

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Analisis Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Pengelolaan Piutang pada CV Centrum Pontianak”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang pada CV Centrum Pontianak pada periode 2019-2021. Tingginya persaingan bisnis menuntut perusahaan untuk membuat strategi khusus agar dapat bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Salah satu strategi yang dapat dilakukan yaitu penjualan secara kredit. Namun konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat meningkatkan jumlah piutang dan piutang tak tertagih. Pengelolaan piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam melakukan penjualan secara kredit. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi Pustaka. Analisis data menggunakan rasio yang berhubungan dengan piutang yaitu, *Receivable Turn Over (RTO)*, *Average Collection Period (ACP)*, Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) pada tahun 2019 sebesar 17 kali, tahun 2020 sebesar 11,9 kali, dan tahun 2021 sebesar 33,7 kali yang mana sudah sangat baik dan manajemen dianggap berhasil. (2) rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya pada tahun 2019 dalam waktu 21 hari, pada tahun 2020 dalam waktu 30 hari, dan pada tahun 2021 dalam waktu 10 hari. Periode pengumpulan piutang terbilang baik karena tidak melebihi angka rata-rata industri yang telah ditetapkan. (3) rasio tunggakan mengalami fluktuasi yang mana pada tahun 2019 sebesar 4%, tahun 2020 sebesar 8% dan tahun 2021 sebesar 2%. (4) rasio penagihan sudah sangat baik, dimana pada tahun 2019 sebesar 96%, tahun 2020 sebesar 92%, dan tahun 2021 sebesar 98%.

Kata Kunci: RTO, ACP, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan

ABSTRACT

This research is entitled "Analysis of the Level of Receivables Turnover against Receivables Management on CV Centrum Pontianak". The purpose of this study is to determine the level of receivables turnover towards receivables management on CV Centrum Pontianak in the 2019-2021 period. High business competition requires companies to make special strategies in order to compete with other similar companies. One strategy that can be done is selling on credit. But the consequences of such a policy can increase the amount of receivables and uncollectible receivables. Good receivables management will affect the company's success in making sales on credit. The method used in this study is the descriptive method. Data collection techniques are carried out by means of interviews, observation, documentation, and literature studies. Data analysis uses ratios related to receivables, namely, Receivable Turn Over (RTO), Average Collection Period (ACP), Arrears Ratio, and Billing Ratio.

The results showed that: (1) in 2019 it was 17 times, in 2020 it was 11.9 times, and in 2021 it was 33.7 times which is very good and management is considered successful. (2) on average the company collected its receivables in 2019 within 21 days, in 2020 within 30 days, and in 2021 within 10 days. The receivables collection period is fairly good because it does not exceed the established industry average. (3) the arrears ratio fluctuated which in 2019 was 4%, in 2020 it was 8% and in 2021 it was 2%. (4) the billing ratio is already very good, where in 2019 it was 96%, in 2020 it was 92%, and in 2021 it was 98%.

Keywords: RTO, ACP, Arrears Rate, Billing Rate

RINGKASAN SKRIPSI

ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PENGELOLAAN PIUTANG PADA CV CENTRUM PONTIANAK

1. Latar Belakang

Ditinjau dari sudut pandang ekonomi, tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan sehingga mampu mengembangkan usahanya dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Tingginya persaingan bisnis karena adanya faktor perkembangan perekonomian yang semakin pesat setiap perusahaan harus mampu mengembangkan inovasi, memperbaiki kinerja serta membuat strategi khusus agar dapat bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya.

Pada era kini yaitu tepatnya zaman modern sistem penjualan tidak hanya mengharapkan penjualan secara tunai tetapi juga secara kredit. Penjualan secara kredit dilakukan perusahaan untuk dapat bersaing meningkatkan laba perusahaan. banyak perusahaan melakukan penjualan secara kredit agar dapat menjual barang atau jasa lebih banyak. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat meningkatkan 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 di dalam neraca. Untuk itu dalam mengelola piutang memerlukan perencanaan atau sistem dan prosedur yang matang karena investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa mengakibatkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan.

Peningkatan piutang yang diiringi dengan meningkatnya jumlah piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan secara kredit, maka terlebih dahulu memperhitungkan jumlah

dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan piutang tak tertagih dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang. Sistem pengelolaan piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam melakukan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam mengendalikan piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang. Untuk itu perlu diperhatikan bagaimana sistem dan prosedur piutang diterapkan oleh sebuah perusahaan dalam mengelola piutang.

Penjualan secara kredit terdapat di industri produk dan industri jasa. Industri produk terdiri dari bidang pertanian, otomotif, makanan dan minuman, bahan baku dan masih banyak lagi. Salah satunya adalah CV Centrum yang merupakan perusahaan besar di Pontianak yang menyediakan bahan baku pembuatan kue. Melalui observasi yang dilakukan penulis, CV Centrum menerapkan penjualan secara kredit dengan sasaran penjualan kredit terbanyak, dimana penjualan secara kredit menimbulkan adanya piutang. Sasaran penjualan secara kreditnya adalah hotel-hotel yang ada di Pontianak, toko kue, dan supermarket.

Penulis tertarik melakukan penelitian dengan objek penelitiannya yaitu CV Centrum. Selain ketertarikan pada usahanya, penulis memilih CV Centrum karena belum ada penelitian sebelumnya. Penulis juga mengidentifikasi bahwa ada permasalahan dalam mengelola piutang, khususnya pada penagihan piutang yang dapat menentukan tingkat perputaran piutang. Dimana perputaran piutang ini merupakan cara untuk mengukur seberapa sering piutang usaha menjadi kas dan bisa menilai kurun waktu penagihan piutang selama satu periode.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, rumusan masalah yang diperoleh oleh penulis adalah bagaimana tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang pada CV Centrum Pontianak?

3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis adalah untuk menganalisis tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang pada CV Centrum Pontianak periode 2019-2021.

4. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan studi kasus pada CV Centrum Pontianak. Jenis data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka. Teknik analisis data dilakukan dengan menggunakan beberapa analisis rasio yang berhubungan dengan piutang yaitu, *receivable turn over*, *average collection period*, rasio tunggakan, dan rasio penagihan.

5. Hasil dan Pembahasan

- a. CV Centrum mengharapkan piutang yang diberikan kepada pelanggan dapat kembali menjadi kas dalam waktu 30 hari dan 12 kali selama setahun, apabila pengembalian piutang lebih dari 30 hari atau kurang dari 12 kali maka perputaran piutang menurun. Penagihan dan pelunasan piutang dilakukan sesuai dengan prosedur yang diterapkan dalam perusahaan.
- b. Hasil perhitungan RTO menunjukkan tingkat perputaran piutang selama tahun 2019-2021 mengalami fluktuasi. Pada tahun 2019 sebesar 17 kali, tahun 2020 sebesar 11,9 kali dan tahun 2021 sebesar 33,7 kali. Apabila dijumlahkan dan dirata-ratakan perputaran piutang selama periode tersebut adalah $(62,6 / 3)$ adalah 20,8 kali. Hal ini membuktikan bahwa perputaran piutang yang terjadi pada CV Centrum sudah cukup baik. Dengan hasil perputaran piutang yang tinggi, tentu saja dapat meningkatkan kinerja perusahaan menjadi lebih baik dan perusahaan dapat meningkatkan laba karena perputaran piutang yang berjalan sudah cukup baik.
- c. Hasil perhitungan ACP menunjukkan rata-rata piutang berputar selama 21 hari pada tahun 2019, pada tahun 2020 selama 30 hari, dan pada tahun 2021 selama

10 hari. Berdasarkan rata-rata industri, periode rata-rata penagihan piutang yang ditentukan oleh perusahaan adalah 30 hari. Hal ini menunjukkan bahwa pengumpulan piutang pada CV Centrum berjalan cukup baik.

- d. Hasil perhitungan rasio tunggakan menunjukkan pada tahun 2019 sebesar 4%, tahun 2020 sebesar 8% dan tahun 2021 sebesar 2%. Tunggakan tertinggi terjadi pada tahun 2020 sebesar 8% yang menunjukkan bahwa pada tahun tersebut tunggakan sangat tinggi dan dapat merugikan perusahaan karena dana yang seharusnya kembali berputar kembali menjadi kas tetap tertanam pada piutang.
- e. Hasil perhitungan rasio penagihan menunjukkan bahwa pada tahun 2019 sebesar 96%, tahun 2020 sebesar 92% dan pada tahun 2021 sebesar 98%. Rasio penagihan tertinggi terjadi pada tahun 2021 sebesar 98% yang menunjukkan bahwa piutang yang tertagih pada saat itu lebih besar dibandingkan dengan rasio terendah pada tahun 2020 sebesar 92% yang menunjukkan lemahnya pengumpulan piutang. Untuk mengatasi hal ini perusahaan dapat mengantisipasinya dengan tindakan yang dilakukan yaitu penundaan pengiriman barang terhadap pelanggan yang menunggak pembayaran.

6. Kesimpulan

Perputaran piutang yang terjadi pada CV Centrum Pontianak selama tahun 2019-2021 mengalami fluktuasi. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang berarti semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam piutang kembali menjadi modal atau kas. Pengumpulan piutang setiap tahunnya sudah cukup baik dan efektif karena pengumpulan piutang tidak melebihi batas rata-rata yang telah ditentukan perusahaan yaitu selama 30 hari. Rasio tunggakan dan penagihan mengalami ketidakstabilan. Tunggakan terbesar terjadi pada tahun 2020. Semakin besar rasio tunggakan berarti semakin buruk perusahaan dalam mengelola piutangnya karena dana yang seharusnya kembali berputar menjadi modal atau kas tetap tertanam pada piutang. Semakin besar rasio penagihan menunjukkan perusahaan mampu mengumpulkam piutangnya dan semakin baik bagi perusahaan karena semakin besar pengembalian modal atau kas perusahaan.

7. Saran

- a. Perusahaan perlu meninjau kembali kebijakan dalam memberikan kelonggaran pembayaran yang terlalu besar bagi pelanggan dalam melunasi hutangnya, karena dapat berdampak pada pengembalian modal atau kas.
- b. Melihat besarnya piutang yang tertunggak sebaiknya perusahaan memiliki karyawan khusus untuk menagih piutang dan meningkatkan kegiatan yang mengarah pada upaya pengembalian piutang tersebut agar penjualan kredit tetap sesuai dengan prosedur yang ditetapkan.