

ANALISIS EFEKTIVITAS PROSEDUR PENGLOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. CITRA ELEKTRONIK PANGKALPINANG

DESTI AYU FITRIA

Gayatria Oktalina

Nelly Astuti

Accounting Program

STIE-IBEK Bangka Belitung

Pangkalpinang, Indonesia

e-jurnal@stie-ibek.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine the effectiveness of the management and control system of receivables applied by the company, to analyze the management of accounts receivable management so as to reduce the amount of uncollectible receivables by using these 4 ratios. Based on research results from the 4 ratios stated that the company PT. Citra Electronic is still not running effectively in managing and controlling its receivables, this can be seen from the percentage of 4 ratios that experienced fluctuations from 2013-2017. The results of the percentage ratio of arrears and billing ratios have not been running effectively, especially in conditions in 2014 which reached 9.10% in the arrears ratio and 98.59% the billing ratio, other than that the average age of collection of receivables is not in accordance with the credit standards set by the company.

Keywords : *Accounting, Financial Accounting, Receivables.*

I. PENDAHULUAN

Melihat perkembangan dunia usaha yang banyak bermunculan dan tumbuh dengan semakin cepat, hal ini merupakan suatu dampak yaitu yang ditandai dengan semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau pimpinan perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan atau meningkatkan nilai perusahaan serta mampu untuk mengelola faktor-faktor produksi yang ada secara efektif dan efisien agar tujuan suatu perusahaan tercapai. Dalam hal ini pula perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik dan tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan (*profit oriented*), menjaga kelangsungan hidup dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh.

Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya

pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya. Penjualan barang atau jasa yang diberikan secara kredit akan menimbulkan piutang usaha.

Piutang timbul pada saat perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Namun, memiliki piutang menimbulkan biaya bagi perusahaan. Oleh karena itu, analisis terhadap piutang penting karena berdampak terhadap posisi aktiva dan arus laba dan keduanya saling terkait. Teori yang berkaitan dengan pengelolaan piutang adalah manajemen keuangan, yaitu upaya pengelolaan secara optimal dana-dana yang akan digunakan untuk membiayai segala aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan, kemudian menggunakan atau mengalokasikan dana tersebut baik dana dalam perusahaan maupun dana diluar perusahaan kedalam berbagai bentuk investasi serta untuk memaksimalkan nilai yang dimiliki atau memberikan nilai tambah terhadap asset pemegang saham, (Bambang Riyanto, 2013).

Dalam mengelola manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang dagang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang dagang dapat berjalan secara efektif dan efisien. Baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya, manajemen harus dapat mengelola perusahaan dengan baik dan didukung oleh penetapan perencanaan, kebijakan, prosedur, pendelegasian wewenang, metode-metode dan standar pelaksanaan yang dapat diterapkan untuk mengevaluasi agar tujuan tersebut dapat tercapai.

Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit kepada konsumen. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha.

Semakin besar organisasi perusahaan, persoalan yang dihadapi perusahaan akan semakin kompleks. Peningkatan volume penjualan mengakibatkan perlunya pendelegasian/pengaturan wewenang dari pimpinan kepada bawahan untuk meyakinkan bahwa semua prosedur dan metode pengendalian dapat terlaksana sebagaimana mestinya. Menurut Subaweh (2008), “pengendalian piutang dimulai sebelum ada persetujuan mengirimkan barang dagangan, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan tersebut.

Sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, maka sebaiknya diperhitungkan terlebih dahulu mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan resiko yang akan timbul lainnya. Oleh karena itu, sistem pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif dan efisien. Sistem pengelolaan piutang yang efektif akan memengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan dengan efektif yaitu lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih (*bad debt*).

Dalam suatu perusahaan, ada kalanya penjualan kredit lebih besar posisinya dari pada penjualan secara tunai dan memberikan kontribusi terbesar terhadap laba perusahaan secara keseluruhan. Namun, masalah yang umum dihadapi adalah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan seluruhnya. Oleh karena itu, peranan manajemen piutang dalam hal ini menjadi sangat penting bagi perusahaan yang bersangkutan dan beberapa cara yang telah dilakukan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih yang telah dilakukan oleh manajemen perusahaan antara lain adalah mempercepat proses penerbitan nota, mempercepat pengantaran surat penagihan, konfirmasi yang baik dari pengguna jasa, dan lain-lain sebagainya, (Bambang Riyanto, 2013).

Meskipun perusahaan menginginkan para debiturnya membayar piutang tepat waktu atau sebelum jatuh tempo, agar tidak terjadinya piutang macet, tetapi pada kenyataannya masih banyak debitur yang telat dalam pembayarannya, sehingga menyebabkan piutang macet serta penumpukkan modal kerja pada piutang. Tujuan pengendalian piutang yang ingin diteliti yaitu untuk mengetahui bagaimana efektifitas pengendalian piutang pada PT. Citra Elektronik Pangkalpinang.

Mengelola arus kas masuk dan keluar adalah salah satu tugas pokok keuangan karena semua transaksi bisnis bermuara ke dalam kas. Manajer keuangan pada umumnya mengharapkan penjualan dapat dilakukan dengan tunai atau kredit dengan waktu yang sesingkat-singkatnya agar arus kas masuk cepat. Dalam mengelola keuangan perusahaan yang baik, manajer keuangan harus menyusun anggaran pengumpulan piutang yang akan digunakan untuk mengendalikan piutang. Makin panjang umur piutangnya, makin buruk kondisi perusahaan karena makin lama piutang tersebut menjadi uang tunai (kas).

Adapun tujuan dilaksanakan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis pelaksanaan dalam menjalankan prosedur pengelolaan piutang yang dilakukan PT. Citra Elektronik Pangkalpinang.
2. Untuk menganalisis sistem pengendalian piutang yang dilakukan PT. Citra Elektronik Pangkalpinang.
3. Untuk menganalisis seberapa besar peranan prosedur pengelolaan dan sistem pengendalian dalam menunjang efektivitas pemberian kredit (piutang) pada PT. Citra Elektronik Pangkalpinang.

II. LANDASAN TEORI

Pengertian Akuntansi

Akuntansi adalah suatu proses mencatat, mengklasifikasikan, meringkas, mengolah dan menyajikan data, transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan sehingga dapat digunakan oleh orang yang menggunakannya dengan mudah dimengerti untuk pengambilan suatu keputusan serta tujuan lainnya (Mulyadi, 2012).

Menurut Sujarweni (2016), akuntansi sebagai proses pengidentifikasian, pengukur dan pelaporan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian-penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut. Menurut Rudianto (2009) bahwa akuntansi adalah aktivitas mengumpulkan, menganalisis, menyajikan dalam bentuk angka, mengklasifikasikan, mencatat, meringkas, dan melaporkan aktivitas/transaksi perusahaan dalam bentuk informasi keuangan.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah suatu proses mencatat, mengklasifikasi, meringkas, mengolah dan menyajikan data, sampai menghasilkan laporan yang bersifat keuangan. Proses dan laporan yang bersifat keuangan tersebut akan dilaporkan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai aktivitas dan kondisi perusahaan.

Pengertian Piutang

Pada saat perusahaan menjual barang hasil produksinya, penjualan dapat dilakukan secara tunai atau secara kredit. Memberikan kredit berarti melakukan investasi kepada pelanggan. Penjualan secara kredit tersebut merupakan suatu upaya untuk meningkatkan penjualan, dengan meningkatnya penjualan diharapkan terjadi peningkatan terhadap laba perusahaan.

Piutang timbul pada saat perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Namun, memiliki piutang menimbulkan biaya bagi perusahaan. Oleh karena itu, analisis terhadap piutang penting karena dampaknya terhadap posisi aktiva dan arus laba. Kedua dampak ini saling terkait. Pengalaman menunjukkan bahwa perusahaan tidak dapat menagih semua piutangnya.

Pengertian piutang menurut Kuswadi (2004) “Piutang adalah kekayaan perusahaan (aktiva lancar) yang timbul sebagai akibat dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit”. Lain halnya yang dikemukakan oleh Munawir (2004) “Piutang dagang adalah tagihan

kepada pihak lain (kepada kreditur atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan dagang secara kredit“.

Piutang sebagai salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca memiliki perputaran yang cepat dan kurang dari satu tahun. Oleh karena itu, banyak hal yang dapat mempengaruhi besarnya piutang tersebut.

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan cash discount period, dan ada sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam cash discount period atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para langganan membayar dalam waktu selama cash discount period, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

Menurut Martono dan Agus Harjito (2008:95) besarnya investasi pada piutang yang muncul di perusahaan ditentukan oleh dua faktor. Pertama, adalah besarnya persentase penjualan kredit terhadap penjualan total. Kedua, adalah kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang (jangka waktu penagihan piutang).

Pengendalian terhadap piutang harus diikuti dengan adanya suatu sistem perencanaan administrasi yang baik. Administrasi piutang umumnya membantu dalam meminimalkan penyelewengan serta mempercepat dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan. Adapun tujuan perencanaan piutang adalah untuk membantu memberikan informasi piutang yang ada di perusahaan. Menurut M. Samsul (1993) tujuan dari administrasi piutang adalah sebagai berikut :

- Memberikan informasi untuk penagihan tepat waktu.
- Meyakinkan jumlah piutang itu memang benar atau terbukti.
- Untuk mendapatkan dasar di dalam membuat penghapusan piutang.
- Menentukan likuiditas, untuk mengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
- Sebagai kontrol terhadap saldo buku besar piutang.
- Cara Administrasi Piutang

Adapun cara administrasi piutang yang umum dikenal menurut M. Samsul (1993), antara lain:

- File dokumen
- Kartu piutang
- Buku piutang

Laporan yang sering dibuat dalam administrasi piutang menurut M. Samsul (1993), antara lain:

- Rekening koran piutang dagang per langganan
Yaitu meliputi rekening koran tiap saldo akhir bulan.
- Daftar umum piutang

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

c. Daftar piutang yang dihapuskan

Apabila pihak kredit telah menyelesaikan administrasi piutangnya dan tidak terdaftar lagi pada daftar umum piutang.

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitor. Selain hal tersebut, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan. Untuk melaksanakan pengendalian kredit atas dana yang tertanam pada piutang, maka manajer harus memperhatikan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajer perusahaan.

Pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya apabila sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektifan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau bad debt expense, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga pada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Adapun prosedur menurut Suad Husnan (2004), terhadap pelanggan yang telah terlambat membayar hutangnya, umumnya dilakukan beberapa prosedur sebagai berikut :

- Mengirim surat teguran yang menjelaskan bahwa pelanggan telah terlambat untuk melunasi hutangnya.
- Menghubungi pelanggan tersebut melalui via telepon secara langsung.
- Menggunakan bantuan perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang jasa pengumpulan piutang.
- Menempuh jalur hukum atas pelanggan yang telah terlambat atau tidak membayar hutang.

Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan adalah salah satu fungsi operasional perusahaan yang sangat penting disamping fungsi operasional lainnya seperti manajemen pemasaran, manajemen operasi dan lain sebagainya. Manajemen keuangan membicarakan pengelolaan keuangan yang pada dasarnya dapat dilakukan baik oleh individu, perusahaan maupun pemerintah. Keuangan diperlukan oleh setiap perusahaan untuk memperlancar kegiatan operasinya. Menurut Gitman (2012) manajemen keuangan adalah : "*Finance can be defined as the science and art of managing money*". Artinya keuangan dapat didefinisikan sebagai seni dan ilmu mengelola uang. Dari definisi tersebut maka dapat dikembangkan bahwa keuangan sebagai seni berarti melibatkan keahlian dan pengalaman, sedangkan sebagai ilmu berarti melibatkan prinsip-prinsip, konsep, teori, proposi dan model yang ada dalam ilmu keuangan.

Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan ikhtisar yang menggambarkan keadaan harta, kewajiban dan modal suatu perusahaan pada waktu tertentu serta memberi informasi tentang hasil usaha perusahaan selama periode tertentu (suatu periode akuntansi). Laporan keuangan juga melaporkan prestasi historis dari suatu perusahaan dan memberikan dasar, bersama dengan analisis bisnis dan ekonomi, untuk membuat proyeksi dan peramalan untuk masa depan.

Dalam menganalisa dan menafsirkan suatu laporan keuangan, seorang analis harus mempunyai pengertian yang mendalam mengenai bentuk-bentuk maupun prinsip-prinsip penyajian laporan keuangan serta masalah-masalah yang timbul dalam penyusunan laporan keuangan tersebut. Oleh karena itu, perlu diketahui tentang pengertian dari laporan keuangan.

Analisa laporan keuangan mencakup aplikasi alat dan teknik analisis laporan keuangan dan data keuangan, dalam rangka memperoleh ukuran-ukuran dan hubungan-hubungan yang berarti dan berguna dalam proses pengambilan keputusan, laporan keuangan tidaklah berarti mengurangi kebutuhan akan penggunaan pertimbangan-pertimbangan, melainkan memberikan dasar yang layak dan sistematis dalam menggunakan pertimbangan-pertimbangan tersebut (Fanny dan Baldrick, 2009). Dua jenis laporan keuangan (utama) yang umumnya dibuat oleh setiap perusahaan adalah neraca dan laporan laba rugi.

Efektivitas

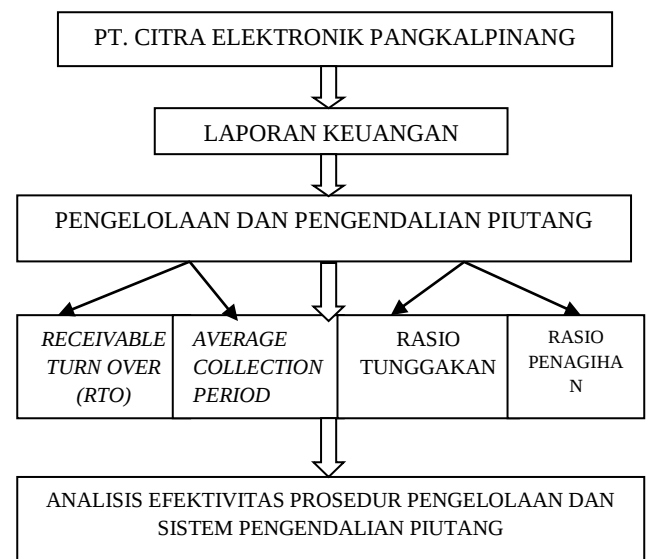
Kata efektif berasal dari bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Efektivitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan di dalam setiap organisasi, kegiatan ataupun program. Disebut efektif apabila tercapai tujuan ataupun sasaran seperti yang telah ditentukan. Efektivitas memiliki arti berhasil atau tepat guna. Efektif merupakan kata dasar, sementara kata sifat dari efektif adalah efektivitas.

Efektivitas pengendalian akan memungkinkan otoritas atas transaksi yang dilakukan secara benar, dimana setiap transaksi yang dilakukan atau dicatat, diklasifikasikan dan dilaporkan sebagai mana seharusnya, sehingga kekayaan dan catatan perusahaan bisa terlindungi dengan baik. Pengertian efektivitas menurut Azhar Sutanto (2004) yaitu "Efektivitas artinya informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat dan tepat, format yang tepat sehingga dapat dipahami, konsisten dengan format sebelumnya, isinya sesuai dengan kebutuhan saat ini dan lengkap atau sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan".

Dari definisi diatas dapat diartikan secara umum, efektivitas menyangkut derajat keberhasilan seseorang dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, sedangkan efisiensi dapat dimaksudkan sebagai kemampuan organisasi dalam menggunakan sumber

daya yang ada untuk menghasilkan keluaran yang diharapkan. Jadi cara terbaik untuk mengetahui penagihan piutang dagang adalah dengan menganalisa umur piutang. Semakin tua umur piutang, semakin kecil kemungkinan tertagih nya umur piutang mempunyai tujuan untuk meyakinkan tertagih atau tidaknya piutang dan menunjukkan efektifitas pengendalian piutang. Efektivitas pengendalian piutang menurut Mulyadi "Serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi di dalam perusahaan" (2000).

Gambar 1
KERANGKA PEMIKIRAN PENELITI



Sumber : Data diolah oleh peneliti.

III. METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif, dimana pada penelitian ini mendeskripsikan fakta-fakta yang ada dalam manajemen piutang perusahaan dengan cara menentukan, mengumpulkan, mengklarifikasi, menganalisis, serta melakukan penelitian dari proses perencanaan dan implementasi manajemen piutang serta evaluasi dalam transaksi pembelian barang dengan melihat perputaran piutang perusahaan sehingga menghasilkan gambaran yang jelas mengenai pengelolaan piutang guna mengoptimalkan manajemen piutang yang ada. Sedangkan metode yang digunakan adalah kualitatif yang dimana dilakukan dengan cara meneliti pada kondisi objek secara alamiah melalui studi lapangan, wawancara dan dokumentasi terhadap PT. Citra Elektronik di Pangkalpinang.

Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif, yaitu mengumpulkan data berdasarkan faktor-faktor yang menjadi pendukung terhadap objek penelitian, kemudian menganalisis faktor tersebut untuk dicari peranannya, (Ari Kunto, 2010). Dalam penelitian ini desain metode yang digunakan adalah

analisis kualitatif yaitu merangkum sejumlah data besar yang masih mentah menjadi informasi yang dapat diinterpretasikan, data yang dimaksud adalah hasil pengolahan data dari laporan penjualan dan piutang selama periode 2013 sampai 2017 dan data terkait lainnya.

Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dalam rangka pengumpulan data penulisan skripsi ini pada PT. Citra Elektronik Pangkalpinang, penelitian ini diajukan sejak Februari 2019 sampai dengan Juni 2019.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam memperoleh data guna penelitian penulisan ini, maka perlu dilakukan proses pengumpulan data yang didalamnya terdiri dari informasi-informasi yang diterima oleh penulis, baik dalam bentuk lisan maupun tulisan, maka penulis menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode studi lapangan dan dokumentasi. Dalam penulisan laporan ini, jenis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yaitu data yang merupakan kumpulan dari angka yang bentuknya informasi baik lisan maupun tulisan, seperti sejarah singkat berdirinya perusahaan, pembagian tugas dan struktur perusahaan, dan lain-lain sebagainya yang berhubungan dengan penulisan ini.

Teknik Analisis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui penelitian studi lapangan, maupun dokumentasi langsung dengan staff pelaksana perusahaan tentang berbagai hal yang berkaitan dengan tujuan perusahaan.

Dalam informasi yang diberikan oleh pihak perusahaan kepada penulis, bahwa metode analisis yang diterapkan dalam perusahaan sama dengan yang digunakan oleh penulis. Beberapa Metode analisis yang dipakai penulis, antara lain sebagai berikut :

1. Rasio perputaran piutang (*Receivable turn over* – RTO)

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi. Rasio perputaran piutang adalah besarnya rasio total penjualan kredit terhadap saldo piutang rata-rata selama periode tertentu, (Kasmir, 2010).

Menghitung *Receivable turn over* – RTO

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

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} \dots\dots (1)$$

period – ACP)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari

perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit jika lebih kecil atau sama dengan, maka pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil dan sebaliknya, berarti beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan, (Sutrisno, 2012)

Menghitung *Average collection period* – ACP

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{\text{Receivable Turn Over}} \dots\dots (3)$$

2. Rasio Tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagih, (Keown, 2008).

Menghitung rasio tunggakan :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tertunggak Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode yg Sama}} \times 100\% \dots\dots (4)$$

3. Rasio penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan, (Keown, 2008).

Menghitung rasio penagihan :

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang yang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \dots\dots (5)$$

IV. PEMBAHASAN

Prosedur Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Usaha Perusahaan

Adapun ruang lingkup prosedur perencanaan dan pengendalian piutang usaha pada PT. Citra Elektronik antara lain :

1. Penerbitan dan Pengiriman Nota Tagihan.
2. Surat Pengantar Nota Tagihan.
3. Pelunasan Piutang Usaha.
4. Koreksi Nota Tagihan.
5. Penatausahaan Piutang Usaha.
6. Pengendalian Piutang Usaha.
7. Sanksi dan Denda.
8. Konfirmasi Piutang Usaha.
9. Penyisihan Piutang Usaha.

Sistem Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Usaha Perusahaan

Sistem Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Usaha Perusahaan menurut PT. Citra Elektronik, yaitu :

1. Hutang adalah kewajiban perseroan kepada pihak lain yang harus dibayar.

2. Piutang adalah hutang pinjaman dana kepada perusahaan yang belum dilunasi pembayarannya.
 3. Piutang usaha lancar adalah piutang usaha yang dapat dicairkan maksimal dalam jangka waktu 1 (satu) tahun sejak tagihan diterima konsumen.
 4. Piutang usaha tidak lancar adalah piutang usaha yang berumur lebih dari 1 (satu) tahun.
 5. Piutang usaha macet adalah piutang usaha yang berumur lebih dari 1 (satu) tahun, dan pengurusannya di limpahkan kepada pihak lain setelah konsumen diberi teguran pembayarannya, tetapi tidak juga melunasi pembayaran.
 6. Surat perjanjian kontrak adalah kesepakatan antara Perusahaan dengan Konsumen.
- Pengendalian piutang usaha dilaksanakan untuk :
1. Menekan memperkecil saldo piutang usaha untuk meningkatkan arus kas masuk (cash in flow) perseroan.
 2. Mewujudkan pengendalian administrasi dan penatausahaan piutang usaha perusahaan.
 3. Meningkatkan koordinasi antar seluruh unit kerja perusahaan dalam upaya menekan saldo piutang usaha.
 4. Membangun hubungan kerjasama yang erat dengan para konsumen agar tertib dan lancar dalam melaksanakan pelunasan tagihan kepada perusahaan.

Kriteria untuk Mengukur Efektivitas Prosedur Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Usaha Perusahaan

a) *Receivable Turn Over (RTO)*

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang yang terjadi pada suatu periode tertentu. Periode perputaran piutang adalah periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung dari syarat pembayarannya.

Menghitung *Receivable Turn Over* - RTO

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} \dots (1)$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah :

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

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

a. Tahun 2013

$$\text{RTO} = \frac{8.523.384.760}{320.549.785,5} = 26,57$$

$$\text{Rata" Piutang} = \frac{376.139.239 + 265.308.376}{2} = 320.723.807,5$$

b. Tahun 2014

$$\text{RTO} = \frac{8.685.147.581}{539.905.750} = 16,08$$

$$\text{Rata" Piutang} = \frac{265.308.376 + 814.503.124}{2} = 539.905.750$$

c. Tahun 2015

$$\text{RTO} = \frac{8.159.057.120}{758.072.122,5} = 10,76$$

$$\text{Rata" Piutang} = \frac{814.503.124 + 701.641.121}{2} = 758.072.122,5$$

d. Tahun 2016

$$\text{RTO} = \frac{5.783.013.013}{618.916.696,5} = 9,34$$

$$\text{Rata" Piutang} = \frac{701.641.121 + 536.192.272}{2} = 618.916.696,5$$

e. Tahun 2017

$$\text{RTO} = \frac{6.280.368.202}{319.465.942,5} = 19,66$$

$$\text{Rata" Piutang} = \frac{536.192.272 + 102.739.613}{2} = 319.465.942,5$$

Hasil perhitungan RTO diatas dapat dilihat pada tabel 5.2 berikut :

TABEL 1

Hasil Perhitungan *Receivable Turn Over (RTO)*

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)	Rata-rata piutang (Rp)	RTO (Kali)	Perubahan RTO
2013	8.523.384.760	320.723.807,5	26,57	-
2014	8.685.147.581	539.905.750	16,08	10,49
2015	8.159.057.120	758.072.122,5	10,76	5,32
2016	5.783.013.013	618.916.696,5	9,34	1,42
2017	6.280.368.202	319.465.942,5	19,66	(10,32)

Sumber : Data Diolah, 2019

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa kinerja *Receivable Turn Over (RTO)* mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Hal ini ditunjukkan pada peningkatan RTO tahun 2013 yang mengalami peningkatan sebesar 26,57 kali. Pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 terjadi penurunan RTO yaitu pada tahun 2014 sebesar 16,08 kali atau turun sebesar 10,49 dari tahun sebelumnya. Pada tahun berikutnya, yaitu 2015 kembali mengalami penurunan RTO sebesar 10,76 atau turun sebesar 5,32 dan tahun 2016 menurun menjadi 9,34 kali atau turun sebesar 1,42.

Pada tahun 2017 terjadi peningkatan sebesar 19,66 kali atau naik hingga 10,32 kali, hal ini disebabkan karena tingkat penjualan kredit yang sangat tinggi yaitu sebesar Rp. 6.280.368.202,- yang diikuti oleh rata-rata piutang yang rendah yaitu sebesar Rp. 319.465.942,5.- sehingga mengakibatkan tingkat RTO perusahaan meningkat dan lebih baik dari tahun sebelumnya. Ini membuktikan bahwa perusahaan berusaha untuk memperbaiki kinerja piutangnya dengan cara meningkatkan penjualan kreditnya dan mengurangi dengan seminimal mungkin jumlah piutang tertunggaknya, karena pada dasarnya semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan, maka semakin baik pengelolaan piutangnya, dan juga jika tingkat perputaran piutangnya tinggi

berarti semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang.

b) Average Collection Period (ACP)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit perusahaan.

Menghitung *Average collection Period* – ACP

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{\text{receivable Turn Over}}$$

.... (3)

Adapun hasil perhitungan dari ACP adalah sebagai berikut :

- Tahun 2013 $ACP = \frac{365}{26,57} = 13,74$
- Tahun 2014 $ACP = \frac{365}{16,08} = 22,79$
- Tahun 2015 $ACP = \frac{365}{10,76} = 33,92$
- Tahun 2016 $ACP = \frac{365}{9,34} = 39,08$
- Tahun 2017 $ACP = \frac{365}{19,66} = 18,56$

Hasil perhitungan ACP diatas dapat dilihat pada tabel 5.3 berikut:

TABEL 2
Hasil Perhitungan Average Collection Periode – ACP

Tahun	RTO (Kali)	ACP (Hari)	Perubahan ACP
2013	26,57	13,74	-
2014	16,08	22,79	(9,05)
2015	10,76	33,92	(11,13)
2016	9,34	39,08	(5,16)
2017	19,66	18,56	20,52

Sumber : Data diolah, 2019

Berdasarkan hasil yang diperoleh pada tabel diatas, perusahaan belum efektif dalam mengelola piutang usahanya sesuai dengan standar dan batas waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan, serta menetapkan batas pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 8 (delapan) hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh konsumen.

Tingkat *Average collection period* (ACP) perusahaan sangat dipengaruhi oleh tingkat *Receivable Turn Over* (RTO) tahun bersangkutan. Semakin besar tingkat RTO perusahaan, maka semakin baik pula nilai ACPnya. Tingkat *Average Collection period* (ACP) perusahaan yang terbaik pada tahun 2013, yaitu sebesar 13 hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat tinggi. Sedangkan tingkat ACP perusahaan yang terendah adalah pada tahun 2016, dimana tingkat ACPnya mencapai 39 hari, sedangkan perputaran piutangnya pun sangat rendah yaitu 9,34 kali. Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2017, tingkat ACPnya menurun menjadi 18 hari. Ini menunjukkan kinerja piutang usahanya sudah lebih baik dari tahun 2016.

Perhitungan rasio ini dimaksudkan untuk menilai efisiensi dari upaya pengumpulan piutang perusahaan. Apabila umur rata-rata pengumpulan

piutang selalu lebih besar dari pada batas waktu yang telah ditetapkan perusahaan, berarti perusahaan dinyatakan kurang efisien dalam pengumpulan piutang, dan dampak nya pada perusahaan yaitu menurunnya pendapatan bersih, penjualan, serta modal lancar.

c) Rasio Tunggakan

Analisis Rasio Tunggakan (Piutang Tak Tertagih) Menurut Keown (2008), Rasio ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit. Tinggi rendahnya piutang tidak tertagih mempunyai efek langsung terhadap besar kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang, makin tinggi piutang yang tertunggak berarti makin besar resiko piutang yang tidak tertagih.

Menghitung rasio tunggakan :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tertunggak Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pda Periode yg Sama}} \times 100\%$$

.... (4)

Adapun hasil perhitungan dari Rasio Tunggakan adalah sebagai berikut:

- Tahun 2013
 $\text{Rasio Tunggakan} = \frac{265.308.376}{8.899.523.999} \times 100\% = 2,98\%$
- Tahun 2014
 $\text{Rasio Tunggakan} = \frac{814.503.124}{8.950.455.957} \times 100\% = 9,10\%$
- Tahun 2015
 $\text{Rasio Tunggakan} = \frac{701.641.121}{8.973.560.244} \times 100\% = 7,82\%$
- Tahun 2016
 $\text{Rasio Tunggakan} = \frac{536.192.272}{6.484.654.134} \times 100\% = 8,27\%$
- Tahun 2017
 $\text{Rasio tunggakan} = \frac{102.739.613}{6.816.560.474} \times 100\% = 1,51\%$

Hasil perhitungan Rasio Tunggakan diatas dapat dilihat pada tabel 5.4 berikut :

TABEL 3
Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan Piutang

Tahun	Jumlah Piutang Tertunggak (Rp)	Total Piutang Pada Periode yang Sama (Rp)	Rasio Tunggakan
2013	265.308.376	8.899.523.999	2,98 %
2014	814.503.124	8.950.455.957	9,10 %
2015	701.641.121	8.973.560.244	7,82 %
2016	536.192.272	6.484.654.134	8,27 %
2017	102.736.613	6.816.560.474	1,51 %

Sumber : Data diolah, 2019

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan perusahaan mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Pada tahun 2017 kinerja perusahaan membaik, dimana rasio tunggakan mencapai titik terkecil, yaitu sebesar 2,98 %. Hal

ini terjadi karena perusahaan dapat meminimalkan piutang tertunggaknya menjadi Rp. 265.308.376,- walaupun jumlah total piutangnya meningkat menjadi Rp. 8.899.523.999,-. Namun, pada tahun 2014 terjadi peningkatan rasio tunggakan menjadi 9,10 % atau naik sebesar 6,12 %. Hal ini disebabkan jumlah piutang tertunggak yang sangat besar yaitu Rp. 814.503.124,-. Pada tahun 2015, terjadi penurunan rasio tunggakan menjadi sebesar 7,82 % atau menurun sebesar 1,28 % dari tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan karena perusahaan dapat meminimalkan jumlah piutang tertunggaknya menjadi sebesar Rp. 701.641.121,- atau berkurang sebesar Rp. 112.862.003,-.

Pada tahun 2016, rasio tunggakan meningkat yaitu sebesar 8,27 % atau meningkat sebesar 0,45 % dari tahun 2015. Pada tahun 2017, rasio tunggakan mengalami penurunan titik terendah yaitu menjadi 1,51 % atau menurun sebesar 6,76 % dari tahun sebelumnya. Ini disebabkan terjadi peningkatan pada total piutangnya yaitu sebesar Rp. 6.816.560.474,- dan terjadi penurunan pada piutang tertunggaknya yaitu sebesar Rp. 102.736.613,-.

Dampak yang diterima perusahaan akibat tunggakan piutang adalah perolehan laba akhir periode akan semakin menurun karena semakin besar beban yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk piutang tak tertagih maka semakin sedikit pula laba yang diperoleh. Laba yang didapatkan akibat penjualan kredit menjadi evaluasi kinerja perusahaan pada periode akuntansi sebelumnya untuk meningkatkan pendapatan dan meminimalkan resiko beban kerugian akibat piutang yang tidak dapat ditagih pada periode akuntansi selanjutnya.

Perusahaan perlu memperhatikan dan memperhitungkan piutang yang diberikan kepada pelanggan, serta melakukan analisis kemampuan membayar utang kepada perusahaan. Piutang tak tertagih mempunyai resiko kerugian yang tinggi, karena dapat mempengaruhi perolehan laba. Pengendalian piutang yang baik dan benar perlu dilakukan agar piutang tak tertagih tidak terulang kembali dan dilakukan pengawasan serta evaluasi berkala dalam periode akuntansi.

d) Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penagihan piutang, (Keown, 2008).

Menghitung rasio penagihan :

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang yang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \dots(5)$$

Adapun hasil perhitungan dari Rasio Penagihan adalah sebagai berikut :

a. Tahun 2013

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{8.634.215.623}{8.899.523.999} \times 100\% = 97,02\%$$

b. Tahun 2014

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{8.135.952.833}{8.950.455.957} \times 100\% = 90,89\%$$

c. Tahun 2015

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{8.271.919.123}{8.973.560.244} \times 100\% = 92,18\%$$

d. Tahun 2016

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{5.948.461.862}{6.484.654.134} \times 100\% = 91,73\%$$

e. Tahun 2017

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{6.713.820.861}{6.816.560.474} \times 100\% = 98,59\%$$

Hasil perhitungan Rasio Penagihan diatas dapat dilihat pada tabel 5.5 berikut:

TABEL 4
Hasil Perhitungan Rasio Penagihan Piutang

Tahun	Jumlah Piutang Tertagih (Rp)	Total Piutang (Rp)	Rasio Penagihan (%)
2013	8.634.215.623	8.899.523.999	97,02 %
2014	8.135.952.833	8.950.455.957	90,89 %
2015	8.271.919.123	8.973.560.244	92,18 %
2016	5.948.461.862	6.484.654.134	91,73 %
2017	6.713.820.861	6.816.560.474	98,59 %

Sumber : Data diolah, 2019

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rasio penagihan perusahaan juga mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Pada tahun 2013 kinerja perusahaan mengalami peningkatan, yaitu sebesar 97,02 %. Hal ini terjadi karena perusahaan dapat memaksimalkan divisi administrasi / penatausahaan piutang sehingga jumlah piutang tertagihnya menjadi Rp. 8.634.215.623,- walaupun jumlah total piutangnya meningkat menjadi Rp. 8.899.523.999,-. Namun pada tahun 2014, terjadi penurunan rasio tagihan sebesar 90,89 % atau turun 6,13 %, hal ini disebabkan karena jumlah piutang tertagihnya menurun yaitu sebesar Rp. 8.135.952.833,- disisi lain terjadi peningkatan total piutang sebesar Rp. 8.950.455.957,-.

Pada tahun 2015, terjadi peningkatan rasio penagihan menjadi sebesar 92,18 % dari tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan karena perusahaan dapat meningkatkan kinerja bagian penagihan hingga jumlah piutang tertagih menjadi sebesar Rp. 8.271.919.123,-. Pada tahun 2016, kinerja rasio penagihan menurun yaitu sebesar 91,73 %. Hal ini disebabkan karena jumlah total piutang yang sangat rendah yaitu sebesar Rp. 5.948.461.862. Pada tahun 2017, rasio tunggakan mengalami peningkatan yaitu menjadi 98,59 % atau meningkat sebesar 6,86 % dari tahun sebelumnya. Ini disebabkan terjadi peningkatan pada total piutangnya yaitu sebesar Rp. 6.816.560.474,- dan

terjadi peningkatan pada bagian penagihan yaitu sebesar Rp. 6.713.820.861,-.

Perusahaan harus melakukan penagihan dengan cara agresif maksud dari cara ini yakni perusahaan dapat menagih piutang dengan cara menghubungi pelanggan terus menerus baik melalui via telepon ataupun email untuk mengingatkan bahwa utang mereka sudah mendekati jatuh tempo, jika sampai tidak tetagih maka perusahaan dapat mendatangi langsung ke rumah dari pelanggan yang bersangkutan, serta dengan menerapkan kebijakan kredit dengan cara mempersingkat jangka waktu jatuh tempo.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan uraian-uraian pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. PT. Citra Elektronik, Pangkalpinang dalam pelaksanaan menerapkan prosedur pengelolaan dan sistem pengendalian piutang belum optimal untuk mengurangi jumlah piutang tak tertagih.
2. Rasio Perputaran Piutang (RTO) pada tahun 2015 sangat meningkat sedangkan nilai RTO yang terendah yaitu pada tahun 2017. Peningkatan RTO di tahun 2015 yang mencapai nilai tertinggi disebabkan tingginya tingkat kepedulian dan kerja sama dari manajemen.
3. Umur rata-rata pengumpulan piutang (Average Collection period-ACP) lebih besar dari standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan, terutama nilai pada tahun 2017 dimana, nilai Average Collection Periodnya mencapai 39 hari. Ini berarti perusahaan belum efektif dalam mengelola piutang usahanya, sebab standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan adalah batas pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 8 (delapan) hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh pengguna jasa.
4. Dengan melihat persentase rasio tunggakan dan rasio penagihan, belum berjalan secara efektif. Jika bagian administrasi atau penagihan mampu bekerja secara optimal sehingga hari rata-rata penagihan dapat ditekan hingga sekecil mungkin, maka persentase penagihan piutang akan terus meningkat sesuai dengan persentase penurunan hari rata-rata penagihan.
5. PT. Citra Elektronik Pangkalpinang masih kurang optimal dan efektif dalam mengelola dan mengendalikan piutang usahanya. Karena umur rata-rata pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar kredit yang ditetapkan oleh perusahaan.
6. Saran
7. Hendaknya piutang dikendalikan dan dikelola dengan sebaik mungkin oleh bagian administrasi atau penatausahaan piutang agar tingkat perputaran piutang menjadi lebih baik, sehingga persentase penagihan dapat terus meningkat dan sebaiknya mengurangi jumlah piutang yang tertunggak untuk mencegah timbulnya risiko kerugian piutang.
8. Sebelum diterbitkan surat pengantar nota tagihan sebaiknya pihak pengguna jasa diberitahukan terlebih dahulu mengenai sanksi dan denda yang dikenakan apabila terjadi keterlambatan pembayaran nota tagihan sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan.
9. Sebaliknya perusahaan membentuk tim khusus pengumpulan piutang atau penagihan piutang untuk mempercepat proses pelunasan piutang agar tingkat perputaran piutang dari tahun ke tahun semakin meningkat sehingga modal yang diinvestasikan dalam piutang tidak terlalu besar.
10. Perusahaan perlu memperbaiki pengelolaan piutang dengan cara penilaian kepada pelanggan melalui Five C's of credit, memberikan diskon kepada pelanggan dengan syarat membayar kurang dari 10 hari, dan menambahkan pengumpulan piutang kepada pelanggan dengan cara kunjungan personal dari perusahaan. Pada akhirnya pengelolaan piutang perusahaan kedepan menjadi pengelolaan piutang yang efektif.
11. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan agar dapat mengembangkan penelitian ini dengan variabel penelitian yang lebih kompleks dan objek penelitian yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- 1]. Agus Harjito, Martono, (2008). *Manajemen Keuangan, edisi 1*. Yogyakarta: EKONISIA.
- 2]. Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik, Ed Revisi VI*. Jakarta: Rineka Cipta.
- 3]. Azhar, Susanto. (2007). *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung :Lingga Jaya.
- 4]. Bambang Riyanto (2001). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFE, Yogyakarta.
- 5]. Kasmir. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Penerbit PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- 6]. Keown, 2008. *Manajemen Keuangan: Prinsip dan Penerapan, edisi kesepuluh*. Jakarta: Indeks.
- 7]. Kuswandi (2004). *Cara Mudah Memahami Angka-angka Dan Manajemen Keuangan Bagi orang awam*. Jakarta : PT. Elek Media Komputindo.