

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Piutang

Penjualan barang dagang atau jasa merupakan sumber pendapatan perusahaan. Dalam melakukan penjualan kepada para konsumen, perusahaan dapat melakukan penjualan secara tunai maupun secara kredit. Penjualan secara kredit menimbulkan adanya piutang atau tagihan.

Piutang juga merupakan bagian dari komponen aktiva lancar yang terdapat dalam neraca, yang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli karena adanya transaksi secara kredit. Piutang adalah salah satu elemen yang paling penting dalam modal kerja suatu perusahaan dan merupakan elemen modal kerja yang berputar secara terus menerus di perputaran modal kerja.

Menurut Kieso et al. (2016), “Piutang adalah klaim terhadap pelanggan dan yang lain atas uang, barang atau jasa.” “Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan. Pada umumnya pelanggan akan menjadi lebih tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan, dan hal ini menjadi salah satu strategi perusahaan untuk meningkatkan omset penjualan” (Hery 2013).

Setiap penjualan kredit memiliki resiko kerugian piutang karena adanya piutang yang tidak tertagih. Piutang tak tertagih adalah “beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang dinamakan beban piutang tak tertagih, beban piutang ragu-ragu” (Warren 2005 dalam Latif dan Solang 2016). Semakin besar perputaran piutang suatu perusahaan maka semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang.

Secara umum, piutang merupakan sejumlah pinjaman yang terjadi karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit yang dapat ditagih dalam jangka waktu tertentu.

2.1.2 Klasifikasi Piutang

Menurut Kieso *et al.* (2016) piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Berdasarkan tujuan laporan keuangan piutang diklasifikasikan menjadi dua, yaitu:
 - a. Piutang lancar diperkirakan dapat ditagih dalam waktu satu tahun atau dalam satu siklus operasi, mana yang lebih panjang.
 - b. Piutang tidak lancar merupakan semua piutang lainnya yang tidak termasuk dalam kategori sebelumnya.
2. Piutang usaha adalah jumlah yang terhutang oleh pelanggan atas barang dan jasa yang diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis yang normal.
3. Piutang dagang adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang dan jasa yang dibeli, biasanya dapat ditagih dalam waktu 30-60 hari.
4. Wesel tagih adalah janji tertulis yang dibuat untuk membayar sejumlah uang tertentu pada waktu tertentu (tanggal jatuh tempo) dan dapat timbul dari penjualan, pendanaan, atau transaksi lain. Wesel tagih ini bisa bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang.
5. Piutang bukan dagang timbul dari berbagai transaksi dan dapat berupa janji tertulis baik untuk membayar ataupun mengirimkan. Contoh piutang bukan dagang yaitu:
 - a. Uang muka kepada staf dan karyawan.
 - b. Uang muka kepada anak perusahaan.
 - c. Deposito untuk kemungkinan kerusakan atau kerugian.
 - d. Deposito sebagai jaminan pelaksanaan kerja atau pembayaran.
 - e. Piutang dividen dan bunga.
 - f. Klaim terhadap perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungjawabkan, tergugat dalam perkara hukum, lembaga pemerintah untuk pengembalian pajak, perusahaan untuk pengangkutan barang yang rusak atau hilang, kreditor untuk barang yang dikembalikan, rusak atau hilang.

2.1.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang

Menurut Riyanto (2001), beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang yaitu:

1. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar volume penjualan kredit di berikan, semakin besar pula investasi yang ditanamkan dalam piutang. Semakin besar volume penjualan kredit, berarti perusahaan harus menyediakan investasi lebih besar untuk piutang yang berarti resiko juga semakin besar, tetapi hal ini juga dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran dengan ketat, berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada profitabilitasnya. Semakin lama waktu pembayaran kredit maka semakin besar jumlah piutangnya.

3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Pembatasan kredit harus ditetapkan oleh perusahaan dalam memberikan kredit. Semakin tinggi pembatasan kredit yang ditetapkan pada masing-masing pelanggan, maka semakin besar dana yang diinvestasikan dalam piutang.

4. Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Kebijakan pengumpulan piutang dapat dilakukan oleh perusahaan secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menerapkan kebijakan pengumpulan piutang secara aktif, artinya perusahaan melakukan penagihan sendiri dan perusahaan harus mengeluarkan uang untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, dengan cara ini maka peluang piutang akan lebih cepat tertagih. Hal ini berbeda jika perusahaan menerapkan kebijaksanaan secara pasif pengumpulan piutang akan lebih lama dan jumlah piutang perusahaan juga akan lebih besar.

5. Kebiasaan Membayar Dari Para Pelanggan

Kebiasaan pelanggan yang memanfaatkan *cash discount* dapat mengakibatkan semakin kecil investasi yang ditanamkan dalam piutang.

2.1.4 Kebijakan Kredit

1. Standar Kredit

Menurut Sartono (2010), standar kredit adalah salah satu kriteria yang digunakan perusahaan untuk menyeleksi para pelanggan yang akan diberi kredit dan berapa jumlah yang harus diberikan. Hal ini menyangkut kebiasaan pelanggan dalam membayar kembali, kemungkinan pelanggan tidak membayar kredit, dan rata-rata jangka waktu pembayaran para pelanggan. Semakin lama jangka waktu pengumpulan piutang maka semakin besar investasi yang ditanamkan dalam piutang dan biaya yang timbul juga semakin besar.

2. Persyaratan Kredit

Persyaratan kredit (*credit term*) merupakan kondisi yang diisyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari pelanggan. Kondisi tersebut meliputi pemberian kredit, potongan tunai (*cash discount*) serta persyaratan khusus lainnya. Contoh persyaratan kredit yaitu, net 30 yang berarti bahwa pelanggan memiliki tenggang waktu 30 hari untuk membayar kembali utangnya kepada perusahaan tanpa potongan. Contoh lainnya 6/10, net 60 yang berarti bahwa pelanggan memiliki tenggang waktu pembayaran utang kepada perusahaan selama 60 hari dan apabila pelanggan melakukan pembayaran utang kepada perusahaan dalam waktu 10 hari maka akan mendapatkan potongan tunai sebesar 6%. Seringkali perusahaan juga memberikan potongan tunai untuk meningkatkan penjualannya. Potongan tunai diberikan kepada pelanggan apabila membayar kembali dalam periode tertentu.

3. Kebijakan Kredit dan Pengumpulan Piutang

Menurut Sartono (2010), kebijakan kredit dan pengumpulan piutang mencakup beberapa keputusan seperti kualitas *account accepted*, periode kredit, potongan tunai, persyaratan khusus dan tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang.

Pengumpulan piutang dapat dilakukan dengan cara mengirim surat, telepon, melalui agen, atau cara lainnya seperti penundaan pengiriman yang baru sampai pembayaran piutang sebelumnya. Usaha pengumpulan piutang yang terlalu agresif juga harus dihindarkan karena bisa mengurangi penjualan di masa mendatang dan pelanggan akan berpindah ke pesaing perusahaan yang lebih mudah.

4. Evaluasi Terhadap Pelanggan

Secara umum terdapat beberapa langkah yang bisa dilakukan dalam evaluasi calon pelanggan, yaitu:

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

Menurut Sartono (2010), cara memberikan kredit bisa dengan syarat *the five C's of credit* dan *three R's of credit*, yaitu :

- a. *Character*, adalah karakter calon pelanggan itu sendiri, kebiasaan pembayaran di masa lampau.
- b. *Capacity*, menunjukkan pelanggan untuk mengembalikan utangnya, yang ditunjukkan dengan keuntungan yang diperoleh.
- c. *Capital*, ditunjukkan dengan jaminan yang diberikan, biasanya dapat dilihat dari neraca perusahaan.
- d. *Collateral*, menunjukkan adanya hubungan dengan usaha lain.
- e. *Conditions*, menunjukkan kondisi perekonomian secara umum.

Sedangkan tiga faktor lainnya, yaitu:

- a. *Rate of return* adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan yang dapat dianalisis menggunakan data historis kemudian diproyeksikan untuk beberapa periode mendatang. Dalam analisis ini perlu diperhatikan kondisi persaingan karena meskipun kemampuan memperoleh keuntungan di masa lampau cukup tinggi, belum tentu perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang sama jika persaingan semakin ketat.
- b. *Risk bearing ability* yang menunjukkan kemampuan dalam menghadapi resiko usaha maupun resiko finansial. Kedua resiko ini dapat dianalisis dengan melihat struktur aktiva dan struktur keuangannya. Perusahaan yang menggunakan lebih banyak aktiva tetap relatif memiliki resiko usaha yang lebih tinggi dibanding dengan perusahaan yang lebih sedikit aktiva tetapnya.

c. *Repayment capacity* yang menunjukkan kemampuan untuk membayar kembali utang dan pokok pinjaman. Kemampuan untuk memnayat kewajiban ini dapat dilihat dari tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan.

2.1.5 Administrasi Piutang

Manajemen piutang bisa dikatakan efektif apabila administrasi piutang dan sistem pengendaliannya tersusun secara teratur dan terarah. Hal ini mengakibatkan seluruh piutang terkontrol dengan baik, sehingga penyelewengan dana khususnya dalam dana piutang dapat dihindari atau diminimalkan. Hal ini juga dapat mempercepat dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan khususnya pelanggan kredit sehingga dapat menjadi daya tarik yang dimiliki perusahaan.

a. Tujuan administrasi piutang ialah:

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

b. Fungsi Bagian Piutang

Agar tujuan administrasi bisa tercapai selayaknya setiap perusahaan, dalam hal ini perusahaan dagang memiliki bagian khusus yang menangani hal-hal yang berhubungan dengan piutang, di mana bagian piutang memiliki fungsi seperti yang dikemukakan oleh Baridwan (2000) yaitu :

1. Membuat cadangan piutang yang dapat menunjukkan jumlah kredit-kredit kepada tiap-tiap langkah. Hal ini dapat memudahkan kita untuk mengetahui

sejarah kreditnya, jumlah maksimum kredit dan keterangan lainnya yang diperlukan oleh bagian kredit.

2. Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang.
3. Membuat daftar analisa umur piutang tiap periode. Daftar ini digunakan untuk menilai keberhasilan kebijakan kredit yang dijalankan juga sebagai memo untuk mencatat kerugian piutang.

c. **Prosedur Administrasi Piutang**

Prosedur administrasi piutang yang secara umum dikenal. Menurut Samsul dan Mustofa (1993), sebagai berikut :

1. File dokumen.
2. Kartu piutang.
3. Buku piutang.

Berdasarkan metode di atas, langganan dapat dikelompokkan menurut:

1. Nama dan alamat pelanggan.
2. Tanggal jatuh tempo pembayaran.
3. Kombinasi keduanya.

2.1.6 Biaya Atas Piutang

Menurut Gitosudarmo (2002:82), biaya yang timbul akibat adanya piutang sebagai berikut :

a. **Biaya Penghapusan Piutang**

Biaya penghapusan piutang/piutang ragu-ragu (*bad debt*) resiko terhadap tidak tertagihnya sejumlah tertentu dari piutang akan dimasukkan sebagai biaya piutang ragu-ragu yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang. Oleh karena itu perlu diperhitungkan pada setiap periode.

b. **Biaya Pengumpulan Piutang**

Dengan adanya piutang maka timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya yang disebut sebagai biaya pengumpulan piutang.

c. Biaya administrasi

Terhadap piutang diperlukan kegiatan administrasi yang akan mengeluarkan biaya.

d. Biaya sumber dana

Dengan adanya piutang maka diperlukan dana dari dalam maupun dari luar perusahaan untuk menjagainya. Dana tersebut diperlukan biaya sebagai sumber dana.

2.1.7 Prosedur Penagihan

Menurut Samsul dan Mustofa (1993), penagihan dapat dilakukan dengan memperhatikan lima langkah prosedur penagihan, yaitu :

1. Menyerahkan faktur-faktur yang hampir jatuh tempo dari pemegang arsip faktur kepada penagih.
2. Penagih menyerahkan faktur kepada debitur yang bersangkutan untuk dicek terlebih dahulu sebelum dilakukan pembayaran.
3. Penagih kembali kepada debitur pada tanggal yang dijanjikan oleh si debitur untuk pelunasan utangnya.
4. Penagih menyetorkan hasil tagihan kepada kasir perusahaan.
5. Mengambil faktur yang tidak dibayar kepada pemegang faktur semula.

Debitur dapat membayar hutangnya dengan cara:

1. Membayar langsung dan datang ke perusahaan.
2. Membayar melalui bank.
3. Kompensasi utang/piutang.
4. Membayar lewat penagih/kolektor.

2.1.8 Prosedur Penerimaan Kas

Menurut Baridwan (2000) prinsip-prinsip yang perlu diingat dalam menyusun prosedur penerimaan kas yaitu :

- a. Menetapkan tanggung jawab dalam pengelolaan dan penanganan fisik (penerimaan uang, pengendalian dan pengamanan, penyetoran uang ke bank).
- b. Semua surat masuk sebaiknya dibuka dengan pengawasan yang cukup.

- c. Harus segera dibuat catatan oleh yang membuat surat tentang cek atau uang yang diterima, dari siapa, jumlahnya dan tujuannya apa.
- d. Semua pinjaman tunai harus dibuat nota penjualan yang sudah diberi nomor urut untuk dicatat dari *cash register*.
- e. Dalam menerima uang kas harus dicocokkan dengan jurnal penerimaan kas.
- f. Tembusan nota penjualan tunai harus dikirim ke kasir dan bagian penerimaan.
- g. Bukti setor ke bank tiap hari dicocokkan dengan daftar penerimaan uang harian dan catatan dalam jurnal penerimaan kas.
- h. Kasir tidak boleh merangkap mengerjakan buku pembantu utang dan piutang, dan sebagainya.
- i. Semua uang kas yang diterima harus disetor pada hari itu juga atau pada awal hari kerja berikutnya.
- j. Rekonsiliasi laporan harus dilakukan oleh orang yang tidak memiliki wewenang menerima uang maupun yang menulis cek.
- k. Kunci *cash register* harus dipegang oleh orang yang tidak mengelola kas.
- l. Diadakan rotasi kerja bagi karyawan agar tidak menimbulkan kerjasama untuk membuat kecurangan.
- m. Kasir sebaiknya menyerahkan uang jaminan.

2.1.9 Cara Pengumpulan Piutang

Cara pengumpulan piutang menurut Lukman Syamsuddin (2002) adalah :

1) Melalui surat

Apabila waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari, tetapi belum dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirimkan surat dengan nada “mengingatkan” (menegur) langganan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. Jika utang tersebut belum dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan maka dapat dikirimkan surat yang kedua yang nadanya lebih keras.

2) Melalui telepon.

Setelah dikirim surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan dan secara pribadi meminta untuk segera melakukan pembayaran. Jika dari hasil pembicaraan tersebut ternyata langganan mempunyai alasan yang bisa diterima, maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

3) Kunjungan Personal

Teknik pengumpulan piutang dengan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena lebih efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

2.1.10 Perputaran Piutang

Piutang yang dimiliki oleh perusahaan memiliki hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit. Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*turn over receivable*), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata. Dengan menggunakan perputaran piutang dapat pula dihitung waktu rata-rata pengumpulan piutang tersebut, yaitu dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang tersebut. Semakin tinggi rasio (*turn over*) menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah. Sebaliknya, semakin rendah rasio berarti ada *over investment* dalam piutang.

Menurut Munawir (2004), penurunan rasio penjualan kredit dengan rata-rata piutang dapat disebabkan oleh faktor sebagai berikut :

- a. Turunnya penjualan dan naiknya piutang.
- b. Turunnya piutang dan diikuti penurunan penjualan dalam jumlah yang lebih besar.
- c. Naiknya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah yang lebih besar.
- d. Turunnya penjualan dengan piutang yang tetap.
- e. Naiknya piutang sedangkan penjualan tidak berubah.

2.1.11 Rasio Yang Berhubungan Dengan Piutang

1. Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Menurut Sutrisno (2009), semakin tinggi tingkat perputaran piutang, semakin efisien piutang tersebut atau semakin cepat piutang dibayar semakin efisien. Tingkat perputaran piutang atau *receivable turn over* dapat diketahui dengan cara membagi penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang.

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

Dimana rumus untuk mengetahui rata-rata piutang adalah:

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

2. *Average Collection Period*

Menurut Sutrisno (2009), *Average Collection Period* adalah perbandingan antara piutang usaha dan rata-rata penjualan sehari. Semakin pendek ACP, maka semakin baik kinerja perusahaan tersebut karena modal kerja yang tertanam dalam piutang lebih kecil dan mencerminkan sistem penagihan piutang telah berjalan dengan baik.

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360}{\text{Receivable Turnover}}$$

3. Rasio Tunggakan

Menurut Arthur et al. (2008), tujuan rasio tunggakan adalah untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari penjualan kredit yang dilakukan. Cara menghitungnya sebagai berikut:

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

4. Rasio Penagihan

Menurut Arthur et al. (2008), tujuan rasio penagihan adalah untuk mengetahui berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Cara menghitungnya adalah sebagai berikut:

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

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Hasil Penelitian Terdahulu

No	Penulis / Tahun	Judul Penelitian	Hasil Analisis
1	Febria Nurmawardi & Iman Lubis (2019)	Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas PT. Indofood Sukses Makmur Tbk	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Penelitian secara parsial, tidak terdapat pengaruh antara perputaran kas terhadap profitabilitas. Sedangkan piutang terdapat pengaruh terhadap profitabilitas. (2) Dalam menguji hipotesis menggunakan uji F diperoleh hasil perputaran kas dan perputaran piutang secara simultan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.
2	Rahmat Hidayat (2018)	Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Tingkat Likuiditas pada Perusahaan Otomotif yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Hasil uji statistik menunjukkan bahwa secara parsial perputaran kas tidak berpengaruh signifikan terhadap likuiditas (<i>current ratio</i>), sedangkan perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap likuiditas (<i>current ratio</i>). Perputaran kas dan perputaran piutang secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap likuiditas (<i>current ratio</i>).
3	Anggraeni Eka Pratiwi & Lilis Ardini (2019)	Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Leveragedan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Perputaran modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas. (2) Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. (3) Leverage berpengaruh negatif tetapi memberikan pengaruh yang

			signifkan terhadap profitabilitas. (4) Perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas.
4	Feibi Teresa Budiang, Sifrid S. Pangemanan, & Natalia Y. T. Gerungai (2017)	Pengaruh Perputaran Total Aset, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap ROA pada Perusahaan Sub Sektor Perdagangan Eceran yang Terdaftar di BEI	Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa perputaran total aset (X1) dan perputaran piutang (X2) berpengaruh positif terhadap ROA (Y). Sedangkan perputaran persediaan (X3) tidak berpengaruh terhadap ROA (Y).
5	Kevin Sunardi, Thomas Cornelius, & Maria Dewi Kumala (2021)	Pengaruh Arus Kas Operasional, Perputaran Piutang, dan Perputaran Persediaan Terhadap Likuiditas Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Ditengah Pandemi COVID-19	Hasil penelitian menunjukkan bahwa arus kas operasional berpengaruh positif signifikan terhadap likuiditas baik dengan rasio lancar maupun rasio cepat. Perputaran piutang berpengaruh negatif signifikan terhadap likuiditas baik menggunakan rasio lancar maupun rasio cepat. Perputaran persediaan berpengaruh negatif signifikan terhadap likuiditas dengan rasio lancar, namun berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap rasio cepat.
6	Juwita Sinaga & Mortigor Afrizal Purba (2020)	Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas pada Perusahaan Dagang di Bursa Efek Indonesia	Berdasarkan pengujian hipotesis secara parsial (t) menunjukkan bahwa: (1) Perputaran kas tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap rentabilitas. (2) Perputaran piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap rentabilitas. Berdasarkan pengujian secara simultan (uji F) diperoleh bahwa perputaran kas, perputaran piutang secara simultan

			berpengaruh signifikan terhadap rentabilitas.
7	Fice Handayani, Ready Wicaksono, Susan Fatmawati (2021)	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Kas, Perputaran Persediaan, dan Perputaran Piutang Terhadap <i>Net Profit Margin</i> (NPM) pada Perusahaan Dagang Datacom di Balikpapan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel perputaran persediaan dan perputaran piutang berpengaruh terhadap <i>net profit margin</i> . Sedangkan variabel pertumbuhan penjualan dan perputaran kas tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap <i>net profit margin</i> .
8	Asri Jaya (2020)	Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Likuiditas pada Perusahaan PT Indosat Tbk	Secara parsial perputaran kas berpengaruh positif dan signifikan terhadap likuiditas perusahaan sedangkan perputaran piutang tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap likuiditas perusahaan. Secara simultan perputaran kas dan perputaran piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap likuiditas perusahaan PT Indosat Tbk.
9	Khairunnisa Isnaini Tricahyani Rahman, Maryam Mangantar, & Victoria Neisye Untu (2021)	Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Periode 2015-2019	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial perputaran kas dan perputaran piutang tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, dan perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor industri barang konsumsi periode 2015-2019. Sedangkan secara simultan perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap

			profitabilitas pada perusahaan sektor industri barang konsumsi periode 2015-2019.
10	Nova Abriano, Setiafitrie Yuniarti & Siti Mukarrahmah (2021)	Analisis Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang dan Perputaran Aset Tetap Terhadap Rasio Lancar pada PT. Unilever Indonesia Tbk. Tahun 2013-2020	Hasil penelitian menunjukkan variabel perputaran persediaan mempunyai pengaruh yang tidak signifikan secara parsial terhadap rasio lancar, variabel perputaran piutang mempunyai pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap rasio lancar, variabel perputaran aset tetap mempunyai pengaruh yang tidak signifikan secara parsial terhadap rasio lancar. Sedangkan variabel perputaran persediaan, variabel perputaran piutang, dan variabel perputaran aset tetap secara bersama-sama tidak memiliki pengaruh terhadap rasio lancar.

Dapat disimpulkan dari penelitian terdahulu bahwa perputaran piutang pada perusahaan sangatlah penting. Perputaran piutang memiliki pengaruh terhadap profitabilitas, likuiditas, rentabilitas, *net profit margin* dan *return on asset*. Untuk itu perputaran piutang perlu diperhatikan oleh perusahaan terutama terhadap pengelolaannya.

Penelitian yang dilakukan penulis pada kesempatan ini menganalisis tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang. Penelitian ini akan membahas seberapa besar tingkat perputaran piutang pada CV Centrum dan bagaimana perusahaan mengelola piutangnya. Berdasarkan sepuluh tabel diatas, persamaan penelitian yang dapat disimpulkan adalah terdapat variabel penelitian yang sama dengan penelitian penulis. Variabel penelitian yang dimaksud adalah perputaran piutang. Perbedaan penelitiannya terletak pada subjek penelitian yang penulis lakukan.

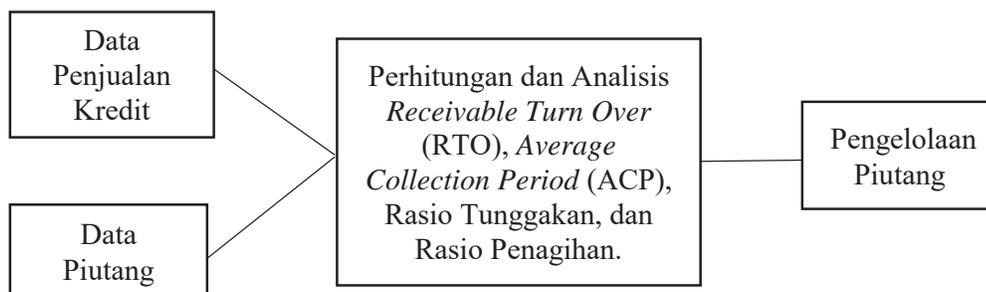
2.3 Kerangka Konseptual

Dalam melakukan kegiatannya perusahaan melakukan penjualan barang atau jasa untuk memperoleh laba dari operasi perusahaan tersebut. Pada umumnya perusahaan dagang menginginkan penjualan secara tunai, tetapi karena adanya keterbatasan daya beli masyarakat dan sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan maka perusahaan juga menerapkan penjualan secara kredit.

CV Centrum merupakan perusahaan dagang yang didalamnya terjadi kegiatan penjualan tunai maupun penjualan kredit. Untuk mengetahui bagaimana pengelolaan piutang berjalan secara efektif pada CV Centrum memerlukan peninjauan lebih lanjut mengenai efektivitas pengelolaan piutang pada perusahaan.

CV Centrum perlu meninjau kembali laporan keuangan dari tahun ke tahun terutama yang berkaitan dengan pengelolaan piutang agar tidak terjadinya peningkatan piutang tak tertagih.

Kebijakan penjualan secara kredit yang diterapkan perusahaan menimbulkan piutang, dimana dana yang diinvestasikan dalam piutang tersebut diharapkan dapat kembali dalam waktu kurang dari satu tahun sehingga bisa dijadikan sebagai salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Untuk menjamin kelangsungan operasional perusahaan, diperlukan aktivitas penagihan yang terencana. Lancarnya penerimaan piutang dan pengukuran baik atau tidaknya investasi dalam piutang bisa diketahui dari tingkat perputarannya. Jika perusahaan mampu mempercepat perputaran piutang, maka waktu terikatnya modal pada piutang akan lebih pendek dan ini berarti memperkecil kemungkinan tidak dilunasinya piutang.



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual
Sumber: Data Diolah (2022)

Dalam penelitian ini menggambarkan Data Penjualan Kredit dan Data Piutang di CV Centrum Pontianak yang akan dilakukan perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO), *Average Collection Period* (ACP), Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan yang kemudian akan dianalisis. Dari perhitungan tersebut akan menunjukkan hasil yang kemudian akan disimpulkan untuk mengetahui RTO, ACP, Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan dari CV Centrum Pontianak.