

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan, menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik. Terutama pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya (Husnaeni, 2017).

Pengelolaan manajemen keuangan dilakukan perusahaan seefektif mungkin melalui berbagai kebijakan dan strategi yang dapat mencapai tujuan khususnya untuk memperoleh keuntungan. Strategi penjualan kredit merupakan salah satu strategi yang dapat meningkatkan volume penjualan sehingga keuntungan meningkat. Konsekuensi dari kebijakan tersebut juga dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih, dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang (Husnaeni, 2017).

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian, oleh karena itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang (Febriani, 2013). Hal ini karena investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan 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 (Husnaeni, 2017).

Risiko semakin kecilnya laba perusahaan tersebut dapat diminimalkan dengan pengelolaan piutang yang direncanakan dan dianalisis secara matang. Rasio perputaran piutang (*receivable turn over*) merupakan rasio yang dapat membantu untuk menggambarkan kondisi atau kinerja piutang dagang sehingga mampu dilihat perputarannya efektif atau tidak terhadap pengelolaan modal kerja. Berdasarkan

penelitian terdahulu, mengenai analisis tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang pada PT Sinar Galesong Mandiri Makassar, menunjukkan bahwa pengelolaan piutang pada PT Sinar Galesong Mandiri Makasar cukup baik dan berjalan efektif jika diukur menggunakan rasio perputaran piutang (*receivable turn over*) (Husnaeni, 2017).

Penelitian kedua mengenai analisis tingkat perputaran piutang pada PT Perdana Gapuraprima periode 2012 – 2014, dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa tingkat perputaran piutang PT Perdana Gapuraprima dari tahun ke tahun sangat kecil jika diukur dengan rasio perputaran piutang menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif. Hal ini berarti penagihan yang dilakukan manajemen dianggap tidak berhasil (Tambunan, D., dan Sinta Noviana, 2016).

Penelitian ketiga terkait analisis tingkat perputaran piutang terhadap profitabilitas perusahaan PT Finansia Multi Finance menemukan bahwa tingkat peputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami ketidaktetapan (naik – turun) dan semakin besar nilai *receivable turn over* (RTO) maka semakin cepat modal yang terkait piutang berubah menjadi kas (Nur, F., 2017). Hal ini membuktikan bahwa rasio perputaran piutang (*receivable turn over*) merupakan salah satu cara yang efektif untuk mengukur kinerja piutang untuk mengelola modal kerja perusahaan.

Perusahaan selain perlu untuk menganalisis rasio perputaran piutangnya juga perlu memastikan bahwa perusahaan telah mencadangkan piutang tak tertagihnya. Hal ini dilakukan agar laba yang disajikan perusahaan dalam laporan keuangannya akurat (Munawir, 2019).

PT Kemiling Agro merupakan salah satu perusahaan dibidang distributor pertanian yang menjual produknya dengan dua cara yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Tingkat penjualan pada PT Kemiling Agro tahun 2018 – 2020 sebagai berikut:

Tabel 1. Tingkat Penjualan PT Kemiling Agro

No	Tahun	Penjualan Tunai (dalam jutaan Rp)	Penjualan Kredit (dalam jutaan Rp)	Total (dalam jutaan Rp)	Tingkat Penjualan Kredit (%)
1	2018	7.780	158.783	166.564	95%
2	2019	7.062	143.214	150.276	95%
3	2020	7.436	152.543	159.979	95%
Tingkat Penjualan Kredit Rata – Rata					95%

Sumber: *History Customer* PT Kemiling Agro (Data Diolah)

Tingkat penjualan kredit rata – rata pada PT Kemiling Agro dari Tabel 1 cukup tinggi yaitu sebesar 95% dari total penjualan pada tahun 2018 – 2020. Tingginya jumlah penjualan kredit tentu berjalan berbarengan dengan tingginya piutang dagang. Permasalahan yang terjadi pada PT Kemiling Agro adalah adanya piutang pelanggan yang pembayarannya lewat dari tanggal jatuh tempo, adanya piutang lama yang belum tertagih, dan perusahaan tidak mencadangkan piutangnya. Adanya permasalahan ini tentunya dapat berpengaruh terhadap tingkat perputaran piutang pada PT Kemiling Agro.

Berdasarkan permasalahan dan uraian tersebut penulis tertarik untuk menyusun laporan tugas akhir dengan judul Analisis Kinerja Piutang Dagang Pada PT Kemiling Agro Dengan Rasio Perputaran Piutang.

1.2 Tujuan

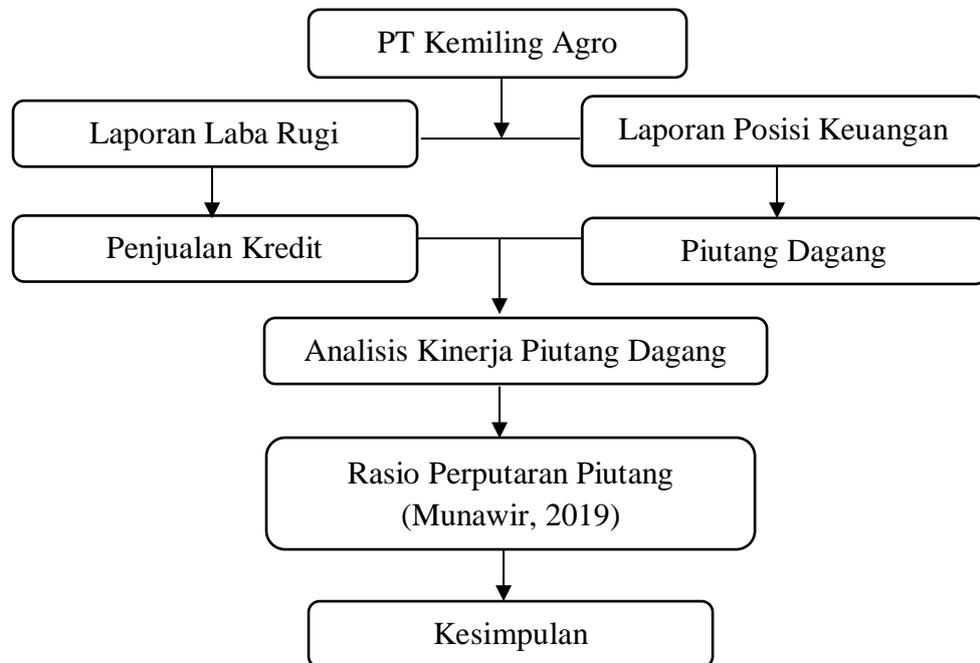
Sesuai dengan latar belakang yang dipaparkan, tujuan disusunnya tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Menghitung rasio perputaran piutang serta waktu pengumpulan piutang pada PT Kemiling Agro.
- b. Menganalisis kinerja piutang dagang pada PT Kemiling Agro dengan rasio perputaran piutang.

1.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dari laporan tugas akhir ini dimulai dari PT Kemiling Agro yang merupakan perusahaan distributor pertanian yang menyajikan penjualan kredit dan piutang dagang dalam laporan laba rugi dan posisi keuangannya. Penjualan kredit pada PT Kemiling Agro menyebabkan timbulnya piutang dagang,

hal ini membuat penulis bermaksud menghitung perputaran piutang PT Kemiling Agro menggunakan rasio perputaran guna mengetahui kinerja manajemen terutama pada piutang dagang. Kerangka pemikiran tersebut digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

1.4 Kontribusi

Penulis mengharapkan adanya tugas akhir ini dapat berkontribusi sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Tugas akhir ini dapat membuat penulis menerapkan ilmu selama perkuliahan mengenai analisis kinerja piutang dagang menggunakan rasio perputaran piutang (*receivable turn over*).

b. Bagi Perusahaan

Sebagai informasi dan masukan perusahaan mengenai pengaruh kinerja piutang dagang terhadap perputaran piutang dengan sehingga diharapkan hasil dari laporan tugas akhir ini dapat berkontribusi membantu manajemen dalam pengambilan keputusan.

c. Bagi Pembaca

Sebagai bahan referensi untuk pembuatan laporan tugas akhir serta dapat memberikan tambahan informasi bagi mahasiswa lainnya dalam menganalisis kinerja piutang dagang

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Laporan Keuangan

A. Pengertian Laporan Keuangan

Pengertian sederhana laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam periode tertentu (Kasmir, 2012). Termuat dalam prinsip – prinsip Akuntansi Indonesia (Ikatan Akuntan Indoensia, Jakarta 1974) dikatakan bahwa laporan keuangan ialah neraca dan perhitungan rugi laba serta segala keterangan – keterangan yang dimuat dalam lampiran – lampirannya antara lain laporan sumber dan penggunaan dana – dana (Munawir, 2019).

B. Tujuan Laporan Keuangan

Menurut kerangka konseptual IFRS, tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan yang bermanfaat bagi sebagian besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi (Martani, dkk., 2016). Laporan keuangan merupakan alat yang sangat penting untuk memperoleh informasi sehubungan dengan posisi keuangan dan hasil – hasil yang telah dicapai oleh perusahaan yang bersangkutan. Data keuangan tersebut akan lebih berarti bagi pihak – pihak yang berkepentingan apabila data tersebut diperbandingkan untuk periode atau lebih, dan dianalisa lebih lanjut sehingga dapat diperoleh data yang akan dapat mendukung keputusan yang akan diambil (Munawir, 2019).

C. Jenis – Jenis Laporan Keuangan

Berikut ini jenis-jenis laporan keuangan (Warren, dkk., 2018):

1. Laporan laba rugi

Ringkasan dari pendapatan dan beban untuk satu periode waktu tertentu, seperti satu bulan atau satu tahun.

2. Laporan ekuitas pemilik
Ringkasan perubahan dalam ekuitas pemilik yang terjadi selama periode waktu tertentu, seperti satu bulan atau satu tahun.
3. Laporan posisi keuangan
Daftar aset, liabilitas, dan ekuitas pemilik pada waktu tertentu, biasanya pada tanggal terakhir dari bulan atau tahun tertentu.
4. Laporan arus kas
Ringkasan dari penerimaan dan pembayaran kas untuk periode waktu tertentu, seperti satu bulan atau satu tahun.

2.2 Piutang

A. Pengertian Piutang

Piutang (*receivables*) mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang-piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar (Warren, dkk., 2018).

Piutang adalah tagihan kepada pihak lain untuk membayarkan uang dalam jumlah tertentu. Berdasarkan asal transaksinya, piutang dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu piutang usaha dan piutang bukan usaha (piutang lain – lain). Piutang usaha dihasilkan dari transaksi penjualan produk perusahaan dengan pembayaran beberapa waktu setelah pemberian barang. Jenis piutang ini merupakan salah satu jenis piutang yang paling sering terjadi di suatu perusahaan. Adapun yang dimaksud dengan piutang lain – lain adalah piutang yang bukan berasal dari transaksi penjualan produk atau jasa utama perusahaan (Sulistiawan dan Yie Ke F., 2006).

B. Penggolongan Piutang

Berikut penjelasan mengenai penggolongan piutang (Warren, dkk., 2018):

1. Piutang usaha

Transaksi paling umum yang menghasilkan piutang adalah penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang dicatat sebagai akun debit pada akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini biasanya diharapkan

dapat ditagih dalam waktu dekat, misalnya 60 hari. Piutang ini digolongkan sebagai aset lancar di laporan posisi keuangan.

2. Wesel tagih

Wesel tagih merupakan pernyataan jumlah utang pelanggan dalam bentuk tertulis yang formal. Selama diharapkan dapat ditagih dalam waktu setahun, wesel tagih biasanya digolongkan sebagai aset lancar di laporan posisi keuangan.

3. Piutang lainnya

Piutang lainnya termasuk piutang bunga, piutang pajak, dan piutang karyawan atau pekerja. Piutang lainnya biasanya dikelompokkan secara terpisah di laporan posisi keuangan.

C. Penurunan Nilai Piutang

Piutang pada setiap tanggal pelaporan harus dievaluasi apakah terdapat bukti objektif mengalami penurunan nilai. Jika terdapat bukti objektif maka akan diakui kerugian penurunan nilai. Beberapa contoh peristiwa yang menyebabkan penurunan nilai adalah sebagai berikut (Martani, dkk., 2016):

1. Piutang tidak dilunasi pada saat jatuh tempo.
2. Bunga dan pokok tertunggak dalam beberapa kali termin pembayaran.
3. Pihak pemberi pinjaman memberikan kelonggaran akibat kesulitan keuangan yang dialami pihak peminjam. Kelonggaran diberikan dalam bentuk perpanjangan jangka waktu pelunasan atau penurunan tingkat suku bunga.
4. Peminjam dinyatakan pailit oleh pengadilan.
5. Memburuknya kondisi ekonomi yang menyebabkan kemampuan membayar pihak peminjam akan menurun.

D. Sistem Penagihan Piutang

Prosedur sistem penagihan piutang melalui penagih perusahaan dilaksanakan dengan prosedur sebagai berikut (Fadilla, R., 2018):

1. Penerimaan piutang mengirimkan daftar piutang yang sudah saatnya ditagih kepada bagian penagihan.

2. Bagian penagihan mengirimkan tagihan untuk melakukan penagihan kepada debitur.
3. Bagian penagihan menerima cek atas nama dalam surat pemberitahuan dari debitur.
4. Bagian penagihan menyerahkan surat pemberitahuan kepada bagian piutang untuk kepentingan posting kedalam kartu piutang
5. Bagian kas mengirim kuitansi sebagai tanda penerimaan kas kepada debitur.
6. Bagian kas menyetor ke bank, setelah cek atas cek tersebut dilakukan harus ada persetujuan oleh pejabat yang berwenang.
7. Bank perusahaan melakukan clearing atas cek tersebut ke bank debitur.

Apabila pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya perusahaan perlu mengambil tindakan nyata untuk menyelamatkan kredit tersebut agar tidak macet. Tindakan atau kebijakan yang dapat dilakukan meliputi hal – hal sebagai berikut (Kasmir, 2012):

1. Teguran yang dilakukan melalui surat atau telpon. Teguran ini dapat bersifat mengingatkan, misalnya sebelum kredit jatuh tempo, pelanggan ditelpon dengan teguran halus. Kemudian, teguran dapat pula bersifat menyuruh nasabah untuk segera membayar dan memastikan tanggal kapan pelanggan membayar.
2. Apabila melalui teguran baik surat maupun telpon tidak ditanggapi, perusahaan dapat menyerahkannya ke badan penagih (*collection agency*), semacam *debt collector* untuk menagih kredit tersebut hingga tertagih.

E. Kebijakan Kredit

Pengertian penjualan kredit dalam pemahaman akuntansi adalah transaksi penjualan dimana pembayaran oleh pihak pembeli dilakukan tidak pada saat penyerahan produk, tetapi dilakukan beberapa waktu kemudian – seminggu, dua minggu, atau satu bulan kemudian – sekaligus (Rudianto, 2018).

Sebelum suatu kredit diputuskan, terlebih dulu perlu dianalisis kelayakan kredit tersebut. Tujuannya adalah untuk menghindari kredit yang

dibiayai nantinya tidak layak. Permohonan kredit perlu dianalisa kelayakannya berdasarkan 5 C (Kasmir, 2012):

1. *Character* adalah sifat atau watak nasabah. Analisis ini untuk mengetahui sifat atau watak seorang nasabah pemohon kredit, apakah memiliki watak atau sifat bertanggung jawab terhadap kredit yang diambilnya.
2. *Capacity* yaitu analisis yang digunakan untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar kreditnya.
3. *Capital* adalah untuk menilai modal yang dimiliki oleh nasabah untuk membiayai kredit.
4. *Condition* yaitu kondisi umum saat ini dan yang akan datang tentunya. Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak untuk membiayai kredit untuk sektor tertentu.
5. *Collateral* merupakan jaminan yang diberikan nasabah.

2.3 Analisis Rasio Keuangan

A. Pengertian Rasio Keuangan

Rasio keuangan merupakan kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya. Perbandingan dapat dilakukan antara satu komponen dengan komponen dalam satu laporan keuangan atau antar komponen yang ada di antara laporan keuangan (Kasmir, 2012).

B. Tujuan Analisis

Secara umum tujuan dan manfaat analisis laporan keuangan adalah sebagai berikut (Kasmir, 2012):

1. Untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan dalam satu periode tertentu, baik harta, kewajiban, modal, maupun hasil usaha yang telah dicapai untuk beberapa periode.
2. Untuk mengetahui kelamahan-kelemahan apa saja yang menjadi kekurangan perusahaan.
3. Untuk mengetahui kekuatan-keuatan yang dimiliki

4. Untuk mengetahui langkah-langkah perbaikan apa saja yang perlu dilakukan ke depan yang berkaitan dengan posisi keuangan perusahaan saat ini
5. Untuk melakukan penilaian kinerja manajemen ke depan apakah perlu penyegaran atau tidak karena sudah dianggap berhasil atau gagal
6. Dapat juga digunakan sebagai pembanding dengan perusahaan sejenis tentang hasil yang mereka capai.

C. Metode dan Teknik Analisis

Ada dua metode analisis yang digunakan oleh setiap penganalisa laporan keuangan, yaitu analisa horisontal dan vertikal. Analisa horisontal adalah analisa dengan mengadakan pembandingan laporan keuangan untuk beberapa periode atau beberapa saat, sehingga akan diketahui perkembangannya. Metode horisontal ini disebut pula sebagai metode analisa dinamis. Analisis vertikal yaitu apabila laporan keuangan yang dianalisis hanya meliputi satu periode atau satu saat saja, yaitu dengan membandingkan antara pos yang satu dengan pos yang lainnya dalam laporan keuangan tersebut, sehingga hanya diketahui keadaan keuangan atau hasil operasi pada saat itu saja. Analisis vertikal ini disebut juga sebagai metode analisis yang statis karena kesimpulan yang dapat diperoleh hanya untuk periode itu saja tanpa mengetahui perkembangannya (Munawir, 2019).

D. Rasio Perputaran Piutang

Piutang yang dimiliki suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit. Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*receivable turn over*), yaitu dengan rumus (Munawir, 2019):

$$\text{Piutang rata – rata} = \frac{\text{Piutang awal tahun} + \text{Piutang akhir tahun}}{2} \dots\dots\dots (1)$$

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit (neto)}}{\text{Piutang rata – rata}} \dots\dots\dots (2)$$

Makin tinggi rasio (*turn over*) menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau rasio semakin rendah berarti ada *over investment* dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih

lanjut, mungkin karena bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit. Penurunan rasio penjualan kredit dengan rata – rata piutang dapat disebabkan oleh faktor berikut:

1. Turunnya penjualan dan naiknya piutang.
2. Turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah lebih besar.
3. Naiknya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah yang lebih besar.
4. Turunnya penjualan dengan piutang yang tetap.
5. Naiknya piutang sedangkan penjualan tidak berubah.

Perputaran piutang dapat digunakan untuk mengetahui waktu rata-rata pengumpulan piutang dengan rumus (Munawir, 2019):

$$\text{Days of receivable} = \frac{\text{Piutang rata-rata} \times 360}{\text{Penjualan kredit}} \dots\dots\dots (3)$$

Semakin besar *day's receivable* suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang dan jika perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (*allowance for bad debts*) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (*overstated*) (Munawir, 2019).

Ukuran ini mencerminkan lamanya piutang usaha belum tertagih secara rata – rata. Umumnya, semakin rendah tingkat perputaran piutang, semakin tinggi periode panagihan rata – rata (Subramanyam dan John J., Wild, 2010).

E. Likuiditas Piutang

Bagi sebagian besar perusahaan yang melakukan penjualan kredit, piutang usaha dan wesel tagih merupakan bagian penting dari modal kerja. Penilaian likuiditas, termasuk modal kerja dan rasio lancar, penting untuk mengukur kualitas dan likuiditas piutang (Subramanyam dan John J., Wild, 2010).

Tingkat perputaran piutang usaha dan periode penagihan akan berguna jika dibandingkan dengan rata – rata industri atau perjanjian kredit

yang diberikan perusahaan. Jika periode penagihan dibandingkan dengan perjanjian penjualan yang diberikan perusahaan, kita dapat menilai banyaknya pelanggan yang melunasi piutang tepat waktu. Misalnya, jika perjanjian kredit biasa adalah 40 hari, maka periode penagihan rata – rata selama 75 hari mencerminkan satu atau lebih kondisi berikut (Subramanyam dan John J., Wild, 2010):

1. Upaya penagihan yang buruk
2. Penundaan pembayaran dari pelanggan
3. Pelanggan dalam kesulitan keuangan