<b>Total</b>		<b>8.159.057.120</b>	<b>7.343.151.407</b>	<b>815.905.713</b>
Yamaha		3.563.588.400	3.278.501.328	285.087.072
Honda		3.538.925.306	3.255.811.281	283.114.025
Suzuki	2015	1.492.866.124	1.373.436.834	119.429.290
Lain-Lain		187.634.100	172.623.280	15.010.720
<b>Total</b>		<b>8.783.013.013</b>	<b>8.080.372.723</b>	<b>702.641.107</b>
Yamaha		3.754.005.754	3528765408	225240346
Honda		3.675.042.588	3454540032	220502556
Suzuki	2016	1.654.732.500	1555448550	220502556
Lain-Lain		196.587.360	184792118	11795242
<b>Total</b>		<b>9.280.368.202</b>	<b>8.723.546.108</b>	<b>371.214.728</b>

Sumber PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus)

Adapun perhitungan RTO, yaitu :

a. Tahun 2013

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

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{376.139.239 + 554.960.332}{2}$$

$$= \frac{921.099.571}{2}$$

$$= 460.549.785,5$$

$$\text{RTO} = \frac{7.785.147.581}{460.549.785,5}$$

$$\text{RTO} = 16,9 \text{ Kali}$$

b. Tahun 2014

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

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{554.960.332 + 815.905.713}{2}$$

$$= \frac{1.360.866.045}{2}$$

$$= 680.433.022,5$$

$$\text{RTO} = \frac{8.159.057.120}{680.433.022,5}$$

$$\text{RTO} = 11,9 \text{ kali}$$

c. Tahun 2015

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

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

$$= \frac{1.518.546.820}{2}$$

$$= 759.273.410$$

$$\text{RTO} = \frac{8.783.013.013}{759.273.410}$$

$$\text{RTO} = 11,5 \text{ kali}$$

d. Tahun 2016

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

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{702.641.107 + 371.214.728}{2}$$

$$= \frac{1.073.855.835}{2}$$

$$= 536.927.917,5$$

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

$$\text{RTO} = 17,3 \text{ kali}$$

## 2. Average Collection Period (ACP)

Sutrisno (2003,64) menyatakan bahwa ACP digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas. Waktu perputaran piutang dinyatakan dalam hari, hal ini disebabkan syarat pembayaran yang ditetapkan didalam transaksi penjualan dinyatakan dalam satuan hari sebagai satuan waktu.

Rumusnya yaitu:

$$ACP = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$$

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

Berikut ini adalah perhitungan ACP :

a. Tahun 2013

$$ACP = \frac{360}{16,9}$$

$$ACP = 21 \text{ hari}$$

b. Tahun 2014

$$ACP = \frac{360}{11,9}$$

$$ACP = 30 \text{ hari}$$

c. Tahun 2015

$$ACP = \frac{360}{11,6}$$

$$\text{ACP} = 31 \text{ hari}$$

d. Tahun 2016

$$\text{ACP} = \frac{360}{17,3}$$

$$\text{ACP} = 20 \text{ hari}$$

### 3. Rasio Tunggakan

Menurut Keown (2008,77) rasio tunggakan ini dapat digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang belum tertagih.

Rumusnya adalah :

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Saldo piutang tak tertagih}}{\text{Penjualan kredit}} \times 100\%$$

Perhitungan rasio ini adalah

a. Tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Rasio tunggakan} &= \frac{544.960.332}{7.785.147.581} \times 100\% \\ &= 7\% \end{aligned}$$

b. Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Rasio tunggakan} &= \frac{815.905.713}{8.159.057.120} \times 100\% \\ &= 10\% \end{aligned}$$

c. Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Rasio tunggakan} &= \frac{702.641.107}{8.783.013.830} \times 100\% \\ &= 8\% \end{aligned}$$

d. Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Rasio tunggakan} &= \frac{371.214.728}{9.280.368.202} \times 100\% \\ &= 4\% \end{aligned}$$

#### 4. Rasio Penagihan

Untuk melengkapi dan mendukung alat analisis sebelumnya maka rasio penagihan ini digunakan untuk mengetahui sejauhmana aktivitas penagihan yang dilakukan oleh perusahaan. Angka rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam upaya penagihan dan pengembalian piutang.

Rumus rasio ini adalah

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

Adapun perhitungannya adalah

a. Tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Rasio penagihan} &= \frac{7.240.187.249}{7.785.147.581} \times 100\% \\ &= 93\% \end{aligned}$$

b. Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Rasio penagihan} &= \frac{8.080.372.723}{8.783.013.830} \times 100\% \\ &= 92\% \end{aligned}$$

c. Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Rasio penagihan} &= \frac{7.343.151.407}{8.159.057.120} \times 100\% \\ &= 90\% \end{aligned}$$

d. Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Rasio penagihan} &= \frac{8.909.153.474}{9.280.368.202} \times 100\% \\ &= 96\% \end{aligned}$$

Hasil perhitungan RTO, ACP, rasio tunggakan, rasio penagihan dapat dilihat pada tabel 5.2 berikut ini:

Tahun	RTO	ACP	Rasio Tunggakan	Rasio Penagihan
2013	16,9 Kali	21 Hari	7 %	93 %
2014	11,9 Kali	30 Hari	10 %	90 %
2015	11,5 Kali	31 Hari	8 %	93 %
2016	17,3 Kali	20 Hari	4 %	96 %

### **Receivable Turn Over (RTO)**

Dari hasil perhitungan tingkat perputaran piutang atau *receivable turn over* (RTO) PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) pada tahun 2013 adalah 16,9 kali, sedangkan pada tahun 2014 RTOnya sebesar 11,9 kali, pada tahun 2015 RTOnya adalah 11,5 kali dan 2016 RTOnya sebesar 17,3 kali.

Menurut Sutrisno (64:2003) semakin lama syarat pembayaran semakin lama dana terikat dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang.

### **Average Collection Period (ACP)**

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.

Dari hasil perhitungan ACP di atas, diketahui pada tahun 2013 ACPnya 21 hari dan 2014 ACPnya 30 hari, tahun 2015 ACPnya 31 hari, sedangkan 2016 ACPnya adalah 20 hari.

### **Rasio Tunggakan**

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pada tahun 2013 7%, tahun 2014 10%, tahun 2015 8%, dan tahun 2016 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. Keadaan ini jauh lebih buruk jika dibandingkan dengan tahu sebelum maupun sesudahnya.

### Rasio Penagihan

Dari hasil perhitungan rasio penagihan di atas 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.

### F. Analisis Umur Piutang

#### 1. Tahun 2013

Penggolongan umur piutang dan besarnya persentase kerugian masing-masing umur tersebut disajikan dalam table 5.3 berikut :

No	Jenis Motor	Jumlah Piutang	Belum Jatuh Tempo	Lewat Jatuh Tempo			
				1 - 30 hari	31 - 60 Hari	60 - 90 Hari	> 90 hari
1	Yamaha	3.144.760.065	1.684.954.267	1.175.159.108	254.337.173	30.309.517	
2	Honda	3.265.458.750	1.245.905.732	857.448.116	967.052.002	195.052.900	
3	Suzuki	1.201.500.756	637.763.553			452.566.123	111.171.080
4	Lain-lain	173.428.010			87.214.050	86.213.960	
	Jumlah	7.785.147.581	3.568.623.552	2.032.607.224	1.308.603.225	764.142.500	111.171.080

Setelah saldo umur piutang masing-masing kendaraan digolong-golongkan, maka besarnya taksiran kerugian piutang dihitung sebagai berikut:

$$0,5\% \times 3.568.623.552 = 17843118$$

$$5\% \times 2.032.607.224 = 101630362$$

$$10\% \times 1.308.603.225 = 130860323$$

$$15\% \times 764.142.500 = 114621357$$

$$20\% \times 111.171.080 = 22234216$$

$$387189376$$

Setelah perhitungan diatas maka taksiran kerugian PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) tahun 2013 adalah sebesar Rp.387.189.376.

## 2. Tahun 2014

Penggolongan umur piutang dan besarnya persentase kerugian masing-masing umur tersebut disajikan dalam table 5.4 berikut :

No	Jenis Motor	Jumlah Piutang	Belum Jatuh Tempo	Lewat Jatuh Tempo			
				1 - 30 hari	31 - 60 Hari	60 - 90 Hari	> 90 hari
1	Yamaha	3.256.760.124	2.171.173.416	1.085.586.708			
2	Honda	3.406.567.000	1.850.614.291	1.555.952.709			
3	Suzuki	1.314.165.676		74.383.1040	570.334.636		
4	Lain-lain	181.564.320			94.328.712	87.235.608	
	Jumlah	8.159.057.120	4.021.787.707	3.385.370.457	664.663.348	87.235.608	

Setelah saldo umur piutang masing-masing kendaraan digolong-golongkan, maka besarnya taksiran kerugian piutang dihitung sebagai berikut:

$$0,5\% \times 4.021.787.707 = 20.108.939$$

$$5\% \times 3.385.370.457 = 169.268.523$$

$$10\% \times 664.663.348 = 664.66.335$$

$$15\% \times 87.235.608 = 13.085.342$$

$$268.929.139$$

Setelah perhitungan diatas maka taksiran kerugian PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) tahun 2014 adalah sebesar Rp.268.929.139

### 3. Tahun 2015

Penggolongan umur piutang dan besarnya persentase kerugian

masing-masing umur tersebut disajikan dalam table 5.5 berikut :

No	Jenis Motor	Jumlah Piutang	Belum Jatuh Tempo	Lewat Jatuh Tempo			
				1 - 30 hari	31 - 60 Hari	60 - 90 Hari	> 90 hari
1	Yamaha	3.563.588.400	1.781.794.527	1.256.722.405	525.071.468		
2	Honda	3.538.925.306	1.452.622.383	1.165.428.693	920.874.230		
3	Suzuki	1.492.866.124		820.622.154	672.243.970		
4	Lain-lain	187.634.100	97.438.173	901.95.927			
	Jumlah	8.783.013.013	3.331.855.083	3.332.969.179	2.118.189.668		

Setelah saldo umur piutang masing-masing kendaraan digolongkan, maka besarnya taksiran kerugian piutang dihitung sebagai berikut:

$$0,5\% \times 3.331.855.083 = 16.659.276$$

$$5\% \times 3.332.969.179 = 166.648.459$$

$$10\% \times 2.118.189.668 = 211.818.967$$

$$395.126.702$$

Setelah perhitungan diatas maka taksiran kerugian PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) tahun 2014 adalah sebesar Rp.395.126.702.

### 4. Tahun 2016

Penggolongan umur piutang dan besarnya persentase kerugian

masing-masing umur disajikan dalam Tabel 5.6 berikut :

No	Jenis Motor	Jumlah Piutang	Belum Jatuh Tempo	Lewat Jatuh Tempo			
				1 - 30 hari	31 - 60 Hari	60 - 90 Hari	> 90 hari
1	Yamaha	3.754.005.754	2.210.284.939	1.543.720.815			
2	Honda	3.675.042.588	1.859.330.712	730.529.553	1.085.182.323		
3	Suzuki	1.654.732.500		955.721.303	69.901.1197		
4	Lain-lain	196.587.360	102.672.900		50.429.112	43.485.348	
	Jumlah	9.280.368.202	4.172.288.551	3.229.971.671	1.834.622.632	43.485.348	

Setelah saldo umur piutang masing-masing kendaraan digolong-golongkan, maka besarnya taksiran kerugian piutang dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 0,5\% \times 4.172.288.551 &= 20.861.443 \\
 5\% \times 3.229.971.671 &= 161.498.584 \\
 10\% \times 1.834.622.632 &= 183.462.263 \\
 15\% \times 43.485.348 &= 6.522.802
 \end{aligned}$$

372345092

Setelah perhitungan diatas maka taksiran kerugian PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) tahun 2014 adalah sebesar Rp. 372.345.092

#### G. Analisis Rasio Profitabilitas

Untuk menganalisis rasio profitabilitas perusahaan ini penulis menggunakan *Retrun on Asset* (ROA) yang perhitungnya sebagai berikut :

1. Tahun 2013

$$\begin{aligned}
 \text{ROA} &= \frac{\text{Profit Before Income Tax}}{\text{Total Asset}} \times 100\% \\
 &= \frac{7.240.187.249}{7.785.147.581} \times 100\%
 \end{aligned}$$

$$= 9,2 \%$$

2. Tahun 2014

$$\text{ROA} = \frac{\text{Profit Before Income Tax}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

$$= \frac{7.343.151.407}{8.159.057.120} \times 100\%$$

$$= 8,9 \%$$

3. Tahun 2015

$$\text{ROA} = \frac{\text{Profit Before Income Tax}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

$$= \frac{8.080.372.723}{8.783.013.013} \times 100\%$$

$$= 9,2 \%$$

4. Tahun 2016

$$\text{ROA} = \frac{\text{Profit Before Income Tax}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

$$= \frac{8.723.546.108}{9.280.368.202} \times 100\%$$

$$= 9,4 \%$$

Rasio profitabilitas PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) memiliki persentase 9,2% pada tahun 2013. Pada tahun 2014 profit PT. Finansia Multi Finance mengalami penurunan yang berkisar di persentase 8,4%. namun pada tahun 2015 persentasenya kembali ke angka 9,2% seperti pada tahun 2013. Kemudian di tahun berikutnya yaitu tahun 2016, Persentase rasio profitabilitas Kredit Plus meningkat menjadi 9,4%.

Berdasarkan hasil penelitaian yang telah dilakukan, maka jumlah piutang pada tahun 2013 sebesar Rp.7.785.147.581. Pada tahun 2014

jumlah piutang sebesar 8.159.057.120. Tahun 2015 Jumlah piutang yang di peroleh sebesar Rp.8.783.013.013. Pada tahun 2016 Jumlah piutang sebesar Rp.9.280.368.202.

Hasil analisis perhitungan rasio profitabilitas PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus) dapat dilihat di tabel 5.7 berikut :

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Piutang</b>	<b>Profitabilitas (%)</b>	<b>Keterangan</b>
2013	7.785.147.581	9,2	Efektif
2014	8.159.057.120	8,9	Tidak Efektif
2015	8.783.013.013	9,2	Efektif
2016	9.280.368.202	9,4	Efektif

#### **H. Analisis Tingkat Perputaran Piutang pada PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus)**

Dari hasil perhitungan *receivable turn over (RTO)*, *average collection period (ACP)*, rasio tunggakan maupun rasio penagihan di atas dapat kita mengetahui bagaimana keadaan tingkat perputaran piutang dagang pada PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus). Dari rasio perhitungan RTO dapat kita lihat bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke mengalami ketidaktetapan (naik-turun). Semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, karena semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang.

Berdasarkan data perhitungan ACP, hasilnya tergantung pada hasil perhitungan RTO. Semakin besar RTO semakin baik bagi perusahaan, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat

menjadi kas. Rasio tunggakan itu sendiri dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi atau ketidaktetapan. Pada tahun 2014 rasio tunggakan sangat tinggi, hal ini akan berakibat fatal terhadap pengembalian modal perusahaan. Semakin kecil rasio tunggakan berarti semakin baik bagi perusahaan dalam pengelolaan piutangnya.

Sepertihalnya rasio tunggakan yang mengalami ketidaktetapan, rasio penagihan pada Kredit Plus juga mengalami hal yang sama. Untuk mengatasi hal ini perusahaan telah mengantisipasinya. Tindakan yang dilakukan yaitu dengan menarik fisik kendaraan dan menjualnya kembali, kemudian hasil penjualan digunakan untuk menutupi sisa hutang konsumen pada perusahaan.



## BAB VI

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

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

##### 1. *Receivable turn over* (RTO)

Berdasarkan perhitungan rasio RTO dapat kita lihat bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami ketidakstabilan (naik-turun). Semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, karena semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang.

##### 2. *Average collection period* (ACP)

Rasio ini menunjukkan bahwa ACP Kredit Plus setiap tahunnya cukup baik. Berdasarkan data perhitungan ACP, hasilnya tergantung pada hasil perhitungan RTO. Semakin besar RTO semakin baik bagi perusahaan, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas.

### 3. Rasio tunggakan

Rasio tunggakan menunjukkan dari tahun 2012-2015 mengalami ketidakstabilan. Pada tahun 2013 perusahaan sempat mengalami guncangan akibat besarnya rasio tunggakan. Semakin besar rasio tunggakan akan semakin buruk bagi perusahaan, karena ini berarti perusahaan tidak mampu menangani pengembalian piutangnya dengan baik.

### 4. Rasio penagihan Rasio

penagihan perusahaan Kredit Plus tidak stabil. 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.

## B. SARAN – SARAN

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

1. 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.
2. Sistem dan prosedur penjualan kredit perlu diterapkan dengan konsisten, sehingga setiap bagian yang terkait memiliki perhatian dan

tanggung jawab pada tugasnya masing-masing. Sebab kesalahan yang dilakukan pada satu bagian dapat mempengaruhi bagian lainnya.

3. Perlu dilakukan pengawasan terhadap sistem akuntansi dan sistem administrasi, karena hal ini dapat mendukung pengendalian yang lebih efektif.
4. 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 serius memperhatikan penjualan kredit agar tetap sesuai prosedur yang ditetapkan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Agustini Dwi Made Ni, Bagia Wayan I, Yudiaatmaja Fridayana (2014). *Pengaruh Perputaran Kas dan piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomis Pada Koperasi*. e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen, Vol.2.
- Ahmad Fadliyan, Murni Sri, Mandagie Yunita (2014). *Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan dan Struktur Modal Terhadap Laba Per Lembar Saham Pada Industri Semen yang Go Public di BEI*. Jurnal EMBA, Vol.2, No.2, P : 1559-1569
- Arthur J Keown, dkk. 2010. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Friskayanti Ernia Made, Atmadja Tunnga Wikrama Ananta, Musmini Lucy Sri (2014). *Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Perputaran Kredit, Biaya Operasional (BOPO), Kecukupan Modal dan Jumlah Nasabah Terhadap Profitabilitas (Studi Pada LPD Kabupaten Buleleng yang Terdaftar Pada LPLPD Periode 2009-2013)*. e-Journal S1 Ak Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Akuntansi S1, Vol.2, No.1.
- Hery. 2009. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta: Bumi Aksara
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Irawati, Susan, 2006. *Manajemen Keuangan*. Bandung
- Karjono Albertus, Fakrina Falah Amelia (2012). *Pengaruh Perputara Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomi Pada KPRI di Lingkungan BKN*. ESENSI, Vol.15, No.2, P : 28-45.
- Kasmir, 2011, *Analisis Laporan Keuangan*. Penerbit Rajawali Pers, Jakarta.
- Kasmir, 2013. *Analisis Laporan Keuangan. Edisi 1. Cetakan ke-6*. Jakarta: Rajawali Pers
- Keown, J. 2008 *Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan*. Macanan Jaya Cemerlang
- Manulang, M. 2005. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: ANDI.
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi, Edisi ke-3, Cetakan ke-5*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

- Munawir. 2005. *Auditing Modern. edisi pertama. catatan keempat*. Yogyakarta ; BPFÉ.
- Sartono 2014. *Manajemen Keuangan – Teori dan Aplikasi Edisi 4*. BPFÉ
- Slamet Sugiri. 2009. *Akuntansi Pengantar 2*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN
- Sugiyarso, G. dan F. Winarni, 2005. *Manajemen Keuangan (Pemahaman Laporan Keuangan, Pengelolaan Aktiva, Kewajiban dan Modal serta Pengukuran Kinerja Perusahaan)*. Media Pressindo. Yogyakarta.
- Soemarso. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar. Buku ke 2. Edisi 5*. Jakarta
- Warren, Reeve and Fess. 2005. *Accounting: Pengantar Akuntansi*. Diterjemahkan: Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan. Edisi 21. Buku 2. Salemba Empat. Jakarta.
- Santoso E.E Clairene (2013). *Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Pada PT. Pegadaian (Persero)*. Jurnal EMBA. Vol.1, No.4, P : 1581-1590.
- Ardiyaningrat Laora Putu Ni, Pernamawati Ayu Gusti I (2013). *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Periode 2010 – 2012*. Jurnal Riset Akuntansi Vol.2, No.2, P : 236-248.
- Irawan Nur Rizal. M (2014). *Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas*. Jurnal EKBIS, Vol.X, No.1, P : 495-500.
- Putra Anggriono Guntur Limas, Widyawati Nurul (2014). *Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi*. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen, Vol.3, No.1, P : 1-18.
- Putra Suteja Wayan I, Wijaya Ari Gede I (2013). *Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Piutang dan Jumlah Nasabah Kredit Pada Profitabilitas LPD di Kecamatan Ubud*. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 3.1, P : 119-135.
- Putri Rizkyanti. L, Musmini Lucy Sri (2013). *Pengaruh Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Singaraja Periode 2008-2012*. Jurnal Akuntansi Profesi. Vol.3, No.2, P : 142-152

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustini Dwi Made Ni, Bagia Wayan I, Yudiaatmaja Fridayana (2014). *Pengaruh Perputaran Kas dan piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomis Pada Koperasi*. e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen, Vol.2.
- Ahmad Fadliyan, Murni Sri, Mandagie Yunita (2014). *Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan dan Struktur Modal Terhadap Laba Per Lembar Saham Pada Industri Semen yang Go Public di BEI*. Jurnal EMBA, Vol.2, No.2, P : 1559-1569
- Arthur J Keown, dkk. 2010. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Friskayanti Ernia Made, Atmadja Tunnga Wikrama Ananta, Musmini Lucy Sri (2014). *Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Perputaran Kredit, Biaya Operasional (BOPO), Kecukupan Modal dan Jumlah Nasabah Terhadap Profitabilitas (Studi Pada LPD Kabupaten Buleleng yang Terdaftar Pada LPLPD Periode 2009-2013)*. e-Journal S1 Ak Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Akuntansi S1, Vol.2, No.1.
- Hery. 2009. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta: Bumi Aksara
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Irawati, Susan, 2006. *Manajemen Keuangan*. Bandung
- Karjono Albertus, Fakrina Falah Amelia (2012). *Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomi Pada KPRI di Lingkungan BKN*. ESENSI, Vol.15, No.2, P : 28-45.
- Kasmir, 2011, *Analisis Laporan Keuangan*. Penerbit Rajawali Pers, Jakarta.
- Kasmir, 2013. *Analisis Laporan Keuangan. Edisi 1. Cetakan ke-6*. Jakarta: Rajawali Pers
- Keown, J. 2008 *Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan*. Macanan Jaya Cemerlang
- Manulang, M. 2005. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: ANDI.
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi, Edisi ke-3, Cetakan ke-5*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

- Munawir. 2005. *Auditing Modern. edisi pertama. catatan keempat*. Yogyakarta ; BPFEE.
- Sartono 2014. *Manajemen Keuangan – Teori dan Aplikasi Edisi 4*. BPFEE
- Slamet Sugiri. 2009. *Akuntansi Pengantar 2*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN
- Sugiyarso, G. dan F. Winarni, 2005. *Manajemen Keuangan (Pemahaman Laporan Keuangan, Pengelolaan Aktiva, Kewajiban dan Modal serta Pengukuran Kinerja Perusahaan)*. Media Pressindo. Yogyakarta.
- Soemarso. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar. Buku ke 2. Edisi 5*. Jakarta
- Warren, Reeve and Fess. 2005. *Accounting: Pengantar Akuntansi*. Diterjemahkan: Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan. Edisi 21. Buku 2. Salemba Empat. Jakarta.
- Santoso E.E Clairene (2013). *Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Pada PT. Pegadaian (Persero)*. Jurnal EMBA. Vol.1, No.4, P : 1581-1590.
- Ardyaningrat Laora Putu Ni, Pernamawati Ayu Gusti I (2013). *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Periode 2010 – 2012*. Jurnal Riset Akuntansi Vol.2, No.2, P : 236-248.
- Irawan Nur Rizal. M (2014). *Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas*. Jurnal EKBIS, Vol.X, No.1, P : 495-500.
- Putra Anggriono Guntur Limas, Widyawati Nurul (2014). *Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi*. Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen, Vol.3, No.1, P : 1-18.
- Putra Suteja Wayan I, Wijaya Ari Gede I (2013). *Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Piutang dan Jumlah Nasabah Kredit Pada Profitabilitas LPD di Kecamatan Ubud*. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 3.1, P : 119-135.
- Putri Rizkyanti. L, Musmini Lucy Sri (2013). *Pengaruh Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Singaraja Periode 2008-2012*. Jurnal Akuntansi Profesi. Vol.3, No.2, P : 142-152