

## ANALISIS EFEKTIVITAS MANAJEMEN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. SARAYU GARUDA ELEKTRINDO

**Dewi Ratna Sari**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : [1221900013@surel.untag-sby.ac.id](mailto:1221900013@surel.untag-sby.ac.id)

**Sunu Priyawan**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : [sunu@untag-sby.ac.id](mailto:sunu@untag-sby.ac.id)

### ABSTRACT

*The study aims to determine the effectiveness of accounts receivable management in controlling bad debts at PT. Sarayu Garuda Elektrindo in the last five months and to find out the effective management of bad debts control at PT. Sarayu Garuda Elektrindo. The method used in this study is descriptive quantitative in data sources through observation, interviews, and documentation in the form of sales reports as well as accounts receivable reports. The measurement ratios in this study are the Receivable Turn Over (RTO) ratio, the Average Collectiod Period (ACP) ratio, the arrears ratio, and the collection ratio.*

*Based on the acquisition of the study, it can be concluded that the management of receivables at PT. Sarayu Garuda Elektrindo has not been effective, judging from the credit policy which is still relaxed with no credit limits for customers, no fines if customers are late in paying off their obligations, and there is no 5C analysis used by the company to evaluate potential customers, as well as the results of calculating the RTO ratio and The ACP which is below the standard set by the company is that in June the turnover of accounts receivable is 9.86 times and it takes 37 days to replace receivables as cash, in July the turnover of receivables is 2.12 times and it takes 170 days to replace receivables as cash , in August the turnover of accounts receivable was 2.36 times and it took 153 days to convert receivables into cash, in September the turnover of receivables was 2.26 times and it took 153 days to convert receivables into cash. Whereas in October, receivable turnover was 1.34 times and it took 268 days to replace receivables as cash. The arrears ratio fluctuated from June by 20%, in July there was an increase to 63%, in August there was a decrease to 55%, in September the arrears ratio rose again to 57%, and in October it also increased to 67%. Meanwhile, the billing ratio in June was the highest at 80%, in July there was a decrease in cash receipts to 37%, in August it again increased by 45%, but in September it again decreased by 43%, and decreased again occurred in October by 33%. The aging analysis of receivables also shows results that continue to increase in estimated losses on receivables, in June the estimated losses on receivables are Rp. 6,307,900, in July of Rp. 18,750,200, in August Rp. 33,781,200, in September of Rp. 66,930,480, and in October Rp. 115.103.920.*

**Keywords:** *Account Management Efficiency, Account Receivable Rasio, Uncollectible Receivables*

## ABSTRAK

Pengkajian memiliki tujuan guna mengetahui efektifitas pengelolaan piutang terhadap pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo dalam lima bulan terakhir dan untuk mengetahui pengelolaan yang efektif dalam pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo. Metode yang dipakai pada pengkajian ini ialah deskriptif kuantitatif dalam sumber data melalui observasi, wawancara, serta dokumentasi berupa laporan penjualan juga laporan piutang. Rasio pengukuran pada pengkajian ini ialah rasio *Receivable Turn Over* (RTO), rasio *Average Collectiod Period* (ACP), rasio tunggakan, serta rasio penagihan.

Berdasarkan perolehan pengkajian dapat disimpulkan jika pengelolaan piutang pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo belum efektif, dilihat dari kebijakan kredit yang masih diloggarakan dengan tidak adanya batasan kredit untuk pelanggan, tidak adanya denda jika pelanggan terlambat melunasi kewajibannya, dan tidak adanya analisis 5C yang digunakan perusahaan untuk mengevaluasi calon pelanggan, serta terdapat hasil perhitungan rasio RTO dan ACP yang terdapat dibawah standar yang ditentukan pada perusahaan ialah pada bulan Juni perputaran piutang sebanyak 9,86 kali dan memerlukan waktu 37 hari guna mengganti piutang sebagai kas, bulan Juli perputaran piutang sebanyak 2,12 kali dan memerlukan waktu 170 hari guna menggantu piutang sebagai kas, di bulan Agustus perputaran piutang sebanyak 2,36 kali dan memerlukan waktu 153 hari untuk mengubah piutang menjadi kas, bulan September perputaran piutang sebanyak 2,26 kali dan memerlukan waktu 153 hari untuk mengubah piutang menjadi kas. Sedangkan pada bulan Oktober perputaran piutang sebanyak 1,34 kali dan memerlukan waktu 268 hari guna mengganti piutang sebagai kas. Untuk rasio tunggakan mengalami fluktuasi dari bulan Juni sebesar 20%, bulan Juli terjadi peningkatan menjadi 63%, bulan Agustus terjadi penyusutan menjadi 55%, di bulan September rasio tunggakan kembali naik menjadi 57%, dan di bulan Oktober juga mengalami kenaikan menjadi 67%. Sedangkan untuk rasio penagihan pada bulan Juni adalah yang paling tinggi sebesar 80%, pada bulan Juli mengalami penurunan penerimaan kas menjadi 37%, di bulan Agustus kembali mengalami kenaikan sebesar 45%, namun di bulan September kembali mengalami penurunan sebesar 43%, dan penurunan kembali terjadi di bulan Oktober sebesar 33%. Pada analisis umur piutang juga menunjukkan hasil yang terus mengalami kenaikan taksiran kerugian piutang, di bulan Juni taksiran kerugian piutang sebesar Rp. 6.307.900, bulan Juli sebesar Rp. 18.750.200, bulan Agustus sebesar Rp. 33.781.200, bulan September sebesar Rp. 66.930.480, dan bulan Oktober sebesar Rp. 115.103.920.

**Kata Kunci :** Efektifitas Manajemen Piutang, Rasio Piutang, Piutang Tak Tertagih.

## PENDAHULUAN

PT. Sarayu Garuda Elektrindo ialah sebuah perusahaan dagang yang berperan disektor distribusi sepeda listrik dan sepeda motor listrik. PT. Sarayu Garuda Elektrindo berdiri di tengah era normal baru, seiring pertumbuhan ekonomi Indonesia yang mulai pulih di tahun pasca merebaknya virus Covid-19 yang meniadakan seluruh sector hidup, termasuk sektor ekonomi yang terjangkit. Tujuan suatu perusahaan dagang pada dasarnya adalah untuk mendapatkan laba setinggi mungkin. Besar kecilnya keuntungan ini berhubungan dengan keadaan kegiatan penjualan. Umumnya, setiap bisnis lebih menyukai penjualan tunai karena bisnis menerima uang tunai lebih cepat dari pembayaran pelanggan dan memperpendek siklus kas. Namun, seiring persaingan antar perusahaan yang semakin ketat, perusahaan meningkatkan layanan yang mereka berikan kepada pelanggan, misalnya dengan menawarkan opsi pembayaran kredit kepada pelanggan, yang memaksa perusahaan mengembangkan strategi untuk mengelola piutangnya agar ekonomi perusahaan tetap berjalan dan tetap

memenuhi permintaan pasar. Piutang ialah permintaan pada pihak lain (debitur) pada penjualan produk melalui kredit, dengan jangka waktu pengembalian yang disepakati bersama. Artinya pihak lain (debitur) mempunyai tagihan untuk membayar kewajibannya. Piutang usaha diharapkan dapat meningkatkan penjualan, namun piutang usaha juga menanggung risiko piutang tidak terbayar seluruhnya atau sebagian, perputaran piutang yang rendah menyebabkan investasi modal pada piutang yang besar dan risiko keterlambatan pembayaran piutang.

Untuk meminimalkan risiko yang timbul dalam penjualan kredit dan mempercepat penagihan piutang kepada pelanggan, manajer keuangan dapat menilai kualitas pelanggan penerima kredit. Manajer keuangan dapat menggunakan metode analisis kredit 5C untuk mengevaluasi pelanggan potensial sebelum memutuskan untuk memberikan kredit kepada pelanggan. Mengevaluasi calon pelanggan sangat penting untuk mengurangi risiko piutang yang buruk. Perusahaan juga dapat membuat daftar umur piutang untuk mengetahui berapa banyak piutang yang mungkin beredar pada akhir periode.

Pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo peneliti menemukan aktivitas penjualan sepeda motor listrik yang sebagian besar penjualannya dilakukan secara kredit. Peneliti juga menemukan fakta di lapangan bahwa PT. Sarayu Garuda Elektrindo masih menerapkan kebijakan kredit yang longgar, tidak ada batas kredit yang dibagikan pada konsumen, tidak ada denda yang dikenakan jika terjadi keterlambatan pembayaran kewajiban pembayaran pelanggan, dan perusahaan tidak menggunakan analisis 5C untuk mengevaluasi pelanggannya. Hal ini dikarenakan PT. Sarayu Garuda Elektrindo lebih mementingkan membangun hubungan komunikasi yang tepat serta memelihara loyalitas konsumen, yang berujung pada peningkatan piutang serta peluang terjadinya piutang tak tertagih yang semakin besar sehingga merugikan perusahaan.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Akuntansi Manajemen**

Berdasarkan Kholmi (2019, 1) akuntansi manajemen ialah cabang akuntansi yang berkaitan pada penyajian manajemen dengan data guna mengurus sebuah perusahaan serta menolong mengatasi konflik spesifik yang dialami organisasi (perusahaan). Tugas manajer keuangan tak cuma menulis, menyiapkan laporan keuangan, memantau keadaan kas, membayar serta meminta uang. Tetapi manajer keuangan pun harus bisa menginvestasikan dana (Mulyanto Nugroho et al, 2018, 182). Kepentingan manajerial tertarik pada informasi akuntansi untuk menilai kinerja dan mengevaluasi efektivitas organisasi. Efisiensi diukur melalui rasio output terhadap input. Makin banyak output daripada input, makin banyak pula efisiensi kelompok (Sunu Priyawan et al, 2019, 23).

### **Piutang**

Menurut Books (2019, 25) piutang adalah hak untuk menerima uang di masa depan sebagai akibat dari transaksi kredit saat ini. Perusahaan memiliki piutang saat sebuah organisasi menjual produk dengan kredit pada individu lain. Ada dua pihak pada setiap transaksi permintaan, yaitu. kreditur adalah orang yang menerima uang tunai dari pelanggan dan debitur adalah orang yang membayar uang tunai.

## **Kebijakan Piutang**

Berdasarkan Arief Sugiono (2009, 29) kebijakan pemasaran kredit mengacu pada aktivitas yang ditujukan guna menetapkan beberapa banyak perusahaan bisa memasarkan dengan kredit. Maka, perusahaan perlu mengamati kapasitas konsumen dalam hal liabilitas, kegiatan, solvabilitas, dan profitabilitas. Analisis tak cuma terkait dengan taraf keamanan finansial konsumen, namun mencakup penilaian terhadap seberapa besar kemampuan kredit yang bisa ditompang pada konsumen. Sehingga, perusahaan sering menentukan batas kredit yang bisa dibagikan pada konsumen.

## **Penilaian Risiko Piutang**

Berdasarkan Riyanto (1995, 87) risiko kredit ialah tak dibayarkan kredit yang dibagikan pada konsumen. Awal perusahaan menetapkan guna memperoleh kemauan pelanggan, perusahaan harus melakukan penilaian risiko kredit pelanggan. Berdasarkan Riyanto (1995, 88) kriteria inti yang perlu dicukupi oleh tiap usaha untuk mendapatkan kredit ialah mengamati 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*). Sedangkan menurut Kamsir (2012, 95) terdapat analisis 7P kredit untuk mengukur kelayakan kredit dari calon pelanggan yaitu *Personality, Party, Perpose, Prospect, Payment, Profitability, Protection*.

## **Analisis Umur Piutang**

Salah satu metode analisis kebijakan pengelolaan piutang ialah pada menentukan usia piutang atau *aging schedule*. Tujuan dari metode ini adalah untuk mengklasifikasikan piutang berdasarkan umur atau jangka waktu piutang. Dalam dipahaminya usia piutang sehingga bisa dimengerti: (1) hutang mana yang hampir dekat pada jatuh tempo serta perlu diminta; (2) hutang yang telah lampau jatuh tempo serta harus dihilangkan sebab tak bisa diminta (Indriyo dan Basri, 2002.92).

## **Piutang Tak Tertagih**

Berdasarkan Ariyati (2019, 6) piutang tak tertagih ialah kerugian pada perusahaan karena beberapa konsumen yang tak bisa membayar kewajibannya yang disebabkan karena tidak diketahui keberadaan pelanggan tersebut, tak berkeinginan membayar piutangnya, tak bisa membayar, serta dikatakan bangkrut. Kerugian pendapatan diakui dengan mencatat beban rugi tak tertagih. Beban kerugian tak tertagih adalah biaya untuk perusahaan yang membagikan kredit.

## **Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih**

Jumlah piutang tak tertagih sering disebut pada ruginya hutang. Pencatatan dilakukan dengan dua metode, meliputi: metode langsung serta metode cadangan. Metode langsung menganggap beban rugi ketika dialaminya piutang maka ada akuan yang tidak sama terhadap tahun yang satu pada tahun yang lainnya. Melainkan metode cadangan mengakui beban kerugian piutang setiap akhir periode (Hermawan dkk., 2018,27).

### **Perputaran Piutang**

Berdasarkan Riyanto (2008, 90) mengatakan jika definisi dalam putaran piutang ialah waktu mengikatnya modal pada piutang yang bergantung pada kriteria bayarnya. Makin lama kriteria bayarnya, akan makin lama modal terikat pada piutang, yang maka jika taraf putarannya selama suatu waktu ialah makin minim.

### **Analisis Rasio Yang Berhubungan Dengan Piutang**

Berdasarkan Sartono (2010, 119) kelola piutang bisa dikalkulasi pada rasio yang berkaitan pada piutang ialah, rasio *receivable turnover*, *average collection period*, rasio tunggakan, serta rasio penagihan.

a) Rasio *Receivable Turn Over (RTO)*

Berdasarkan Sudana (2011, 20-24) rasio *receivable turn over* ialah guna mengukur putaran hutang pada pemasaran yang dilaksanakan pada perusahaan.

$$\text{Rasio Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

Sedangkan tehnik guna mengkalkulasi rata-rata piutang ialah:

$$\text{Rata - Rata Piutang} = \frac{\text{Piutang Periode Sebelumnya} + \text{Piutang Sekarang}}{2}$$

b) Rasio *Average Collection Period (ACP)*

Berdasarkan Sudana (2011, 20-24) rasio *average collection period* ialah guna mengukur kisaran periode yang dibutuhkan perusahaan guna memperoleh kas pada pemasaran kredit.

Rumus *Average Collection Period (ACP)* berupa:

$$\text{Rasio Rata-Rata Umur Piutang} = \frac{365}{\text{Receivable Turn Over}}$$

c) Rasio Tunggakan

Berdasarkan Keown (2008, 77) rasio tunggakan dipakai guna mengamati besaran total piutang yang sudah jatuh tempo serta tak diminta pada jumlah piutang yang dilaksanakan pada pengkalkulasian maka bisa dibuat rumus berupa:

$$\text{Rasio Tunggakan Piutang} = \frac{\text{Piutang Tak Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

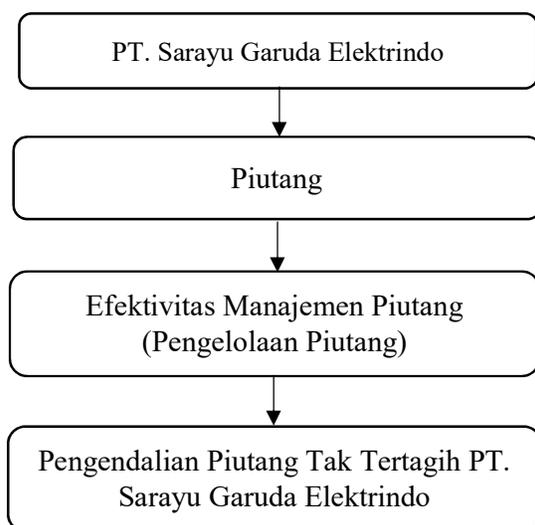
d) Rasio Tunggakan

Berdasarkan Keown (2008, 77) rasio penagihan dipakai guna mengamati kegiatan permintaan yang sudah dilaksanakan pada perusahaan maka besaran piutang yang bisa diminta serta dimengerti pada total seluruh piutang yang dipunyai perusahaan. Rumus berupa:

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

### KERANGKA KONSEPTUAL

Berdasarkan penjabaran serta pengkajian sebelumnya yang sudah diuraikan di atas, sehingga peneliti ingin mengetahui bagaimana efektivitas manajemen piutang dalam pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo. Maka alur kerangka pemikiran disajikan dalam bagan sebagai berikut:



Gambar 1 Kerangka Konseptual

### METODE PENELITIAN

Metode pengkajian yang dipakai peneliti ialah metode deskriptif kuantitatif untuk mengetahui efektivitas pengelolaan piutang (manajemen piutang) pada pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo. Tujuan peneliti adalah menggunakan pendekatan kuantitatif, yaitu. mengukur hubungan antar variabel pada populasi dengan menghitung rumus hubungan yang berhubungan dengan kebutuhan dan data yang diperoleh bisa seperti tabel serta grafik. Populasi pada pengkajian ini ialah laporan penjualan serta laporan daftar piutang pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo dengan sampel dari Juni hingga Oktober 2022. Metode pengumpulan data yang dilaksanakan oleh peneliti melalui cara observasi, wawancara, serta dokumentasi. Metode analisis data yang dipakai pada pengkajian ini ialah rasio *Receivable Turn Over* (RTO), rasio *Avarage Collection Period* (ACP), rasio tunggakan, serta rasio penagihan.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Kebijakan Pemberian Kredit**

Pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo tidak menggunakan analisis 5C dikarenakan:

- 1) PT. Sarayu Garuda Elektrindo adalah perusahaan komersial yang menjual berbagai macam sepeda listrik dan bukan merupakan perusahaan keuangan atau keuangan yang menawarkan pinjaman untuk tujuan tertentu kepada pelanggannya. Artinya PT. Sarayu Garuda Elektrindo hanya berbasis kepercayaan pelanggan untuk melunasi kewajiban-kewajibannya sehingga risiko tertunggaknya piutang atau piutang tak tertagih akan lebih besar.
- 2) PT. Sarayu Garuda Elektrindo merupakan perusahaan yang baru berdiri dan hanya memiliki tujuh karyawan sehingga tidak memiliki tim lagi untuk dapat menjalankan tugas menganalisis terhadap calon pelanggan yang akan membeli secara kredit.
- 3) PT. Sarayu Garuda Elektrindo masih berfokus untuk dapat menjualkan sebanyak mungkin produk sepeda listrik, menjaga hubungan dan memperluas jaringan reseller maka tidak ada batas pemberian kredit untuk pelanggan.

### **Kebijakan Penagihan Piutang**

Pada proses penagihan piutang dilakukan oleh bagian penjualan yang bertugas untuk mengingatkan pelanggan agar segera melunasi kewajibannya sebelum jatuh tempo. Namun jika bagian penjualan sudah beberapa kali mengingatkan dan menegur pelanggan yang tidak kunjung melunasi kewajibannya, maka penagihan piutang dilakukan langsung oleh Direktur Utama.

Pembayaran piutang oleh pelanggan dapat dikatakan relatif aman karena pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo, pelanggan dapat langsung membayar piutangnya ke nomor rekening perusahaan yang tertera pada *invoice* penjualan. Sehingga hal ini tidak memungkinkan akan terjadinya kecurangan dari pihak penjualan dalam penerimaan piutang pelanggan.

Kebijakan pengumpulan piutang pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo dilakukan dengan cara pasif yaitu melalui telepon, *whatsapp*, dan surat penagihan. Pengumpulan secara pasif dimaksudkan untuk meminimalkan biaya penagihan piutang kepada pelanggan. Jika memakai *debt collector*, penghimpunan piutang akan sesuai periode namun ada tingkatan biaya penagihan piutang.

### **Pemantauan Piutang**

Pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo tidak menggunakan *aging scedule* dikarenakan tidak ada tim khusus yang menangani bagian piutang, jadi bagian piutang dirangkap dengan bagian penjualan. Sehingga pada saat mengentry data penjualan pada software perusahaan, bagian penjualan akan memasukkan tanggal jatuh tempo dari pembelian pelanggan dan ketika akan mendekati jatuh tempo, dengan otomatis akan ada peringatan dari software tersebut dan bagian penjualan akan melakukan konfirmasi penagihan kepada pelanggan.

Namun jika terdapat suatu kondisi penjualan naik dari bulan sebelumnya, bagian penjualan akan terfokus pada pengentryan data penjualan dan pembuatan surat jalan. Sedangkan untuk *invoice* penjualan terkadang baru dibuat setelah beberapa hari barang tersebut sampai pada pelanggan. Sehingga bagi pelanggan yang berniat untuk segera melunasi tagihannya, harus menunggu *invoice* penjualan yang dikirimkan oleh bagian penjualan terlebih dahulu. Hal ini akan membuat lamanya piutang terkonversi menjadi kas.

Pada perolehan penjelasan tersebut, sehingga bisa diambil simpulan jika pengelolaan piutang pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo belum efektif. Hasil yang belum efektif dilihat dari jumlah piutang yang terus meningkat dan tidak diimbangi dengan penagihan yang aktif, sehingga akan mengakibatkan semakin banyak tertanamnya modal pada piutang dan risiko akan tingginya piutang tak tertagih.

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

Metode analisis *Receivable Turn Over* (RTO) dipakai guna mengukur jangkauan efektifitas perusahaan pada meminta piutangnya guna diganti sebagai kas. Semakin tinggi nilai *Receivable Turn Over* (RTO) sehingga akan makin menguntungkan serta menjadi hasil yang baik bagi perusahaan. Adapun perolehan nilai *Receivable Turn Over* (RTO) pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo selama bulan Juni hingga Oktober disajikan dalam tabel berupa:

**Tabel 4.8**  
**Hasil Rasio *Receivable Turn Over* (RTO)**

| Bulan     | RTO (kali) | Penilaian Rasio RTO | Keterangan    |
|-----------|------------|---------------------|---------------|
| Juni      | 9,86       | 12 kali             | Tidak Efektif |
| Juli      | 2,12       |                     |               |
| Agustus   | 2,36       |                     |               |
| September | 2,26       |                     |               |
| Oktober   | 1,34       |                     |               |

Dari tabel di atas terlihat tingkat RTO paling cepat ditunjukkan pada bulan Juni sebanyak 9,86 kali. Hal ini dikarenakan pada bulan Juni kegiatan penjualan kredit hanya terdapat dua pelanggan kredit dan aktif untuk melunasi kewajibannya sehingga dapat dengan cepat piutang terkonversi menjadi kas. Kemudian pada bulan Juli mengalami penurunan yang signifikan menjadi 2,12 kali. Pada bulan Agustus mengalami kenaikan menjadi 2,36 kali dan pada bulan September kembali mengalami penurunan menjadi 2,26 kali. Sedangkan pada bulan Oktober juga mengalami penurunan menjadi 1,34 kali. RTO mengalami fluktuasi dikarenakan pada bagian penjualan kurang efektif dalam penagihan (terlambat mengirimkan *invoice* penjualan kepada pelanggan), usaha pelanggan yang sepi menjadikan pelanggan terlambat melunasi kewajibannya, dan kurangnya kesadaran dari para pelanggan untuk segera melunasi kewajibannya karena terdapat sebagian konsumen sebagai keluarga pada Direktur Utama. Berdasarkan hasil tabel di atas, kebijakan kredit yang dinilai berdasarkan rasio RTO periode Juni sampai Oktober belum efektif dikarenakan tingkat nilai RTO yang masih belum sesuai dengan standar perusahaan yaitu 12 kali.

**Rasio *Average Collection Period* (ACP)**

*Average Collection Period* ialah sebuah pengukuran yang menunjukkan berapa hari yang dibutuhkan pada perusahaan guna mengubah piutangnya menjadi kas. Pengukuran *Average Collection Period* yang pendek bisa menunjukkan kebijakan kredit yang mengikat serta manajemen piutang yang praktis maka akan bisa perusahaan guna mencukupi kewajiban jangka pendeknya. Berbanding terbalik, jika nilai *Average Collection Period* yang panjang menggambarkan jika perusahaan perlu mengetatkan kebijakan kreditnya. Berikut ini merupakan tabel perhitungan dari *Average Collection Period* pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo selama bulan Juni sampai Oktober:

**Tabel 4.9**  
**Hasil Rasio *Average Collection Period* (ACP)**

| <b>Bulan</b>  | <b>ACP (hari)</b> | <b>Kriteria</b> | <b>Keterangan</b> |
|---------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| Juni          | 37 hari           | 30 hari         | Tidak Efektif     |
| Juli          | 170 hari          |                 |                   |
| Agustus       | 153 hari          |                 |                   |
| September     | 159 hari          |                 |                   |
| Oktober       | 268 hari          |                 |                   |
| <b>Rerata</b> | <b>157 hari</b>   |                 |                   |

*Sumber: Data diolah peneliti*

Dari hasil *Average Collection Period* tersebut, perolehan bergantung pada penghasilan kalkulasi nilai RTO. Makin besar RTO makin baik untuk perusahaan, sebab modal yang mengikat pada piutang bisa sebagai kas. Pada bulan Juni piutang berputar sebesar 9,86 kali dan memerlukan waktu 37 hari untuk mengubah piutang menjadi kas. Di bulan Juni dikatakan lebih cepat karena tingkat perputaran piutang dan ACP lebih tinggi daripada bulan-bulan setelahnya. Meskipun dikatakan lebih cepat namun belum tergolong efektif dalam pengelolaan piutangnya karena PT. Sarayu Garuda Elektrindo dalam mengubah piutang menjadi kas belum sesuai dengan ketentuan batas waktu pelunasan piutang yakni 30 hari. Kemudian pada bulan Juli piutang berputar sebanyak 2,12 kali dan memerlukan waktu 172 hari untuk mengubah piutangnya menjadi kas. Pada bulan Agustus, waktu yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi kas selama 155 hari dengan perputaran piutang sebanyak 2,36 kali. Selanjutnya pada bulan September, tingkat ACP mencapai 162 hari untuk mengubah piutang menjadi kas dengan perputaran piutang sebanyak 1,26 kali. Sedangkan tingkat ACP paling lambat terjadi pada bulan Oktober menjadi 272 hari untuk mengubah piutangnya menjadi kas dengan perputaran piutang sebanyak 1,34 kali. Penurunan tingkat ACP ini menunjukkan bahwa terdapat keterlambatan pembayaran piutang dari pelanggan yang diimbangi dengan meningkatnya penjualan. Berdasarkan hasil tabel di atas, pada periode Juni sampai Oktober diketahui masih belum memenuhi standar pelunasan piutang yang ditetapkan perusahaan yaitu 30 hari, yang artinya perusahaan belum efektif dalam pelaksanaan kebijakan kredit. Dengan hasil rata-rata

dari rasio *Average Collection Period* yaitu 157 hari.

### Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan dipakai guna mengamati besaran total piutang yang sudah jatuh tempo serta tak diminta pada jumlah piutang yang dilakukan. Berikut disajikan tabel dari rasio tunggakan pada perusahaan pada bulan Juni sampai Oktober:

**Tabel 4.10**  
**Hasil Rasio Tunggakan**

| Bulan         | Rasio Tunggakan |
|---------------|-----------------|
| Juni          | 20%             |
| Juli          | 63%             |
| Agustus       | 55%             |
| September     | 57%             |
| Oktober       | 67%             |
| <b>Jumlah</b> | <b>262%</b>     |
| <b>Rerata</b> | <b>52%</b>      |

*Sumber: Data diolah peneliti*

Melalui tabel hasil tersebut, rasio tunggakan mengalami kenaikan dalam bulan Juli. Di bulan Juni merupakan rasio tunggakan yang paling rendah yaitu sebesar 20%. Hal ini dikarenakan pada bulan Juni meskipun dengan penjualan kredit yang tinggi namun diimbangi dengan pelunasan dari pelanggan yang aktif sehingga rasio tunggakan memperoleh hasil yang rendah. Pada bulan Juli mengalami kenaikan tunggakan sebesar 63%. Pada bulan Agustus diperoleh hasil rasio tunggakan yang kembali turun yaitu sebesar 55%. Lalu pada bulan September mengalami kenaikan menjadi 57% sampai pada bulan Oktober, rasio tunggakan kembali mengalami kenaikan sebesar 67% karena banyak piutang belum terbayarkan sehingga piutang tertunggak mengalami kenaikan. Dengan perolehan rata-rata rasio tunggakan 52% selama periode Juni sampai Oktober maka dikatakan PT. Sarayu Garuda Elektrindo memiliki risiko piutang tidak tertagih.

### Rasio Penagihan

Rasio penagihan dipakai guna memantau kegiatan tagihan yang sudah dilaksanakan pada perusahaan maka besaran piutang yang bisa diminta diamati total dalam seluruh piutang yang dipunyai perusahaan. Terdapat rasio penagihan dalam PT. Sarayu Garuda Elektrindo bulan Juni hingga Oktober:

**Tabel 4.11**  
**Hasil Rasio Penagihan**

| Bulan     | Rasio Penagihan |
|-----------|-----------------|
| Juni      | 80%             |
| Juli      | 37%             |
| Agustus   | 45%             |
| September | 43%             |
| Oktober   | 33%             |

*Sumber: Data diolah peneliti*

Dari tabel hasil rasio penagihan di atas, selama bulan Juni hingga September tingkat rasio penagihan mengalami fluktuasi. Hal ini menandakan bahwa perusahaan belum efektif dalam penagihan piutang ke pelanggan sehingga banyak piutang yang belum terbayarkan tepat waktu. Pada bulan Juni semula rasio penagihan sebanyak 80%. Kemudian pada bulan Juli tingkat rasio penagihan turun menjadi 37% dan pada bulan Agustus mengalami kenaikan sehingga diperoleh hasil sebesar 45%. Selanjutnya pada bulan September mengalami penurunan menjadi 43%. Kemudian pada bulan Oktober, tingkat rasio penagihan kembali mengalami penurunan sebesar 33%. Penurunan rasio penagihan ini berhubungan dengan nilai ACP, artinya dengan nilai ACP yang besar atau tingkat pengumpulan piutang yang lama berarti menunjukkan banyak pelanggan yang terlambat melunasi kewajibannya sehingga penerimaan kas juga mengalami penurunan.

### **Analisis Umur Piutang**

**Tabel 4.12**  
**Hasil Taksiran Kerugian Piutang Bulan Juni-Oktober 2022**  
**PT. Sarayu Garuda Elektrindo**

| <b>Bulan</b> | <b>Jumlah Taksiran Kerugian Piutang</b> |
|--------------|---|
| Juni         | Rp. 6.307.900                           |
| Juli         | Rp. 15.055.200                          |
| Agustus      | Rp. 27.229.700                          |
| September    | Rp. 38.157.980                          |
| Oktober      | Rp. 40.995.920                          |

*Sumber: Data diolah peneliti*

Berdasarkan data perolehan hasil taksiran kerugian piutang pada bulan Juni hingga Oktober 2022 di atas, diperoleh presentase kerugian piutang yang terus mengalami kenaikan disetiap bulannya sehingga menunjukkan bahwa perusahaan belum dapat memaksimalkan penagihan piutang kepada pelanggan yang mengakibatkan tingginya risiko piutang tak tertagih.

### **SIMPULAN**

1. Dalam pengelolaan manajemen piutangnya, PT. Sarayu Garuda Elektrindo menetapkan kebijakan pemberian kredit yang longgar karena tidak adanya batasan kredit, tidak adanya denda keterlambatan untuk pelanggan yang terlambat melunasi kewajibannya, dan tidak adanya analisis 5C untuk menilai pelanggan, sehingga hal ini dikhawatirkan akan menimbulkan risiko piutang tak tertagih meningkat. dan perusahaan memiliki pemantauan posisi piutang yang lemah karena tidak membuat analisis rasio yang berhubungan dengan piutang dan tidak membuat daftar umur piutang sehingga perusahaan tidak mencadangkan kerugian piutang.
2. Penagihan piutang pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo dilakukan secara pasif dan dari beberapa keterlambatan pembayaran piutang oleh pelanggan disebabkan karena usaha pelanggan yang sepi, kurangnya kesadaran dari pelanggan untuk melunasi kewajibannya tepat waktu karena terdapat sebagian konsumen sebagai keluarga dari Direktur Utama, dan pada bagian penjualan yang merangkap sebagai bagian penagihan sehingga menjadikan terlambat dalam pembuatan invoice penjualan untuk diserahkan kepada pelanggan sebagai dokumen penagihan

3. Perusahaan memiliki pemantauan posisi piutang yang lemah karena tidak membuat daftar umur piutang sehingga perusahaan tidak mencadangkan kerugian piutangnya. Melalui analisis rasio yang dipakai, kelola manajemen piutang dalam perusahaan ialah belum efektif. Dikarenakan adanya rasio RTO dan ACP yang terletak di bawah standar yang ditentukan dalam perusahaan, rasio tunggakan yang tinggi terutama pada bulan Oktober berarti perusahaan belum mampu menangani penagihan piutangnya dengan baik sehingga rasio penagihan mengalami penurunan.

#### **SARAN**

1. Sebaiknya perusahaan sebelum memberikan piutang harus melakukan analisis 5C dari calon pelanggan dan memberikan batasan kredit maka bisa memudahkan tahap penagihan piutang nantinya.
2. Sebaiknya perusahaan menggunakan kebijakan penagihan yang lebih ketat dengan menambah bagian yang khusus melakukan penagihan agar proses pelunasan piutang semakin cepat dan meningkatkan rasio perputaran piutang sesuai dengan standar perusahaan serta menetapkan denda pada pelanggan yang terlambat melunasi kewajibannya.
3. Sebaiknya perusahaan melakukan pemantauan terhadap piutang masing-masing pelanggan dengan membuat daftar usia piutang supaya perusahaan bisa memprediksi kerugian piutang yang tak bisa ditagih pada teknik mengidentifikasi konsumen mana saja yang bermasalah dalam keterlambatan pembayaran untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Sartono*, 2010. *Manajemen Keuangan Teori Dan Aplikasi (Edisi Empat)*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta.
- Arief Sugiono*, 2009. *Manajemen Keuangan untuk Praktisi Keuangan*. Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Ariyati*, 2019. *Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT XYZ*. Jakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Wiyatamandala.
- Arthur J. Keown*, 2008. *Manajemen Keuangan (Edisi 10)*. Jakarta : PT. Macanan Jaya Cemerlang.
- Bambang Riyanto*, 1995. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta.
- Bambang Riyanto*, 2008. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta.
- Bella Martina Wardani, Slamet Riyadi, Sunu Priyawan*, 2019. *Pengaruh Penerapan Tata Kelola, Rasio Likuiditas, Dan Tingkat Efisiensi Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kinerja Keuangan Sebagai Variabel Intervening Pada Perusahaan Perbankan di BEI*. Surabaya : Universitas 17 Agustus 1945.
- I Made Sudana*, 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan: Teori dan Praktik*. Jakarta : Erlangga.
- Indira Shofia Maulida, Srie Hartutie Moehaditoyo, Mulyanto Nugroho*, 2018. *Analisis Rasio Keuangan Untuk Memprediksi Finansial Distress Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia 2014-2016*. Surabaya : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
- Indriyo Gitosudarmo, Basri*, 2002. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : BPFE-YOGYAKARTA.
- Kamsir*, 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Masiyah Kholmi*, 2019. *Akuntansi Manajemen*. Malang : Universitas Muhammadiyah Malang.
- Sigit Hermawan, Eny Maryanti, dan Sarwendra Biduri*, 2018. *Pengantar Akuntansi 2*. Sidoarjo : Indonesia Pustaka.
- TM Books*, 2019. *Akuntansi Keuangan – Teori Dan Praktik*. Yogyakarta : ANDI.